

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН



«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТІ

«ЖОҒАРЫ МЕКТЕПТЕРДІҢ ҒЫЛЫМЫ 2021»

атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының

МАТЕРИАЛДАРЫ

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической конференции

«НАУКА ВЫСШИХ ШКОЛ 2021»

V ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2021

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТІ

«ЖОҒАРЫ МЕКТЕПТЕРДІҢ ҒЫЛЫМЫ 2021»

*атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической конференции

«НАУКА ВЫСШИХ ШКОЛ 2021»

V ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2021

УДК 378:001
ББК 74.58
Ж68

Редакция алқасы (*редакционная коллегия*): М.Б. Мырзалиев, Е.Ю. Ан, А.Б-П. Даниярова, И.Ю.Хан, З.А. Есеркепова, А.В.Роговой, М.Ж.Кошкинбаева, Г.П.Коптаева, Д.Б.Ешенкулова, М.Т.Сулейменова, Ж.А. Жуматаева, Г.Н. Ташманова, Ж.Б. Садықбай, Т.С. Митрошенко.

«Жоғары мектептердің ғылымы 2021» атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдары. - Шымкент: «Әлем» баспаханасы, 2021. - Т.5. -555б.

«Наука высших школ 2021» - Материалы международной научно-практической конференции. - Шымкент: типография «Әлем», 2021. – Т. 5.–555 с.

ISBN 978-9965-19-342-2

«Жоғары мектептердің ғылымы 2021» атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының материалдарында бизнес және басқару, туризм және қонақжайлылықты басқару, ақпараттық және телекоммуникациялық жүйелер, қоғамдық (әлеуметтік) ғылымдары, педагогика және психология, филология, дизайн және көркем еңбек, дене шынықтыру және спорт, жаратылыстану ғылымдары бағыттарының дамуы бойынша ғылыми еңбектер жарияланды.

В материалах международной научно-практической конференции «Наука высших школ 2021» опубликованы научные труды по развитию следующих направлений: бизнес и управление, туризм и управление гостеприимством, информационные и телекоммуникационные системы, общественные (социальные) науки, педагогика и психология, филология, дизайн и художественный труд, физическая культура и спорт, естественные науки.

УДК 378:001
ББК 74.58

ISBN 978-9965-19-342-2

© Университет «Мирас», 2021

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ

БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ



УДК 657.777/3

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАПАСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Абдиева Г. М. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақала өнеркәсіптік кәсіпорындардағы резервтердің бухгалтерлерін және талдауын ұйымдастыруды жақсарту мәселелеріне арналған.

This article is devoted to improving the organization of accountants and analysis of reserves in industrial enterprises.

Эффективность управления запасами имеет большое значение, особенно на предприятиях с большими потоками запасов. Осуществление деятельности в условиях рыночных отношений требует разработки и внедрения нововведений по организации инвентаризации на складах предприятий и организаций. Это предопределяет необходимость внесения предложений по совершенствованию организации инвентаризационного учета на складах предприятий для достижения более эффективных результатов.

В последнее время в трудах отечественных ученых все больше внимания уделяется организации бухгалтерского учета.

Однако ряд принципиальных вопросов, в частности организация инвентаризационного учета на складах, остаются дискуссионными и требуют там доработки в зависимости от отрасли и вида деятельности предприятия. Для достижения этой цели необходимо определить направление управления производственными запасами предприятий и организаций.

Чтобы правильно организовать учет товарно-материальных ценностей на предприятии, в первую очередь необходимо ответить на несколько вопросов:

- где, когда, сколько и за сколько акций было получено, как реализуются программы доставки;
- кому, когда и сколько акций было выпущено;
- как реализуется программа производства и потребления;
- каков баланс по определенным типам акций и как соблюдаются установленные ограничения и т.д.

Необходимые предпосылки для правильной организации инвентаризации:

- рациональная организация складских помещений;
- разработка номенклатуры средств;
- наличие инструкций по учету запасов;
- правильная группировка (классификация) ресурсов;

- разработка нормативов потребления ресурсов [1].

Рационально организованное складирование играет важную роль в организации непрерывных поставок, размещения, хранения и передачи товарно-материальных ценностей в производство, так как не всегда удается полностью согласовать темпы доставки в деятельности предприятия или организации. материальные ресурсы, темпы производства и реализации готовой продукции.

Основные функции склада:

- накопление материальных ресурсов в достаточном количестве и номенклатуре для непрерывности производственного процесса;
- Правильное хранение и учет материалов;
- регулярное и бесперебойное обеспечение цехов и площадок производственными ресурсами;
- подготовка материалов к непосредственному употреблению;
- выполнение комплекса операций по контролю и сортировке производственных ресурсов.

Существует несколько методик учета производственных запасов на складах компании, которые представлены в таблице 1.

Аналитический учет запасов ведется с использованием карт учета запасов на складах, которые размещаются в картотеке технических групп запасов по номенклатуре-цене. Аналитические счета сгруппированы по группам материалов, складским помещениям, финансово ответственным лицам, счетам синтетического учета и субсчетам. Информация на аналитических счетах накапливается в балансе. Аналитические счета используются для наблюдения за сохранностью и движением запасов, их оценки, сравнения с запасами, а также для обобщения запасов.

Бухгалтерский учет значительно упрощается при использовании компьютерной техники на складе. В этом случае все входящие и исходящие документы обрабатываются ежедневно или при поступлении со склада. Методы учета материально-производственных запасов, ранее разработанные в науке и практике, в последние годы потеряли некоторую актуальность и в основном ориентированы на систему ручного труда в так называемой фирме (плановой), регулируемый государственные цены.

Поэтому сегодня все это требует совершенствования и новых подходов к организации и ведению аналитического учета наличия и движения товарно-материальных запасов, что является одним из важнейших и трудоемких направлений бухгалтерского учета.

Важность и тщательность количественного аналитического учета материально-производственных запасов, их важных качественных показателей потребовали поиска рациональных методов учета материально-производственных запасов во избежание дублирования операций.

Один из видов оперативного учета называется оперативно-групповым аналитическим методом учета материально-производственных запасов, при котором их учет ведется по их типам, группам и подгруппам. Для записи

материалов по группам рекомендуется включать в группу не более 100 наименований, что упрощает и ускоряет процесс выявления возможных ошибок [2, с. 175].

Таблица 1 - Методы учета производственных запасов на складах предприятия

Вариант учета	Содержание варианта
Сортовой	По каждому виду инвентаризации открывается аналитическая отчетная карточка на основании первичных документов, которые учитываются в натуральном и денежном выражении. Отчеты об обороте аналитического отчета составляются в конце отчетного периода. Сравниваются отходы и обороты по данным складских учетных карточек.
Партионный	Исходные документы сгруппированы по номерам позиций, и в конце отчетного периода окончательные данные по каждому номеру включаются в список оборачиваемости. Оборотные ведомости составляются натурой и наличными по каждому складу и каждому счету.
Сальдовый (оперативно-бухгалтерский)	Метод балансового учета основан на использовании регистров аналитического учета карт складского учета. Ежедневно (еженедельно, раз в 10 дней) бухгалтер проверяет правильность учета поступления и расхода материалов на складе и лично подтверждает остаток на учетной карте склада и в первое число каждого месяца переводятся остатки к остатку запасов по каждому номеру запаса (без распределения оборота и выручки). На основании выписки выводятся заключения по составу.

В целях повышения эффективности метода оперативного учета материально-производственных запасов необходимо разделить их группы на несколько подгрупп, чтобы количество запасов не превышало ста позиций, что позволяет контролировать объем запасов, записывать и проверять их движения. Это может быть достигнуто за счет составления ежемесячных коносаментов, ограничения квитанций, счетов-фактур на экспорт материалов и информации о приеме и выбытии запасов для каждой подгруппы запасов, что повышает эффективность выявления возможных ошибок при хранении и бухгалтерский отчет. Также следует отметить, что с помощью автоматизированного учета программа позволяет легко формировать данные в любом аналитическом контексте за любой период, как по группам и подгруппам данных, так и по их отдельным типам и значениям.

Управление складами многих предприятий достаточно сложное и представляет собой сеть складов, оснащенных специальными приборами и оборудованием для стеллажей (оборудование, подъемно-транспортное, измерительное, измерительное и др.) Для перемещения и хранения производственных ресурсов. Сегодня многие организации постоянно работают над улучшением складских помещений, используют различные инструменты для механизации и автоматизации складирования, обычно используют компьютеры и внедряют автоматизированные системы управления складскими процессами.

Предприятиям и организациям нужна совершенная система управления запасами, когда сложность управления резко возрастает, требования к эффективности традиционного планирования и отчетности становятся все

более сложными и растущими. В управлении материально-производственными запасами необходимо кардинально изменить методы их выполнения.

Маркетинг и продажи находятся под единым руководством, учитывая все факторы логистики организаций и предприятий, а также необходимость решения задач, структурные изменения в управлении логистикой, функции управления складом. В рамках системы управления материальными ресурсами организации система управления складом нацелена на удовлетворение потребностей подразделений организации в диверсифицированных производственных ресурсах, необходимых для непрерывной работы производства с максимальным темпом работы и минимальными общими затратами. в любое время [3].

Объектом системного управления является процесс закупок и закупок на складах организации: прием и отпуск материалов; хранение, размещение материалов на складе; поиск необходимых материалов; движения внутри склада и др.

Основные функции системы управления складом: прогнозирование, планирование, учет, контроль и регулирование.

В режиме реального времени функции системы управления складом подробно описываются контролируемыми позициями, причем уровень деталей не должен быть ниже уровня деталей в номенклатуре запасов. Эти функции тесно связаны друг с другом и с другими системами менеджмента в организации.

1. Необходимым условием производственного процесса на предприятии является наличие склада с достаточным количеством производственных ресурсов. Для осуществления производственного процесса производственное предприятие должно иметь на складе необходимые запасы сырья, материалов, топлива, строительных материалов, запасных частей и других производственных ресурсов [4].

2. Следовательно, товарно-материальные запасы являются важной частью активов производственного предприятия, они занимают особое место в структуре собственности и доминируют в структуре затрат предприятий в различных сферах деятельности; а также при определении результатов хозяйственной деятельности и предоставлении информации о финансовом состоянии.

3. Это, в свою очередь, требует полной и достоверной информации о наличии и движении запасов, которую может предоставить правильно организованная система управления складом, которая формирует и объясняет базу данных всех информационных потоков, предоставляемых различными рыночными системами для эффективного управления производством, ресурсами.

4. Организации необходимо проделать большую работу по сбору и обработке информации об измененных учетных записях.

5. Четко организованный бухгалтерский учет играет важную роль в решении этой проблемы. Он должен оперативно предоставлять менеджерам и другим заинтересованным сторонам информацию, необходимую для

эффективного управления запасами, чтобы обеспечить оптимальные условия для производства качественной продукции и найти резервы для снижения ее стоимости с точки зрения рационального использования материалов.

6. В целях совершенствования рабочего процесса и порядка учета расчетов с поставщиками рекомендуется отражать полученные материальные ценности в бухгалтерском учете на фактическую дату поступления на склад. При отсутствии счетов-фактур от поставщиков материальные активы должны учитываться по ценам, указанным в соответствующих деловых соглашениях с поставщиками (протоколы ценовых соглашений и т.д.). Также необходимо улучшить схему рабочего процесса, чтобы информация о полученных материалах поступала в бухгалтерию в кратчайшие сроки (дата обработки на складе и дата получения накладной), чтобы избежать простоев, с указанием времени.

7. В целях оптимизации работы складского отдела, а также для своевременности применения налоговых вычетов при расчете суммы налога на добавленную стоимость к уплате в бюджет рекомендуется заключить договор с основным поставщиком товаров. организация должна изменить договор в отношении срока подачи счета-фактуры с учетом требований Налогового кодекса Республики Казахстан.

8. Для оптимизации учета и получения более точной информации о стоимости активов на предприятии рекомендуется списывать материалы на производство (FIFO) не по стоимости первоначальных закупок, а по методике затрат в соответствии с Средняя стоимость.

9. В целях совершенствования учетной политики в части организации учета аутсорсинга материалов рекомендуется учитывать продаваемые материалы на счете «Товары» [5].

Список использованной литературы

1. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
2. Нурсеитов Э. О., Нурсеитов Д. Э. МСФО в Казах- стане: принципы перехода и применения. Алматы: LEM, 2011. 196 с.
3. Андриенко О. Ф. Вопросы учета запасов в соответствии с МСФО // Статистика, учет и аудит. 2013.
4. Тайгашинова К. Т. Управленческий учет логистических издержек (управление товарно-материальными запасами). Часть1: Учебное пособие. Алматы: Экономика, 2011. 208 с.

УДК 336.33

УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Абибулла А.Ш. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада бизнес құрылымын дамытуды басқару және жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage and improve the development of the business structure.

Одним из главных приоритетов экономической политики является развитие малого бизнеса. Малый и средний бизнес должен использовать свою гибкость, мобильность и объективность рынка, чтобы ускорить поиск своего места в инновационной экономике. Государство, в свою очередь, создает благоприятный деловой климат и условия для реализации инициатив бизнес-среды и направляет свою помощь малым и средним предприятиям, имеющим наибольший потенциал с точки зрения конкурентоспособности и повышения научно-технического потенциала страны.

Государственное регулирование частного предпринимательства основывается на следующих принципах:

- * гарантирование свободы частного предпринимательства и обеспечение его защиты и поддержки;

- * равенство всех субъектов частного предпринимательства в осуществлении предпринимательской деятельности;

- * гарантии неприкосновенности и защиты частной собственности (собственности субъектов частного предпринимательства);

- * Приоритетность развития малого предпринимательства в Республике Казахстан;

- * участие субъектов частного предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства[1].

В соответствии с законом индивидуальное предпринимательство осуществляется физическими лицами - гражданами Республики Казахстан и оралманами в форме частного или совместного предпринимательства.

Личное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на основании имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также в силу иного права, позволяющего пользоваться и (или) распоряжаться имуществом.

Совместное предпринимательство осуществляется группой лиц (индивидуальными предпринимателями) на основании имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также в связи с иными правами, допускающими совместное использование и (или) распоряжение имуществом.

На совместном предприятии совершаются все сделки, связанные с индивидуальным предпринимательством, а права и обязанности приобретаются и исполняются от имени всех участников совместного предприятия [2].

Закон определяет формы совместного предпринимательства:

- * предпринимательство супругов, осуществляемое на основе общей совместной собственности супругов;

- * семейное предпринимательство, осуществляемое на основе общей совместной собственности крестьянского (фермерского) хозяйства или общей совместной собственности на приватизированный дом;;

* простое товарищество, в котором индивидуальное предпринимательство осуществляется на основе общей долевой собственности [1].

Индивидуальное предпринимательство с использованием формы простого товарищества осуществляется в соответствии с гражданским законодательством Республики Казахстан.

Индивидуальные предприниматели отвечают по своим обязательствам всем своим имуществом, за исключением имущества, не подлежащего обращению взыскания в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

При осуществлении собственного предпринимательства физическое лицо несет ответственность за все имущество, принадлежащее ему на праве собственности, в том числе за доли в общем имуществе супругов [3].

По данным статистики на 1 сентября 2020 года, численность индивидуальных предпринимателей в Казахстане составила 430 804 человека или 63,8% от общего числа действующих субъектов малого и среднего предпринимательства.

Сравнение этих показателей деятельности индивидуальных предпринимателей с соответствующим периодом предыдущего года показывает их рост. Так, количество индивидуальных предпринимателей увеличилось на 33%, их количество-на 11,5%, а выпуск продукции-на 24%.

В целях создания максимально благоприятных условий для ведения бизнеса глава государства установил мораторий на проверки субъектов малого и среднего предпринимательства в 2017 и 2018 годах, а также поручил упорядочить и оптимизировать такие проверки [2].

С 2019 года планирование и проведение проверок будет осуществляться на основе системы оценки рисков, согласно которой каждый госорган должен определить, где нарушения будут иметь наиболее серьезные последствия, а где их не будет, и разделить предпринимателей на группы высокого, среднего и малого риска. Государственные органы, в зависимости от группы риска, чаще всего проверяют субъекты с высокой степенью риска 1 раз в год, со средней степенью риска 1 раз в 3 года, а с малой степенью-1 раз в 5 лет. По данным Комитета по правовой статистике Министерства юстиции Республики Казахстан, результатом внедрения системы оценки рисков является сокращение на 15% количества плановых проверок, проведенных в 2019 году по сравнению с 2016 годом (для сравнительного анализа приведены данные за 2016 год, так как в 2017 и 2018 годах был применен мораторий на проверки субъектов малого и среднего предпринимательства). Наибольшее количество проверок было проведено министерствами здравоохранения - 281916 (52%), министерствами по чрезвычайным ситуациям - 79170 (15%), министерствами финансов - 38772 (7%). Количество внеплановых проверок в отношении субъектов частного предпринимательства в 2019 году выросло в 2 раза (193 077) по сравнению с 2016 годом (92 948) [3].

К причинам увеличения количества внеплановых проверок относятся учет проверок, ранее не подлежавших регистрации в органах правовой статистики (например, они не подлежат регистрации для проведения проверки, инициированной субъектами частного предпринимательства для получения лицензий, иных разрешений), а также обязанность каждого государственного органа выдавать акт о назначении проверки и ее регистрации в органе правовой статистики при проведении одновременной проверки несколькими государственными органами. Таким образом, внедрение системы оценки рисков позволило оптимизировать и регламентировать проверки хозяйствующих субъектов.

В соответствии с законом государственные органы с утверждением плана проверок направляют его в уполномоченный орган по правовой статистике и специальным счетам для формирования Генеральной прокуратурой годового сводного плана плановых проверок и размещения на сайте Генеральной прокуратуры. При этом внесение изменений в планы проверок не допускается. Каждый предприниматель может узнать, когда, какой государственный орган к нему придет с проверкой. Это позволило устранить нерегулируемость процедуры отбора предпринимателей для включения в план аудита.

В целях формирования единой правовой базы контрольно-надзорной деятельности государственных органов в январе 2020 года принят Закон Республики Казахстан "О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан". Закон регулирует общие правовые основы государственного контроля и надзора в Республике Казахстан и направлен на установление единых принципов осуществления контрольно-надзорной деятельности, а также защиту прав и законных интересов государственных органов, физических и юридических лиц, в отношении которых осуществляются государственный контроль и надзор.

Закон устанавливает:

- * порядок проведения проверок, проводимых органами контроля и надзора;;
- * порядок взаимодействия контрольно-надзорных органов при проведении проверки;
- * права и обязанности подконтрольных и подконтрольных проверяемых лиц, меры защиты их прав и законных интересов;;
- * права и обязанности контрольно-надзорных органов и их должностных лиц при проведении проверки [2].

Вместе с тем, закон не распространяется на сферы, связанные с высоким надзором, в ходе досудебного производства по уголовному делу которых осуществляется прокуратура, контроль и надзор, оперативно-розыскная деятельность, контроль за соблюдением условий инвестиционных контрактов, предусматривающих инвестиционные преференции, и др.

В целях дальнейшего снижения административной нагрузки на бизнес в июле 2020 года главой государства подписан закон, предусматривающий повышение уровня ведомственных актов государственных органов,

устанавливающих обязательные требования к бизнесу, до уровня постановлений Правительства, указов и законов. Это позволит бизнесу получить доступ к нормативным правовым актам, повысить свою правовую грамотность и прозрачность нормативной деятельности государственных органов. Работа по реформированию лицензионно-разрешительной системы осуществляется государством на постоянной системной основе.

В рамках программы Казахстан в 2025 году должен достичь следующих результатов: рост ВВП на 50% от уровня 2017 года, увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,5 раза, увеличение доли ненефтяного экспорта до 40%, снижение энергоемкости ВВП не менее чем на 10% от уровня 2017 года, а также увеличение доли инновационных предприятий из числа действующих до 10% [3]

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. - М.: Питер, 2016. - 374 с.
2. Боброва О.С. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО / О.С. Боброва. - М.: Юрайт, 2017. - 141 с.
3. Бунеева. Организация И Управление Коммерческой Деятельностью Предприятий В Розничной Торговле / ;Бунеева. - Москва: Огни, 2018. - 108 с.

УДК 615.12

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ РЫНКОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Абуева Н.К.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстан Республикасының фармацевтикалық нарығының қазіргі жағдайы және басқару жолдары қарастырылған.

The article discusses the current state and management methods of the pharmaceutical market of the Republic of Kazakhstan.

Создание собственной сильной фармацевтической индустрии - очень длительный, трудоемкий и дорогостоящий процесс. Создание условий для импортозамещения фармацевтической и медицинской продукции на основе современных технологий в соответствии с международными стандартами GMP, а также Развитие фармацевтической промышленности Республики Казахстан с учетом того, что с 1 января 2016 года на территории Таможенного союза функционирует единый рынок лекарственных средств.

В настоящее время в республике действует запрет на государственную регистрацию импортных лекарственных средств, не соответствующих стандартам GMP. Дата запрета - 17 марта 2014 года. Запрет на регистрацию отечественных лекарственных средств, произведенных вне условий GMP, планируется ввести с 1 января 2018 года [1].

В Республике Казахстан государство оказывает значительное влияние на формирование отечественного фармацевтического рынка путем предоставления гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП). В рамках действующих программ развития обрабатывающей промышленности будет оказана поддержка отечественным производителям. Налажена Регистрация, сертификация, контроль качества, а также реклама лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники. Создан Национальный информационно-наркологический центр. Введено государственное регулирование цен на лекарственные средства, закупаемые за счет бюджета. Вместе с тем, в связи с переходом на свободно плавающий курс с 20 августа 2015 года остро стоит вопрос изменения цен на лекарственные средства и их доступности для населения. В результате были подписаны меморандумы о сдерживании цен на лекарственные средства и изделия медицинского назначения во всех регионах республики. Основная цель этого шага-поддержка социально незащищенных слоев населения.

В целях обеспечения прозрачности рынка государственных закупок лекарственных средств, изделий медицинского назначения и медицинской техники в лице ТОО "СК-Фармация" создана единая система распределения, что позволило приблизить государственные закупки к действующим международным стандартам логистики, хранения и распределения.

За период с 2009 по 2015 годы закуп фармацевтической продукции по ГОБМП увеличился в 2,9 раза. При этом с 2010 по 2015 годы доля фармацевтической продукции, закупаемой через Единого дистрибьютора по ГОБМП, увеличилась в среднем в 3 раза – с 35,8 млрд тенге до 107,5 млрд тенге. В 2016 году в рамках ГОБМП через ТОО "СК-Фармация" планируется закупить 1034 видов продукции на сумму 101,9 млрд тенге.

Доля отечественных производителей в структуре закупок одного дистрибьютора в натуральном выражении составляет около 75%. Несколько лет назад этот показатель не превышал 6% в гарантированном объеме бесплатной медицинской помощи.

Привлечение иностранных инвесторов в фармацевтическую отрасль-жизненная необходимость. Приток инвестиций может способствовать ускорению развития фармацевтических предприятий, повышению качества человеческого капитала, созданию новых рабочих мест, привлечению передовых технологий и стимулированию их распространения в отрасли, а также реализации политики импортозамещения [2].

В связи с этим ведется активная работа по привлечению на казахстанский рынок крупных мировых фармацевтических лидеров, таких как Pfizer (США) с проектом по производству вакцин в Алматинской области и Sanofi (Франция) с проектом по производству таблеток для лекарственных средств в Карагандинской области. Например, британская транснациональная фармацевтическая компания НIKMA (основана в Иордании в 1978 году) намерена организовать в Алматы собственное производство по производству препаратов для лечения сахарного диабета, заболеваний центральной нервной

системы, а также антибиотиков. Планируется привлечь около 11 млрд тенге в виде инвестиций и создать около 300 новых рабочих мест.

Что касается иностранных инвесторов в фармацевтическую отрасль Республики Казахстан, то в рамках карты индустриализации на 2015-2019 годы продолжается работа по расширению и модернизации существующих производственных мощностей, а также созданию новых производственных площадок.

В рамках первой программы индустриализации в отечественную промышленность было привлечено много инвестиций. С приходом иностранных инвесторов на фармацевтический рынок Казахстана начался новый этап в развитии отрасли. Так, известная европейская компания Polpharma приобрела 51% акций ОАО "Химфарм". В производство было привлечено 100 миллионов долларов инвестиций. Крупнейшая отечественная фармацевтическая компания в настоящее время имеет три сертификата, соответствующих стандартам GMP, что свидетельствует о большой проделанной работе по повышению качества фармацевтической продукции, реализуемой не только на внутреннем рынке, но и на внешних рынках.

С приходом турецкого инвестора в Алматинский фармацевтический завод ТОО "Нобель АФФ" стало одним из ведущих отечественных производителей фармацевтической продукции. Кроме того, компания подтвердила соответствие стандартам GMP на двух своих производственных площадках.

Российский инвестор "Фармстандарт" пришел в карагандинский фармацевтический комплекс с инвестициями в 15 млн. В 2015 году завод завершил реконструкцию и расширил производство в соответствии со стандартами GMP в рамках карты индустриализации. В настоящее время завод проходит сертификацию GMP.

Еще одна крупная фармацевтическая компания в Турции-AbdilbrahimIlaç San.ve tick. A. S приобрела 60% акций ТОО "СП Глобалфарм". Стоимость проекта составляет 6,60 млн.

С приходом иностранных партнеров в Казахстане стали появляться производственные площадки, сертифицированные по международным стандартам GMP. В настоящее время 12 производственных площадок 8 отечественных фармацевтических компаний получили сертификат GMP. Следует отметить, что большинство из них-предприятия с иностранным участием. Наличие сертификатов GMP для отдельных производственных объектов должно способствовать увеличению объема выпускаемой продукции и способствовать более свободному переходу отечественных лекарственных средств на внешние рынки[3].

Кроме того, в настоящее время 63 предприятия фармацевтической промышленности Республики Казахстан внедрили международные стандарты GXP, включающие надлежащую лабораторную практику (GLP), надлежащую клиническую практику (GCP), надлежащую производственную практику (GMP), надлежащую дистрибьюторскую практику (GDP), надлежащую фармацевтическую практику (GPP) и надлежащую практику фармаконадзора

(GVP). Эти стандарты устанавливают требования к производству, транспортировке, хранению и реализации фармацевтической продукции. АО "Нобель АФФФ", АО "Химфарм", ТОО "ВИВА Фарм", ТОО "Эйкос", ТОО "Фитолеум" и др. крупные отечественные фармацевтические производители, такие как GxP, внедрили стандарты GxP.

Так, к 2015 году сертификаты соответствия ВВП выданы 17 объектам оптовой реализации лекарственных средств: ТОО "Аманат", ТОО "Желдорфармация", ТОО "Инкар", ТОО "Амир и Д", ТОО "Евроазияфарм", ТОО "Стопхарм", ТОО "KFC "Медсервис Плюс", ТОО "Аманат", ТОО "WM PharmaAlliance", ТОО "Трока-с Фарма", ТОО "Ринфарм", ТОО "НПО "Зерде", ТОО "Амити ТОО" Интернэшнл", ТОО "Амити Интернэшнл". ТОО "Эмити Интернэшнл". ТОО "Эко-Фарм", сеть бесплатных услуг и 2 объекта ТОО "Медикус-Центр". Настоящий стандарт устанавливает единый подход к организации процесса дистрибуции лекарственных средств, тем самым обеспечивая качество фармацевтической продукции по всем направлениям поставки в торговые сети или медицинские учреждения.

Получение сертификатов соответствия GMP, модернизация производственных мощностей и внедрение новых мощностей позволили увеличить выпуск фармацевтической продукции в количественном и качественном выражении. Так, за период с 2008 по 2014 годы объем фармацевтической продукции увеличился в 3,4 раза, как указано в таблице. На рост фармацевтической отрасли повлиял ряд факторов, в том числе долгосрочные контракты с отечественными производителями на поставку фармацевтической продукции, запуск новых и модернизацию действующих производств, а также получение сертификатов соответствия международным стандартам GMP для отечественного производства.

Список использованной литературы

1. Багирова В.Л. Управление и экономика фармации. Учебник. М.: изд-во Медицина. 2018.
2. Батенева Т. Правила для фармрынка стали более прозрачными // Российская газета. 2016. № 982.
3. Батенева. Т. Профессионалы фармацевтического рынка готовы к диалогу с государством // Российская газета. Фармацевтика. 21 июня 2017. № 5812 (139).

ОӘЖ 338.43/3

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЕСЕП ПЕН ЕСЕПТІЛІК ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

¹Агабекова Г.Н., ²Махатова Н.Е., ¹Агабекова Ш.Н.

¹Мирас Университеті, Шымкент қ., Қазақстан,

²Жол-көлік колледжі, Шымкент қ., Қазақстан

В этой статье рассматриваются пути совершенствования системы бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан.

This article discusses ways to improve the accounting and reporting system in the Republic of Kazakhstan.

Соңғы жылдары Қазақстанда бухгалтерлік есеп пен есеп беру саласында айтарлықтай өзгерістер болды. Бухгалтерлік есеп пен есеп беру жүйесіндегі өзгерістер мүдделі пайдаланушыларға пайдалы экономикалық субъектілердің қаржылық жағдайы мен қаржылық нәтижелері туралы ақпараттың қалыптасуын қамтамасыз етуге бағытталды. Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары бухгалтерлік есеп пен есептілікті реформалаудың негізгі құралы ретінде қабылданды [1].

Қаржылық есеп беру компанияның жалпы есептілігінің ажырамас бөлігі болып табылады және Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына (ХҚЕС) сәйкес жасалады. Қаржылық есептілікке негізгі қаржылық есептілік, сондай-ақ осы есептілікке негізделген немесе онымен байланысты ескертулер, есептеулер мен ашулар кіреді.

Қаржылық есептілік тұжырымдамаларына келесілер кіреді:

- қаржылық есептіліктің мақсаттары;
- қаржылық есептіліктің болжамдары (принциптері);
- қаржылық есептіліктің сапалық сипаттамалары;
- қаржылық есептіліктің элементтері;
- қаржылық ақпаратты тану және өлшеу критерийлері.

Қаржылық есептілікті дайындау Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарының негізгі қағидаларына сәйкес келуі керек. Олар қаржылық есептілікті дайындау мен ұсынудың негізіндегі ұғымдарды анықтайды.

Принциптер қаржылық есептіліктің негізгі міндеттерімен, қаржылық есептіліктің сапалық сипаттамаларымен, олардың элементтерімен, сондай-ақ капиталды түсіну және ұстауға тікелей байланысты:

- есептеу әдісі - транзакциялар мен басқа оқиғалардың нәтижелері олар болғаннан кейін бірден танылады (және ақша түскеннен кейін емес). Мұндай оқиғаларды есепке алу және оларды қаржылық есептілікте көрсету олар қатысты болған кезеңдерде болады;

- компанияның алдағы уақытта жұмысын жалғастыратындығын болжайтын үздіксіз жұмыс туралы болжам [2].

Қаржылық есептіліктің басты сапасы оның ашықтығы болып табылады. Айқындық дегеніміз нарықтың барлық қатысушылары үшін қолда бар, көрінетін және түсінікті болатын жағдайлар, шешімдер мен әрекеттер туралы ақпарат беретін ортаны құру принципі деп түсінеміз. Нарыққа қатысушылардың қаржылық жағдайы мен қызметіне қатысты ақпараттың ашықтығы тәртіптіліктің, нарық тиімділігінің өте маңызды көрсеткіші болып табылады және нарықтық тәртіпті жүзеге асырудың маңызды алғышарты болып табылады. Экономика дәлелдегендей, нарықтардың өз еркімен қалуы жеткілікті ашықтық деңгейін құра алмайды, өйткені нарықтық күштер қосымша ақпараттарды ашудың қосымша құнын және құнын теңестіреді және түпкі нәтиже нарыққа қатысушылар қалағандай болмауы мүмкін. Айқындық - бұл есеп беру ұғымының пайда болуының алғышарты, бұл нарық субъектілерінің өз әрекеттері мен саясатын растау қажеттілігін, сонымен қатар шешімдер мен

нәтижелер үшін жауапкершілікті, яғни қарыз алушылар мен несие берушілердің, эмитенттердің және инвесторлар, мемлекеттік органдар және халықаралық қаржы институттары.

Ақпарат ағынының артуына байланысты жақында нарық қатысушылары мен қоғамға ұсынылатын ақпараттың пайдалылығын жақсартуға баса назар аударылды. Ақпарат іспен тікелей байланысты болуы керек, өйткені ол пайдаланушылардың экономикалық шешімдеріне әсер етеді. Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептіліктің мақсаты - мүдделі тараптарға кәсіпкерлер мен ұйымдардың қаржылық жағдайы, нәтижелері және қаржылық жағдайындағы өзгерістер туралы толық және сенімді ақпарат беру.

Бухгалтерлік есептің негізгі міндеттері:

- қаржылық есептілікті ішкі және сыртқы пайдаланушыларға Қазақстан Республикасының кәсіпкерлік операцияларды ұйымдастырудағы заңнамасының сақталуын және олардың мақсаттылығына бақылау жасау үшін қажетті ақпарат беру;

- бекітілген нормаларға, стандарттарға және сметаларға сәйкес меншіктің болуы мен қозғалысына, міндеттемелердің орындалуына, еңбек және қаржы ресурстарының пайдаланылуына бақылауды қамтамасыз ету;

- ұйымның экономикалық қызметінің теріс нәтижелерінің алдын алу және оның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін шаруашылық ішіндегі резервтерді анықтау.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп пен есептілікті одан әрі дамыту үшін қолайлы жағдайлар қалыптасуда. Бухгалтерлік есеп пен есептіліктің көптеген объектілерін қамтитын нормативтік құқықтық актілер қолданысқа енгізілді. Кәсіби қоғамдастық нарық жағдайында бухгалтерлік есеп пен есеп берудің белгілі дағдылары мен тәжірибелерін жинақтады. Бухгалтерлік есеп пен есеп беруді келесі негізгі бағыттар бойынша дамыту керек:

- бухгалтерлік есеп пен есеп беру кезінде пайда болатын ақпараттың сапасын жақсарту;

- қаржылық есептіліктің сапасына бақылауды күшейту;

- бухгалтерлік есеп пен есептілікті ұйымдастыруға және жүргізуге, қаржылық есептілік аудитіне, сондай-ақ қаржылық есептілікті пайдаланушыларға қатысатын мамандардың кәсіби біліктілігін арттыру.

Отандық және әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, бухгалтерлік есеп пен есептіліктің дамуы елдегі экономикалық жағдайдың өзгеруімен тығыз байланысты болып, экономикалық механизмнің даму сипаты мен деңгейіне сәйкес келуі керек. Бухгалтерлік есеп пен есептілікті трансформациялау процестерін негізсіз кешіктіруге жол берілмейді.

Сонымен қатар біздің ойымызша, бухгалтерлік есеп пен есеп берудегі өзгерістерді мәжбүрлеу экономикалық механизмнің өзгеруіне және нарықтық институттардың нақты жұмыс істеуіне байланысты экономикадағы қаржылық ақпараттың сапасының төмендеуіне, ХҚЕС-тің беделін түсіруге, сондай-ақ қаржылық тәртіпті әлсіретуге әкелуі мүмкін. Бухгалтерлік есеп пен есептілікті

дамытудың негізгі бағыты - оларда қалыптасатын ақпараттың сапасын жақсарту.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, ақпараттың пайдалылығын анықтайтын сипаттамаларға ХҚЕС тікелей қолдану арқылы қол жеткізіледі. Халықаралық есеп стандарттарын үнемі жаңартып отыру процесі жүруде. Осылайша, 1 «Қаржылық есептілікті ұсыну» ХҚЕС-іне енгізілген түзетулерге сәйкес қаржылық есептіліктің нысандарын құру тәртібі өзгертілді және ұсынудың жаңа тәртібі анықталды. Стандарттың құрылымы мен тұжырымдамасы жетілдірілді. Қаржылық есептіліктің құрамдас бөліктерінің жаңа атаулары берілді: Қаржы жағдайы туралы есеп, жиынтық кіріс туралы есеп, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы есеп, меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп, бухгалтерлік есеп саясаты және қаржылық есептілікке ескертулер.

Қаржылық есеп беруде ұйымның қаржылық жағдайын бағалауға тікелей байланысты келесі элементтер бар:

- активтер - бұл компания бақылайтын, өткен уақыттағы іс-әрекеттер нәтижесінде қалыптасқан және компания экономикалық алуды күткен ресурстар. болашақта пайда;

- міндеттемелер - компанияның бұрынғы әрекеттерінен туындаған ағымдағы міндеттемелері. Міндеттемені реттеу компаниядан экономикалық пайданың кетуіне алып келеді деп күтілуде;

- капитал - бұл міндеттемелерді алып тастайтын активтер.

Қаржылық есептіліктің келесі элементтері нәтижеліліктің өлшемімен тікелей байланысты:

- табыс дегеніміз - салымдардан басқа капиталдың көбеюімен көрінетін түсімдер немесе активтердің ұлғаюы түріндегі экономикалық пайданың ұлғаюы немесе міндеттемелердің азаюы. иелері жасаған. Бұл тұжырымдама кірістер мен басқа кірістерді қамтиды;

- Шығыстар дегеніміз - активтердің шығуы немесе сарқылуы түріндегі экономикалық пайданың төмендеуі немесе міндеттемелердің ұлғаюы, нәтижесінде капиталдың азаюы (иелер арасында бөлінуден басқа себептермен).

Қаржылық есептіліктің кез-келген элементі, егер бұл элементке қатысты кез-келген болашақ экономикалық ағынның компанияға кіруі немесе одан шығуы ықтимал болса, құны немесе мәні бар және сенімді түрде бағалануы мүмкін болса, танылуы керек [3].

32 (IAS), 39 (IAS) ХҚЕС-ына сәйкес келесі түзетулер енгізілді:

- белгілі бір шарттарды ескере отырып, 32 (IAS) түзетулер өтеу үшін қол жетімді бірқатар қаржылық құралдарды, сондай-ақ өтеуге байланысты міндеттемелерді тануды талап етеді, компанияның меншікті капиталында.

- 1 ХҚЕС-іне түзетулер компанияның меншікті капиталында көрсетілген өтеуге дейін ұсынылған қаржы құралдарына қатысты белгілі бір ақпаратты ашуды талап етеді.

- Қаржы активтерін қайта жіктеуге қойылатын талаптар өзгертілді.

- Әділ құнның жаңа иерархиясы енгізілді, отандық және халықаралық тәжірибеде көрсетілгендей, қаржылық есептіліктің сапасын қамтамасыз етудің

маңызды элементі сапаны тиімді бақылау болып табылады. Қаржылық есептіліктің сапасын бақылау жүйесі кәсіпкерлік субъектілері мен олардың менеджерлерінің қаржылық, әкімшілік және қылмыстық жауаптылығы бойынша шаралар кешенін қамтуы керек. Бухгалтерлік есептің сапасы үшін бұл саладағы әлемдік озық тәжірибеге сәйкес келетін корпоративті басқару жүйесінің (мінез-құлқының) маңызы зор [4].

Бухгалтерлік есеп пен есептіліктің дамуы бухгалтерлік білім беруді жетілдіруге мүмкін емес. Бір жағынан, есеп пен есеп беруде ақпаратты қалыптастырудың тұжырымдамалары мен нақты ережелерін түсінетін, бухгалтерлік есеп, қаржылық есеп беруді құру және аудит жүргізудің заманауи дағдыларына ие білікті бухгалтерлер мен аудиторлардың жеткілікті санын даярлау міндеті тұр.

Екінші жағынан, бухгалтерлік есеп пен есептіліктің сапалы жүйесі бухгалтерлік есеп пен есеп беру кезінде қалыптасқан ақпаратқа мұқтаж, оны экономикалық шешімдер қабылдауда, атап айтқанда бағыттарды таңдау кезінде пайдалану қажеттілігі мен дағдылары бар пайдаланушылардың жеткілікті санының болуын болжайды күрделі салымдар мен ысырапқа байланысты тәуекелдерді талдау үшін. Қызығушылық танытан пайдаланушылардың болу есепшісі есеп пен есептілікті дамытушы маңызды алушарттардың бірі болып табылды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности». № 234-III от 28.02.2007г. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 02.01.2021 г.)
2. Международные стандарты финансовой отчетности. Комитет по международным стандартам финансовой отчетности, на 01.01.2015 г.
3. Кеулимаев К.К. и др. Финансовый учет на предприятии. А., 2015.
4. Сарсенғалиева, А. К. Совершенствование системы бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан / А. К. Сарсенғалиева. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2015. — № 9 (89). — С. 705-707.

УДК 658.05

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Ажикабулова Г.У. — магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпорын қызметін ұйымдастыру және жоспарлау мәселелері қарастырылған.

The article deals with the issues of organization and planning of the company's activities.

Целенаправленная деятельность руководства предприятия необходима для поддержки основной идеи о том, что для успешного совершенствования бизнес-процессов под ними следует понимать протекание процесса через функции предприятия с целью достижения желаемого результата, целью которого является удовлетворение потребностей потребителей (потребителей).

В такой ситуации RBS становится стабильным процессом, который движется вперед в рамках Стратегического планирования и управления предприятием. Все решения со стороны RBS принимаются в интересах клиентов и направлены на снижение затрат на производство, доставку и минимизацию влияния любых факторов, которые могут негативно повлиять на обслуживание клиентов (сервис).

Постоянные изменения внешней среды вынуждают предприятия корректировать технологические процессы, производственную инфраструктуру, социально-экономические и организационные направления деятельности, системы информационного обеспечения и управления. Неправильным подходом руководства компании является установление "организационной дисциплины" в тех областях, где выявляются наиболее острые проблемы. Такая сложная система, как современное предприятие, нуждается в совершенствовании как целостный организм, состоящий из множества взаимосвязанных частей, элементов и подразделений.

Реинжиниринг бизнес-процессов позволяет учитывать многие важные факторы при изменении функционирования предприятий, так как позволяет построить или реконструировать всю производственную систему и ее инфраструктуру до требуемого уровня.

РБС особенно эффективен в тех случаях, когда необходимо добиться качественного улучшения основных показателей деятельности предприятия на основе нового направления его руководства.

Существует три типа предприятий, для которых использование RBP является наиболее предпочтительным:

1) предприятия, находящиеся на грани банкротства из-за того, что цены на свои товары значительно выше, чем у конкурентов, а соответствующее качество товаров значительно ниже;

2) в настоящее время не в сложной финансово-экономической ситуации, но их руководство предполагает неизбежность возникновения неразрешимых проблем, связанных с внешними изменениями в будущем;

3) предприятия, не имеющие особых проблем ни в настоящее время, ни в обозримом будущем.

В последнем случае ведущие предприятия активны, реализуют наступательную стратегию и могут достичь высоких экономических результатов в течение длительного времени через РБС.

Реинжиниринг обеспечивает высокую эффективность в сферах и сферах деятельности с соответствующими условиями:

- * значительный ассортимент товаров и услуг, обуславливающий разнообразие бизнес-процессов (диверсификация);;

- * работа по индивидуальным заказам, требующим высокой адаптации основных бизнес-процессов к потребностям клиентов;

- * низкий уровень внедрения инновационных технологий;

- * различные коммуникации, кооперативные отношения с партнерами компании;

* сложность бизнес-процессов и их неопределенность (стохастичность);

* неэффективность организационной структуры управления предприятием (необработанный документооборот, дублирование хозяйственных операций, ненужные элементы и звенья управления и др.).

В тех случаях, когда необходимо добиться увеличения некоторых показателей эффективности предприятия на 10-30%, РБС не используется. В таких случаях используются традиционные методы совершенствования технологии, организации и управления предприятием.

Стоит отметить достаточно высокий уровень риска реинжиниринговых проектов и необходимость значительных затрат на их реализацию, нехватку специалистов в этой области и сложность реализации проектов [1].

Рыночное планирование должно ориентироваться как на собственные источники, так и на привлеченные средства с целью их преобразования в производственный капитал. Для этого предусмотрены конкретные каналы приобретения основных и оборотных средств, найма производственного персонала и обеспечения необходимых условий деятельности.

Основной целью предпринимателей и руководства предприятий, осуществляющих хозяйственную деятельность, является достижение максимальной прибыли при оптимальных затратах. Руководители малого бизнеса и предприятий сферы услуг часто предпочитают не строить планов, поскольку считают, что в условиях нестабильности и рассогласования данных трудно добиться точности расчетов, особенно в долгосрочной перспективе. В то же время на этих предприятиях очень остро ощущается нехватка специалистов, специалистов, хорошо знакомых с теорией рынка и имеющих достаточный опыт плановой работы в условиях жесткой конкуренции.

Однако в последние годы бизнес-планирование и планирование всей деятельности предприятий (фирм) становится все более привлекательным для их руководителей, бизнесменов и менеджеров. Бизнес-планы по современным концепциям становятся важным инструментом при рассмотрении широкого спектра рыночных условий, позволяющим выбрать наиболее перспективные управленческие решения и определить средства их достижения [2].

Основные задачи экономистов и менеджеров, связанные с решением плановых экономических задач:

1) понимание роли планирования в разработке и принятии управленческих решений на различных уровнях управления;

2) изучение и усвоение современных проблем теории и практики планирования;

3) овладение методологией современного планирования и бизнес-планирования;

4) ознакомление с отечественным и зарубежным опытом планирования в рыночных условиях.

Бизнес-планирование может использоваться как при открытии нового бизнеса, так и при изменении существующей бизнес-стратегии. Поскольку планирование должно стать нормой любой деятельности, необходимость

бизнес-планирования очевидна на каждом предприятии. Бизнес-план выступает как объективная оценка результатов рыночной деятельности предпринимателей, предприятий, фирм, фирм и других организаций, связанных с экономическими отношениями. Однако его основная роль заключается в том, что бизнес-планирование-это в основном поиск, исследование и проектирование. Таким образом, бизнес-план является инструментом управления многомерным планированием, решающим стратегические и тактические задачи. Бизнес-планирование играет важную роль в современном менеджменте, классическая трактовка которого в настоящее время устарела. В современных условиях менеджмент должен ответить на многие конкретные фундаментальные вопросы бизнеса: как управлять бизнесом в условиях быстрых и частых изменений, когда сложность бизнеса возрастает в несколько раз; как эффективно использовать быстро меняющиеся технологии и сферу услуг; как подготовить кадры, способные решать задачи любой сложности и обладающие высоким чувством ответственности, инициативностью, разумным риском и активностью в новых рыночных условиях. В условиях стремительных изменений в рыночной экономике важным моментом в работе для руководителей и руководителей предприятий является своевременное принятие своевременных и стратегически правильных управленческих решений. Здесь бизнес-планирование может быть неоценимым подспорьем как эффективный инструмент управления. Именно эта сфера деятельности позволяет предприятиям минимизировать некоторые внутренние и внешние риски, сохраняя при этом гибкость реагирования на любые изменения внешней среды. В таких случаях бизнес-планирование является наиболее прогрессивным видом внутреннего планирования. Успех бизнеса зависит главным образом от понимания текущей ситуации, четкого понимания того, что должен делать бизнес, и планирования процесса перехода к новой ситуации.

Бизнес-план-это документ, в котором анализируются основные проблемы, с которыми может столкнуться руководство компании, и определяются основные пути их решения. С помощью бизнес-планирования менеджер сможет оценить, какие изменения (шоки) и факторы внешней среды могут выдержать, и найти достойный путь. Бизнес-план позволяет оценить положительные и отрицательные стороны в дальнейшей деятельности предприятий, а также осуществлять эффективный контроль за состоянием и развитием бизнеса.

Бизнес-план-это план развития предприятия, необходимый для совершенствования и освоения новых видов предпринимательской деятельности, создания новых видов и форм бизнеса. Это исчерпывающий документ, описывающий основные аспекты и данные, которые обеспечат будущее состояние бизнеса. По сути, это плановая программа оптимизации бизнеса ("понять и выгодно продать себя") [3].

В целом бизнес-планирование позволяет предприятиям решать самые сложные задачи: как определить жизнеспособность предприятия и степень его финансово-экономической устойчивости в будущем; как привлечь внимание

потенциальных инвесторов к возможностям предприятия и как оценить перспективы бизнеса на рынке. Обычно бизнес-план является обязательным условием для начала активных переговоров между компанией и потенциальными инвесторами или партнерами. Поэтому он, прежде всего, имеет внешнюю направленность, предоставляя услуги или продукты, реализация которых принесет предприятию максимальную пользу.

Бизнес-планирование заставляет руководителей и управленцев мыслить перспективно, четко координирует все виды основной деятельности предприятий и заставляет трудовой коллектив правильно определять и выполнять свои задачи, быть готовым к неожиданным изменениям ситуации и повышению общего уровня ответственности за результаты деятельности.

Бизнес-план может быть разработан как по инициативе самого предприятия для ориентации в деловом мире, так и в соответствии с заданием, поставленным заказчиком (клиентом). При разработке плана по согласованию с заказчиком могут быть подготовлены и рассмотрены альтернативные варианты. Выбор окончательного варианта остается за заказчиком. При разработке бизнес-планов должны быть взаимно учтены и согласованы требования и условия заинтересованных сторон (заказчика, потребителя, подрядных организаций, муниципальных органов власти). Обычно кредитор может быть заинтересован в предложении, если кредитные средства возвращаются в среднем через два года. Создание бизнес-плана обычно занимает около месяца. За это время специалисты знакомятся с документами и делают расчеты.

Список использованной литературы

1. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью // Москва. – 2019. – С. 20-36.
2. Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб. пособие // «Дело» АНХ. – 2016. – С. 47-56.
3. Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия. // – Тандем. – 2016. – 329 с.

УДК 658.05

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Аймурзаев Р.Е. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада инвестициялық қызметтің экономикалық тиімділігін бағалау мәселелері қарастырылған.

The article discusses the issues of assessing the economic efficiency of investment activities.

Анализ эффективности инвестиционного проекта заключается в оценке коммерческой (финансовой) эффективности, эффективности инвестиций, а также в оценке чувствительности проекта к изменениям параметров, принятых при разработке бизнес-плана.

Коммерческая эффективность инвестиционного проекта характеризуется рядом финансовых показателей, определяемых на основе баланса предприятия, отчетов о прибылях и убытках, а также плана движения денежных средств. Эти показатели используются для оценки эффективности операционной деятельности предприятия, его текущего и перспективного финансового состояния.

Многие расчетные финансовые показатели и коэффициенты обычно группируются по нескольким основным направлениям анализа.

Показатели ликвидности характеризуют способность компании удовлетворять требования держателей краткосрочных долговых обязательств.

Показатели платежеспособности отражают способность предприятия реагировать на долгосрочные обязательства без разрушения внеоборотных активов.

Показатели деловой активности дают представление о том, насколько эффективно руководство компании использует имеющиеся в ее распоряжении активы.

Показатели финансовой устойчивости позволяют оценить степень долговой зависимости предприятия и сделать выводы об устойчивости предприятия и возможности привлечения дополнительного капитала.

Показатели рентабельности оценивают ожидаемую рентабельность предприятия.

Инвестиционные коэффициенты характеризуют стоимость и доходность акций компании.

Оценка эффективности инвестиций в проект занимает центральное место в процессе обоснования и выбора возможных вариантов инвестирования в проект (бизнес) предприятия. Основная цель этой оценки - "Стоит ли начинать проект, принесет ли он доход и будут ли возмещены инвестиционные затраты?"

Оценка эффективности инвестиционных затрат по проекту осуществляется по критериям (интегральным показателям), рассчитанным с учетом ставки дисконтирования. При этом используется метод приведения будущих доходов и инвестиционных расходов к текущей стоимости.

Под инвестициями можно понимать не только капитальные затраты, но и вложения в оборотный капитал предприятия, выраженные в виде каких-либо платежей. Все расчеты показателей эффективности (интегральных показателей) выполняются дисконтированными денежными потоками, которые в процессе реализации проекта являются притоком денежных средств или притоком денежных средств (оттоком денежных средств) и оттоком денежных средств или оттоком денежных средств (оттоком денежных средств) [1].

Интегральные показатели эффективности инвестиций характеризуют срок окупаемости, норму прибыли, чистый текущий доход, индекс рентабельности и продолжительность реализации проекта.

Срок окупаемости (ПБ)

Срок окупаемости-это время, необходимое для покрытия первоначальных инвестиций чистым денежным потоком, генерируемым инвестиционным проектом.

Чтобы принять проект, срок окупаемости должен быть меньше, чем продолжительность проекта. Преимущество индикатора в том, что он отлично характеризует риск проекта.

Средняя норма прибыли (ARR)

Средняя норма доходности представляет собой доходность проекта как соотношение между средним доходом от его реализации и суммой первоначальных инвестиций.

Чистый презентабельный доход (NPV)

Чистая приведенная стоимость относится к оценке текущей стоимости будущих потоков доходов. Она равна приведенной стоимости будущей прибыли, дисконтированной по соответствующей процентной ставке, за вычетом стоимости понесенных убытков. Он используется для оценки и оценки различных инвестиционных предложений с использованием общей базы для сравнения. Предпочтение следует отдавать проектам с положительным значением NPV.

Индекс прибыльности (PI)

Критерий оценки инвестиционного проекта определяется как деление приведенной стоимости будущих денежных доходов, связанных с его реализацией, на приведенную стоимость первоначальных инвестиций. ПИ-это один из показателей, основанный на сравнении различных проектов и принятии решений о финансировании. Для эффективных проектов значение индекса рентабельности должно быть не менее единицы.

Внутренняя норма доходности (IRR)

Его также называют коэффициентом рентабельности инвестиций или коэффициент внутренней рентабельности. Приведенная стоимость будущих доходов рассчитывается путем нахождения ставки дисконтирования, равной первоначальной сумме инвестиций.

Проект считается приемлемым, если расчетное значение IRR не ниже требуемой нормы доходности. Величина требуемой нормы доходности определяется инвестиционной политикой компании. В противном случае величина внутреннего коэффициента доходности, который можно считать привлекательным для проекта, должна превышать величину капитала инвестора, например ставку по долгосрочным банковским кредитам. Как правило, минимально допустимое значение коэффициента рентабельности выше стоимости капитала в определенной сумме с учетом риска проекта.

Продолжительность (D)

Длительность-это показатель, характеризующий величину чистого денежного потока, создаваемого проектом. Его можно интерпретировать как средний период времени, прежде чем проект начнет приносить прибыль.

Одной из задач анализа проекта является определение чувствительности показателей эффективности к изменению различных параметров, заданных в качестве входных при разработке проекта [2].

Целью анализа чувствительности является определение степени влияния изменения планируемых факторов на финансовый результат проекта.

Факторами, наиболее влияющими на интегральные показатели эффективности инвестиционных затрат в условиях рыночной экономики, являются:

- * фактический объем реализации продукции или услуг (количество продаж в натуральных единицах измерения);

- * цена реализованной продукции (работ, услуг));

- * себестоимость прямых затрат на себестоимость продукции (цены закупаемого сырья, материалов, комплектующих изделий, тарифы на сдельную заработную плату, энергоносители и т.д.);

- * величина условно-постоянных затрат на управление, производство, маркетинг;

- * сумма инвестиционных затрат: на приобретение оборудования, строительство(ремонт) складов материалов и готовой продукции; на реконструкцию основных производственных и вспомогательных площадок;

- * стоимость заемного капитала (проценты по кредиту);

- * ряд других факторов (инфляция, налоги, задержки платежей).

Анализ чувствительности проекта заключается в определении критических пределов изменяющихся факторов. Например, насколько можно снизить продажи или цены продуктов, работ или услуг, где чистый текущий доход равен нулю.

Чем шире диапазон параметров, при которых показатели эффективности остаются в пределах допустимых значений, тем выше запас прочности проекта, тем лучше он защищен от колебаний различных факторов, влияющих на результаты проекта.

В задачи оценки эффективности проекта также входит анализ безубыточности. Этот анализ состоит в определении объема продаж, при котором затраты полностью компенсируются доходами от реализации продукции или услуг.

Автоматизация отчетов бизнес - плана

В рамках бизнес-плана важное место занимают динамические ряды широкого спектра показателей. Их расчеты осуществляются не только на завершающем этапе реализации проекта с учетом элементов прогнозирования, но и путем привлечения экспертной оценки будущего состояния того или иного финансового и производственно-экономического процесса в ежеквартальном или месячном варианте описания ситуации.

Подготовка детального количественного анализа является основой для принятия решений для всех участников проекта и разработки их общей стратегии при условии, что каждый из них достигает своих собственных интересов.

Полноценный учет динамики реализации проекта при составлении и анализе бизнес-плана невозможен без использования специализированных программных комплексов экономического и финансового моделирования, адаптированных для решения подобных задач.

Это особенно важно для учета фактора инфляции и снижения затрат в разное время, а также для анализа чувствительности проекта к изменениям внешней среды [3].

Эффективное использование компьютерных программных продуктов позволяет значительно повысить качество бизнес-планов.

Пакет COMFAR основан на требованиях Международной организации UNIDO к подготовке технико-экономических обоснований инвестиционных проектов в отрасли. Несмотря на наличие российской версии пакета, его применение связано с рядом трудностей, вызванных необходимостью сочетания международных стандартов с национальным законодательством и налоговым кодексом.

Пакет Alt инвестируется как калькулятор в электронные таблицы и имеет все преимущества и недостатки этого подхода.

Пакет Project Expert отличается от предыдущих двух пакетов. Системность в решении многих задач, учет специфики национальных условий, умение составлять бизнес-планы международной модели, сертификация на международном уровне обеспечивают лидерство в области автоматизации планирования и анализа инвестиций в данный программный продукт.

Список использованной литературы

1. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью // Москва. – 2019. – С. 20-36.
2. Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб. пособие // «Дело» АНХ. – 2016. – С. 47-56.
3. Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия. // – Тандем. – 2016. – 329 с.

УДК 615.12

МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Айтжанова М.Н. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпкерліктің іс-әрекетті басқарудағы маркетингтік тәсілдері қарастырылған.

The article discusses the marketing approach of entrepreneurship in business management.

Интерес к изучению направлений применения маркетинга в малом бизнесе наблюдается в отечественной и зарубежной практике в последние десятилетия. В то же время эффективность использования маркетинга предпринимателями не поддерживалась на достаточно высоком уровне в

маркетинговой деятельности до тех пор, пока основное внимание не было уделено различиям в характере деятельности крупных, средних и малых предприятий. Как показывает зарубежный опыт, изучение специфики предпринимательства и адаптация маркетинговых инструментов позволяют значительно повысить эффективность развития предпринимательства, а также целенаправленно использовать преимущества маркетинга.

В целом значение сектора малого предпринимательства в разных странах определяется его экономической и социальной ролью в общем развитии государства. Статистика по структуре ВВП зарубежных стран показывает, что в условиях рыночной экономики малый бизнес является ведущим сектором, определяющим темпы экономического роста, структуру и качество валового внутреннего продукта. Кроме того, малый бизнес обеспечивает необходимую гибкость экономики, быстро реагируя на изменения рыночной конъюнктуры. Можно отметить наличие объективных особенностей развития малого бизнеса в разных странах. Исторически роль малого бизнеса в промышленном и экономическом развитии отличается от страны к стране и от десяти до десяти лет.

Развитие малого бизнеса имеет большое значение для Казахстана. Малый бизнес способствует созданию предпринимательской и экономической среды, созданию новых рабочих мест; организации производства новых товаров и услуг, в том числе инновационного характера.

Проблемы слабого развития малого бизнеса в Казахстане, в отличие от других стран, могут быть связаны со следующими причинами: сложная экономическая ситуация, слабая правовая защита предпринимателей, недостаточный уровень правовых и экономических знаний предпринимателей, в свою очередь, объясняют трудности в получении финансирования, развитии партнерских отношений и др.

Использование маркетинга в малом бизнесе может способствовать качественно новому развитию отечественного предпринимательства, обеспечению обратной связи субъектов МСБ с внешней средой.

Малый бизнес в Казахстане в последние годы активно развивается. По данным Агентства РК по статистике, ежегодно в стране наблюдается рост основных показателей развития малого и среднего бизнеса. Увеличивается количество действующих хозяйствующих субъектов, количество работающих в них работников, выпуск продукции и оказание услуг.

Учитывая специфику развития предпринимательства в республике, где индивидуальные предприниматели (73,2%), крестьянские (фермерские) хозяйства составляют 13,6%, юридические лица малого предпринимательства – 13%, юридические лица среднего предпринимательства – 0,2%, государством реализуются программы поддержки развития предпринимательства. Примером может служить план совместных действий Правительства Республики Казахстан и Национального банка Республики Казахстан по поддержке малого и среднего предпринимательства, принятый в 2020 году. В рамках этой

программы ряд коммерческих банков финансирует малый бизнес, реализующий проекты в обрабатывающей промышленности.

Организация и регулирование деятельности малого предпринимательства в Казахстане осуществляются на основании Закона Республики Казахстан "о частном предпринимательстве" (с изменениями и дополнениями). 17.07.2015).

В целях создания благоприятного делового климата совершенствуется нормативная база, регулирующая предпринимательскую деятельность, снижается налоговая нагрузка на бизнес, упрощается процедура открытия предприятия, реализуется комплексная поддержка бизнеса в виде финансовых и нефинансовых мер [1].

Важным направлением государственной поддержки является развитие инфраструктуры поддержки малого и среднего бизнеса. Инфраструктура поддержки предпринимательства включает совокупность созданных или действующих организаций, обеспечивающих общие условия функционирования и развития частного предпринимательства, в том числе помощь в организации собственного бизнеса, предоставление информации в области права, маркетинга, инжиниринга и менеджмента, а также поддержку в предоставлении материально-технических, финансовых и иных ресурсов на коммерческой основе.

Через специально созданные организации осуществляются функции финансового, информационно-аналитического и материально-технического обеспечения. Преимущества малого бизнеса способствуют росту его роли в реализации стратегии ускоренной индустриально-инновационной модернизации экономики, когда малые инновационные предприятия могут активно развиваться, используя такие преимущества, как большая гибкость, учет региональных особенностей развития и адаптация к изменяющимся потребительским запросам.

Дальнейшее повышение эффективности развития малого предпринимательства в республике может быть связано с различными факторами, в частности, с расширением использования маркетинговых подходов в деятельности предпринимателей.

Необходимость широкого использования маркетинга на качественно новом уровне можно объяснить тем, что многие малые предприятия относятся к сфере услуг, что делает их зависимыми от изменений рыночной ситуации, а также требует тщательного изучения меняющихся требований рынка, разработки клиентоориентированного подхода к организации деятельности.

Малому бизнесу необходимо адаптировать к своим потребностям недорогие маркетинговые инструменты, которые ориентированы на низкие издержки, но в то же время характеризуются низкой производительностью. Это снижает интерес малого бизнеса к использованию маркетинга как недостижимого и бесполезного инструмента. В то же время в странах с развитой рыночной экономикой, где интерес к изучению предпринимательского маркетинга не ослабевает, в последнее время были выявлены новые аспекты предпринимательского маркетинга. Маркетинг

малого бизнеса (или предпринимательский маркетинг) в основном охватывает две различные области управления: маркетинг и предпринимательство[2].

В современных условиях концепция маркетинга малого бизнеса используется для "активного выявления и использования возможностей привлечения и удержания эффективных клиентов посредством инновационных подходов к управлению рисками, вовлечению ресурсов и созданию стоимости." Это определение включает в себя элементы предпринимательства (проактивность, возможности, риск и инновации) и маркетинга (ориентация на клиента, вовлечение ресурсов, партизанский маркетинг и создание ценности). Он фокусируется на определенном типе поведения, который соответствует фрагментированной, динамичной и враждебной бизнес-среде. По мнению других экспертов, маркетинговый процесс полностью интегрирован в предпринимательство. Этот всеобщий рынок поглощения теперь является не только концепцией или местом осуществления операций в соответствии с позитивным мышлением, но и потенциальным, социально ориентированным процессом, в котором производители и потребители, сопровождаемые производством и кооперацией, формируют не только продукт, но и образ жизни индивида.

Изучение маркетинга малого бизнеса подтверждает, что его содержание определяется спецификой предпринимательской деятельности, а также тенденциями развития современного общества. В условиях возрастающей социальной роли предпринимательства маркетинг малых предприятий в основном направлен на формирование хорошего понимания потребностей рынка и формирование долгосрочных отношений сотрудничества с потребителями. В то же время специфика содержания маркетинга может свидетельствовать о его принадлежности к определенной сфере деятельности, а также к этапу жизненного цикла предприятия. Деятельность в различных сферах деятельности, на разных этапах жизненного цикла предприятия, определяет выбор соответствующих моделей маркетинговой деятельности.

Список использованной литературы

1. Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности / А.Н. Асаул. - М.: Питер, 2018. - 374 с.
2. Боброва О.С. Организация коммерческой деятельности. Учебник и практикум для СПО / О.С. Боброва. - М.: Юрайт, 2016. - 141 с.

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ

Айтуганова С.А. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада банктердегі тәуекел-менеджментті жетілдіру жолдары қарастырылған.
The article discusses ways to improve risk management in banks.*

Управление рисками-это область управления, которая является задачей выявления и контроля за состоянием различных сфер деятельности или ситуаций, возникающих из-за возможных негативных изменений.

Система управления банковскими рисками поддерживается комплексом методов их минимизации и ограничения.

Конкретные методы управления рисками определяются особенностями их отдельных видов. Например, методы управления рисками включают в себя:

- управление активами, в том числе:
 - а) на основе общего фонда запасов;
 - б) метод распределения активов и конверсии денежных средств;
 - в) линейное программирование;
- управление обязательствами, в том числе:
 - а) метод коэффициентов;
- активы и обязательства, в том числе:
 - 1) метод "лестницы";
 - 2) Метод разъединения.

Среди них широко известен метод диверсификации, суть которого заключается в распределении рисков.

Диверсификация-минимизация рисков за счет возможности возмещения затрат от одного вида операций к другому. Под диверсификацией для банка в целом мы понимаем распределение рисков между различными сегментами портфеля активов. Диверсификация обязательств, на наш взгляд, предполагает формирование оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, в свою очередь диверсификация обязательств основывается на оптимальном соотношении различных ресурсов с точки зрения таких критериев, как ликвидность, издержки и риск [1].

Механизм диверсификации используется, прежде всего, для нейтрализации негативных банковских последствий несистемных (внутренних) видов риска. Принцип действия механизма диверсификации основан на распределении рисков, препятствующих их концентрации.

Диверсификация-это распространение банковского риска. Однако он не может свести риск к нулю. Это связано с тем, что на деятельность банка оказывают влияние внешние факторы, не связанные с выбором конкретных объектов инвестирования или привлечения капитала, поэтому диверсификация на них не влияет. Поэтому использование этого механизма ограничено в банке. Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно недорогим способом снижения степени банковского риска.

Метод страхования, в том числе на основе использования производных инструментов, позволяет снизить потери открытых позиций по процентным ставкам, валютам, ценным бумагам. Этот метод применяется к привлеченным средствам, как правило, в отношении вкладов физических лиц.

Страхование-форма предварительного резервирования ресурсов для возмещения ущерба от ожидаемых проявлений различных рисков. Страхование банковских рисков при наступлении страхового случая (страхового случая)

специальные страховые компании (страховщики) представляют защиту имущественных интересов банка за счет формируемых ими денежных фондов путем получения страховых премий (страховых взносов) от страхователей.

К пассивным методам следует отнести создание резервов на возможные потери по конкретным видам риска, страхового резервного фонда, предназначенного для покрытия непредвиденных потерь. Учитывая, что создание резервов является отражением сложившейся структуры активов и их рискованности, т.е. их формирование является следствием фактического состояния дел, можно говорить о пассивном характере этого метода. Активные методы управления предполагают воздействие на структуру портфеля с целью минимизации потерь, формирования оптимальной структуры активов и пассивов, установления ограничений на возможные потери или прибыль, использование производных инструментов для хеджирования рисков. С точки зрения временного фактора активные методы могут использоваться в текущем и последующем режимах.

Механизм лимитирования банковских рисков используется обычно по тем их видам, которые выходят за пределы допустимого их уровня, т.е. по банковским операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска. В ходе текущей деятельности банка разрабатываются индивидуальные лимиты на контрагентов банка (как по активным, так и по пассивным операциям), а также текущие лимиты по всем видам позиций банка, направленные на ограничение рыночных рисков, и операционные лимиты, определяющие полномочия руководителей и сотрудников банка при осуществлении конкретных операций. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска [2].

В системе методов управления банковскими рисками основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Внутренние механизмы нейтрализации банковских рисков представляют собой систему методов минимизации их негативных последствий, избираемых и осуществляемых в рамках самого банка.

Система внутренних механизмов нейтрализации банковских рисков предусматривает использование следующих основных методов:

1. Риск побега. Это направление нейтрализации риска является наиболее радикальным. Она заключается в разработке внутренних мер, полностью исключающих конкретный вид банковского риска. Например, к основным из этих мер относятся: отказ от проведения банковских операций со слишком высоким уровнем риска; отказ от использования большого объема собственного капитала; отказ от использования излишне привлеченных средств. Эти и другие виды предотвращения банковских рисков, несмотря на их радикальность в отказе от некоторых их видов, лишают банк дополнительных источников прибыли и, соответственно, влияют на темпы его экономического развития и эффективность использования собственного капитала. Поэтому в системе внутренних механизмов нейтрализации рисков их профилактику следует проводить очень осторожно в следующих основных случаях:

- если отказ от одного банковского риска не приводит к возникновению другого риска более высокого или однозначного уровня;;

- если уровень риска не сопоставим с уровнем доходности банковской операции по шкале "доходность-риск";

- если затраты банка по данному виду риска превышают возможность их возмещения за счет собственных средств банка;;

- если сумма дохода от операции, генерирующей определенные виды риска, незначительна, то есть банк занимает незначительную долю в генерирующем положительном денежном потоке;

- банковские операции носят инновационный характер, если они не характерны для банковской деятельности, и по ним отсутствует информационная база, необходимая для определения уровня банковских рисков и принятия соответствующих управленческих решений .

2. Хеджирование. Этот механизм является сбалансированной сделкой, направленной на снижение риска. Операции, которые хеджируют отдельные балансовые позиции, называются микрохеджированием, а те, которые имитируют весь банковский баланс, называются макро-хеджированием. В тех случаях, когда выбор инструментов хеджирования осуществляется в рамках балансовой позиции (например, выбор активов и обязательств по длительности), метод хеджирования считается естественным. Синтетические методы хеджирования предполагают использование забалансовых операций.

3. Распределение рисков. Этот механизм основан на частичной их передаче партнерам по отдельным банковским операциям, поэтому возможные потери каждого участника относительно невелики. Степень распределения рисков и, следовательно, степень нейтрализации их негативных банковских последствий являются предметом договорных переговоров между банком и его партнерами, предусмотренных условиями соответствующих согласованных с ними договоров.

Выше были рассмотрены только основные внутренние механизмы нейтрализации банковских рисков. Они могут быть существенно дополнены с учетом специфики деятельности банка и фактического состава его портфеля рисков.

Существуют также внешние методы управления банковскими рисками.

Государство в лице Национального банка несет кредитные риски, так как РФ выступает надзорным органом по регулированию деятельности коммерческих банков. Она опосредованно влияет на кредитный риск банков через экономические нормативы кредитного риска, посредством которых регулируется концентрация кредитов и объемы кредитования у частных заемщиков.

Управление кредитными рисками государственных резервов осуществляется через экономические нормы и через систему обязательного резервирования.

Резервирование-создание резервов для покрытия непредвиденных расходов-предполагает установление соотношения между активами,

необходимыми для ликвидации последствий рисков, и потенциальными рисками, влияющими на стоимость средств величины.

Регулирование рисков на основе резервов если кредитный портфель состоит из кредитов с высоким риском, т. е. кредитов, риски которых превышают нормативный уровень, то банк должен создавать дополнительные сверхнормативные резервы за счет прибыли и уплачивать налог на прибыль или испытывать трудности при возмещении убытков [3].

Резервирование не преследует цели снижения вероятности возникновения рисков, но в основном направлено на возмещение материального ущерба от проявления рисков.

Совершенствование управления банковской деятельностью, характеризующееся повышенным риском, невозможно без разработки специальных механизмов принятия решений, позволяющих управлять влиянием фактора риска. Такой механизм представляет собой систему управления банковскими рисками, позволяющую руководству банка выявлять банковские риски, оценивать их, измерять ожидаемую доходность, снижать их до оптимального уровня.

Регулирование банковского риска основывается не на оценке финансового состояния заемщика, а на установлении определенного соотношения между суммами выданных кредитов и собственными средствами самого банка, т. е. предусматривается создание в банках резервного потенциала для покрытия возможных убытков в случае краха клиентов. Количественные характеристики стандартов зависят от ситуации экономик, уровнем централизации банковской системы и др.

Список литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 658.05

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Акылбеков Н.М.— магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада кәсіпорындардағы сапа менеджменті жүйесі қарастырылған.
The article examines the quality management system in enterprises.*

Основные принципы управления качеством. Подготовка квалифицированных менеджеров по всему миру предполагает изучение и разработку современных методов управления качеством продукции, товаров, услуг и работ, процессов и систем управления.

Казахстанские стандарты высшего образования, к сожалению, редко предусматривают изучение дисциплины "менеджмент качества" для студентов

экономических вузов и факультетов. Однако эта тема становится все более актуальной и востребованной в наше время.

Современная концепция управления деятельностью, управления бизнесом — это концепция, получившая в англоязычной литературе название «TotalQualityManagement» (TQM). На смену идеям Тейлора, возникшим в начале 20-го, века пришли новые концепции и принципы управления качеством, значительная часть которых уже нашла отражение в международных стандартах [1].

Сегодня в мире используются различные системы менеджмента качества. Но чтобы быть успешными в настоящее время, они должны обеспечить возможность реализации восьми основных принципов системы менеджмента качества, освоенных ведущими международными компаниями. Эти принципы легли в основу предстоящего обновления международных стандартов менеджмента качества серии ИСО 9000.

Первый принцип-клиентоориентированность. Стратегическая ориентация на организационно-методически и технически правильно обеспеченного потребителя очень важна для каждой организации, работающей на конкурентном рынке.

Второй принцип-роль лидера. В соответствии с ним менеджер должен создать необходимые условия для успешной реализации всех принципов менеджмента качества.

Третий принцип-привлечение сотрудников. Это одно из основных правил, по которым каждый сотрудник должен участвовать в деятельности по управлению качеством. Вы должны убедиться, что у каждого есть внутренняя потребность в совершенствовании [2].

Четвертый принцип-это технологический подход, а пятый, органически связанный, системный подход к управлению. В соответствии с этими принципами производство и Управление товарами, услугами рассматривается как совокупность взаимосвязанных процессов, каждый процесс рассматривается как система с входом и выходом, его "поставщиками" и "потребителями".

Шестой принцип - постоянное совершенствование. Двадцать лет назад стратегия качества была основана на концепции оптимального качества. Опыт японской, а затем и американской и европейской промышленности показал, что установление пределов совершенства недопустимо, что само совершенство должно быть системной и неотъемлемой частью системы управления.

Седьмой принцип-принятие решений на основе фактов. Реализация этого принципа призвана устранить необоснованные решения, называемые добровольными. Необходимо собрать, проанализировать доказательства и на их основе принять решение. Статистические методы контроля, анализа и регулирования в настоящее время являются наиболее распространенными.

Восьмой принцип - взаимовыгодные отношения с поставщиками. Этот принцип, суть которого очевидна в простейших случаях, должен осуществляться как по отношению к внешним, так и по отношению к внутренним поставщикам [3].

Следует иметь в виду, что современная концепция менеджмента качества-это концепция управления любой целевой деятельностью, позволяющая добиться успеха не только в сфере производства, но и в сфере услуг, в государственном и муниципальном управлении, Вооруженных силах и других сферах.

С 2015 года активизирована деятельность предприятий и организаций по разработке и внедрению современных систем менеджмента в Республике Казахстан. Приняты Распоряжения Премьер-Министра Республики Казахстан от 6 февраля 2016 года № 28-п и от 27 июня 2018 года № 175-П, по итогам которых в Республике создана необходимая инфраструктура, нормативно-методическая база для внедрения международных стандартов в области менеджмента. Нормативная база по системам менеджмента с 36 государственными стандартами Республики Казахстан принята на международной основе. В качестве государственных стандартов Республики Казахстан приняты международные стандарты системы менеджмента: ISO серии 9000, ISO серии 14000 экологические стандарты, OHSAS 18001 Стандарты охраны труда и гигиены труда, SA 8000 стандарты социальной ответственности, ISO серии 22014 стандарты систем менеджмента безопасности пищевых продуктов, СМК аудит и экологический менеджмент - ISO 19011 и другие. Годовой план стандартизации включает в себя разработку стандартов в области менеджмента. За последние десять лет были проведены научно-исследовательские работы в области систем менеджмента в соответствии с ISO 9001, 14001, OHSAS 18001 в различных областях. 15 методология-разработаны рекомендации для оказания помощи предприятиям и организациям, разрабатывающим и внедряющим системы менеджмента.

Анализ внедрения систем менеджмента на предприятиях Республики общее количество предприятий, внедривших системы менеджмента в соответствии с требованиями международных стандартов ISO серий 9000, 14000, 22014, OHSAS 18000, SA 8000, составило 2 065, в том числе 176 предприятий, поставляющих продукцию на экспорт. Количество предприятий, находящихся на стадии внедрения системы менеджмента, составляет 166. по сравнению с I кварталом 2020 года наблюдается увеличение числа предприятий, внедривших Систему менеджмента качества серии ИСО 9000 (I квартал 2020 года - 1 459 предприятий, II квартал 2020 года-1 883 предприятия).

Самый высокий процент тех, кто внедрил систему управления, находится в Карагандинской области - 382 предприятия, что составляет 18,5%. В Алматы насчитывается 333 предприятия (16,0%), а в Восточно-Казахстанской области-181 предприятие (8,8%). В регионе самый низкий процент от общего числа предприятий, внедряющих систему менеджмента, приходится на Акмолинскую область - 3,6%, Кызылординскую область-2,7% и Северо - Казахстанскую область- 2,6% [4].

В Казахстане конкурс на соискание премии президента Республики Казахстан "Алтын Сапа" имеет высокий статус. Ежегодно во второй четверг ноября, когда во всех развитых странах отмечается Всемирный день качества, президент нашей страны Н. А. Назарбаев вручает победителям награды:

дипломы и эмблемы конкурса. Звание лауреата премии присуждается в трех номинациях: "лучшее предприятие производственного назначения", "лучшее предприятие по производству товаров для населения", "лучшее предприятие по оказанию услуг".

В Казахстане предусмотрены меры по содействию внедрению международных стандартов в области систем менеджмента. Среди них есть:

* Введение понижающего коэффициента 0,75 к ставкам платы за выбросы в окружающую среду для предприятий, сертифицированных на соответствие международному стандарту ISO 14001: 2016;

* налоговые льготы для предприятий, внедривших и сертифицировавших систему менеджмента качества и системы экологического менеджмента, являющихся лауреатами премии Президента Республики Казахстан "за достижения в области качества" и реализующих свою продукцию в части снижения суммы корпоративного подоходного налога, исчисленного за один налоговый период, на 50%. (Налоговый кодекс Республики Казахстан Статья 140-9) [5].

Казахстан является членом ТК ИСО 176 по разработке стандартов в области менеджмента качества и экологического менеджмента. За последние три года одобрены все новые разработки ИСО в области менеджмента.

В республике действуют 54 технических комитета ТК по управлению качеством [6].

Вместе с тем, некоторые достижения, достигнутые в разработке и внедрении систем менеджмента в Казахстане, нельзя считать достаточными. Почти 700 предприятий, внедривших СМК за 6 лет, нельзя сравнивать с другими зарубежными странами, которые в десять раз опережают нас. К сожалению, системы управления не активно внедряются в малом бизнесе, организациях здравоохранения и образования.

Список использованной литературы

1. Басовский В.П. Управление качеством, 2019.
2. Поваров С.В. Управление качеством. Инструменты и методы, 2017.
3. Сборник материалов международного форума по качеству 2020.
4. Сборник материалов международного форума по качеству 2010.
5. http://minfin.tatar.ru/rus/file/pub/pub_38.doc.
6. Журнал «Менеджмент качества» от 04.2020.

ОӘЖ 657.777/367

КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМДАРДЫҢ ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ЕСЕПТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

Алменова Ф. Б. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается формирование и анализ консолидированной отчетности коммерческих организаций.

This article discusses the formation and analysis of the consolidated statements of commercial organizations.

Шоғырландырылған қаржылық есептіліктің негізгі мақсаты - бас және еншілес банктердің қызметін бірыңғай кәсіпорын ретінде ұсыну.

Бас банк - бір немесе бірнеше еншілес немесе тәуелді серіктестігі бар банк. Еншілес банк - жарғылық капиталының 50%-дан астамы бас банкке тиесілі екінші деңгейлі банк.

Тиісті заңнамаға сәйкес еншілес немесе тәуелді серіктестіктерге қатысу үлесі толық болатын жағдайларды қоспағанда, Қазақстанның заңнамасына сәйкес еншілес банктердің басқа еншілес банктер құруға құқығы жоқ.

Филиал - бұл бас банк едәуір ықпал ететін және еншілес ұйым болып табылмайтын заңды тұлға.

Шоғырландырылған қаржылық есептіліктің құрамына кіретін банктің және оның аффилиирленген тұлғаларының қаржылық есептілігі ұқсас қаржылық-шаруашылық қызмет үшін бірыңғай есеп саясатын қолдану арқылы жасалған [1].

Шоғырландырылған қаржылық есептілікті ұсынатын бас банк барлық шетелдік, сондай-ақ отандық еншілес ұйымдар мен банктерді топтастыруы керек, қоспағанда:

- жақын арада сату үшін сатып алынған еншілес компаниялар, еншілес ұйымдарға инвестициялар бақылау уақытша болады);

- қатаң, бұл ақша қаражатын бас банкке аудару мүмкіндігін азайтады ұзақ мерзімді шектеулермен жұмыс істейді еншілес немесе тәуелді ұйымдар.

Бақылаудың болуы оған өзінің еншілес ұйымдарының қызметінен пайда табу мақсатында өзінің қаржылық және басқа саясаттарын анықтауға құқық береді. Егер инвестор инвестордың дауыс беретін акцияларының 50 пайызына иелік еткен жағдайда ғана бақылау жүзеге асырылады, егер банктерде бақылау жоқ екендігі нақты көрсетілмесе, банктерге бақылауды анықтау тәртібі Ұлттық Банктің нормативтік құқықтық актілерімен белгіленеді. мұндай сатып алу.

Еншілес және тәуелді серіктестіктерді тікелей сатып алу бас банктің олардың дауыс беретін акцияларын сатып алуы кезінде жүзеге асырылады. Еншілес немесе тәуелді серіктестіктердегі дауыс беретін акцияларды жанама сатып алу, егер оларды бас банктің еншілес немесе тәуелді компаниясы сатып алған болса, жүзеге асырылады [2].

Бас банк келесі жағдайларда инвестицияланған ұйымдардың дауыс беретін акцияларының жартысын немесе одан көп бөлігін сатып алуды бақылауды жүзеге асыра алады:

- басқа инвесторлармен жасалған келісімдер нәтижесінде дауыстардың жартысынан көбін жинады;

- жарғыға немесе келісімге сәйкес инвестиция нысанының қаржылық-экономикалық саясатын басқару құқығы егер а;

Директорлар кеңесі мүшелерінің көпшілігін тағайындай алады немесе алмастыра алады:

- егер көпшілік Директорлар кеңесінің отырысында дауыс беру құқығына ие болса.

Қаржылық есеп беруді пайдаланушылардың қаржылық-шаруашылық қызметтің нәтижелері және барлық топтардың қаржылық жағдайы туралы ақпаратқа деген қажеттілігі бір ғана есеппен қамтамасыз етілген. Бас банк еншілес ұйымдарының қаржылық есептілігін шоғырландырады, егер оның қаржылық капиталдағы үлесі:

Дауыс беретін акциялардың 20% -дан астамы;

Дауыс беретін акциялардың 20 пайызы немесе одан азы, бірақ бұл басқа инвесторлардың келісімі нәтижесінде елеулі ықпал ету істеу құқығын алады.

Егер бас банк еншілес компанияның барлығына емес, тек бір бөлігіне иелік етсе және сыртқы акционерлер болса, онда миноритарлық үлес бар. Миноритарлық пайыз - бұл бас банктің меншігінде емес еншілес ұйымдардың таза активтері мен таза кірісінің үлесі.

Шоғырландырылған қаржылық есептілікте бас банктердің еншілес ұйымдарға инвестициялары меншікті капитал әдісі бойынша есептеледі, ол келесі ерекшеліктермен сипатталады:

- инвестиция сатып алу кезіндегі сатып алу құны бойынша өлшенеді;
- тәуелді ұйымның инвестициядағы таза пайдасының үлесі баланстық құнын арттырады және шығындардың үлесін азайтады;

Төленуге тиісті дивидендтер сомасы инвестицияның баланстық құнының төмендеуі ретінде қарастырылады.

Егер бас банк еншілес ұйымға айтарлықтай әсер етпесе, үлестік қатысу әдісі тоқтатылады. Қалған инвестициялар банктің қаржылық салымдары ретінде қарастырылады [3].

Шығындар әдісі келесі жағдайларда банктің жеке қаржылық есептілігінде оның еншілес ұйымдарға инвестицияларын көрсету үшін қолданылады:

- болашақтағы филиалдарға инвестициялар сату үшін сатып алынбаған (сатып алынған күннен бастап алты айдан аспайды);

Филиалдар мерзімді уақыт шектеулеріне ұшырайды қызмет етеді.

Шоғырландырылған қаржылық есептілікте анықталғандай, ұзақ мерзімді шектеулердің қатаң шарттары:

- оның дивидендтік саясатына қатысуға құқығы бар филиалдар үкіметтердің бақылауында болуы мүмкін;
- олардың қызметіне, шетелдегі таза табысына тәуелді ұйымдар аударым шектелген елдерге аударымдар;
- филиалдардың қызметіне саяси шектеулер жағдайдың өзгеруіне әкелуі мүмкін.

Топ мүшесі шоғырландырылған қаржылық есептілікті бас банкке ұсынбауға құқылы, егер соңғысы мұны және миноритарлық акционерлердің келісімін талап етпесе. Бас банктің оның еншілес және тәуелді ұйымдарының шоғырландырылған қаржылық есептілігіне енгізілген есептілігі белгілі бір күні жасалуы керек. Ол үш айдан аспайтын кезеңдердегі қаржылық есептіліктегі әр түрлі күндерге негізделуі мүмкін.

Мұндай қаржылық есептілікті шоғырландыру үшін өзгерістер осы күндер аралығында болған маңызды операциялар немесе басқа оқиғалар нәтижесінде енгізіледі [4].

Шоғырландырылған есептілік нысаны Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі белгілеген мерзімде ұсынылуы және тәуелсіз аудиторлармен келісілуі керек. Бас банк деректерді Ұлттық Банк белгілеген тәртіпте және тиісті талаптарға сәйкес жариялайды. Шығару күніндегі кез-келген міндеттемелерді шегергендегі еншілес ұйымның баланстық құны мен оның активтерінің баланстық құны арасындағы айырмашылық пайда мен залал туралы шоғырландырылған есепте пайда немесе шығын құрамында танылады.

Халықаралық стандартқа (ҚЕХС 27) сәйкес бас банктер мен еншілес ұйымдардың қаржылық есептілігі активтер, міндеттемелер, меншікті капитал, кірістер мен шығыстардың ұқсас баптарын қосу арқылы шоғырландырылады.

Шоғырландырылған қаржылық есептілікте жалпы топ туралы ақпарат ұсынылуы үшін мыналар қажет:

- бас компанияның әрбір еншілес ұйымға салған инвестицияларының баланстық құны және әрбір еншілес компанияның капиталының бас бөлігі есептен шығарылады (22 ҚЕХС);

- есепті кезеңдегі еншілес ұйымдардың таза пайдасының аз бөлігі, бас компанияның иелерін шегергенде пайда сапасын көрсететін топтық пайданы түзету үшін пайдаланылған және есептелген;

Қосылған еншілес ұйымдардың таза активтерінің жеткіліксіздігі

Үлес шоғырландырылған баланста бас компаниялардың акционерлерінің меншікті капиталы мен міндеттемелерінен бөлек көрсетіледі және есептеледі.

Өз кезегінде, таза активтердің аз бөлігі мыналардан тұрады:

- Инициалдар ХҚЕС 22 «Субъектілерді біріктіру» сәйкес есептеледі қосылу күніндегі сомалар;

- қосылу сәтінен бастап ұйымдар капиталының өзгеруіндегі аз үлес.

Кесте 1- Бас және еншілес компаниялардың жеңілдетілген балансы

Банктың атауы	Бас компания	Еншілес компания
Ақша қаражаттары	200000	35000
Басқа активтер	840000	70000
Активтер жиынтығы	1040000	105000
Кредиторлық қарыздар	100000	20000
Акционерлік капитал: атаулы құны 1000 теңге қарапайым акциялар	900000	75000
Бөлінбеген пайда	40000	10000
Міндеттемелер мен капиталдың жиынтығы	1040000	105000

Шоғырланған ұйымға 100% үлесті кәсіпорынның баланстық құнына толық сәйкес келетін бағамен сатып алды делік. Еншілес компанияның

баланстық құны 85000 теңгені құрайды. (105000-20000). Бас компанияның бухгалтерлік есебінде бұл операция келесі түрде жазылады:

Дт 1471 «Еншілес ұйымдарға инвестициялар» 85000

Кт 1001 «Қолма-қол ақша» 85000

Бас және еншілес ұйымдардың баланстық деректерін реттеу үшін келесі жұмыс кестесін құру қажет.

Кесте 2- Шоғырланған баланс құруға арналған жұмыс кестесі

Баптар	Бас компанияның балансы	Еншілес компания балансы	Түзету жазбалары		Шоғырланған баланс
			дебет	кредит	
Ақша қаражаты	115000	5000		50000	150000
Ұзақ мерзімді қаржылық салымдар	85000	-	-	85000	
Басқа да активтер	840000	70000	820000		910000
Барлығы	1040000	105000			1060000
Кредиторлық қарыз	100000	20000			120000
Акционерлік капитал	900000	75000	75000		900000
Бөлінбеген пайда	40000	10000	10000		40000
Барлығы	1040000	105000	85000	85000	1060000

Еншілес ұйымдарға инвестициялар шоғырландырылған баланста болмауы керек (2-кесте). Бұл операция шоғырландырылған балансты құру кезінде активтер мен жарғылық капитал шоттарының қайталануын болдырмайтын «Түзетулер» бағанында көрсетілген. Баланста көрсетілген шоғырландырылған жарғылық капитал бас компанияның жарғылық капиталына тең.

Сонымен, қаржы-шаруашылық қызметінің шоғырландырылған нәтижелері (кірістер мен шығыстар туралы есеп) бір компания үшін бас компанияның қаржылық нәтижелерін еншілес ұйымдармен біріктіріп, шоттардың қайталануын болдырмау үшін ішкі операцияларға түзетулер енгізеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., №234-III
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.
3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
4. Сотникова Л.В. Внутренний аудит.-М:Статинформ, 2017.-141с.

ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА

Амзе А.А. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Мақалада несиелік ұйымның инновациялық саясатының банктік бизнесті дамытуға әсері қарастырылған.

The article examines the impact of the innovation policy of a credit institution on the development of banking business.

Новизна инновационных услуг банков по денежным переводам заключается в упрощенной схеме перевода.

Исследование деятельности КБ в данном сегменте рынка инновационных банковских услуг, выявило, что основной проблемой является снижение себестоимости переводов при сохранении всех преимуществ инновационных банковских услуг. Средний тариф на ускоренные переводы денег в банках составляет 2,8 % от суммы перевода. Снижение цен в этом сегменте непосредственно отразится на увеличении объема денежных переводов граждан.

На основании исследования деятельности ведущих казахстанских банков было выявлено, что произошло расширение предложения банковских услуг клиентам за счет внедренных инновационных банковских услуг, появившихся в период с 2017 года по 2020 год. Казахские банки стали участниками международных систем денежных переводов «Western Union» и «Money Gram». В 2018 г. общее количество переводов в Казахстане по системе «Western Union» составило 109000 переводов, выплачено более 77 тыс. переводов, отправлено за границу из Казахстана 32 тыс. переводов. С целью удовлетворения потребности клиентов, работающих с большими объемами наличных денег и имеющими широкую клиентуру, внедрена новая услуга по эффективному и оперативному сбору наличности по всему Казахстану.

Ведущие банки в стране внедряют микропроцессорные карточки, так как считают, что за ними стоит будущее. Но, распространение чиповых карточек сопряжено с рядом проблем. Отсутствие соответствующей инфраструктуры по широкому использованию чиповых карточек для считывания информации с чипа затрудняет их распространение, и не позволяет существенно расширить спектр услуг, содержащихся на них. Другая проблема - высокая себестоимость. Они рассчитаны только на клиентов, имеющих на своей карте крупный безналичный оборот и заинтересованных в безопасности движения своих денег[1].

Огромное значение для развития банков имеет внедрение инновационных банковских услуг, таких как телебанкинг, call-центры, Интернет-банкинг, Homebanking. Они создают новый электронный уровень

банковского обслуживания клиентов, предлагая ряд выгод, например, возможность снижения затрат.

Исследование данного сегмента банковских услуг показало, что недостатком телебанкинга, call-центров, интернет-банкинга, Homebanking является ограниченный круг услуг, предлагаемых клиентам.

А при телебанкинге приходится набирать несколько десятков цифр при проведении операции. Основной проблемой является обеспечение безопасности от санкционированного и несанкционированного доступа в главный сервер банка. Банки поставлены перед необходимостью постоянного совершенствования защиты информации и проводимых операций. В Казахстане необходимо создать законодательную защиту для новых электронных банковских услуг.

В статье предлагается рассмотреть все стадии инновационного процесса внедрения нового банковского продукта на примере электронного терминала Cash In.

Логичным в начале анализа представляется дать определение новому банковскому продукту. Электронные терминалы CASH IN – это оборудование для приема и пересчета наличных денег и осуществления платежей за предоставленные услуги.

Внедрение данного продукта является расширенным инновационным процессом, в основном связанный с формированием комплексного банковского продукта, когда при его создании банк сотрудничает со своими партнерами, тем самым, перераспределяя инновационный процесс между несколькими участниками (в качестве примера такого вида процесса можно привести услуги эквайринга, системы дистанционного управления счетом)[2].

Каждая стадия инновационного процесса предназначена для решения отдельной определенной задачи:

1 Появление идеи и постановка задачи предстоящего инновационного процесса.

2 Составление плана действий и мероприятий, необходимых для достижения цели.

3 Определение потребности в ресурсах (кадровых, технологических, материальных), необходимых для реализации инновационного процесса, постановка локальных задач перед исполнителями.

4 Проведение исполнителями (сотрудниками банка, ответственными за проведение инновационных мероприятий) действий, связанных с реализацией поставленных задач.

5 Контроль, анализ и корректировка проводимых действий. Оценка эффективности инновационного проекта, инновационных управленческих решений, дополнительная аналитическая работа для уточнения плана последующих мероприятий для внедрения результатов инновационного процесса.

Как и любой инновационный процесс, процесс внедрения данного банковского продукта имеет циклический характер. Деятельность, имеющая в

своей основе инновационный процесс, логически распадается на отдельные четко выраженные элементы, реализуемые хронологически последовательно, а зачастую и разными подразделениями банка.

Анализ среды всегда подразумевается как исходный управленческий процесс, в ходе которого формируются предпосылки предстоящей деятельности, отправные точки для выбора миссии и определения целей, а также происходит рыночная и продуктовая ориентация.

При внедрении такого продукта, как электронный терминал Cash In, АО «Forte bank», как и любая система, активно взаимодействующая с внешней средой (в частности, с рыночной средой), имеет основополагающую задачу сохранения и поддержания баланса этого взаимодействия.

Следующий отсюда вывод заключается в том, что в основном банк в ходе отношений с элементами среды вовлечен в три основных процесса:

- получение ресурсов из внешней среды (так называемый вход);
- превращение ресурсов в продукт (так называемое преобразование);
- передача созданного продукта во внешнюю среду (выход).

Сохранение баланса между этими подпроцессами деятельности кредитной организации означает выживание ее на рынке[3].

Процесс анализа среды в данном случае является логически первоначальным в цепочке элементов всей инновационной деятельности банка.

Воспользуемся одним из методов анализа внедрения инновационного продукта – SWOT-анализом: исследуем все стороны внедряемого продукта: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы.

SWOT-анализ (сокращенно от первых букв слов: strength — сила, weakness — слабости, opportunity — возможность, threat — угроза) комплексно исследует внешнюю окружающую среду и ресурсный потенциал предприятия. По данным SWOT-анализа видно, что сильных сторон и возможностей у данного терминала гораздо больше, чем слабых сторон и угроз в результате его внедрения.

Макроокружение банка формирует общие условия функционирования банка и его взаимодействия с внешней средой.

Ее составляющие представляют из себя факторы, не оказывающие конкретного влияния на деятельность кредитной организации, но определяющие ее позиционирование на рынках, продуктовую направленность, прочие возможности для ведения бизнеса.

При анализе этой составляющей рассматриваются следующие срезы общественных отношений: общеэкономический, политический, нормативно-правовой, социальный и технологический.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ахметов К. Маркетинговые войны на банковском рынке Казахстана // Банки Казахстана. – 2019. - № 4. – С. 18-22.
2. Балабанов И. Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта. – М.: Финансы и статистика, 2017. – 486 с.

З. Ильясов С. Банковские услуги: их сущность и перспективы развития / С. Ильясов. - Интернет-ресурс: <http://www.businessman.ru>

УДК 336.075

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ И ОЦЕНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ

Амирова П.Т. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада инвестициялық жобаларды басқару және қаржыландыруды бағалау жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage investment projects and evaluate financing.

На современном этапе Республика Казахстан прокладывает свой путь развития путем модернизации и укрепления промышленного сектора национальной экономики. Новый этап развития экономики Казахстана определяет необходимость привлечения достаточного объема инвестиционных ресурсов. Современная экономическая ситуация, помимо улучшения конъюнктурных процессов в национальной экономике, характеризуется недостаточностью средств для инвестирования в реальный сектор, инновационные бизнес-проекты и осуществлением прогрессивных изменений в производственном секторе, что требует для современной экономики страны потребности в долгосрочных инвестициях. Так, Президент Республики Казахстан Н. В своем Послании народу Казахстана "Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира" Назарбаев определил основные приоритеты национального развития в соответствии с основными направлениями. Одним из них является интеграция в мировую экономику, осуществляемая путем совершенствования инвестиционной политики, предполагающей достаточные инвестиционные вливания, в том числе иностранные инвестиции в новые бизнес-проекты [1].

В настоящее время проектное инвестирование является очень актуальным и необычным способом кредитования в Казахстане.

Проектное инвестирование-это относительно новая финансовая организационная дисциплина, широко распространенная в нашей стране, а также имеющая статус "развивающейся". Этот вид инвестиций имеет абсолютные преимущества и отличается от всех других видов финансирования инвестиционных проектов. Он имеет целевой, целевой характер, в отличие от синдицированного кредита. Это не сопровождается существенными рисками в отличие от венчурного финансирования для разработки новых технологий, их внедрения и новых продуктов.

Проектные инвестиции в основном работают с популярными технологиями. Результаты таких проектов можно прогнозировать.

Целью проектного инвестирования является привлечение капитала и инвесторов в различные новые проекты, перспективные бизнес-идеи и новые

технологии. Из них, как правило, любой инвестор стремится получить максимальную прибыль [2].

Субъектами эффективных инвестиций могут быть как малые, так и крупные компании. Субъекты финансовых инвестиций могут участвовать в различных отраслях народного хозяйства.

В соответствии с программой развития инноваций и содействия технологической модернизации в Республике Казахстан на 2018-2014 годы предусмотрено прямое проектное и венчурное финансирование новых инновационных проектов [3].

Стратегической целью создания совместных венчурных фондов является получение доступа к передовым западным технологиям для их последующей передачи Казахстану.

Объектами инвестиционной поддержки являются предприниматели, предпочтение отдается малым инновационным бизнес-проектам. Финансирование бизнес - проектов в регионах осуществляется венчурными фондами по принципу проектного инвестирования по мере их поступления.

В целях повышения эффективности данного направления законодательством предусмотрены меры по облегчению приобретения акций национального оператора технологического развития в производственных компаниях и венчурных фондах [3].

Количество инвестиционных фондов, осуществляющих проектное инвестирование в нашей стране, пока невелико, и их развитие в основном поддерживается АО "НИФ". В последние годы этот процесс значительно активизировался. В то же время существует необходимость совершенствования законодательного регулирования и создания условий для самостоятельного развития рынка проектных инвестиций и высокой конкуренции с венчурными фондами [2].

Одним из институтов, обеспечивающих проектное инвестирование в Республике Казахстан, является Банк развития Казахстана (Банк).

Банк оказывает услуги по организации сделок проектного финансирования, в частности при реализации крупных инвестиционных проектов в рамках государственно-частного партнерства [3].

С 2020 года банк активизировал свою инвестиционную деятельность по финансированию зарубежных проектов путем финансирования проектов, технологически связанных с несырьевыми компаниями Казахстана.

Банк ставит перед собой задачу уйти от государственной финансовой поддержки на долгосрочный период (за исключением пополнения капитала) и обеспечить основную базу финансирования за счет коммерческих источников. Доля коммерческих источников в базе финансирования банка составит не менее 85% в 2015 году и 95% в 2020 году.

В целях обеспечения устойчивого развития и применения новых технологий в Республике Казахстан для финансирования новых инновационных проектов создано АО "Национальное агентство по технологическому развитию". Важной составляющей при отборе

инновационных проектов, представляемых непосредственно на рассмотрение агентства, является их инновационность и коммерциализация.

С 2017 года Агентством рассмотрено около 215 заявок, из них профинансировано 19 проектов на сумму 4,1 млрд тенге. Агентством осуществлен выход из 8 проектов (вложенные инвестиции полностью возвращены) и получена прибыль в размере 285 млн тенге.

Проектное инвестирование является одной из основных программ АО "Фонд развития предпринимательства"Даму". Целью фонда является оказание финансовой поддержки проектам малого бизнеса по приоритетным направлениям государственной политики, а также обеспечение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к кредитным ресурсам в различных регионах, где банковский сектор является слабым.

В целях снижения рисков Фонда и обучения предпринимателей навыкам управления долговыми финансами внедрено поэтапное финансирование структурных элементов проекта; консультирование при разработке бизнес-плана и при реализации проекта.

Проблемы государственного регулирования инвестиций сложны и многогранны, поэтому во многих научных работах рассматриваются лишь некоторые аспекты. В большинстве из них подробно рассмотрены вопросы привлечения и использования капитала иностранных компаний. Однако не менее важными являются и проблемы формирования и развития внутренних инвестиций: формирование и развитие национальных институтов стимулирования формирования внутреннего капитала, формирование инвестиционного климата, совершенствование инвестиционной политики.

Список использованной литературы

1. Алексей, Гладкий Бизнес-планирование и анализ инвестиционных проектов на компьютере / Гладкий Алексей. - М.: Самиздай, 2016. - 926 с.
2. Асват, Дамодаран Инвестиционная оценка. Инструменты и методы оценки любых активов / ДамодаранАсват. - М.: Альпина Паблишер, 2018. - 451 с.
3. Бояджиев, Христо Контроль над инвестиционными проектами зданий и сооружений / Христо Бояджиев. - М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2015. - 166 с.

УДК 658.05

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ

Аширова Г.С. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада тұрғын үй нарығының қалыптасуы мен даму жолдары қарастырылған.
The article discusses the ways of formation and development of the housing market.*

Становление и развитие рынка жилья в Казахстане началось в 90-х годах прошлого века с началом приватизации. В этот период в стране появились первые сделки по купле-продаже жилья. Хотя дома, расположенные в частном секторе, всегда продавались и покупались, рынка недвижимости не было.

Жильцы не имели права продавать квартиру. Распределение квартир строго регламентировано государственными органами местного самоуправления.

Одним из таких важных социально-экономических секторов народного хозяйства является жилищная сфера. Независимо от уровня экономического развития и характера экономических отношений жилищная сфера в любом государстве призвана выполнять основную функцию – удовлетворять потребности своих граждан. Эта потребность проявляется в необходимости сохранения жизни, развития личности и общества в целом. Потребности, в свою очередь, делятся на первичные (одежда, еда, жилье) и вторичные, удовлетворяющие жизненные потребности человека, в том числе все прочие (например, потребности в отдыхе: кино, театр, спорт).

Сегодня рынок жилья представляет собой сложную систему, для изучения и понимания которой необходимо длительное изучение и обобщение теоретических основ формирования и развития рынка жилья. Его сложность объясняется, прежде всего, своеобразием жилища, которое, с одной стороны, является объектом потребностей людей, а с другой-выступает как товар. Как уже отмечалось, во все времена жилье было одной из основных жизненных потребностей наряду с едой, одеждой и обувью. Жилищное строительство способствует развитию большого объема дополнительного спроса, в результате чего может стать мощным стимулом для развития многих отраслей народного хозяйства.

Еще одна особенность жилья - это долгосрочный капитальный продукт, который имеет высокую стоимость и значительный срок его производства. Следовательно, в нормальной экономике один и тот же продукт является одним из важнейших факторов стимулирования сбережений населения и, следовательно, формирования инвестиционных ресурсов, позволяющих сохранить высокие темпы экономического роста. На протяжении многих лет большая часть жилищного фонда находилась в государственной собственности, а строительство велось в основном за счет государственных подрядчиков и государственных капитальных вложений. Вновь построенный и освобожденный жилищный фонд населению не продавался, а распределялся. Жилищная политика государства издавна базировалась на идее обеспечения населения бесплатным жильем. Начавшаяся в 1989 году приватизация стала основой для формирования рынка жилья. С 1984 по 1990 год стоимость строительства жилья была относительно стабильной: хотя наблюдался "скользящий" рост цен, этот процесс развивался очень медленно.

Первый значительный скачок произошел в 1991 году и отразился в трехкратном росте стоимости строительства. В то время абсолютное отсутствие возможности легально купить квартиру создавало теневой рынок жилья, где использовались цены, превышавшие стоимость строительства жилья в бюджетной сфере в 25-30 раз.

Экономисты отметили определенную сложность в расширении долгосрочных жилищных кредитов, которые были сформированы в первом полугодии

90-е годы. В первую очередь это было связано со следующими факторами:

- об условиях ограниченного жилищного кредитования на начальных этапах;
- исходное состояние банковской системы;
- слабо контролируемая система многих коммерческих банков;
- высокие и нестабильные темпы инфляции, определяющие потенциальный риск процентных ставок при выдаче долгосрочных кредитов, поскольку обязательства банков в основном сосредоточены на краткосрочных счетах;
- значительный риск жилищного кредитования из-за отсутствия правовых оснований для выселения жильцов из своих квартир.

В последние годы экономический рост в республике стал объективной причиной и следствием оживления жилищного строительства.

Во всех странах проблема жилья остается актуальной на протяжении многих лет, даже в наше время, в век бурного развития городов и создания новых строительных технологий.

Системные изменения в экономике, которые в настоящее время реализуются в Казахстане, создание институтов рынка жилья и ипотеки жилья, объективно оправданы и легитимны [1].

В середине 1990 - х годов быстрый рост предложения и продажи новой недвижимости в Казахстане, сохранявшийся в течение последних нескольких лет, сформировался под влиянием таких факторов, как быстрая поляризация доходов и сбережений населения, высокий спрос на недвижимость нерезидентов, удовлетворение платежеспособного спроса на новое жилье группами населения с более высокими доходами и др.

Согласно исследованиям, все закономерности, присущие рынку недвижимости, претерпевают большие изменения в переходный период. В частности, с началом периода приватизации, распадом Советского Союза, обретением независимости Республики Казахстан, переходом к рыночной экономике развития начались первые этапы формирования отечественного рынка недвижимости. Кроме того, существуют процессы и закономерности, не свойственные развитым рынкам. Этапы становления рынка недвижимости можно условно разделить на три периода: начальный - 1991-1999 годы; продвинутый - 2009-2013 годы; завершающий - начиная с 2014 г. (таблица 1).

Первый этап – легализация рыночных отношений в сфере недвижимости-начался в начале 1990-х годов с массовой приватизации жилья. Именно эта ситуация стала отправной точкой для формирования казахстанского рынка недвижимости. Однако сделки носили индивидуальный характер и цены формировались стихийно, поскольку механизм ценообразования на совершенно новый продукт – жилье-еще не был определен. Несмотря на создание законодательной базы для развития рыночных отношений в жилищной сфере, из-за низкой платежеспособности большинство населения страны не могло приобрести вновь построенное жилье.

Таблица 1 - Этапы становления рынка жилья в Казахстане

Характеристики рынка	Основные этапы становления рынка		
	Начальный (1991 г.-1999 г.)	Продвинутый (2009 г.-2013 г.)	Завершающий (начиная с 2014 г.)
Начальный уровень цен	Низкий	Высокий	Предельный
Динамика цен	Сверхвысокие темпы роста цен (50-100% в год)	Высокие темпы роста цен (30-50% в год)	Стабилизация, начало снижения цен, дифференциация
Прирост количества сделок	Быстрый рост	Умеренный рост	Стабилизация
Соотношение спроса и предложения: - на вторичном рынке; - на первичном рынке	Спрос выше предложения	Предложение существенно опережает спрос Спрос выше предложения	Относительное равновесие Предложение выше спроса
Соотношение цен первичного и вторичного рынков	Цены вторичного рынка существенно выше	Цены вторичного рынка ниже или равны ценам первичного	Дифференциация, динамичное равновесие
Состояние законодательной базы	Некоторые отдельные элементы	Развитие	Завершение формирования, совершенствование
Спектр предпринимательской деятельности на рынке недвижимости	Риэлтерская (недифференцированная)	Брокеры, оценщики, девелоперы (застройщики)	Весь диапазон профессиональной деятельности

Второй этап-бурное развитие рыночной экономики в Казахстане привело к изменению ситуации на первичном рынке жилья. Созданы условия для роста инвестиций в ту или иную отрасль, прежде всего в недвижимость. Если с середины 90 - х годов наблюдалась некоторая стагнация в жилищном строительстве, то с 1998 года первичный рынок начал восстанавливаться: в 2009 году темпы строительства выросли на 195,6% по сравнению с предыдущим годом, а ввод нового жилья начал расти медленными темпами только с 2010 года.

Третий этап развития рынка жилья связан с дальнейшим развитием жилищной политики страны. Изначальная цель жилищной политики любой страны-обеспечить "каждую семью достойным жильем и комфортными условиями."

Однако, несмотря на несомненный широкий комплекс мер, направленных на решение проблем жилищного строительства и повышение его доступности

для самых широких слоев населения, до сих пор отсутствует четкий системный подход к процессам планирования и прогнозирования строительной отрасли, не определена система оценки эффективности реализуемых мероприятий [2].

Указом Президента Республики Казахстан от 20 августа 2016 года № 383 утверждена новая государственная программа жилищного строительства на период 2017-2019 годов. Он учитывает недостатки предыдущей госпрограммы и уделяет большое внимание обеспечению жильем малоимущих граждан. В данной программе можно выделить следующие направления развития жилищного строительства:

1. Создание полноценного сбалансированного рынка жилья с учетом спроса и предложения. В этих целях государством будут созданы условия для обеспечения граждан жильем посредством строительства недорогого и доступного жилья средней стоимостью 56 515 тенге за один квадратный метр.

2. Развитие арендного сектора жилья.

3. Создание дополнительных стимулов для широкомасштабного жилищного строительства.

4. Стимулирование развития

5. Развитие инженерно-коммуникационной инфраструктуры районов жилищной застройки.

В целом потребность затрат из бюджета на реализацию госпрограммы составит 300,8 млрд. тенге, в том числе в 2017 г.- 110,3 млрд. тенге, в 2018 г.- 102,8 млрд. тенге, в 2019 г.- 87,7 млрд. тенге.

В результате реализации госпрограммы планируется построить около 26,1 млн. кв. метров общей площади жилья, или 236 тыс. квартир. В том числе в 2017 г.- 8,2 млн. кв. метров, в 2018 г.- 8,6 млн. кв. метров, а в 2019 г.- 9,3 млн. кв. метров общей площади.

Список использованной литературы

1. Каменецкий М. И. Ипотечное кредитование на рынке жилья / М.И. Каменецкий, Л.В. Донцова, С.М. Печатникова. - М.: Дело и сервис, 2015. - 272 с.
2. Лайди Ашраф Валютный трейдинг и межрыночный анализ. Как зарабатывать на изменениях глобальных рынков / Ашраф Лайди. - М.: Альпина Паблишер, 2017. - 288 с.

УДК 658.05

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В КОМПАНИИ

Аяганова А.Б. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада компаниядағы қаржылық стратегия мен тактиканы жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve financial strategy and tactics in the company

Финансовая стратегия является одним из основных инструментов управления эффективностью деятельности компании. Финансовая стратегия

предполагает, что компания должна разрабатывать стратегические, тактические и операционные планы, поскольку система рыночных отношений тесно связана с финансовыми показателями.

Финансовая стратегия является неотъемлемой частью стратегии развития компании, то есть соответствует ее целям и задачам. Разработка финансовой стратегии предприятия заранее определяется определенными условиями. Основным условием финансовой стратегии является скорость изменения макрофакторов экономической среды. Существуют также ситуации, не позволяющие оптимально управлять финансами предприятия: основные макроэкономические показатели, темпы технологического роста, постоянные изменения условий финансового и товарного рынков, несовершенство и нестабильность экономической политики государства и методов регулирования финансовой деятельности. Финансовая стратегия разрабатывается на основе всех факторов макроэкономики экономики с целью предотвращения снижения рентабельности предприятия.

Общая финансовая стратегия - это стратегия, определяющая направления деятельности предприятия, его взаимоотношения с бюджетами различных уровней, возникновение и распределение доходов предприятия, потребность в финансовых ресурсах, источники формирования этих ресурсов и многое другое [1].

Операционная финансовая стратегия-это стратегия, которая включает в себя управление финансовыми ресурсами и их распределение в ближайшее время, контроль за использованием средств предприятия и поиск внутренних резервов. Оперативная финансовая стратегия разрабатывается на квартал или месяц. Он предусматривает общие доходы и денежные поступления (расчеты с клиентами, платежи по кредитным операциям, денежные поступления, операции с ценными бумагами) и совокупные расходы (расчеты с поставщиками, заработная плата работников, расчеты по обязательствам перед банками и бюджетами). Операционная финансовая стратегия предусматривает все доходы и расходы компании в планируемом периоде. Оптимальное соотношение входной и выходной частей предполагает, что они должны быть равными или что входная часть должна быть немного больше выходной. Операционная финансовая стратегия-это часть общей финансовой стратегии, которая подробно описывает общую финансовую стратегию за определенный период времени.

- Финансовая стратегия достижения личных целей предусматривает определение стратегии, обеспечивающей достижение главной стратегической цели.

- Обеспечение компании достаточными финансовыми ресурсами является основной целью финансовой стратегии компании.

- Для достижения основной цели финансовой стратегии предприятие разрабатывает общую финансовую стратегию, в которой определяются задачи формирования финансовых ресурсов по направлениям деятельности и исполнителям [2].

Цели финансовой стратегии

- изучение состояния и условий формирования финансовых ресурсов в экономических условиях деятельности;

- планирование и выбор возможных вариантов формирования финансовых ресурсов предприятия и направлений финансово-управленческой деятельности в результате неблагоприятной и неэффективной деятельности предприятия;

- установление финансовых отношений с поставщиками и заказчиками, бюджетами различных уровней, банками и другими финансовыми контрагентами;

- увеличение производственного потенциала предприятия, его эффективное использование, увеличение основного и оборотного капитала, создание резервов и привлечение ресурсов для формирования эффективных фондов;

- мобилизация финансовых ресурсов для обеспечения производственно-хозяйственной работы;

- обеспечение положительного влияния на использование денежных средств, высвобождаемых из оборота предприятия, с целью максимизации прибыли.

Инструменты финансовой стратегии

- финансовая политика,

- финансирование мероприятий по улучшению положения компании на рынке,

- предоставление необходимой информации.,

- временные соглашения,

- диверсификация,

- юридическая тактика.

Методы финансовой стратегии:

- финансовое моделирование,

- стратегическое финансовое планирование,

- финансовый анализ,

- исследование финансовых рынков,

- прогноз.

Применение определенных методов и инструментов финансовой стратегии зависит от финансового положения предприятия, а также социально-экономической и политической ситуации в стране.

Разработка финансовой стратегии компании: этапы процесса:

1 этап. Анализ финансового состояния предприятия. Финансовое состояние-это наличие финансовых источников и резервов, позволяющих предприятию функционировать за счет собственных средств. Компания обладает достаточным объемом финансовых ресурсов, эффективно использует их в своей деятельности, обеспечивает нормальные отношения с партнерами, имеет удовлетворительный платежный баланс и финансово стабильна.

Анализ финансового состояния предприятия включает анализ бухгалтерского баланса и отчета о прибылях и убытках, анализируемого за

предыдущие периоды с целью выявления тенденций и основных финансовых показателей его деятельности.

Анализ финансового состояния предприятия состоит из следующих этапов:

анализ финансового состояния;

анализ финансовой стратегии.

2 этап. Определение периода, за который формируется финансовая стратегия предприятия. Цели и задачи финансовой стратегии, а также расчет финансовых показателей зависят от периода, на который устанавливается финансовая стратегия. Долгосрочная финансовая стратегия определяет общие доходы и расходы, источники доходов и их потребности. Краткосрочная финансовая стратегия – это часть долгосрочной стратегии, которая детализирует финансовые показатели и определяет текущее планирование финансовых ресурсов в ближайшем будущем. Долгосрочные и среднесрочные финансовые планы разрабатываются на 3-5 лет. Они формируют общие финансовые показатели, а краткосрочные финансовые планы составляются более детально на год.

Этап 3. Определение целей финансовой деятельности предприятия. Финансовая стратегия является частью функциональной стратегии предприятия, поэтому она входит в структуру его общих целей. Основной финансовой целью предприятия является увеличение рыночной стоимости с учетом минимизации рисков. Эта цель может быть представлена в относительных и абсолютных показателях. Для этого заемный капитал соответствует стандартам, если компания обладает необходимыми ресурсами, эффективна и сбалансирована.

Этап 4. Разработайте план действий для достижения этих целей. Правление предприятия контролирует текущее состояние предприятия и корректирует его в соответствии с целями финансовой стратегии. Для контроля за реализацией основных стратегических целей эти цели подразделяются на стратегические задачи, которые должны быть выполнены в течение определенного периода времени. Также финансовые цели должны быть сгруппированы в соответствии с направлениями, составляющими единую финансовую политику предприятия.

Этап 5. Разработка финансовой политики по отдельным аспектам финансовой деятельности. Разница между финансовой политикой предприятия и финансовой стратегией заключается в том, что финансовая политика определяет наиболее широкие показатели и направления деятельности предприятия. Финансовая политика регулирует оптимальное управление предприятием и обеспечивает достижение его стратегических целей.

Этап 6. Разработка системы организационно-экономических мер по обеспечению реализации финансовой стратегии предусматривает создание на предприятии "центров ответственности" различного типа; установление прав, обязанностей и ответственности руководства за результаты финансовой деятельности; мотивацию работников к эффективной работе и увеличению прибыли предприятия и др..

Этап 7. Оценка эффективности разработанной финансовой стратегии проводится после всех этапов реализации финансовой стратегии предприятия.

Создание стратегической матрицы. Во-первых, нужно поставить цель, основные принципы реализации этой цели. Тогда финансовые стратегии представляются в виде матрицы, где по вертикали обозначаются элементы декомпозиции, а по горизонтали – принципы и идеология, как на сегодняшний день, более мелкие цели, основные направления управления, инструменты и методы управления, методы управления и структурные подразделения, т. е. в матричном виде можно описать все направления работы финансового менеджера при разработке финансовых стратегий.

Таким образом, для реализации стратегии управления структурой оборотных средств можно определить такую стратегическую цель: достижение эффективного вложения капитала в оборотные средства для установления оптимального финансового положения предприятия [3].

Самое главное слово - “оптимальный”, так как основной ошибкой предпринимательской деятельности является замораживание финансовых ресурсов предприятия в резервах. В таких ситуациях крупные или малые предприятия не меняют структуру затрат при изменении номенклатуры. Это означает, что необходимо установить лимит на оставшиеся в запасе продукты и контролировать их уровень. С этой целью разрабатывается финансовая стратегия с учетом сроков выпуска продукции, размера партии продукции, условий контракта, условий оплаты, требований таможенного оформления и декларирования, эффективной загрузки транспортных средств и прочего.

Список использованной литературы

1. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью // Москва. – 2019. – С. 20-36.
2. Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб.пособие // «Дело» АНХ. – 2016. – С. 47-56.
3. Петров А. Н. Стратегическое планирование развития предприятия. // – Тандем. – 2016. – 329 с.

УДК 631.5

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Әбдіқаппар Б.Н.– магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірудің тиімділігін арттыру жолдары мен даму мәселелері қарастырылған.

The article deals with the development and ways to improve the efficiency of agricultural production.

На современном этапе необходимо перераспределение ресурсов и изменение пропорций распределения национального дохода для обеспечения сбалансированности материально - технической базы производства. Это дает

возможность использовать ресурсы для развития структур, сдерживающих рост производства. Одна из них - промышленная инфраструктура поселка. Здесь из-за недостатков прежнего управления и планирования структура агропромышленного комплекса республики все еще несовершенна. Недостаточно развиты отрасли, обслуживающие сельское хозяйство, нарушен баланс между структурами комплекса. В результате этого спада экономические связи различных структур в данной сфере производства агропромышленного комплекса усложняются, и основным назначением инфраструктуры является обеспечение эффективных устойчивых связей между ними.

Поэтому необходимо рассмотреть наиболее эффективные пути преодоления существующих противоречий и обеспечения эффективности функционирования всего агропромышленного комплекса. Ведь из-за недостаточного уровня развития всего комплекса существует множество проблем, которые до сих пор не изучены.

За прошедшее столетие Казахстан стал крупнейшим экспортером зерна на мировой рынок. Тогда сельское хозяйство страны финансировалось из Всесоюзного бюджета. После распада Советского Союза приток такого количества денег в промышленность прекратился, хотя развитые страны несут почти половину расходов на сельское хозяйство.

В Казахстане прошла приватизация, созданы тысячи фермерских хозяйств. Мелкие фермеры не смогут купить новую сельхозтехнику, у них не хватит денег на посевную и уборочную кампании. Земля не удобряется, плодородие ее уменьшается. Сейчас большинство фермеров не соблюдают Элементарных правил севооборота. Нет никаких средств для борьбы с сорняками. В результате позиции Казахстана на мировом зерновом рынке значительно ослабли.

43% жителей республики проживают в казахстанских селах. Сельские рабочие сегодня составляют треть экономически активного населения, или около 2,5 миллиона человек. В 90-е годы произошел массовый отток сельских жителей в города, когда в селах "оптимизировались" больницы и школы, детские сады и библиотеки, стали устойчивыми отключения электроэнергии, обострилась проблема питьевой воды. 2017-2019 годы были объявлены сельскими годами, чтобы улучшить сельскую жизнь. На этот период была принята государственная агропродовольственная программа.

В результате принятых в последние годы мер произошла стабилизация отрасли. Мелкие хозяйства стали объединяться. Началась волна формирования средних и крупных сельхозпредприятий, способных обновить Машинный парк, закупить минеральные удобрения и гербициды. Посевные площади растут.

Но при всех плюсах остаются проблемы. По оценкам Всемирного банка производительность труда в сельском хозяйстве Казахстана в 5 раз ниже, чем в Восточной Европе. Сельское хозяйство не соответствует требуемым стандартам эффективности и конкурентоспособности. Сельское хозяйство вряд ли даст желаемый результат по старинке, без внедрения ноу-хау и выдачи кредитов.

Можно мечтать о конкурентоспособности казахстанской сельскохозяйственной продукции.

Для раскрытия потенциала аграрного сектора страны запущен проект по повышению конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции Казахстана. Она направлена на повышение конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции путем содействия доступу к рынкам и образованию. Будут приняты меры по повышению качества сельскохозяйственной продукции, обеспечению широкого доступа к информации и гармонизации стандартов. С помощью этого проекта устраняется информационный вакуум фермеров. Увеличится количество прикладных сельскохозяйственных исследований, повысится их качество.

Общая стоимость проекта составляет 83,1 миллиона долларов США. Более половины этой суммы будет выплачено из республиканского бюджета. Кредит Всемирного банка в размере 24 миллионов долларов США покрывает около 30% от общей стоимости проекта. Оставшиеся 15% финансируются бенефициарами. Всемирный банк выделяет средства на 20 лет с пятилетним периодом отдыха [1].

Результаты, подтверждающие эту тенденцию, можно получить с помощью экономико-математического моделирования. Но на основе этих показателей можно сделать некоторые выводы об инфраструктурной безопасности региона и проследить динамику его развития. При изучении структуры производства необходимо учитывать особенности функционирования и развития агропромышленного комплекса Казахстана в целом. Они обусловлены, прежде всего, уровнем и особенностями развития отраслей производства, недостаточным развитием производственно-экономических связей между различными этапами производственного процесса и его доведением до потребителей, дисбалансом материально-технических условий и темпов развития. Процесс формирования и функционирования агропромышленного комплекса республики осложняется также расчлененностью территории, неравномерным распределением населения, низкой плотностью населения, редкой сетью населенных пунктов, неравномерным распределением городских поселений.

На современном этапе в инфраструктурном обеспечении особое внимание уделяется транспортному обеспечению АПК, так как доставка готовой продукции потребителю является важным фактором повышения экономической эффективности сельскохозяйственного производства. Транспорт-материальная основа связи между производством и потреблением как самостоятельные акты, разделенные пространством и временем. Он активно влияет на повышение (или снижение) эффективности общественного производства, расширяет пространственные масштабы производства, а сам зависит от развития и расположения промышленности и сельского хозяйства. Следовательно, потребность в транспорте определяется не потребностью в сфере обращения, а потребностью в общественном производстве.

Одной из важных задач в развитии агропромышленного комплекса является обеспечение экономики разветвленной сетью внутрихозяйственных и технологических дорог с твердым покрытием общей протяженностью от 5201 км до 5 135 км, наличие которых влияет на своевременную доставку кормов хозяйствам, вывоз скоропортящейся продукции на пункты приема, а также способствует снижению невосполнимых потерь в сельском хозяйстве.

С ростом производства сельскохозяйственной продукции потребность в промышленных контейнерах будет возрастать. В связи с этим необходимо разработать меры по созданию контейнерной фермы для плодоовощного комплекса Республики. Производство столовых материалов должно быть заложено на промышленной основе. Структура материала производимой посуды все еще не экономична, удельный вес деревянной посуды высок (90 %). Это явление нельзя признать нормальным, так как использование деревянной тары невыгодно из-за ресурсных возможностей контейнерного производства. В связи с этим особое внимание следует уделить производству полимерных ящиков для транспортировки плодоовощной продукции.

Важнейшими характеристиками технического уровня сельского хозяйства являются обеспеченность энергетическими и трудовыми ресурсами сельскохозяйственного производства. В настоящее время их уровень значительно ниже современных технологических потребностей производства. Хозяйства и комбинаты, запасы и энергоснабжение которых приближаются к нормируемому уровню, получают в 2-2,5 раза больше продукции, чем значения аналогичных показателей в среднем на единицу площади земли по стране.

Несмотря на ежегодный рост энергетического вооружения сельского труда, промышленная электроэнергия, как и другие продукты труда, удовлетворяет потребности общества только тогда, когда она доставляется потребителям. Поэтому наряду с увеличением выработки электроэнергии увеличивается протяженность воздушных линий территориальных энергетических управлений, увеличивается пропускная способность электросетевого хозяйства [2].

Организация процесса воспроизводства тесно связана с использованием определенной социально-экономической информации. Информационное обеспечение репродуктивного процесса выступает общим условием функционирования экономики. Информация в агропромышленном комплексе является материальной основой управления. Без своевременной, полной, достоверной информации о состоянии плановых, технико-экономических показателей различных звеньев агропромышленного комплекса трудно достичь высоких конечных результатов. Кроме того, коммуникация-это связь, которая ускоряет и растягивает организационный процесс с течением времени. В то же время учет экономически эффективных коммуникаций в отраслях является сложной задачей, так как информация не отражается ни в каких документах и нигде не записывается. При изучении данной модели необходимо провести корреляционный анализ. Большую роль в информационном обеспечении играет материально-техническая база.

В аграрной политике большое внимание следует уделять мелиорации земель, так как она играет решающую роль в повышении устойчивости сельскохозяйственного производства. Он создает необходимые условия для возделывания и обработки земель, выступает универсальным объектом и средством труда и является мощным средством повышения и повышения производительности сельского хозяйства.

В последние годы работы по водохозяйственному строительству в республике ведутся неудовлетворительно. Причиной этого является низкая организация строительных работ, несвоевременное представление проектной документации на строительство, разброс капитальных вложений, материальных и человеческих ресурсов, плохая обеспеченность техникой. Во многих местах еще не завершены работы по очистке и ремонту оросительно-коллекторной сети, насосно-энергетического оборудования и дождевальных машин, неэффективно используются орошаемые земли и т.д.

Актуальны такие проблемы, как хранение плодоовощной продукции, техническое снабжение, водоснабжение, агрохимическое обслуживание сельского хозяйства. В целом агропромышленный комплекс республики демонстрирует свою несостоятельность. Все эти проблемные вопросы неоднократно отмечались в Посланиях Президента Республики народу Казахстана и на республиканских собраниях работников сельского хозяйства. Их реализация создаст благоприятные условия для вступления страны в ВТО в ближайшие годы.

Список использованной литературы

1. Дасковский В. Б. Измерение экономической эффективности производственно-хозяйственной деятельности / В. Б. Дасковский, В. Б. Киселев. М. : Издательский комплекс МГУПП, 2016. - 68 с.
2. Добрынин В. А. Проблемы повышения эффективности сельскохозяйственного производства. М.: Агропромиздат, 2018. - 323 с.

ӨОЖ 368.05

САҚТАНДЫРУДА САТУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ-ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Әбдіреш Д.Н. –Ф-НП-9 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В статье рассмотрен зарубежный и казахстанский опыт формирования системы продаж в страховании.

The article discusses foreign and Kazakh experience in the formation of a sales system in insurance.

Сақтандыру саласының тамыры ежелгі ғасырлардан бастау алады. Сол уақыттан бері сақтандыру саласы одан әрі жетіліп, дамып отырған. Сақтандыру классификациясы сақтандырудың екі түрін қамтиды: 1.міндетті сақтандыру; 2. ерікті сақтандыру. Сақтандыру қызметі – экономикалық қатынастардың белгілі

бір саласы, ерекше әлеуметтік-экономикалық орта. Бұл салада сатып алу және сату объектісі ретінде сақтандыру қорғанышты болады және сұраныс пен ұсыныс қалыптасады. Сақтандыру нарығын ақша қатынастарын ұйымдастырудың түрі ретінде қарастыруға болады және де бұл қатынас қоғамның сақтандыру ортасын қамтамасыз ету үшін сақтандыру қорын қалыптастыру мен бөлу мақсатында іске асырылады.

Сонымен қатар, сақтандыру механизмінің ерекшелігі кәсіпорындар мен азаматтардың мүлкін сақтау ғана емес, сонымен қатар мемлекеттің макроэкономикалық міндеттерін шешу сияқты функцияларды орындау болып табылады. Шетелдік сақтандыру қызметі оның ерекшеліктерімен сипатталады.

Қазіргі заманғы әлеуметтік-экономикалық жағдай халықаралық стандарттарға жауап беретін және қарқынды дамып келе жатқан сақтандыру қызметін дамытуды қамтамасыз ететін бірыңғай сақтандыру жүйесін құруды талап етеді. Сақтандыру секторының тұрақты дамуынсыз мемлекеттің тұрақты дамуы туралы айту қиын.

Қазіргі уақытта сақтандыру қоғамның әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында нарықтық әдістермен экономиканы басқарудың негізгі құралы болып табылады. Сондай-ақ сақтандыру нарығының жеткіліксіз дамуы сақтандыру компаниялары ескеретін шағын капиталға байланысты, бұл өз кезегінде сақтандыруға, оның ішінде өмірді сақтандыру саласындағы сақтандыруға жеткіліксіз уәждемеге, әсіресе халықтың ұзақ мерзімді салымдарды ресімдеуге деген үлкен сенімсіздігінен халықтың отандық қаржы ұйымдары алдында төмен сенімділікке байланысты.

Қазіргі уақытта отандық сақтандыру нарығының дамуын тежейтін негізгі себептер сақтандыру қызметтерін көрсету тәжірибесінің жеткіліксіздігі ғана емес, сондай-ақ халықтың тұрмыс деңгейінің төмендігі және төлемге қабілетті кәсіпорындар санының аздығы болып табылады. Бұл себептер сақтандыру қызметінің әлеуетін анықтауға және оны құру тетіктерін жетілдіруге бағытталған, сондай-ақ перспективалық бағыттар мен жалпыланған зерттеулердің болмауына байланысты. Сонымен қатар сақтандыру қызметінің шетелде қалыптасқан үлгілерін Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығында мысал ретінде алуға болады. Сақтандыру қызметі халық шаруашылығының маңызды саласы және тәуекелдерден қаржылық қорғау институты ретінде үнемі дамып келеді. Нарықтық экономика жағдайында тәуекелдерді тиімді басқарудың негізгі әдісі сақтандыру қызметі болып табылады. Сақтандыруда материалдық тауарларды өндіру, өңдеу, айырбастау және тұтыну процестерінде адамдар арасында қалыптасқан белгілі бір экономикалық қатынастар жүзеге асырылады. Бұл барлық шаруашылық жүргізуші субъектілерге және қоғам мүшелеріне олардың шығындарын өтеуге кепілдік береді, яғни заңды немесе жеке тұлға шеккен шығындарды оларды көптеген адамдар арасында бөлу арқылы өтеу әдісі болып табылады.

Сақтандыру қызметі-қаржылық тұрақтылық пен төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету мақсатында қаржы нарығында пайда алу үшін қордың уақытша бос қаражатын пайдалану. Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік

сақтандыруды қадағалау жүйесі жалпы құқықтық актілерді, арнайы сақтандыру заңнамасын және ведомстволық нормативтік құжаттарды қамтитын қолданыстағы заңнамаға негізделеді. Сақтандыру қызметін мемлекеттік реттеу ұлттық сақтандыру жүйесінің және экономиканың сақтандыру секторының дамуына тиімді бақылауды қамтамасыз етеді.

Шетелде сақтандыру институты әлеуметтік-экономикалық жүйенің негізгі компоненті ретінде өте жақсы дамыған және біздің еліміздегі осы саланың жағдайы қарқынды дамуды қажет етеді. Осыған байланысты сақтандыру жүйесін қарқынды дамыту жолы сақтандырушылар мен сақтандыру ұйымдарына салық салу жүйесін жетілдіру болып табылады.

Алайда сақтандыру нарығының дамуы жалпы ішкі өніммен тікелей байланысты емес. Сақтандыру секторының дамуы көптеген факторларға, әсіресе халықтың ақшалай табыстарының өсуіне, жалпы сақтандыру мәдениетінің дамуына, экономика секторы мен жинақтаушы сақтандыру арасындағы бәсекелестікке қол жеткізуге байланысты [1].

Соңғы онжылдықтарда Еуропа, АҚШ және Жапонияның индустриализациясы үлкен және үлкен қауіптер мен қауіптердің күрделі көздері үшін үлкен әлеуетке ие болды. Олар жеке сақтандырушының, ал кейбір жағдайларда тіпті сақтандыру нарығының қаржылық мүмкіндіктерін барынша арттырды. Экономикадағы ғылым мен техниканың күші тәуекелдер мен сыни қаржылық комбинациялардың күрт өсуімен күрделене түседі.

Осылайша, бұл қазіргі экономикалық өмірдің бүкіл өмір салтын анықтап қана қоймай, белгісіздік тудырады. Экономиканың үнемі жақсаруы мен жаңаруы және инвестицияның батыл қаупі жұмысты орындамайтындарды жоққа шығарады.

Бұл қазіргі заманғы сақтандыру мен қайта сақтандырудың негізгі міндеті болып табылады, клиенттердің тәуекелдер үшін жауапкершілігін өзіне ала отырып, сақтандыру ұйымдары өз қызметтерін клиенттердің тәуекелдерден қорғалуына немесе клиенттердің мүдделері үшін оларды төмендетуге бағыттауы тиіс.

Бұл ретте сақтандыру компанияларының негізгі міндеті тұтынушыларды неғұрлым маңызды сипаттамалар бойынша белгілеу және жайғастыру болуға тиіс. Көптеген жағдайларда сақтанушылар сақтандыру жүйелері мен жеке сақтандыру компанияларына сенбейді, мұнда сервистің сапасы мен сезімталдығы сақтандыру жағдайының басталуында маңызды рөл атқарады [2].

Сонымен қатар біздің елімізде сақтандыру қызметінің дамуы көптеген себептер бойынша жүреді. Атап айтқанда, бұл елдің әлеуметтік-экономикалық дамуы, сақтанушылардың төлем қабілеттілігі, сақтандыру заңнамасының жай-күйі, мемлекеттік реттеу құралдары және оның сақтандырушылар үшін тиімділігі. Бұл ретте сақтандыру қызметін дамытуға ішкі факторлар ғана емес, сондай-ақ Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы және Шығыс Еуропа елдерінің сақтандыру нарығын дамыту, осы саладағы бірлескен ұйымдарға қосылу шарттары сияқты сыртқы факторлар да әсер етеді.

XX ғасырдан бастап сақтандыру өнеркәсіп саласы ретінде өндірістік процестердің дамуына және ұлттық табыстың бөлінуіне ықпал ете бастады, осылайша материалдық байлықтардың құрылуына ықпал етті, бұл, әрине, экономиканы басқаруда қаржы-несие механизмін пайдаланудың жаңа тәсілдерін қажет етті. Әсіресе бұл жерде мемлекеттік субъектілердің шаруашылық қызметіндегі сақтандыру мәселелері, сондай-ақ нарыққа табысты шығу үшін халықтың барлық жіктерінің қаржылық жағдайы өте маңызды рөл атқарады. Бұл проблема теориялық және практикалық тұрғыдан өте маңызды болып табылады және экономикалық ғылымның одан әрі қалыптасуы мен өсуі дұрыс шешімге тікелей байланысты. Ғылыми негізділік пен тиімділікті арттыру девальвациялық процестердің баяулауына, бюджет тапшылығының қысқаруына, тауар-ақша арақатынасының экономиканың қалпына келтіруге әлеуметтік бағыттылығын айқындауға жақындауына алып келеді.

Сақтандыру-бұл экономикалық маңызды, бірақ аз зерттелген сала. Нарықтық қатынастар жағдайында, яғни бүкіл қаржылық механизмнің түбегейлі өзгеруі кезінде халықтың болашақ қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін экономикалық кешенді қаржылық сауықтырудың тиімді әдісін табу қажет. Ұлттық сақтандыру нарығында көптеген сақтандыру ұйымдарын капиталдандырудың төмен деңгейі ірі тәуекелдерді сақтандыруға мүмкіндік бермейді. Бұл жағдайдан шығудың бір жолы-қайта сақтандыру жүйесін пайдалану. Сондықтан сақтандыру компаниялары батыстық сақтандыру компанияларының қызметтерін пайдалануға мәжбүр. Нәтижесінде сақтандыру төлемдері түсімдерінің көлемінің ұлғаюы шетелге берілген сақтандыру төлемдерінің өсуімен байланысты.

Біздің қоғамның экономикалық өмірінде, соның ішінде сақтандыру ісін жетілдіру және дамыту бойынша міндеттер қойылады. Бұдан әрі сақтандыру нарығын дамыту бағытында сақтандырудың міндетті түрлерін дамыту бойынша жұмыс жалғастырылатын болады. Ол сондай-ақ сақтандырушыларға сақтандыру төлемдерін жүзеге асыруға кепілдік беру қорын құруды көздейді. Бұл сақтандыру жүйесіне деген сенімді нығайтуға қызмет етеді.

Сақтандыру нарығын айналып өтіп дамыту сақтандыру қызметтеріне төлемге қабілетті сұраныстың болуымен, яғни экономиканың жай-күйімен және халықтың әл-ауқатының деңгейімен байланысты. Осыған байланысты прогресс бар. Осыны негізге ала отырып, мен сақтандыру нарығының дамуы серпінді болатынына сенімдімін[3].

Сақтандыру мемлекеттің әлеуметтік саласының және экономикаға инвестициялардың бірқатар мәселелерін шешуге ықпал етеді. Сақтандыру компаниялары ел экономикасына нақты отандық инвесторлар бола алады. Сақтандыру нарығын жетілдіру жолдарының негізгі мақсаты мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүдделерін қорғаудың нақты құралы бола алатын толыққанды, тұрақты жұмыс істейтін ұлттық сақтандыру нарығын қалыптастыру болып табылады.

Қазіргі уақытта міндетті сақтандыру автокөлік иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін сақтандыруды және жүргізушінің жолаушылар

алдындағы жауапкершілігін сақтандыруды қамтиды. Бұл сақтандыру қызметтері әлемдік тәжірибеде өзінің даму шегіне жетті. Алайда мұнай-газ және ауыл шаруашылығы сақтандырушылары міндетті сақтандыруға жатпайды. Шын мәнінде, біздің елде агросақтандыру мүлдем дамымаған.

Сақтандыру ісін жүзеге асыратын компанияларға мемлекеттік қолдау көрсетіп, сақтандыру қызметі нарығының монополиялануына жол бермеу керек, өйткені бәсекелестік қанасақтандыру нарығының жетілуіне озықпалын тигізеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының «Сақтандыру қызметі туралы» заңы/ Заң газеті 10 қаңтар 2015 жыл. – 2-4 б.
2. Сманов Б. Сақтандыру – экономикалық маңызы және Қазақстанда қалыптасып даму кезеңдері. – Алматы, 2017. – 130 б. – Б.65-93
3. Журиков К. Страхование: теория, практика, зарубежный опыт. – Учебник./ Алматы, 2018 г. – 384 с. – С.105-120

ӨОЖ 336.71

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК СЕКТОРЫНДА ҚАРЖЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫН ДАМУ

Әбдіхалықова А.Ә. – Ф-НП-9 тобының студенті
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В статье рассмотрены пути развития финансовых технологий в банковском секторе Республики Казахстан.

The article discusses ways to develop financial technologies in the banking sector of the Republic of Kazakhstan.

Ресми мәліметтерде 2019 жылдың үшінші тоқсанында Қазақстан Республикасының банк секторында 27 банк жұмыс істегені берілген. Осы мерзімде банк секторының жиынтық активтері жыл басынан бері 4,9%-ға ұлғайып, 26 467,5 млрд теңгені, ал жиынтық міндеттемелерінің көлемі 4,1%-ға артып, 23 136,8 млрд теңгені құраған.

Қазіргі уақытта елдің банк секторындағы тоғыз банктің активі 1 трлн теңгеден асып отыр. Мәселен, заңды және жеке тұлғалардың көпшілігіне қызмет көрсететін Халық банкінде отандық бизнес пен қарапайым халықтың 5,7 трлн теңге қаражаты шоғырланған. Бұл банк активінің 70 пайызын құрайды, оның ішінде 3 трлн теңге - халықтың депозиттегі қаражаты болса, қалған 2,7 трлн теңге бизнеске тиесілі салымдар.

Банктік сектордың басты қызметі экономиканы несиелеу болғандықтан көрсетілген мерзімнің бір айында ол 0,8% ұлғайып, 2019 жылдың үшінші тоқсан соңында 13 501,9 млрд теңгені құраған, оның ішінде заңды тұлғаларға берілген несие - 7 118,8 млрд тнг. яғни 0,6% төмендесе, жеке тұлғаларға бойынша 6 383,1 млрд тнг., яғни 2,4% артқан, шағын кәсіпкерлік субъектілерін несиелеу 2 092,0 млрд тнг. яғни 2,2% төмендеген.

Коммерциялық банктердің экономикаға берілген несиесінің 13,8% - өнеркәсіпке, 12,2% - саудаға, 5,1%-құрылысқа және 3,9% - көлік саласына салаларына тиесілі. Банктердің заңды тұлғаларға берілген несиенің орташа сыйақы мөлшерлемесі келсек, ол 2019 жылы 12,0% құрады, ал 2018 жылы жеке тұлғаларға – 18,0% және 17,2% құраған.

Жоғарыда келтірілген талдаулардан отандық банктік сектордың 2019 жылдағы активтерінің көлемі халықтың уақытша бос қаражаттарынан, оның ішінде олардың табыстарының артуынан болып отыр деуге болады. Мысалы, 2019 жылдың үшінші тоқсанында мемлекеттік секторлардағы еңбекақының 12% артуы, тұрғын үй және тамақтану салалары мен экономиканың барлық салаларында жалақының өсуі байқалған. Нәтижесінде 2019 жылғы бірінші жартыжылдығында жалақының өсу қарқыны еңбек өнімділігінің өсу қарқынынан озып кетуі орын алған. Еңбек өнімділігі 2,4%, оның ішінде тауарлар өндірісі бойынша 2,8%-ға, қызмет көрсету салаларында 2,3%-ға артқан.

Мемлекеттік банктерді қолдау бағдарламасы Ұлттық қордан бөлінген қаражаттың тек ірі банктерге аударылуын талап етеді. Сонымен бірге, ірі банктердің иелері банктерді қосымша капиталдандыру туралы ұсыныстар айтқанын ескерсек, бұл елдегі шағын банктерді нарықтан шығарудың бір тәсілі. Біз отандық банктерді нығайтудың екінші жолы-банктерді мемлекеттік деңгейде біріктіру саясатының жалғасы деп санаймыз. Осындай қызметтердің нәтижесінде Qazaq Bankі, Астана Банкі және Эксимбанк 2018 жылы нарықтан шығып, жиынтық активтері 7,9 млрд теңгеге жетіп, еліміздің банк секторындағы ең ірі банкке айналған Қазком мен Халық банкіне қосылды. Қазіргі уақытта банк секторындағы қаражаттың әрбір үшінші теңгесі, яғни нарықтың 34% - ы Халық банкіне тиесілі.

Бұдан басқа, елдегі шетелдік банктер филиалдарының санын ұлғайтуды ескере отырып, 2020 жылдан бастап отандық банк секторы үшін жаңа жағдайларға бейімделу қажет. Ең бастысы, елдегі банктердің саны емес, олардың қызметтерінің сапасы. Қазақстанда қазірдің өзінде Пәкістан мен Қытайдың банктері бар. Алайда, олар бұл салада белсенді емес, тек ресейлік банктер отандық қаржы институттарымен бәсекелеседі. Мысалы, Россиhiнакбанк отандық ипотека нарығында көшбасшы екені белгілі. Бұл банк шағын және орта бизнеспен жұмыс қарқындылығын арттырады. Өткен жылы қазақстандық банктердің кредиттік қоржыны қысқарған кезде Қазақстандағы ресейлік банктер, керісінше, кредиттеуді ұлғайтты. "Нұрлы жер" және басқалары мемлекеттік бағдарламаға қатысу аясын кеңейтеді. Сонымен қатар, өзін-өзі қаржыландыру тұрғысынан Сбербанк негізінен "үлкен несиелер"беруге бағытталған. Нәтижесінде 2019 жылы қаржы мекемесінің активтері 1,89 трлн теңгені немесе 2018 жылмен салыстырғанда 8,3% - ға ұлғайып, Екінші деңгейдегі банктер активтерінің жалпы көлемінің 7,5% - ын құрады. Бұл Банктің артықшылықтарының бірі-Ресейдегі несие бағасының салыстырмалы түрде арзандығына байланысты төмен жылдық пайыздық мөлшерлеме [1].

Ішкі ішкі нарыққа шығу кезінде дамыған шетелдік банктердің артықшылықтары айқын көрініп, елдің банк секторының қазіргі жағдайына теріс әсер ететінін жоққа шығаруға болмайды. Мұндай жағдайларда банк секторын шетелдік банктермен бәсекеге қабілетті ету үшін Ұлттық қор мен шағын банктердің қаражатын біріктіру жеткіліксіз. Бұл шаралар банкті кеңейтуге мүмкіндік берсе де, қаржы саласындағы проблемаларды шешпейді.

Сондықтан банктік қадағалауды жетілдіру мақсатында есептілік стандарттарын қолдану есебінен есептілік сапасын арттыру қажет. Ол 2016 жылы танылмаған жекелеген банктердің мерзімі өткен несиелері мен байланысты шығындарын анықтады, ал 2017 жылы проблемалық несиелер мен шығындарды тану бойынша жұмысын жалғастырды және банк секторының тұрақтылығын арттыру бағдарламасын жүзеге асырды. Дегенмен, банктердің сенімділігі, ашықтығы және активтердің сапасы туралы хабардар болу мәселелері 2018 жылы әлі де өзекті болып отыр және капиталдың жеткіліктілігіне қойылатын талаптардың бұзылуы бар. Мұның басты себептерінің бірі-банктің басшылығы мен акционерлері несие портфелінің сапасын әділ көрсетуге мүдделі емес. Сондықтан Есептіліктің төмен сапасының себептерін жою және банктерден деректерді жинауды жетілдіруді және оларды жұмыс істемейтін несиелер мен олар бойынша резервтер құру ережелеріне сәйкес келтіруді талап ету, сондай-ақ банктік есептіліктің барлық аспектілеріне үнемі назар аударған жөн.

2019 жылы Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі бұрын үлкен ауқымда қол жетімді болмаған банк секторы және тұтастай алғанда бүкіл қаржы саласы активтерінің сапасын бағалауды ұйымдастыруға кірісті. Осы қызметтер барысында 14 ірі отандық банк активтерінің сапасына бағалау жүргізілді, олардың үлесіне банк секторы активтерінің жалпы көлемінің 87% - ы және кредиттік портфельдің 90% - ы тиесілі. Активтер сапасын бағалаудың объективтілігін қамтамасыз ету үшін Қазақстан Ұлттық Банкі халықаралық консультанттармен және тәуелсіз аудиторлық компаниялармен бірлесіп зерттеулер жүргізеді және оларды Еуропалық Орталық банктің (ЕОБ) әдіснамасына сәйкес жүргізеді. Осы бірыңғай халықаралық әдіснамалық бағалаудың нәтижелері сапа стандарттарына сәйкестікке кепілдік береді және халықаралық қоғамдастықтың сенімін қамтамасыз етеді.

Бірінші кезеңде 2019 жылы АСВ жүргізген жұмыс нәтижелерінен активтер сапасы мен банк секторындағы капитал тапшылығы байқалмайды, оның ішінде к1 және к2 стандарттары АСВ талаптарына сәйкес деп танылған. Бұдан басқа, жекелеген қатысушы банктер анықталған кемшіліктер бойынша реттеушінің ұсынымдары негізінде іс-қимыл жоспарларын әзірледі. Бұл процесті 2020 жылдың 15 ақпанына дейін аяқтау жоспарлануда. Екінші кезеңде АҚБ банктермен жұмыстың түпкілікті нәтижелерін Ұлттық Банкке берді, оны қатысушы банктер 2020 жылғы 28 Ақпанда ұсынуы тиіс еді.

Отандық банктердің кредиттік қоржыны қазір айтарлықтай ақталғанына қарамастан, қаржы ұйымдары бұрынғысынша бизнесті кредиттеуге асықпайды, мұның себептерінің бірі бизнеске сенімсіздік болып табылады. Халықаралық

валюта қоры Үкіметтің бизнеске жеңілдетілген несие беруді қысқартуын құптайды. Шағын және орта бизнесті дамытуға және банктерге тікелей мемлекеттік қолдау көрсетуге субсидиялар бөлудің маңызы жоқ. Осылайша, біз Қазақстан Республикасы АҚБ қорытындыларына сәйкес екінші деңгейдегі банктер активтерінің сапасын негіздеу және бағалау жолымен қадағалауды жетілдіруге және бизнес-процестерді жетілдіруге бағытталған шаралар жүйесін айқындайды және енгізеді деп күтеміз [2].

Сонымен қатар, Қазақстан Ұлттық Банкі теңгенің базалық мөлшерлемесін төмендетуді орынды деп санаймыз. Жалпы, Ұлттық банктің шешіміне сәйкес, 2016 жылдан бастап базалық мөлшерлеме 17% - дан 9% - ға дейін төмендетілді. Алайда, қазір бұл көрсеткіш қайтадан өсуде.

Moody ' s мәліметтері бойынша, биылғы жылы инфляция деңгейі өткен жылмен салыстырғанда 4,2% - ға төмен, ал банк секторының нақты өсуі теріс. 2018 жылы банк жүйесі активтерінің өсуі шамамен 8 пайызды құрағанына қарамастан, тіпті жабық банктердің ықпалын ескермегенде де, бұл өсім шетел валютасындағы активтерді қайта бағалауды ескере отырып, нақты ЖІӨ-ден де төмен. Бұдан басқа, елде коммерциялық банктердің кредиттік портфелінің сапасы өзекті мәселе болып қалуда. Қаржылық тұрақтылық пен банктің болашақ жағдайы несие портфелінің сапасы мен құрылымына байланысты. Банктің несие портфеліндегі проблемалық несиелер үлесінің артуы оның беделіне нұқсан келтіріп, банктің несие ресурстары нарығындағы жағдайына теріс әсер етуі мүмкін. Халықаралық практикада банктің кредиттік операцияларына оның кірістерінің басым бөлігі келеді. Кейбір деректер бойынша Қазақстан Республикасы Банкінің кредиттік портфеліндегі жұмыс істемейтін, жұмыс істемейтін кредиттердің үлесі айтарлықтай екені ешкімге құпия емес.

Кредиттік қоржынның сапасын арттыру-бұл макроэкономикалық жағдайларға, яғни тұтастай ел экономикасының дамуына байланысты шешілуі қажет проблема. Бұдан басқа, Қазақстан Республикасының макроэкономикалық жағдайы негізінен төлем балансына, алтын-валюта резервтеріне, ақша массасына және әлемдік нарықта сатылатын шикізат бағасына байланысты. Сондықтан елімізде бекітілген әлеуметтік-экономикалық дамудың түрлі бағдарламаларын толық көлемде іске асыру қажет. Осылайша, бұл мәселені кәсіпорындарды іске қосу және жұмыспен қамту арқылы біртіндеп шешуге болады. Мысалы, шағын және орта бизнесті дамыту арқылы ақша айналымын арттыруға болады. Тұрақты кәсіпорындар санының артуы және жаңаларының іске қосылуы өз кезегінде коммерциялық банктердің несие портфелінің жағдайын жақсартуға ықпал етуі мүмкін [3].

Қазақстан Республикасының коммерциялық банктерінің депозиттік базасы ресурстық әлеуетте тұрақты емес. Банктердің депозиттік базасы тұрақты болуы үшін отандық тау-кен кәсіпорындарын дамыту орынды. Себебі коммерциялық банктер шетелден несие ала алмайды, сондықтан депозиттік базаның негізгі көзі өндіріс болып табылады. Өндіріс неғұрлым қарқынды дамиды болса, соғұрлым көп кәсіпорындар коммерциялық банктерде шоттар

ашады, халықты жұмыспен қамтамасыз етеді және жақсы жалақы алады, соғұрлым депозиттік базаның көлемі артады. Сонымен қатар, біз келесі бағыттар бойынша жұмыс жүргізуді орынды деп санаймыз:

Біріншіден, негізгі банктердің қаржылық жағдайы туралы қолжетімді ақпараттың сапасын арттыру есебінен барлық банк жүйесінің ашықтығын қамтамасыз ету;

Екіншіден, банктердің қаржылық жағдайын жақсарту үшін түзету шараларын анықтау және ендіру арқылы қаржылық тұрақтылықты нығайту;

Үшіншіден, Қазақстанда жұмыс істейтін банктердің инвесторлар мен салымшылар тарапынан сенімділігін арттыру.

Аталған шаралардың шешімін табуы өз кезегінде банктік бизнесті қолдауды жетілдіру арқылы нақты экономикаға несие беруді жандандыруға және қазақстан халқы үшін көрсетілетін қызметтердің сапасын жақсартуға өріс береді деген ойдамыз. Бұдан басқа, әлеуетті инвесторлар үшін қаржы секторының ашықтығын арттыру көмегімен Қазақстанның инвестициялық ахуалы жақсартуға болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Бірінші Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты 2017 жылғы 31 қаңтардағы Жолдауы
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің статистикалық мәліметтері <http://www.nationalbank.kz/>
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің 2019 жылғы I жарты жылдықтың қорытындысы : <http://www.nationalbank.kz/>

ОӘЖ 657.67/35

ДИРЕКТ-КОСТИНГ ӘДІСІ НЕГІЗІНДЕ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ

Әбдуәлі П. Е. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается совершенствование учета затрат на основе метода директ-костинг.

This article discusses the improvement of cost accounting based on the direct costing method.

Өнімнің өзіндік құнын «тікелей есептеу» әдісімен есептеу кезінде тек айнымалы шығындар есепке алынады, ал тұрақты шығындар кезең шығындарына қосылады. Шығындарды есептеудің тікелей деректері ішкі пайдаланушылар үшін пайда мен шығындар туралы есепті дайындау үшін қажет.

Шығындарды өнімнің (орындалған жұмыстың, көрсетілген қызметтің) өзіндік құнына толық қосу тұрғысынан шығындарды есепке алудың толық жүйесі шығындарды тиімді басқару үшін қажетті ақпараттарды толықтай қамтамасыз ете алмайды. Осылайша, халықаралық тәжірибеде «тікелей шығындардың» шектеулі есебін қолдану кең таралды.

Бұл жүйені дәстүрлі отандық әдістердің бірі, жоспарланғанға және шығын объектілерінің толық емес, шектеулі құнын ескеретін балама деп санауға болады. Бұл жағдайда шығындар тек өзгермелі шығындар ретінде есепке алынады және жоспарланады. Басқа шығындар есептеуге кірмейді, олар мерзімді түрде есеп беру кезеңіндегі қаржылық есептілікке есептен шығарылады. Айнымалы шығындар сонымен қатар тауарлық-материалдық құндылықтарды, дайын тауарлар қорын және аяқталмаған өндірісті бағалауға мүмкіндік береді.

Осы тәжірибе басталған кезде өзіндік құнға тек тікелей шығындар ғана қосылды, ал жанама шығындардың барлық түрлері қаржылық есептілікке есептен шығарылды. Сондықтан бұл жүйені «директ-костинг» (тікелей шығындарды есепке алу жүйесі) деп атайды. Кейіннен «тікелей шығындар» есеп айырысу жүйесіне айналды, онда шығындар тек тікелей айнымалы шығындармен ғана емес, сонымен қатар жанама шығындар бойынша да есептелінеді. Осыған байланысты тақырыпта бірнеше конвенциялар бар.

«Тікелей шығындар» жүйесіне негізделген негізгі принцип - бұл ауыспалы және тұрақты шығындарды бөлек есептеу және тұрақты шығындарды есепті кезеңдегі шығын ретінде тану.

Бұл жүйе әр елде әр түрлі аталады. Германия мен Австрияда «жеке шығындар» немесе жабу; Ұлыбританияда «шекті шығындарды есепке алу»; Францияда «маржалық есеп» термині қолданылады.

«Тікелей шығындар» жүйесі бірнеше ерекше белгілерге ие: өндіріс шығындары өзгермелі шығындар (тұрақты) және тұрақты шығындар болып бөлінеді; өнімнің шектеулі бағамен өзіндік құны; көп кезеңді кірістер мен шығыстар туралы есеп.

«Тікелей шығындар» жүйесі жағдайында операцияларды шоттарда есепке алу тәртібі келесідей. Тікелей шартты өзгермелі шығындар 8110 «Негізгі өндіріс» және 8310 «Көмекші өндіріс» шоттарында жинақталады. Жанама шартты өзгермелі шығындар 8410 «Үстеме шығыстар» шоты бойынша алдынала жинақталады. Жалпы әкімшілік және пайдалану шығындары бойынша шартты тұрақты шығындар 7210 «Әкімшілік шығыстар» шотында есепке алынады. «Тікелей шығындарды» басқару технологиясының мәні өндірістік шығындарды есептеу және өндірісті шығындар мен кірістермен байланыстыру арқылы пайданы есептеу әдісіне негізделген. Ол үшін (шартты түрде) жинақталған шығындар тікелей анықталатын айнымалыларға және жанама анықталатын тұрақтыларға бөлінеді. Өндіріс шығындарының дифференциациясы пайданың сатылымға тәуелділігін анықтауға және осы негізде шығындарды басқаруға мүмкіндік береді.

Тікелей шығындар дайын өнім түрлері бойынша жинақталады, жанама шығындар бөлек шотқа жинақталып, есепті кезеңнің жалпы қаржылық нәтижелеріне есептен шығарылады. Егер біз әр өнім үшін жиынтық кірістен айнымалы шығындарды алып тастасақ, онда біз осы өнім үшін шекті кірісті (жалпы маржаны) аламыз. Біз барлық шығындар бойынша жалпы пайда

мөлшерінде тұрақты шығындардың жалпы сомасын жабу үшін жалпы пайда сомасын аламыз.

«Тікелей есептеу» жүйесі бойынша есептеу технологиясы өндірістің кез келген көлемінде тұрақты өндірістік шығындардың тұрақты мөлшерін қамтамасыз етеді.

Осыған байланысты бұл жүйенің бірқатар болжамдары бар: «тікелей шығындар» жүйесі бойынша есептеу өндірістің кез келген көлемінде өзгермейтін тұрақты шығындар мөлшерін болжайды, сондықтан басқару есебінде басты назар аударылады тұрақты шығындар бойынша. Барлық деңгейдегі басшылар оларды қадағалауы керек.

«Тікелей шығындар» жүйесінің бірнеше ерекше белгілері бар:

- өндіріс шығындары өзгермелі (тікелей) және тұрақты шығындарға бөлінеді;
- шектеулі шығындармен өнімнің өзіндік құнын есептеу;
- кірістер мен шығыстар туралы көп сатылы есеп.

Бұл жүйе тауарларды сатуға бейімделген. Сатылым неғұрлым көп болса, пайда да сонша. Дайын өнім мен аяқталмаған өндіріс тек айнымалы (тікелей) шығындармен бағаланады, бұл компанияны сатуды ұлғайту мүмкіндіктерін іздеуге итермелейді.

«Тікелей шығындар» жүйесі жағдайында операцияларды шоттарда есепке алу тәртібі келесідей. Тікелей шартты өзгермелі шығындар «Алғашқы өндіріс» және «Қосалқы өндіріс» шоттарында жинақталады. Жанама шартты өзгермелі шығындар алдын-ала «Қосымша шығындар» шотында жинақталады, содан кейін ай сайын бастапқы өндірістің қосымша шығындары мен «қосалқы өндірістің қосымша шығындары» шоттарына аударылады. «Жалпы және әкімшілік шығыстар» жалпы басқару және пайдалану шығындары, сондай-ақ «Дайын өнімді өткізу шығындары» шоты бойынша сату шығындары бөлігінде шартты тұрақты шығындар.

Қоймаға өткізілген өнім, дайын өнім құнының нақты сомасы «Негізгі өндіріс» шотынан «Дайын өнім» немесе «Сатылған дайын өнімнің (тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құны» шотының дебетіне аударылады.

Шоттарда жинақталған шартты және тұрақты шығыстар «Жалпы пайда (шығын)» шотынан кірістің жалпы сомасын азайту үшін әр есепті кезеңнің соңында толық есептен шығарылады.

Маржалық кіріс дегеніміз - өзгермелі шығындармен есептелген өнімді сатудан түскен табыс пен оның ішінара өзіндік құны арасындағы айырма. Шекті табысқа кәсіпорынның пайдасы мен тұрақты шығындары кіреді. Операциялық пайда тұрақты шығындарды шекті кірістен алып тастағаннан кейін есептеледі.

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері мен әдістеріндегі барлық айырмашылықтарға қарамастан, жалпы алғанда олар экономикалық тұрғыдан «шығындар - өндіріс - кіріс» қағидатын жүйелі жүзеге асыруға негізделген. Бұл процесс шығындарды басқару мәселелерін шешуге бағытталған, яғни. өндіріс

тиімділігін анықтау, ресурстардың барлық түрлерінің пайдаланылуын бақылау, оларды сақтау резервтерін іздеу. ТМД-да өнімнің өзіндік құнын есептеу процесі негізінен келесі кезеңдерден тұрады:

- калькуляциялау объектілері бойынша шығындар калькуляциясы баптарының бөлігі ретінде бастапқы шығындарды жинау, топтау және талдау;
- ақаудың соңғы құнын анықтау;
- субөнімдер мен өндіріс қалдықтарын бағалау;
- аяқталмаған өндірісті бағалау;
- дайын өнім мен аяқталмаған өндірісті ажырата білу;
- бірлік құнын есептеу.

Бизнес-бірлікті есептеу процесі сату мен өндіріс шығындарын жоспарлау мен есепке алудың жалпы әдістемесін құратындай етіп ұйымдастырылған. Бұл өнімнің өзіндік құнын есептеудің әдістемелік тұтастығын және есептелген деректерді талдау үшін қол жетімді мүмкіндіктерді пайдалануды, сондай-ақ кәсіпорын мен оның жеке ішкі өндірістік бөлімшелерінің қызметін бағалауды қамтамасыз ететін жалпы қағидаларды сақтауды талап етеді.

Қағидалар:

- ғылыми негізделген өндірістік шығындарды жіктеу;
- шығындарды есепке алу объектісін есептеу және есеп бірліктерін құру;
- жанама шығындарды бөлу әдісін таңдау;
- кезеңдер бойынша шығындарды есептен шығару;
- құндылық бірлігін есептеу әдістерін таңдау.

Бұл жалпы қағидалар өндірістің ерекшеліктерін және саланың ерекшеліктерін (немесе ерекшеліктерін) ескере отырып, жекелеген кәсіпорындармен анықталады.

ҚС-дағы есеп айырысу процесінің негізгі міндеттері:

- өнімнің (жұмыстың, көрсетілетін қызметтің) жекелеген түрлері бірлігінің нақты өзіндік құнын нақты есептеу;
- шығындар стандарттары мен қолданылатын стандарттарға әсер ететін факторларды анықтау;
- шығындарды алынған нәтижелермен салыстыру арқылы кәсіпорынның да, жеке ішкі өндірістік құрылымның да (өндіріс, цехтар, бөлімшелер, бригадалар) тиімділігін бағалау;
- өнімнің өзіндік құнын төмендететін резервтерді анықтау және пайдалану және т.б.

Өзіндік шығындар мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері өнімнің өзіндік бірлігін есептеу үшін қолданылатын әдістер жүйесі ретінде анықталады.

Айнымалы шығындарға өндірістің өзгеруіне байланысты өзгертін тікелей шығындар жатады: шикізат, негізгі материалдар, отын, энергия, өндірістік персоналдың жалақысы, жабдықты ұстау және пайдалану, бірқатар үстеме шығындар.

Тікелей шығындар жүйесі шығындарды талдау мен кірістерді үйлестірудің теориялық негізі болып табылады. Бұл өзгермелі және тұрақты

шығындардың бөлек есебін, калькуляцияны, шығындарды талдауды және қаржылық нәтижелерді біріктіретін өндірістік және қаржылық есептің біріккен жүйесі. «Тікелей шығындар» жүйесі шығындардың толық емес есебіне негізделген, оның бастысы - өзгермелі шығындар дайын өнімге жатқызылады, ал тұрақты шығындар бөлек шоттар бойынша жинақталады және пайда болған кезде жалпы қаржылық нәтижелерге аударылады. Бұл ерекшеліктер толық емес калькуляциялау жүйесіне, баға саясатына әсер етеді және бухгалтерлік есеп, жоспарлау, топтамалар, шығындар және бақылау процесінің нәтижелері үшін жеңілдіктер береді.

Стандарттау - бұл экономикалық талдауға негізделген өндіріске, ішкі есептеулерге, өзіндік құнға, бақылауға және басқаруға қажетті шикізатты жеткізуге кететін шығындарды реттеу жүйесінің рәсімдері. Оларға тікелей материалдық шығындар, тікелей еңбек шығындары және жалпы өндірістік шығындар жатады.

Тікелей шығындар жүйесін қолдану белгілі бір қиындықтарды тудырады: үстеме шығындарды айнымалы және тұрақты деп дәл бөлу қиын; Калькуляция мен баға белгілеу үшін өнімнің жалпы құнын кез-келген жүйесіз анықтау қажет. Сонымен бірге шығындарды тұрақты және өзгермеліге бөлу бухгалтерлік есептің бақылау-талдау мүмкіндіктерін күшейтеді, өнімнің барлық түрлері бойынша жалпы (шекті) кірісті тез анықтауға және осыған байланысты оңтайлы шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

«Тікелей шығындар» жүйесіне тек тікелей шығындар кіреді. Сонымен қатар, олар өнімді өндіруге тікелей байланысты шығындар негізінде есептеледі. Екі жағдайда да бағаға кіретін шығындар деңгейі әр түрлі болады. Алайда, жалпы алғанда, бұл тәсіл үшін кейбір өнімдерді өндіруге және сатуға тікелей байланысты шығындар түрлерін есептеуге қатысусыз кірістермен жабылатыны белгілі. Толық емес шығындарды есепке алу жүйесінің мәні осында. Бұл жүйеде шығындарды есептеу принципі - шығындардың тек қана өзгермелі бөлігі жоспарланады, яғни бұл өзгермелі шығындарды меншік иесі бөледі. Тұрақты шығындардың қалған бөлігі бөлек шотта жинақталады, есептеулерге қосылмайды және мерзімді түрде есептен шығарылады, яғни тоқсан сайын кірістер мен шығындарды есептеу кезінде ескеріледі. Айнымалы шығындарды да - дайын өнім қорын да, аяқталмаған өндірісті де бағалайды.

Сондықтан, бүгінгі күннің өзінде «тікелей шығындар» бухгалтерлер - практиктер, ғалымдар мен экономистердің зерттеу объектілері үшін құпия емес және олардың көпшілігі осы жүйені іс жүзінде қолдануды қолдайды.

Шығындар мен айнымалы шығындарды есептеу үшін жүйені қолдана отырып, шығындар мен кірістердің, кірістердің, таза және шекті кірістердің, өндіріс пен шығындар арасындағы байланысты тез тексеру өте маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., №234-III
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.

3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
4. Сотникова Л.В. Внутренний аудит.-М:Статинформ, 2017.-141с.

УДК 336.76

БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЗАТРАТ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ ПРОИЗВОДСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Әліпбай М.М. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада өндірісті қайта құруға арналған шығындарды және оны жетілдіру жолдарын банктік несиегеу жолдары қарастырылған.

The article discusses ways of bank crediting costs for the reconstruction of production and ways to improve it.

Участие банков в развитии экономики во многом определяется состоянием кредитования экономики и населения. В настоящее время в связи с недостаточным развитием альтернативных рынков привлечения средств в Казахстане банковское кредитование является ключевым фактором повышения деловой активности и экономического роста страны. Однако кредитные отношения между банками второго уровня и хозяйствующими субъектами Казахстана характеризуются недостаточным использованием кредитных возможностей. В большинстве случаев такая ситуация была вызвана проблемой невозврата банковских кредитов.

В Казахстане доля неработающих кредитов за период 2014-2018 годов составила от 21 до 32% от общего кредитного портфеля банков. Высокий объем неработающих кредитов вынудил банки наращивать резервы и искать альтернативные способы размещения активов. Кроме того, это снизило способность банковского сектора накапливать кредитные ресурсы и кредитовать экономику. Следовательно, дальнейшее развитие банковского сектора Казахстана напрямую связано с решением проблем высокого уровня неработающих кредитов, повышением кредитных рисков и снижением кредитной активности отечественных банков.

В связи с этим необходимо всесторонне изучить и разработать пути совершенствования кредитного процесса, методы анализа и прогнозирования различных факторов обеспечения возвратности кредитов.

Для комплексного изучения системы организации деятельности банков второго уровня в Казахстане по обеспечению возврата кредитов был проведен анализ текущего состояния банковского кредитования в Казахстане, а также выявлены факторы, оказывающие существенное влияние на погашение кредитов.

После трех лет снижения кредитования экономики банками второго уровня (БВУ) в 2012-2014 годах в Казахстане с 2015 года наблюдается положительная тенденция кредитования экономики БВУ. Если в 2014 году наблюдалось снижение кредитных ставок, то в 2015 году кредитная активность

была полностью восстановлена. Вместе с тем, следует отметить, что росту банковского кредитования в 2015-2016 годах способствовали, во-первых, общесистемные стабилизационные меры государства.

Рост банковских кредитов продолжался до апреля 2018 года. На следующем этапе наблюдается тенденция сокращения объемов банковского кредитования. При этом доля кредитов в общем объеме активов банка снизилась с 86,1% на начало 2018 года до 69,9% на начало сентября 2019 года. По итогам августа 2019 года объем совокупного кредитного портфеля банков второго уровня увеличился на 9,3%. В абсолютном выражении рост составил 1158,0 млрд манатов, основным источником которых стала курсовая разница по кредитам в иностранной валюте. Уровень кредитования ВВП ниже 45% в 2013 году сейчас составляет менее 32%. То есть наблюдается снижение уровня кредитной активности банков, что в основном связано с несбалансированным кредитованием, низкой диверсификацией кредитного портфеля, краткосрочным фондированием и высокой концентрацией кредитного риска в реальном секторе экономики.

Кредитная активность банков на рынке корпоративного кредитования достаточно медленная, также влияют риски, которые сохраняются в банковском секторе. Низкая кредитная активность банков объясняется низким качеством корпоративного портфеля и нехваткой ресурсов. Вместе с тем, в период до начала 2018 года банковский сектор Казахстана продемонстрировал повышенный интерес банков к розничному кредитованию. Потребительское кредитование стало одним из видов деятельности банков, что создает высокий уровень кредитных рисков, так как финансовое положение частных заемщиков может быстро меняться из-за болезни, потери работы или других источников дохода. В то же время темпы роста потребительского кредитования значительно превысили темпы роста доходов населения [1].

Предпринимательский сектор демонстрирует замедление деловой активности и снижение темпов роста получаемого валового дохода, что, в свою очередь, потенциально снижает их способность обслуживать свои долговые обязательства и ограничивает возможности банков по восстановлению качества проблемной задолженности. Структурная слабость сектора малого и среднего бизнеса и снижение его вклада в рост ВВП относятся к числу факторов, повышающих концентрацию кредитного риска в кредитном портфеле банков. В кредитных отношениях банков и бизнеса Казахстана сохраняются следующие основные проблемы: неблагоприятные условия кредитования малого и среднего бизнеса, высокие процентные ставки по кредитам, длительное время и сложность процедуры подачи и рассмотрения кредитных заявок, высокая концентрация кредитных рисков в сфере предпринимательства, особенно в регионах, отсутствие или отсутствие залогового обеспечения, а также низкая доступность информации о кредитных продуктах, высокое качество и ограниченная доступность информации о кредитных продуктах.

Банки второго уровня Казахстана сократят кредитование торговых предприятий на фоне замедления темпов роста в отрасли. Объем кредитов,

выданных коммерческим предприятиям в январе-июле 2019 года, снизился на 9% по сравнению с аналогичным периодом 2018 года и составил 1,6 трлн рублей. тенге. При этом стоимость кредитов выросла-в январе-июле 2018 года средневзвешенная ставка выросла до 14,0% с 9,6% годом ранее. Динамика кредитования промышленности за прошедший год напоминает ситуацию 2012-2013 годов, когда после двух лет роста наметилась тенденция к сокращению кредитования субъектов предпринимательства, после чего она продолжалась еще 2 года. За первые 7 месяцев текущего года товарооборот в Казахстане показал резкое снижение темпов роста. Если за последние 5 лет (с 2014 года) объем реализации товаров в розничной и оптовой торговле увеличивался в среднем на 20% в год, то в январе-июле 2019 года оборот в розничной торговле увеличился всего на 6%, а в оптовой торговле-на 4% по сравнению с предыдущим периодом [2].

Кроме того, высокая процентная ставка фактически сдерживает рост долгосрочного кредитования, хотя многие отрасли экономики Казахстана нуждаются в финансовых ресурсах для модернизации и структурных преобразований. Для достижения положительного экономического эффекта необходимо продолжить реализацию денежно-кредитной политики, направленной на стимулирование экономического роста. Сохраняющийся низкий уровень инвестиционной активности, прогнозируемое глобальное замедление мировой экономики, а также сокращение внешнего спроса в будущем могут привести к снижению общего экономического роста и увеличению существующих дисбалансов в экономике Казахстана. К основным причинам, препятствующим развитию банковского кредитования экономики, относятся:

- * неспособность банков аккумулировать долгосрочные и достаточные ресурсы для самофинансирования крупных промышленных объектов;

- * Высокий объем неработающих кредитов в кредитном портфеле банков второго уровня;

- * несоответствия в структуре кредитных вкладов, в основном предоставление кредитов с целью рефинансирования действующих кредитов, резкое снижение доли банковских кредитов промышленности и сельскому хозяйству, что ухудшает их состояние;;

- * высокие кредитные риски и нестабильное финансовое состояние предприятий. Следовательно, за счет кредитных средств банков второго уровня наблюдается ухудшение возможности и кредитоспособности удовлетворения потребности в финансовых ресурсах предприятий этих отраслей.

Для решения текущих проблем банковского кредитования реального сектора экономики необходимо принять ряд мер, таких как субсидирование процентных ставок или предоставление государственных гарантий по кредитам предприятиям реального сектора экономики, снижение доли неработающих активов в балансах банков путем реструктуризации неработающих кредитов и т.д. Анализируя современное состояние обеспечения возврата кредитов банка, следует отметить, что в Республике Казахстан используются различные формы

обеспечения полного и своевременного обратного движения стоимости кредита: залоговое обеспечение, страхование, поручительство и т.д. Доля кредитов, обеспеченных различным имуществом и правами, составляет более 50% от всех обеспеченных кредитов. Среди прочих основную долю занимают кредиты, выданные под поручительство третьих лиц-26,8% и застрахованные кредиты-10,2%.

Также стоит отметить изменение объема резервов, сформированных за несколько лет в связи с тем, что банки сформировали большой объем резервов из-за сильного ухудшения качества кредитного портфеля. Наибольшая доля формирования резервов в кредитном портфеле была зафиксирована в 2018 году, когда фактически в кредитный портфель банковской системы было направлено 3 631,3 млрд тенге. Резервы формировались в тенге, что составило 37,7% кредитного портфеля. Причины столь высокого роста резервов связаны с ростом резервов отдельных банков в этом году.

Однако, несмотря на незначительное снижение резервов в 2019 году на 22,7% по сравнению с предыдущим (это было связано со списанием неработающих кредитов на баланс текущего года), в 2020 году произошел повторный рост на 19,9%, где основной прирост резервов был обусловлен увеличением доли просроченных кредитов в общем кредитном портфеле. Такое значительное увеличение расходов банка на формирование резервов влияет на показатели деятельности всего банка, в первую очередь на величину прибыли и собственного капитала [3].

Чтобы решить проблему неработающих кредитов, необходимо провести структурные реформы, особенно в области управления рисками и менеджмента в банках. При кредитовании своих клиентов банки должны учитывать и оценивать будущие риски банка в зависимости от финансового состояния клиента и его бизнес-плана, чтобы минимизировать последующее невозвращение кредитов.

Чтобы создать справедливую стоимость этих активов, необходимо создать рынок нефункционирующих активов, который позволит ими управлять. В то же время следует отметить, что адекватная оценка проблемных активов и высокая прозрачность корпоративного управления позволяют привлекать средства внешних инвесторов, в том числе международных финансовых организаций, для работы с неработающими активами на международные рынки стрессовых активов.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ

Әліхан А. К. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада кәсіпорынның қаржылық есептілігін талдау және оны құрастыру әдістемесін жетілдіру мәселелеріне арналған.

This article focuses on the analysis of the financial statements of the enterprise and the improvement of its methodology.

Учет финансовых результатов организации занимает одну из ключевых позиций в системе управления. Он отражает конкретные процессы производства, оборота, распределения и потребления, описывает финансовое состояние организации и является основой для принятия управленческих решений.

Одним из центральных мест в системе учета затрат организации является процесс их формирования. Многие организации пользуются ситуацией на рынке продуктов питания, и такая ситуация возникает, когда происходит потеря в продаже и маркетинге продукта. Однако необходимость поиска внутренних резервов для снижения издержек производства и маркетинга из-за усиления конкуренции вынуждает организацию рассчитывать доходы и расходы по определенным видам продукции.

Исследования в области теории и науки; опыт организации учета доходов и расходов в отечественных организациях, изучение накопленного опыта организации управления доходами и расходами в иностранных компаниях, разработка предложений по дальнейшему совершенствованию учета доходов и расходов в организациях.

Специфика отрасли влияет на формирование доходов и расходов организации. Эти проблемы стали особенно актуальными в контексте развития рыночных отношений и сближения отечественной практики бухгалтерского учета с международными стандартами. Сложность и универсальность проблем, а также отсутствие у них теоретического и практического развития в новой ситуации позволили выбрать тему исследования, цели и задачи.

В Республике Казахстан продолжается быстрое развитие экономики, и в результате возникает необходимость пересмотреть существующие нормативные акты и разработать новую законодательную базу. Одной из таких систем в процессе реформирования является система бухгалтерского учета Республики Казахстан. Целью внедрения МСФО во внутреннюю систему бухгалтерского учета в качестве основы для базы данных является сокращение национальных различий в отчетности и обеспечение надежности информации для различных пользователей при принятии решений [1].

В последние годы Казахстан реформирует свою систему бухгалтерского учета. Двумя основными целями реформы являются: отчетность в соответствии с требованиями рыночной экономики (полезна для управления и финансово-

экономического анализа); создание понятных отчетов для иностранных инвесторов (и, соответственно, для облегчения их привлечения).

Дальнейшее развитие системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности должно осуществляться в соответствии с МСФО с целью повышения качества, прозрачности и сопоставимости информации в бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

В статье рассматриваются вопросы дальнейшего реформирования системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Также были рассмотрены основные требования к современной финансовой отчетности.

Необходимость перехода на международные стандарты финансовой отчетности определяется общей политикой государства и стратегией реформ, направленных на создание рыночной экономики в Казахстане. Следовательно, интеграция Казахстана в мировую экономику требует включения в международное право норм международного права или отдельных документов международных общественных организаций и придания им статуса нормативных правовых актов Республики Казахстан. В связи с этим в Закон РК от 28 февраля 2007 года № 234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» внесена статья 16, из которой следует, что МСФО должны быть неотъемлемой частью национального законодательства республики. Хозяйственные организации, определенные в статье 2 законодательства, обязаны составлять финансовую отчетность в соответствии с этими стандартами. Кроме того, внедрение МСФО связано с вступлением Казахстана в мировую экономику и ВТО, направленное на укрепление организаций Казахстана в международных организациях [2].

В то же время принуждение к изменению бухгалтерского учета без учета изменений в экономике и фактического функционирования рыночных институтов может привести к снижению качества финансовой информации, дискредитации МСФО и ослаблению финансовой дисциплины. Таким образом, согласно действующему законодательству, переход на МСФО коснется всех организаций, но необходим сбалансированный подход. Из-за своей сложности и методологической сложности МСФО не применяются к малому и среднему бизнесу. Кроме того, как вы знаете, в последнее время идет активный процесс улучшения стандартов, который еще не завершен; МСФО постоянно претерпевают значительные изменения, за которыми не могут следить небольшие компании. В связи с этим финансовая отчетность в соответствии с МСФО должна составляться только для крупных хозяйствующих субъектов и акционерных обществ [3].

Таким образом, в переходный период реформ 2010-2020 гг. Возникает множество проблем и вызовов. На наш взгляд, можно выделить наиболее важные из них, замедляющие переход и развитие МСФО, а именно:

- отсутствие комплекта МСФО и ПКИ, переведенного на государственный язык Республики Казахстан в порядке, предусмотренном статьей 16 Закона РК от 02.07.02 № 234;

- сложность заимствования устных фраз и терминов МСФО при использовании переводов первоисточников на государственный и официальный языки Республики Казахстан и значительное количество новых терминов, невозможно продолжить освоение системы МСФО, не прочитав их ;

В процессе признания и измерения активов, обязательств и элементов капитала обычно необходимо применять несколько стандартов одновременно в соответствии со ссылками или требованиями, указанными в стандартах, что значительно усложняет и увеличивает процесс обучения;

Отсутствие опытных бухгалтеров, адекватно принимающих требования МСФО и умеющих находить разумные компромиссы при формировании учетной политики, а также досконального знания принципов профессионального обоснования.

Неудовлетворительная бухгалтерская ситуация во многих компаниях (отсутствие учетной политики в соответствии с IAS, отсутствие учета и отчетности по некоторым важным статьям, которые необходимо восстановить, искажение и искажение некоторых статей в соответствии с IAS), но даже в соответствии с IAS) ;

Недостаточное количество квалифицированных консультантов аудиторских компаний, способных донести до большинства пользователей правила конвертации в грамотной и в то же время доступной форме, провести трансформацию в реальных ситуациях, а затем поддержать регистрацию.

В Республике Казахстан продолжается быстрое развитие экономики, и в результате возникает необходимость пересмотреть существующие нормативные акты и разработать новую законодательную базу. Одной из таких систем в процессе реформирования является система бухгалтерского учета Республики Казахстан. Целью внедрения МСФО во внутреннюю систему бухгалтерского учета в качестве основы для базы данных является сокращение национальных различий в отчетности и обеспечение надежности информации для различных пользователей при принятии решений [4].

В связи с изложенным, для дальнейшего развития бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Казахстане предлагаются следующие меры:

Вводить очень сложные или неоднозначные пояснения и дополнения к МСФО для бухгалтеров, прошедших обучение через официальный сайт Министерства финансов;

- усиление участия профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерского учета и аудита;

- совершенствование системы обучения и повышения квалификации бухгалтерского и аудиторского персонала, а также пользователей финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;

- развитие международного сотрудничества в области бухгалтерского учета и аудита;

Расширение сферы контроля качества финансовой отчетности, подготовленной в соответствии с МСФО.

Исходя из вышесказанного, роль финансовой отчетности значительно возрастает, а роль современного бухгалтера растет. Современный квалифицированный бухгалтер должен составлять финансовую отчетность в соответствии с применимыми правилами и положениями, выполняя тем самым свою роль по предоставлению пользователям надежной и полной информации об активах и финансовом состоянии предприятия.

Список использованной литературы

1. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 – Алматы, 2014. – 270 с.
2. Закон Республики Казахстан от 27.02. 2007 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.)
4. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2015 г.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности» от 07.11.2015.
5. Кеулимжаев К.К., Кудайбергенов Н.А. Финансовая отчетность: Учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2009. -264 с.

УДК 336.22

НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ И ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Әмірсейіт Б.Д. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстан Республикасында жеке тұлғалардың табыстарына салық салу: қолданыстағы тәжірибені талдау және оны жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses taxation of income of individuals in the Republic of Kazakhstan: an analysis of the current practice and ways to improve it.

На пути развития человека в современном обществе ни одно государство никогда не существовало без налогов, так как средства удовлетворения потребностей общества являются основными необходимыми средствами, а средства возникают в результате сбора налогов. Следовательно, сумма налога определяется стоимостью возмещения государственных услуг, то есть с увеличением функций государства налог также увеличивается.

Субъект налогообложения (налогоплательщик) - физическое или юридическое лицо, обязанное законно уплачивать налоги.

Объект налогообложения-доходы, имущество, вид труда, услуги, операции с деньгами, имущество, льготы, как показывает весь опыт налогового регулирования в развитых странах, международно-кредитно-финансовая форма является наиболее эффективной для сопровождения регулирования рыночной экономики. Он регулирует влияние государства на экономику путем формирования рыночных отношений.

В целом решение всех государственных вопросов, в конечном счете, зависит от качества налоговых услуг. Поэтому необходима поддержка отечественных товаропроизводителей со стороны государства в реализации налоговой политики и создании условий для ускоренного развития отраслей, т. е. использования ресурсов, добавленной стоимости, оборота и др.

Рассматривая данные, представленные в таблице, можно отметить, что в настоящее время доходная часть бюджета страны состоит из налогов на 90%. С развитием экономики страны, ростом доходности государственного бюджета происходит увеличение налоговых поступлений. Потому что экономическая природа налогов зависит от производства. Там, где есть производство, есть доход, есть налоги с него. Поэтому налог должен максимально влиять на развитие производства и способствовать повышению мотивации производителей [1].

Объем данной услуги можно оценить по доле налогов в валовом внутреннем продукте. По последним данным, доля налогов в валовом внутреннем продукте Республики Казахстан составляет около 20%.

Таблица 1 - Удельный вес налоговых поступлений в общем доходе государственного бюджета Республики Казахстан, 2017-2019г.г.

Наименование	2017г	2018г	2019г
Доходы государственного бюджета	21,9	27,6	39,8
Из них налоговые поступления (%)	20,2	26,3	37,6
Удельный вес налоговых поступлений в доход государственного бюджета (%)	84,0	89,3	90,2
В том числе:			
Корпоративный подоходный налог	6,5	11,0	13,2
Налог на добавленную стоимость	4,1	4,5	8,3
Акцизы	0,5	0,4	0,8
Индивидуальный подоходный налог	1,7	1,6	2,8
Налог на имущество	0,5	0,5	0,8
Земельный налог	0,1	0,1	0,1
социальный налог	2,9	2,6	4,0
Неналоговые поступления	1,4	0,9	0,9
Примечание-составлено автором на основании данных агентов РК по статистике			

Об объеме этой деятельности можно судить по доле налогов в валовом внутреннем продукте. По данным последних лет, доля налогов в валовом внутреннем продукте Республики Казахстан составляет около 20%.

Механизм налогообложения оказывает большое влияние на хорошее и эффективное функционирование налоговой системы. Механизм налогообложения варьируется в зависимости от внутреннего экономического и структурного состояния каждого государства. Система налогообложения в странах-членах Европейского экономического сообщества очень сложна. Роль

одного и того же налога в разных странах также различна. Например, в источнике доходов бюджета французского государства косвенные налоги получают 62%, а в Нидерландах-41%. В Европе прибыль является одним из основных налогов. Ставки этих налогов распределяются от 10% до 52%. Например, в Великобритании прогрессивный метод ставок используется от 25 до 35%, в зависимости от суммы прибыли [2].

Индивидуальный подоходный налог вносит наиболее весомый вклад в доходы государственных бюджетов многих стран, от 12% (Франция) до 41% (Канада) всех налоговых доходов. Это один из самых известных и широко распространенных налогов. Он охватывает значительную часть населения той или иной страны. Основной причиной его высокого удельного веса в налоговых доходах развитых стран является высокий растущий уровень доходов населения этих стран. На роль и тенденцию развития индивидуального подоходного налога в развитых странах значительное влияние оказывают позиции различных теоретических школ [3].

Что касается механизма функционирования этого налога в Республике Казахстан, то, этот вид налога обеспечивает в среднем 10% доходов государственного бюджета республики.

Таблица 2 - Доля ИПН в доходах государственного бюджета РК

	2016 г.		2017 г.		2018 г.		2019 г.	
	Поступление (млн. тг.)	Доля в доходах госбюджета (%)	Поступление (млн. тг.)	Доля в доходах госбюджета (%)	Поступление (млн. тг.)	Доля в доходах госбюджета (%)	Поступление (млн. тг.)	Доля в доходах госбюджета (%)
ИПН	30127	14,0	35329	10,7	51016	9,7	68573	9,5

Согласно статье 141 Налогового кодекса РК, плательщиками индивидуального подоходного налога являются физические лица, имеющие облагаемые доходы. При этом по доходам работников, облагаемым, согласно статье 146 (п.1), у источника выплаты, обязанность по исчислению, удержанию и перечислению налога возложена на работодателей, являющихся налоговыми агентами.

Доход, полученный работником в натуральной форме, включает:

- 1) оплату труда в натуральной форме (товарами, услугами, работами);
- 2) безвозмездно полученные от работодателя товары, работы, услуги;
- 3) оплата работодателем товаров (работ, услуг), полученных от третьих лиц.

При этом доходом работника в натуральной форме является стоимость товаров (работ, услуг), включая соответствующую сумму НДС и акцизов.

Доход работника, полученный в виде материальной выгоды, включает в том числе: 1) отрицательную разницу между стоимостью товаров (работ, услуг), реализуемых работникам, и ценой приобретения или себестоимостью этих товаров (работ, услуг);

2) списание по решению работодателя суммы долга или обязательства работника перед ним;

3) расходы работодателя на уплату страховых премий по договорам имущественного страхования своих работников; 4) расходы работодателя на возмещение затрат работника, не связанных с его деятельностью.

Согласно статье 152, начисленные за каждый месяц налогового года доходы работника уменьшаются на следующие налоговые вычеты:

1) обязательные пенсионные взносы в накопительные пенсионные фонды;

2) сумма в размере 1 месячного расчетного показателя на соответствующий месяц начисления дохода - предоставляется у одного из работодателей на основании поданного работником заявления и представленных подтверждающих документов;

Уплата индивидуального подоходного налога по итогам налогового года с учетом внесенных авансовых платежей, осуществляется налогоплательщиком самостоятельно не позднее десяти рабочих дней после срока, установленного для сдачи декларации по индивидуальному подоходному налогу.

К имущественному доходу налогоплательщиков относится:

1) прирост стоимости при реализации имущества, не используемого предпринимательской деятельности:

а) недвижимого имущества, находящегося на праве собственности менее одного года;

б) ценных бумаг, а также доли участия в юридическом лице;

в) драгоценных камней и драгоценных металлов, ювелирных изделий, изготовленных из них, и других предметов, содержащих драгоценные камни и драгоценные металлы, а также произведения искусства и антиквариата;

2) доход, полученный от сдачи в аренду имущества, за исключением дохода, облагаемого у источника выплаты.

Декларация по индивидуальному подоходному налогу по формам, установленным уполномоченным государственным органом, представляют следующие налогоплательщики-резиденты:

1) имеющие доходы, не облагаемые у источника выплаты;

2) совершившие в налоговом году крупное разовое приобретение на сумму свыше 2000 месячных расчетных показателей, за исключением строительства жилища и приобретение строительных материалов для такого строительства;

3) физические лица, получающие доходы за пределами Республики Казахстан;

4) физические лица, имеющие деньги на счетах в иностранных банках, находящихся за пределами Республики Казахстан;

5) лица, на которых распространяются нормы международного законодательства, предусмотренные для государственных служащих, за исключением военнослужащих, проходящих срочную военную службу;

6) депутаты Парламента Республики Казахстан, судьи.

Список использованной литературы

1. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: Учебно-практическое пособие для вузов / Ю.А. Бабаев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2013. - 329 с.
2. Базилевич О.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2013. - 285 с.
3. Балихина Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2013. - 623 с

УДК 336.075

УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Байбосинов С.А. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада стратегиялық дамуды басқарушы компанияқазіргі даму шарттары қарастырылған.

The article discusses the current development conditions of the strategic development management company.

Стратегия роста компании может быть разработана на основе анализа, проведенного на трех уровнях. На первом уровне определяются возможности, которыми компания может воспользоваться в текущем спектре деятельности (возможности для быстрого роста). На втором уровне определяются возможности интеграции (integrationgrowthopportunities) с другими элементами маркетинговой системы отрасли. На третьем этапе определяются возможности, которые открываются за пределами отрасли (возможности диверсифицированного роста).

Быстрый рост. Быстрый рост оправдан, когда фирма не в полной мере использует возможности, присущие ее текущим продуктам и рынкам. Существует три типа возможностей для быстрого роста.

1. глубокое проникновение на рынок означает, что фирма ищет пути увеличения продаж своей продукции на существующих рынках посредством агрессивного маркетинга.

2. расширение границ рынка-это попытка компании увеличить продажи за счет внедрения существующих товаров на новые рынки.

3. улучшение продукта-это попытка компании увеличить продажи путем создания новых или улучшенных продуктов для существующих рынков.

Интеграционный рост. Интеграционный рост оправдан в тех случаях, когда сфера деятельности занимает сильные позиции и/или фирма может получить дополнительную прибыль, двигаясь назад, вперед или горизонтально внутри отрасли. Регрессивная интеграция-это попытка фирмы взять себя в руки или взять под жесткий контроль своих поставщиков. Чтобы усилить контроль над цепочкой поставок, современная полиграфическая компания может приобрести бумажный поставщик или принтер. Прогрессивная интеграция-это

попытка компании взять систему распределения в свои руки или взять под жесткий контроль.

Диверсифицированный рост. Диверсифицированный рост оправдан, когда отрасль не предоставляет фирме возможности для дальнейшего роста или когда возможности для роста вне отрасли намного привлекательнее. Диверсификация не означает, что фирма должна поддерживать любую возможность. Компания должна определить отрасли, в которых она может использовать накопленный опыт, или отрасли, которые могут помочь устранить ее текущие недостатки. Существует три вида диверсификации.

1. концентрическая диверсификация, т. е. пополнение своего ассортимента продуктами, аналогичными существующим продуктам компании с технической и/или маркетинговой точки зрения. Как правило, эти продукты привлекают внимание новых классов потребителей. Например, современный издатель может использовать сеть дистрибьюторов своих журналов, чтобы покупать свои книги по делопроизводству и продавать их.

2. горизонтальная диверсификация, то есть пополнение своего ассортимента продукцией, которая не имеет ничего общего с тем, что сейчас производится, но может представлять интерес для существующих потребителей. Например, издательство "Модерн пাবলিশিং কম্পানি" может открыть свои собственные клубы здоровья, предполагая, что подписчики его журнала здоровья станут их членами.

3. диверсификация конгломерата, то есть пополнение ассортимента продукцией, не имеющей ничего общего с технологией, используемой компанией или имеющимися у нее товарами и рынками сбыта, издательство "Издательство модерн" может захотеть выйти на новые направления деятельности, такие как производство персональных компьютеров, продажа привилегий в торговле недвижимостью или открытие предприятий общественного питания для быстрого обслуживания.

Отдел маркетинга должен постоянно следить за ходом реализации маркетинговых планов. Системы маркетингового контроля необходимы для обеспечения эффективности деятельности компании. Маркетинговый контроль осуществляется путем проверки, проверки и инвентаризации наличия материальных ресурсов. Существует три типа маркетингового контроля [1].

Контроль выполнения годовых планов специалисты по маркетингу сравнивают текущие показатели с контрольными показателями годового плана и при необходимости принимают меры для исправления ситуации. Контроль доходности заключается в определении реальной доходности различных продуктов, территорий, сегментов рынка и торговых каналов. Стратегический контроль заключается в регулярной проверке соответствия первоначальных стратегических целей компании существующим рыночным возможностям. Рассмотрим эти виды маркетингового контроля.

Контроль за выполнением годовых планов

Цель контроля за выполнением годовых планов состоит в том, чтобы убедиться, что компания достигла продаж, прибыли и других целей,

запланированных на конкретный год. Этот вид контроля состоит из четырех этапов. Во-первых, руководство должно включать ежемесячные или ежеквартальные контрольные показатели в годовой план. Во-вторых, руководство должно измерить показатели рыночной активности компании. В-третьих, руководство должно определить причины любых серьезных неудач в работе компании.

Анализ доли рынка. Статистика продаж еще не говорит вам о позиции компании по отношению к конкурентам. Допустим, продажи растут. Этот рост может быть объяснен улучшением экономических условий, оказывающих благоприятное влияние на все фирмы, или улучшением показателей компании по сравнению с конкурентами. Руководство должно постоянно следить за показателями доли рынка компании. Если эта доля увеличивается, конкурентная позиция компании увеличивается, а если она уменьшается, компания начинает отказываться от конкурентов.

Анализ взаимосвязи между маркетинговыми затратами и продажами. Контроль за выполнением годового плана требует удостовериться, что предприятие не тратит слишком много, чтобы уложиться в запланированные цели сбыта. Постоянный контроль за соотношением между затратами на маркетинг и объемами продаж помогает компании держать маркетинговые издержки на нужном уровне [2].

Отслеживание мнений клиентов. Бдительные фирмы используют различные методы контроля за отношением к ним клиентов, дилеров и других участников маркетинговой системы. Выявляя изменения в отношениях с потребителями до того, как они повлияют на продажи, руководство имеет возможность заранее принять необходимые меры. Основными методами мониторинга отношений с клиентами являются система жалоб и предложений, клиентские панели и опросы клиентов."

Корректирующие действия. Фирмы принимают корректирующие меры, когда фактические показатели слишком сильно отличаются от целей годового плана. Рассмотрим следующую ситуацию. Показатели продаж крупной фирмы по производству удобрений отставали от установленных контрольных показателей. Пытаясь улучшить ситуацию, компания предприняла ряд мер, которые становились все более интенсивными: 1) были изданы приказы о сокращении производства; 2) началось выборочное снижение цен; 3) усилилось давление на свой торговый персонал, чтобы все продавцы соответствовали установленным ими стандартам продаж; 4) сокращено выделение средств на подбор и обучение персонала, рекламу, деятельность, связанную с организацией общественного мнения, благотворительность, научные исследования и разработки; 5) начато временное и постоянное увольнение работников и их выход на пенсию; 6) проведен ряд комплексных бухгалтерских мероприятий; 7) начато сокращение капитальных вложений на приобретение машин и оборудования; 8) принято решение о продаже продукции части ассортимента другим фирмам; 9) рассмотрена возможность продажи фирмы в целом.

Для устранения несоответствий в показателях годового плана многим фирмам достаточно принять менее радикальные меры.

Контроль доходности

Помимо контроля за выполнением годового плана, многие компании должны контролировать рентабельность своей деятельности по различным продуктам, территориям, сегментам рынка, каналам торговли и заказам разного объема. Такая информация помогает руководству принять решение о расширении, сокращении или полном сокращении производства того или иного продукта, о проведении той или иной маркетинговой деятельности. Рассмотрим следующий пример.

Вице-президент по маркетингу компании, занимающейся газонокосилкой, хочет определить рентабельность продаж этих газонокосилок через три различных канала продаж: технические магазины, магазины садовых принадлежностей и универмаги.

На первом этапе определяются все затраты на продажу товаров, их рекламу, упаковку, доставку и оформление платежных документов. На втором этапе определите сумму затрат на указанные виды деятельности в процессе торговли для каждого из заинтересованных каналов. Определяя эти затраты, на третьем этапе готовят расчет доходов и расходов по каждому каналу отдельно. Торгуя через магазины садовых принадлежностей фирмы, он практически теряет деньги, не ломается даже при торговле через технические магазины, и весь его доход поступает из универмагов[3].

Иногда фирмы должны критически оценивать свои маркетинговые показатели. Каждая компания должна периодически пересматривать свое общее отношение к рынку, используя метод, называемый маркетинговым аудитом. Маркетинговый аудит-это всестороннее систематическое, объективное и постоянное исследование маркетинговой среды компании (или организационного отдела), ее целей, стратегий и операционной деятельности с целью выявления возникших проблем и возможностей и выработки рекомендаций по плану мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности данной компании.

Аудитору по маркетингу должна быть предоставлена полная свобода проведения интервью с менеджерами, клиентами, дилерами, продавцами и другими лицами, которые могут повлиять на состояние маркетинговой деятельности компании. На основании собранной информации аудитор выносит соответствующее заключение и дает рекомендации.

Список использованной литературы

- 1.Панарина А. Инвестиционные проекты: моногр. / Анна Панарина. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 360 с.
- 2.Петюков С. Э. Кредитование инвестиционных проектов в Российской Федерации / Петюков Сергей Эдуардович. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 704 с.
- 3.Пуряев А. Компромиссная оценка эффективности инвестиционных проектов / Айдар Пуряев. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2018. - 276 с.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СТРАХОВЫХ УСЛУГ

Байгут Д.М. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру қызметтері нарығын басқарудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетігі қарастырылған.

The article considers the organizational and economic mechanism of management of the insurance services market.

В современных условиях экономики, где постоянно происходят кризисные явления, многие страховые компании испытывают ряд трудностей в обеспечении финансовой стабильности и платежеспособности. В этой связи вопрос повышения платежеспособности актуален для страховых компаний Казахстана. В странах Европейского Союза понятие "платежеспособность страховой компании" включает определение необходимого объема свободных средств для предотвращения банкротства компании и комплексный подход к оценке всех возможных рисков в страховой деятельности.

В последнее время на мировом страховом рынке активно развивается практика продажи финансового продукта, а не страхования, включающего в себя наряду со страхованием и другие финансовые и кредитные услуги. По этой причине возрастает значимость других (незастрахованных) обязательств страховой компании, что требует учета всех внешних обязательств, а не только страховых, при оценке ее финансовой устойчивости и платежеспособности. По мнению экспертов, на институциональную структуру отечественного страхового рынка повлияли несколько факторов, в том числе нынешний финансовый кризис, повлиявший на экономику страны в целом, и ужесточение требований государственного регулятора в целях обеспечения финансовой стабильности и платежеспособности. Наиболее важными показателями, характеризующими положение страховых компаний на страховом рынке, являются объем накопленных активов, в том числе привлеченных страховых премий, а также способность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед клиентами, то есть осуществлять страховые выплаты, формировать резервы. Рассмотрим динамику изменения структуры совокупных активов страхового сектора Республики Казахстан с 2015 по 2018 годы.

Среднегодовой темп роста совокупных активов страховых организаций составил около 16%. Увеличение активов в основном связано с увеличением размещенных депозитов в 2016 году на 21%, в 2017 году-на 16% и в 2018 году-на 33%. Это связано с тем, что страховые компании активно инвестируют в инструменты банков, которыми они владеют. Таким образом, банки получают дополнительную ликвидность, но при этом риски в финансовой группе возрастут. Значительно увеличилась доля активов перестрахования: 2016-29%, 2017-17%, 2018-44, 5%.

Наибольшую долю в структуре обязательств страховых компаний занимают сформированные страховые резервы для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования, которые за период с 2015 по 2018 годы увеличились почти в 2 раза. Среднегодовой темп роста страховых резервов составил 18,6%.

По мнению самих страховых компаний, развитие отрасли страхования жизни в Казахстане во многом зависит от двух факторов. Во-первых, это наличие экономического роста в стране. По мере увеличения доходов домашних хозяйств и повышения их способности к сбережению страхование жизни становится популярным инвестиционным инструментом. Немаловажную роль в этом играет наличие достаточного уровня финансовой грамотности населения, а также осознание необходимости страховой защиты [1].

В 2019 году в страховом секторе Казахстана было представлено 27 компаний, в том числе 19 – общее страхование и восемь – страхование жизни. Их совокупные активы в размере 1,2 трлн тенге по состоянию на 31 декабря 2019 года составили 1,95% ВВП (по состоянию на 31 декабря 2018-1, 88%).

В прошлом году отрасль показала рост: объем страховых премий увеличился на 32,1%, достигнув 508,5 млрд тенге. Реальная маржа платежеспособности (отношение активов к обязательствам страховой компании) увеличилась в среднем на 11% по рынку – с 357,1 млрд до 396,4 млрд тенге.

В 2019 году объем страховых премий по направлению "общее страхование" составил 360,2 млрд тенге, что на 21,9% больше аналогичного показателя прошлого года. Перестраховано 85,7 млрд тенге. 89,5% перестраховочных премий было присуждено нерезидентам Республики Казахстан, среди которых лидерами являются Великобритания, США и Швейцария.

Структура сбора страховых взносов по общим видам страхования в отчетном периоде осталась такой же, как и в предыдущем году. Наибольшая сумма денег была получена от страхования имущества – 19% (20% в 2018 году), ПТСР – 15% (16%), страхования жизни – 15% (14%), а также страхования от несчастных случаев сотрудников-8% (10% соответственно). Распределение премий между страховыми компаниями остается неравномерным. Таким образом, на пятерку лучших участников рейтинга приходится 61,3% от общей суммы, а на топ-10-80,9%. В классе "общее страхование", как и в предыдущем году, наибольший объем премий получила СК "Евразия" – 87,6 млрд тенге или 29,74% от общего объема рынка общего страхования. В дальнейшем народная страховая компания продолжит работу, несмотря на значительный ежегодный рост премий-с 42,8 млрд тенге до 59,4 млрд тенге, или на 38,9%. На третьем месте находится страховая компания "Казахмыс", которая собрала страховых премий на сумму 28,9 млрд тенге, что меньше, чем год назад (31,2 млрд).

Итоговый рейтинг основных страховых компаний по девяти показателям возглавляет "Народная страховая компания" с общим синтетическим баллом 39 (в 2018 году она заняла второе место). На втором месте находится СК "Евразия"

- 40 очков (год назад он был на первом месте с 47 очками). На третьем месте, как и в предыдущем году, находится жилой комплекс Виктория.

В 2019 году большинство показателей общих страховых компаний остались неизменными. Но рентабельность капитала народной страховой компании показала положительную динамику и выросла с 10,1% до 13,2% в 2018 году. В то же время рентабельность собственного капитала IR Eurasia, напротив, снизилась с 26,2% до 19,6% [2].

Валовая чистая прибыль страхового сектора в 2019 году составила 64 млрд тенге, что на 19% ниже, чем в 2018 году.

Коэффициент совокупных затрат (CCI), который показывает, сколько компания платит за каждый тенге собранных премий, ухудшился по сравнению с прошлым годом. Девять компаний из 20 показали ОАС выше 100%, предоставляя неэффективные услуги. Для сравнения: в 2018 году было восемь компаний с CQC выше 100%.

В тройку лидеров по объему ГОК вошли ИК" Базель "(ранее Kaspi Insurance), ИК" Виктория "и ИК"Казахмыс". В тройку наименее эффективных компаний вошли Sinoasia B &R ("Sinoasia biendar"), "Freedom Finance Insurance Company" и "Export Insurance Company KazakhExport", в которых КБК составил 159, 247 и 314% соответственно.

По сравнению с 2018 годом добровольное личное страхование вышло на первое место по объему страховых премий. Обязательное страхование, добровольное личное страхование и добровольное имущественное страхование составили 24,2; 40,5 и 35,3% от общего объема страховых премий соответственно.

Итоговый рейтинг компаний по страхованию жизни по девяти показателям возглавляет «ДК Народного Банка Казахстана по страхованию жизни «Халык-Life» с общим синтетическим баллом **28** (в 2018 году занимала второе место с **21 баллом**). На второй позиции – КСЖ «НОМАД LIFE» с общим баллом **33** (годом ранее – первое место и **20 баллов**). На третьем месте – КСЖ Freedom Finance Life (шестое место и **42 балла** соответственно).

Доля премий по страхованию жизни относительно объема совокупных страховых премий в 2019 году увеличилась и составила 29,2%. Объем страховых премий в области страхования жизни, включая аннуитетное страхование, в абсолютном выражении составил 148,2 млрд тенге.

Премии по страхованию жизни (без учета аннуитетного страхования) значительно выросли – на 66,2%, до 76,9 млрд тенге против 54,7 млрд тенге годом ранее.

Лидером по поступлениям страховых премий от страхования жизни стал "Халык-Лайф" ДК Народного банка Казахстана по страхованию жизни", который увеличил их сбор на 35% – с 24,8 млрд тенге в 2018 году до 33,4 млрд тенге в 2019 году.

Лидером по объему страховых премий от аннуитетного страхования стала КСО "кочевая жизнь". Компания увеличила их сбор на 67% – с 27 млрд до 45 млрд тенге.

Резерв на непредвиденные расходы по договорам страхования (перестрахования) жизни увеличился на 51% – с 23 млрд тенге в 2018 году до 34,8 млрд тенге в 2019 году [3].

Что касается страховых выплат, то в сфере страхования жизни они выросли на 93,1%-с 1,5 млрд до 2,8 млрд тенге соответственно.

Рейтинг подсчитала аудиторская компания KPMG в Казахстане и Центральной Азии. Рейтинг основан на девяти показателях, по каждому из которых рассчитывается индивидуальный рейтинг от 1 до 19 для компаний общего страхования и от 1 до 8 для компаний по страхованию жизни.

Девять показателей представляют собой абсолютные и относительные показатели финансового состояния страховых компаний, а именно::

- * Показатели эффективности: ROE (1) и смешанный коэффициент потерь (2);

- * абсолютные показатели, такие как активы (3), собственный капитал (4), чистые заработанные страховые премии (5), чистые страховые выплаты (6) и чистая прибыль (7);

- * показатели роста: рост чистых заработанных страховых премий по сравнению с предыдущим годом (8);

- * Коэффициент покрытия страхового резерва (9).

Основной рассматриваемый период-с 1 января по 31 декабря 2019 года.

Для каждого из девяти показателей был рассчитан индивидуальный рейтинг от 1 до 19. Затем синтетический балл для каждой компании был вычислен как сумма девяти показателей рейтинга. Итоговая цена была рассчитана в порядке возрастания этой цены. Все данные получены из финансовой отчетности компаний или статистических данных Национального Банка Республики Казахстан.

Этот рейтинг является исключительно журналистским и экспертным исследованием и не может использоваться в качестве официальной информации или документа.

Список использованной литературы

1. Алиев Б.Х. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса / Б.Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Там же. - 2018. - № 23. - С. 22-27
2. Архипов А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2016. – 288 с.
3. Бесфамильная Л.В. Страхование ответственности за качество продукции // Методы оценки соответствия. - 2019. - № 6. - С. 6-7.

ЭОЖ 336.71

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА АҚША-НЕСИЕЛІК РЕТТЕУ ТЕТІГІН ЖАҢҒЫРТУ

Байменова А.Т. – Ф-НП-9 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В статье рассмотрены вопросы модернизации механизма денежно-кредитного регулирования в Республике Казахстан.

The article discusses the issues of modernization of the monetary regulation mechanism in the Republic of Kazakhstan.

2019 жылы ақша-кредит саясаты инфляциялық таргеттеу қағидаттарына сәйкес жүргізілді. Ұлттық Банктің шаралары, оның ішінде пайыздық саясаты инфляция бойынша 2019 жылға 6-8%-дық нысаналы дәліз шегінде айқындалған нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізуге бағытталған.

Ұлттық Банк 2016 жылы және 2017 жылдың бірінші жартысында жүргізіп отырған қалыпты-қатаң ақша-кредит саясатының нәтижесінде, сондай-ақ қолайлы сыртқы және ішкі жағдайлардың ықпалымен инфляциялық процестердің баяулауы байқалды. Шикізат нарықтарындағы ахуалдың тұрақтануы, сыртқы инфляциялық қысымның әлсіреуі, жылдың бірінші жартысында айырбастау бағамының нығаюы инфляция траекториясының төмендеуіне ықпал етті. Инфляциялық аяның төмендеуі халықтың нақты ақшалай кірісінің теріс серпінінің, реттелетін қызметтердің қалыпты өсу қарқынының жиынтық әсеріне байланысты болды. Экономиканың және тұтынушылық сұраныстың өсу қарқынының қалпына келуі инфляциялық қысым көрсеткен жоқ.

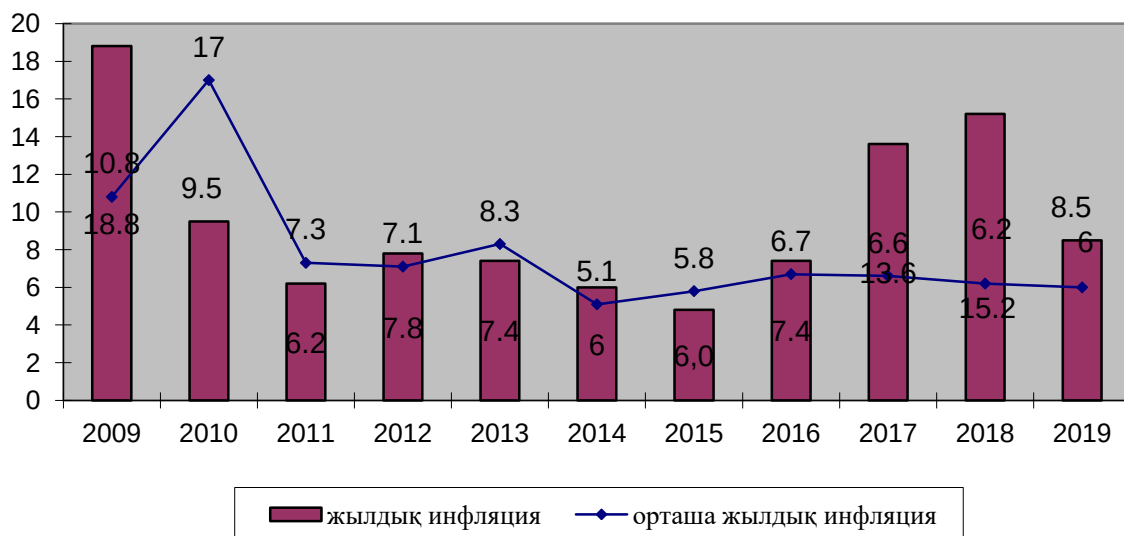
Жылдық инфляция бүкіл жыл бойы нысаналы дәліз ішінде қалып, 2018 жылғы желтоқсандағы 7,5%-дан 2019 жылғы қазанда 5,7%-ға дейін баяулады. Азық-түліктің және энергия ресурстарының ішкі нарығындағы ұсыныстың жекелеген күйзелістері инфляция қарқынының жылдамырақ төмендеуін баяулатты. Бұл ретте ақша-кредит саясатының шараларына айтарлықтай жылдам ден қоятын базалық инфляция көрсеткіштері жеткілікті түрде орнықты төмендеу серпінін көрсетті. Ұлттық Банк ұсыныс тарапынан қысқа мерзімді күйзелістер әсерінің нәтижесінде болған инфляцияны жылдамдатуға жауап ретінде саясатты қатаңдату арқылы ден қойған жоқ.

Нақты инфляция деңгейімен қатар ақша-кредит саясатында шешімдер қабылдау кезінде Ұлттық Банк оның болжамды көрсеткіштерін, инфляциялық күтулерді, сондай-ақ нарықтардағы қалыптасқан үрдістерді де назарға алды.

Теңгенің айырбастау бағамы автоматты тұрақтандырушы функциясын орындады және ол Ұлттық Банк тарапынан барынша аз араласу жағдайында қалыптасты. Бірінші жартыжылдықта сыртқы тауар нарықтарындағы ахуалдың тұрақтануы жағдайында айырбастау бағамының біртіндеп нығаюы байқалды. Үшінші тоқсанда оның серпіні көбіне ішкі конъюнктуралық факторлардың ықпалымен қалыптасты. Девальвациялық күтулердің артуы шетел валютасына деген артық сұранысқа және оның салдарынан құбылмалылықтың өсуі мен теңгенің әлсіреу үдерісіне әкеп соқты[1].

Валюта нарығындағы ахуалды тұрақтандыру және туындаған сұранысты қанағаттандыру үшін Ұлттық Банк өктемдіктер жүргізді. Ұлттық Банктің валюталық сауда-саттыққа қатысуы шектеулі болды. Өктемдіктер маусымда (биржалық валюта нарығындағы сауда-саттықтардың жалпы көлеміндегі үлесі – 2,9%), тамызда (1,8%), қыркүйекте (2,1%) және қазанда (10,6%) жүргізілді. Ұлттық Банктің өктемдіктері іргелі факторлардың ықпалына байланысты емес қысқа мерзімді және алып-сатарлық ауытқуларды реттеуге бағытталды.

2018 жылы Қазақстанда инфляция өткен жылғы екі таңбалы 13,6% мәнінен төмендеп, 8,5%-ды (желтоқсанда өткен жылдың желтоқсанымен салыстырғанда) құрады (сурет 1) [2].



Ескертпе- Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің 2019 жылғы есебі

Сурет 1- Инфляция серпіні

Ықпал ететін факторларды бағалау мен инфляция болжамдарын және орта мерзімді перспективадағы негізгі макроэкономикалық өлшемдердің болжамдарын ескере отырып Ұлттық Банк қабылдаған шешімдер ақша-кредит талаптарын біртіндеп жеңілдетуге бағытталды. 2019 жылы базалық мөлшерлеме деңгейі біртіндеп 12%-дан 10,25%-ға дейін төмендетілді. Ақша-кредит саясатының біртіндеп жұмсаруы қаржы нарығының тұрақтылығын қамтамасыз етті.

Қаражаттың шетел валютасында номинирленген құралдардан теңгемен номинирленген құралдарға жалғасып отырған ауысуының, сондай-ақ кредиттеудің шектеулі өсуі жағдайында фискалдық саясатты ынталандыратын бағыттың сақталуының әсер етуімен ақша нарығы өтімділіктің құрылымдық профициті жағдайында жұмыс істеді. Профициттің сақталуына сондай-ақ банк жүйесін қолдау шаралары себепші болды. Ұлттық Банк банк секторының қаржылық орнықтылығын арттыру бағдарламасын әзірледі, онда жүйе құрауы банкті қолдау, ірі және әлеуметтік маңызды банктердің қаржылық орнықтылығын арттыру қамтылады. Бағдарлама шеңберінде Ұлттық Банк тарапынан бөлінген қаражаттың сомасы 1,2 трлн. теңгеден асты.

Инфляциялық тәуекелдерді шектеу үшін Ұлттық Банк айналыстағы көлемі 2019 жылғы 10 айда 12,8%-ға ұлғайып, қазанның соңында 2,8 трлн. теңгені құраған қысқа мерзімді ноттарды басым түрде шығару арқылы артық өтімділікті алу бойынша операцияларды жүргізді. Сонымен қатар, артық өтімділікті алу шеңберінде сондай-ақ тұрақты қолжетімді құралдар – Ұлттық Банктің 1 және 7 күндік депозиттері және Қазақстан қор биржасында 1 күн мерзіммен тікелей РЕПО операциялары пайдаланылды.

Ақша-кредит саясатының операциялық шаралары ақша нарығы мөлшерлемелерінің тұрақтылығын, сондай-ақ TONIA таргеттелетін мөлшерлемесін базалық мөлшерлеменің пайыздық дәліз шегінде ұстап тұруды қамтамасыз етті. Бұл ретте өтімділік профициті мөлшерлеменің пайыздық басым түрде пайыздық дәліздің төменгі шегінде болуына негіз жасады. Ұлттық Банк Қаржы министрлігімен бірлесіп 2019 жылы кірістілік қисығын қалыптастыру бойынша жұмысты жалғастырды. Ұлттық Банк 1 жылға дейінгі қысқа мерзімді ноттарды шығарды. Қаржы құралдарының кірістілігі бойынша бағдарларды ұзақ мерзімге (10 жылдан астам) қалыптастыру үшін Ұлттық Банктің меншікті портфелінен тамызда 12, 15 және 17 жылдық ұзақ мерзімді мемлекеттік бағалы қағаздарды сатты. Қаржы министрлігі айналыс мерзімдері 2-15 жыл аралығында болатын мемлекеттік бағалы қағаздар шығарды.

Нәтижесінде 2019 жылы инверсиялық нысаны бар тәуекелсіз кірістілік қисығы қалыпқа келуде. Теңгемен депозиттердің тартымдылығын сақтау банк жүйесінде одан әрі долларсыздандыру процесіне ықпал етті және екінші деңгейдегі банктерді ұлттық валютамен қорландыруды ұлғайтуға жәрдемдесті. 2019 жылғы қазанның қорытындысы бойынша шетел валютасымен депозиттердің үлесі 49,4%-ды (2018 жылғы желтоқсанда 54,6%-ды, 2018 жылғы қаңтарда 70%-ды) құрады.

Жеке тұлғалардың ұлттық валютамен депозиттері бойынша ең жоғары ұсынылатын мөлшерлемелер 14% деңгейде сақталды, шетел валютасымен депозиттері бойынша мөлшерлемелер 2019 жылғы 1 шілдеден бастап 2%-дан 1,5%-ға дейін төмендеді, одан әрі 2018 жылғы 1 желтоқсаннан бастап 1%-ға дейін төмендеді. Жеке тұлғалардың ұлттық валютамен депозиттері бойынша нақты қалыптасқан мөлшерлемелер 2017 жылғы желтоқсандағы 12,0%-дан 2017 жылы қазандағы 11,5%-ға дейін, заңды тұлғалардың депозиттері бойынша 10,5%-дан 8,0%-ға дейін төмендеді. Экономикалық көрсеткіштерге және сол сияқты ақша-кредит саясатының бағыттарына қатысты да нарықтық күтулерді басқарудағы тиімділікті арттыру үшін Ұлттық Банк коммуникациялық саясат құралдарын белсенді түрде пайдалануды жалғастырды. Ақпараттандыру шеңберінде инфляцияның орта мерзімді кезеңге арналған болжамдарын жариялау жалғастырылды. Қабылданатын шешімдерді түсіндіру практикасын жетілдірілуде, баспасөз конференциялары, баспасөз брифингтері, сондай-ақ Ұлттық Банк басшылығының сараптамалық қоғамдастық өкілдерімен кездесулері өткізілуде.

2019 жыл бойы Ұлттық Банк теңгенің өзгермелі айырбастау бағамын қолдады. Бұл ретте валюта нарығындағы ахуалға әлемдік тауар нарықтарындағы бағаның құбылуы, сондай-ақ Қазақстанның негізгі сауда әріптес елдердің ұлттық валютасының серпіні ықпал етті. Теңгенің бағамы 2019 жылы бір АҚШ доллары үшін 327,66-423,91 теңге аралығында құбылып отырды. Теңгенің биржалық бағамы желтоқсанның соңында жыл басынан бастап 2,0%-ға нығайып, бір АҚШ доллары үшін 333,29 теңгені құрады. 2019 жылы банк секторының активтері 1,8 трлн. теңгеге немесе 7,5%-ға ұлғайып, 25,6 трлн. теңге болды. Сақтандыру ұйымдары активтерінің

жиынтық көлемі 3,8%-ға өсіп, 856,5 млрд. теңгені құрады. Зейнетақы жинақтарының мөлшері 2019 жылы 857,1 млрд. теңгеге немесе 14,7%-ға ұлғайып, 6,7 трлн. теңгені құрады[3].

2019 жылы резиденттердің депозиттік ұйымдардағы депозиттерінің көлемі 13,7%-ға – 18,2 трлн. теңгеге дейін ұлғайды. Ұлттық валютадағы депозиттердің ұлғаюы және шетел валютасындағы салымдардың қысқаруы депозиттердің долларлану деңгейінің 69,0%-дан 54,6%-ға дейін төмендеуіне алып келді. Бұл ретте 2019 жылы банктік емес заңды тұлғалардың депозиттері 12,5%-ға – 10,3 трлн. теңгеге дейін, ал жеке тұлғалардың депозиттері 15,4%-ға – 7,8 трлн. теңгеге дейін ұлғайды. Банктердің экономиканы кредиттеу көлемі 2019 жылы 1,5%-ға – 12,9 трлн. теңгеге дейін ұлғайды. Ұлттық валютадағы кредиттер 3,2%-ға – 8,7 трлн. теңгеге дейін ұлғайды, ал шетел валютасындағы кредиттер 1,9%-ға – 4,2 трлн. теңгеге дейін төмендеді. Кредиттердің долларлану деңгейі 33,7%-дан 32,6%-ға дейін төмендеді.

2019 жылы банкаралық ақша аударымдары жүйесі мен банкаралық клиринг жүйесі арқылы 590,7 трлн. теңге сомаға 35,3 млн. транзакция жүргізілді. 2018 жылмен салыстырғанда төлем жүйелеріндегі төлемдер саны 0,63%-ға ұлғайды, төлемдер сомасы 2,5 есе өсті. Эмиссияланған және таратылған төлем карточкаларының жалпы саны 2019 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 15,7 млн. бірлікті құрады, пайдаланылған төлем карточкаларының орташа саны 2018 жылы 8,0 млн. бірлікті құрады, бұл 2017 жылғы тиісті көрсеткіштен 11,3% асады. Ұлттық Банктің жиынтық алтын-валюта резервтері бір жылда 1,7 млрд. АҚШ долларына немесе 6,0%-ға ұлғая отырып, 2019 жылдың қорытындысы бойынша 29,5 млрд. АҚШ долларын құрады.

Қазақстан Республикасының Ұлттық қоры портфелінің нарықтық құны 2019 жылдың қорытындысы бойынша 64,2 млрд. АҚШ долларын құрады. Ұлттық қор портфелінің кірістілігі 0,84%-ды құрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Ильясов А.А. Денежно-кредитная политика : учебное пособие -Алматы: Экономика, 2017.
2. Хамитов Н.Н. «Банк ісі», Алматы, 2015.
3. Банк ісі: Оқулық / Жалпы ред.басқарған Ғ.С. Сейтқасымов. – Астана. – ҚазЭҚХСУ: БПО, 2018. – 586 б.

УДК 339.13

ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ

Балкибеков Р.Д. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада нарық құрылымының маркетингтік зерттеулерінің компания қызметінің экономикалық тиімділігіне әсеріқарастырылған.

The article examines the impact of market research on the economic efficiency of the company's activities.

Широкое использование современных технологий, особенно IT-технологий, оказывает огромное влияние на развитие экономики. Каждая компания стремится найти новые рынки сбыта. В настоящее время одним из способов их увеличения является Интернет. Стратегия развития компании во Всемирной Паутине-это один из самых эффективных способов продвижения продукции, улучшения имиджа и развития для любой организации. Благодаря появлению новых технологий расширяются масштабы и скорость международной торговли. Понятие "бренд" начинает играть второстепенную роль, с появлением социальных сетей, форумов и блогеров спрос на тот или иной товар начинает формировать мнение потребителей, оставивших свои отзывы "в сети". С внедрением новых технологий и улучшением логистики процесс покупки товаров из другой страны стал проще и, как следствие, популярнее. С каждым годом большую долю в развитии мировой торговли занимает интернет-торговля в Интернет-маркетинге [1].

Существует несколько подходов к определению интернет-маркетинга. Рассмотрим некоторые из них: "Интернет-маркетинг-это комплекс мероприятий по изучению целевой аудитории, привлечению ее на сайт и превращению в клиентов компании, что позволяет решить данную задачу". Интернет-маркетинг направлен на успешную реализацию маркетинговой стратегии компании, включающей исследования, продвижение, продажу продукции, а также формирование и поддержание лояльности клиентов и партнеров с использованием современных интернет-технологий. Таким образом, интернет-маркетинг относится к набору традиционных маркетинговых мероприятий, используемых в Интернете.

В целом, целью интернет-маркетинга является продвижение товаров и услуг через Интернет. В этом случае можно использовать различные инструменты и механизмы, такие как: контекстная реклама, SEO оптимизация, создание сайтов, интернет-магазины, отправка электронной почты, доски объявлений в интернете и т. абсолютным преимуществом использования интернет-маркетинга является высокая точность определения целевой аудитории, поскольку, оптимизируя поисковые системы по запросам клиентов, можно определить продукт, который в данный момент необходим человеку, и показать ему рекламу. Также в продвижении товара отсутствует ссылка на место, т.можно привлечь большую аудиторию, расширить емкость рынка, реклама через Интернет-это бюджетный вариант для рекламодателя и его эффективность легко отслеживать через систему аналитиков (различные счетчики, Яндекс Метрика, GoogleAnalytics).

Началом развития Интернет-маркетинга можно считать 1990-е годы, когда Интернет широко внедрялся в жизнь людей. Затем одним из этапов развития этого направления стал 1996 год, когда крупные корпорации, такие как Google, Overture, Yahoo, стали размещать рекламу в поисковых системах одним щелчком мыши. В 2001 г. Д. Салливан ввел понятие "поисковый маркетинг", после чего большое внимание уделялось оптимизации сайта.

Понятие интернет-маркетинга для Казахстана является новым и получило широкое распространение только в последние годы. Есть несколько причин, по которым этот вид маркетинга в стране будет широко использоваться позже. Одним из главных факторов не является широкое использование интернета среди широких слоев населения, такая тенденция была вызвана слишком большой территорией Казахстана, а также слишком низкой плотностью населения. Тем не менее, Интернет-маркетинг стал развиваться быстрее, о чем свидетельствуют данные Всемирного банка. На 2018-2019 Годы. Рост пользователей глобальной сети превысил 20%, а затем и 50%. В этом случае появляется возможность продвижения товаров и услуг через Интернет с помощью интернет-маркетинга. В 2018 году Министерство связи и информации Республики Казахстан примет решение об отмене платы за подключение, что значительно снизит стоимость как минуты разговора по мобильному телефону, так и одного мегабайта интернет-трафика [2].

Так, в 2017 году средняя стоимость МБ составила 21,2 тенге; в 2018 году – 17,83 тенге; в 2019 году – 9,93 тенге; в 2020 году – 2,07 тенге. Таким образом, произошло увеличение потребления интернет-трафика, что мы видим на рис. 3. Если в 2017 году максимальный объем трафика, используемого одним человеком для абонентов сети Altel, составлял 12 МБ, то в 2020 году этот объем увеличится более чем в 91 раз, что составляет 1097 МБ в месяц. Можно предположить, что из-за снижения стоимости одного мегабайта произошло не только увеличение потребления трафика, но и увеличение числа пользователей Интернета, используя корреляционный анализ, чтобы убедиться в этом прогнозе, рассмотрим зависимость между средней стоимостью одного мегабайта и количеством пользователей на сто человек.

Сейчас, благодаря появлению различных гаджетов и низкой стоимости трафика, уровень использования в продвижении торговли и рекламы через интернет в Казахстане растет. По данным агентства интернет-маркетинга Netpeak, на территории Республики Казахстан насчитывается десять сайтов, входящих в десятку лучших поисковых систем, к которым, благодаря хорошей SEO-оптимизации, относятся: "youtube.com; Wikipedia.org; vk.com; mail.ru; facebook.com; kinopoik.ru; nur.kz - Не знаю, - сказал он. K3; google.com; zakon.kz».

"Согласно рейтингу SimilarWeb, самыми популярными платформами в Казахстане являются социальные сети (Вконтакте, Одноклассники, Facebook), поисковые системы (Google, Яндекс) и портал Mail.ru, а также видеохостинг YouTube. Однако в топ-10 любимых сайтов страны вошли представители и других категорий. Например, китайская торговая платформа Aliexpress занимает 8-е место, а портал местного самоуправления-9-е Kolesa.kz рейтинг покрывается сервисом обмена видеоконтентом Instagram. Пока интернет используется в основном для свободного времени, но в ближайшем будущем можно ожидать, что он станет одним из наиболее часто используемых направлений бытовых услуг-от покупки билетов до интернет-банкинга.

Кроме того, пользователи активно торгуют в интернете. Хотя доля онлайн-продаж в стране составляет всего 1% от общего объема розничного

рынка, объем электронной коммерции составляет около 1,5 млрд долларов и ежегодно увеличивается на 25%. Однако закупки осуществляются в основном за рубежом-доля национальных магазинов составляет всего 10%. Это означает, что на арене должно появиться много местных игроков"[3].

Так, на данном этапе можно отметить динамичный рост пользователей сети и, как следствие, необходимость продвижения компаний через Интернет. В Казахстане существует множество проблем, препятствующих развитию интернет-маркетинга: большая территория и низкая плотность населения, низкое количество квалифицированных специалистов в области интернет-маркетинга, низкое доверие населения Казахстана к интернет-магазинам, относительно низкое качество продаж интернет-сайтов и др. Но в связи с ростом числа пользователей сети, а также снижением стоимости интернет-трафика появилась возможность продвижения как товаров, так и услуг посредством интернет-маркетинга. Появилось множество инструментов, позволяющих развивать Интернет-маркетинг. В Казахстане этой возможностью пользуются несколько компаний, о чем свидетельствует наличие зарубежных сайтов на Топ-страницах. Эта тенденция заключается в том, что стоимость одного клика для контекстной рекламы ниже. Казахстанские интернет-пользователи используют интернет для покупок, но в основном предпочитают зарубежные сайты, такие как китайский Aliexpress, taobao или американский ebay, что свидетельствует о слабом развитии казахстанского интернет-маркетинга. Тем не менее, именно торговый сектор, несмотря на кризисы, демонстрирует ежегодный рост, что свидетельствует о перспективах развития как казахстанского интернет-рынка, так и интернет-маркетинга в Казахстане.

Список использованной литературы

1. Березин И.С. Маркетинговые исследования. Инструкция по применению. 3-е изд., пер. и доп. / И.С. Березин. — Люберцы: Юрайт, 2017. — 383 с.
2. Галицкий Е.Б. Маркетинговые исследования. теория и практика 2-е изд., пер. и доп. учебник для вузов / Е.Б. Галицкий, Е.Г. Галицкая. — Люберцы: Юрайт, 2016. — 570 с.
3. Герасимов Б.И. Маркетинговые исследования рынка: Учебное пособие / Б.И. Герасимов, Н.Н. Мозгов. — М.: Форум, 2018. — 336 с.

УДК 338.43

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА АГРАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Баскакова – Третьякова О.В. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада аграрлық кәсіпорында кадрларды басқарудың тиімділігін арттыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the efficiency of Personnel Management at an agricultural enterprise.

Достижение высокого уровня жизни населения имеет приоритетное значение в экономическом развитии страны, которое во многом зависит от

наличия продовольствия, степени развития сельскохозяйственного сырья и производства продовольствия. Отсюда следует, что центральным звеном в экономической деятельности страны и ее регионов является эффективное развитие сельскохозяйственного производства.

Роль агропромышленного комплекса как многофункциональной системы следует рассматривать с экономической, социальной, экологической и политической точек зрения.

Обеспечение эффективного развития сельскохозяйственного производства обусловлено рядом серьезных проблем, связанных со спецификой аграрного сектора экономики, отсутствием накопленного опыта реализации его функционирования и развития в конкурентных условиях. На современном этапе эффективное развитие сельскохозяйственного производства в северных регионах страны предполагает использование принципиально иных подходов к организации и управлению производством с учетом региональных особенностей.

В сельском хозяйстве необходимо найти новые подходы к изучению проблем формирования и эффективного развития аграрного рынка в контексте дальнейшего развития рыночной экономики. На региональном уровне недостаточно изучены закономерности развития аграрного рынка и формирования новых экономических отношений хозяйствующих субъектов, соответствующих уровню развития рыночной экономики. В результате необходимо критически оценить текущую экономическую ситуацию в сельскохозяйственном производстве Северного Казахстана и обосновать пути повышения его экономической эффективности.

1. Стратегической целью государственной политики в сфере агропромышленного комплекса является повышение стабильности и эффективности сельскохозяйственного производства и создание на этой основе необходимых организационно-экономических условий для насыщения рынка продовольствием, улучшения основных социальных параметров жизни на селе. Для достижения стратегической цели.

2. Совершенствование институционально-экономической структуры сельского хозяйства, которое должно осуществляться по следующим приоритетным направлениям развития эффективного механизма управления: формирование рыночного мировоззрения и мышления собственника как основных условий эффективного управления аграриями; финансовое оздоровление сельхозтоваропроизводителей; внедрение оптимальных моделей внутренних отношений, форм организации производства и труда; передача имущества обанкротившихся предприятий собственникам, способным организовать эффективное производство.; привлечение к работе на селе кадров с высокой профессиональной подготовкой, деловыми качествами и адаптированных к рыночным изменениям; приведение структуры производства в соответствие с требованиями рынка и общеэкономическими условиями; совершенствование системы государственной поддержки агропромышленного производства .

3. Развитие межхозяйственной кооперации и вертикальной интеграции в сельском хозяйстве, предусматривающие следующие приоритетные направления деятельности: сельскохозяйственная производственная кооперация по производству, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции; сельскохозяйственные кредитные кооперативы; потребительские кооперативы по реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной в личных подсобных хозяйствах; развитие агропромышленных структур, координирующих эффективное производство, заготовку, транспортировку, переработку и реализацию продукции на основе взаимовыгодных отношений.

4. Организация рынков сельскохозяйственной продукции, в том числе: создание эффективного рынка финансовых и технологических ресурсов; создание устойчивой цепочки продвижения продукции от производителя к конечному потребителю через горизонтальную и вертикальную интеграцию производства и сбыта; закупочные и товарные интервенции [1].

Для обеспечения дальнейшего эффективного развития сельскохозяйственного производства в Северном Казахстане предлагаются следующие меры: повышение инвестиционного потенциала и эффективности производства; финансовая поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей; стимулирование развития агролиза; повышение рентабельности сельского хозяйства; использование кластерных инициатив; научное обеспечение отраслей АПК и внедрение инновационных технологий; развитие социальной инфраструктуры; повышение уровня и качества жизни населения сельских территорий.; экономическая охрана земель сельскохозяйственного назначения; развитие экологического агропромышленного комплекса; повышение качества сельскохозяйственной продукции.

В современных условиях нарушение пропорций межотраслевого обмена ставит сельское хозяйство в состояние технического и технологического отставания по сравнению с предприятиями других отраслей экономики.

Поэтому необходима активная государственная политика по "балансированию альтернатив" ценам на продукцию в различных отраслях промышленности на основе научно обоснованных расчетов и опыта зарубежных стран.

Для улучшения технической оснащенности труда необходимо стимулировать качественный рост технической оснащенности сельскохозяйственного производства, что:

- расширение рынка лизинговых услуг, в том числе вовлечение отрасли животноводства в лизинговые программы;
- развитие МТС и сервисных центров в рамках региональных целевых программ;
- модернизация оборудования сельскохозяйственных перерабатывающих предприятий;
- государственная поддержка обеспечения технологического перевооружения предприятий сельскохозяйственного машиностроения.;

- развитие перспективных направлений производства сельскохозяйственной техники с учетом потенциального спроса сельхозтоваропроизводителей;

- Содействие созданию на базе МТС мастерских по механизации трудоемких процессов в животноводстве.

Важным элементом эффективного управления является повышение концентрации и углубление специализации производства, т. е. переход к среднему и крупному производству[2].

- В животноводстве мы предлагаем следующие меры в этом направлении: содействие объединению мелких товаропроизводителей в кооперативы путем предоставления кредитов на приобретение специального технологического оборудования, транспортных средств, небольших цехов по первичной переработке животноводческой продукции и сырья; субсидирование закупки высокопродуктивных племенных животных и стоимости кормов;

- В условиях рыночной экономики устойчивое положение любого предприятия на рынке товаров и услуг определяется уровнем конкурентоспособности, который во многом зависит от качества выпускаемой продукции;

- Для мониторинга качества сельскохозяйственной продукции и оценки рисков безопасности на крупных сельскохозяйственных предприятиях целесообразно создание специализированных служб менеджмента качества, которые должны выполнять следующие функции;

- Разработка политики предприятия в области повышения качества выпускаемой продукции; поддержание качества выпускаемой продукции на уровне, соответствующем требованиям стандартов;

- Организация контроля за технологическими процессами; разработка мероприятий по снижению себестоимости сельскохозяйственной продукции на этапах производства, хранения, переработки и реализации;

- Для обеспечения дальнейшего экономического развития агропромышленного комплекса Северного Казахстана предлагаются следующие меры;

- Полное наименование сельскохозяйственных товаропроизводителей на основе предоставления льготных кредитных ресурсов; развитие сети микрокредитных организаций в сельской местности; упрощение доступа экономически активного сельского населения к кредитным ресурсам;

- Повышение инвестиционного потенциала предприятий аграрного сектора экономики, осуществляемое на основе: конкурентного подхода к финансированию инвестиционных проектов; создания условий для формирования новых источников инвестиционных и кредитных ресурсов, в том числе инвестиционного страхования и разработки механизмов гарантирования возврата кредитов; погашения части процентной ставки по коммерческим инвестиционным проектам за счет средств республиканского бюджета;;; создание благоприятного инвестиционного климата в агропромышленном

комплексе путем участия в республиканских и международных выставках инвестиционных проектов; централизация инвестиций по приоритетным направлениям, определенным в целевых программах.

Список использованной литературы

1. Кондратьев Н.Д. О крупно-крестьянских хозяйствах / Н.Д. Кондратьев, Н.П. Макаров. — Ч. 2. — М., 2017.
2. Байдыбекова С.К. Экономическая эффективность различных форм хозяйствования в аграрной сфере (на материалах Алматинской области): автореф..... канд. экон. наук. / С. К. Байдыбекова. — Алматы, 2018. — 33 с.

УДК 336.77

РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА КАЗАХСТАНСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

Бахыт А.Б. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстандық қаржы нарығында факторингтік компаниялардың қызметін дамыту мәселелері қарастырылған.

The article discusses the development of factoring companies ' activities in the Kazakhstan financial market.

В условиях дефицита инвестиций все более актуальными становятся новые, нетрадиционные источники денежных ресурсов. Одним из наиболее перспективных финансовых продуктов в последние годы является факторинг, который широко используется в западной практике. Она возникла на основе обычного товарного кредитования, но имеет свои особенности. Как самостоятельный финансовый продукт он сформировался в середине XX века.

Термин "факторинг" происходит из английского языка. В переводе с английского слово "фактор" означает посредник, посредник. Первоначальным условием развития факторинга было совершенствование различных форм товарного кредитования. Согласно историческим данным, некоторые особенности факторинга существовали еще во времена Вавилонской Империи. Факторинговые операции в их современном виде осуществлялись в Англии такой организацией, как Дом факторов. Несмотря на попытки внедрения и развития факторинговых услуг, принятые во многих странах, рынок факторинга начал развиваться в начале 2000-х годов [1].

В соответствии с Гражданским Кодексом Республики Казахстан факторинг - это договор финансирования путем предоставления денежного требования, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать денежные средства в распоряжение другой стороны (клиента), а клиент обязуется передать или передать финансовому агенту свое денежное требование к третьему лицу, возникающее из отношений клиента (кредитора) с этим третьим лицом (должником). Другое определение факторинга дано в Конвенции УНИДРУА о международном факторинге.

"Договор факторинга" означает договор, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым:

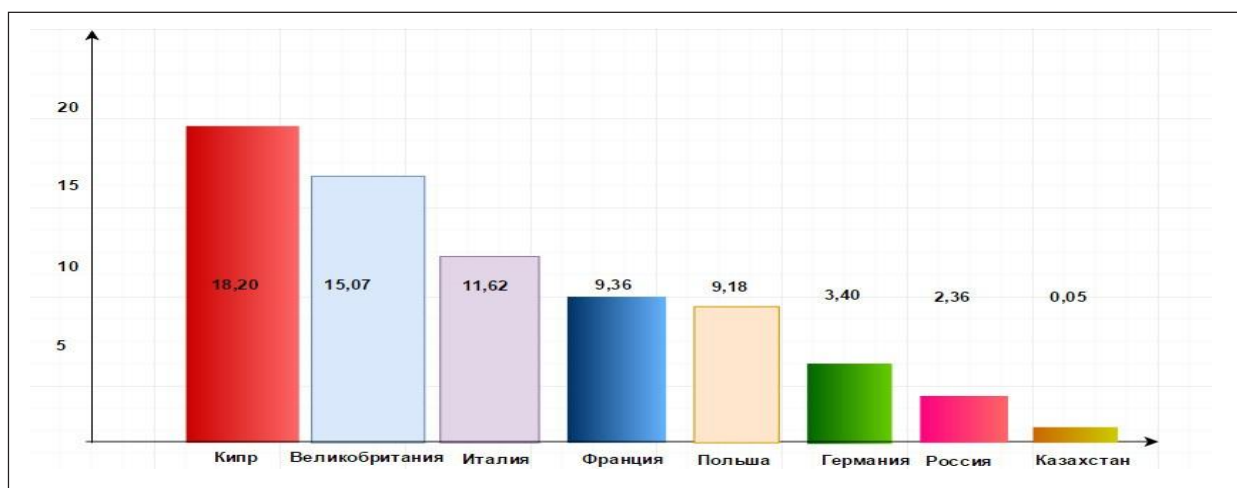
а) дебиторская задолженность, возникающая в результате реализации товаров, заключенных между поставщиком и его покупателем (дебитором), может быть переведена или уменьшена на другой фактор, возникающий главным образом в результате реализации товаров, приобретенных для личных, семейных или бытовых нужд;

б) фактор выполняет по крайней мере две из следующих функций::

- финансирование поставщика, включая кредиты и досрочные платежи;
- ведение дебиторской задолженности (ведение бухгалтерской книги);
- взыскание дебиторской задолженности;
- защита от ошибок при погашении задолженности должниками;

а) уведомление о передаче дебиторской задолженности направляется должникам.

Факторинг как финансовый инструмент появился в Казахстане сравнительно недавно. Рынок факторинговых услуг в Республике Казахстан начал формироваться в 2015-2016 годах. Опыт зарубежных стран показал, что факторинг зарекомендовал себя как эффективный финансовый инструмент. На мировом рынке объем факторинговых операций оценивается в 260-270 миллиардов долларов в год. Потенциал рынка факторинговых услуг на мировом рынке определяется отношением оборота факторинга к ВВП страны. Лидерами по факторингу являются Кипр, Великобритания, Италия и Франция. Потенциальный оборот факторинговых услуг в Казахстане составляет 0,05%.



Согласно данным АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»: <http://www.damu.kz/>

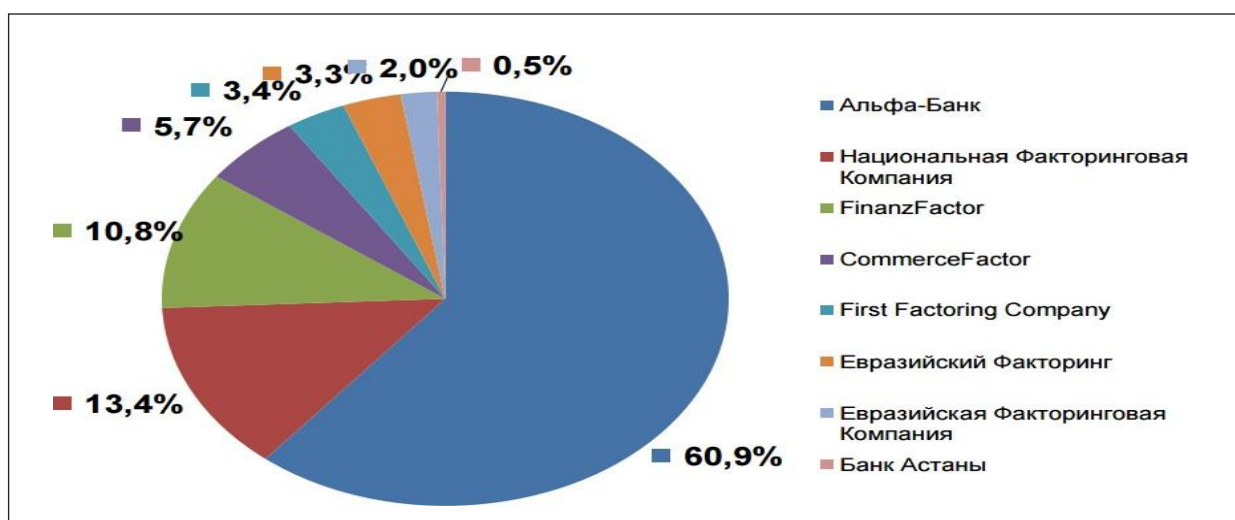
Рисунок 1- Доля факторинговых услуг от ВВП в различных странах, %

Международная ассоциация International Factors Group дает позитивный прогноз развития факторингового сектора Казахстана. По оценкам экспертов International Factors Group, объем казахстанского факторингового рынка можно оценить в 2 2 млрд долларов, в Казахстане мало спроса на эти услуги, что связано с недостаточным интересом предпринимателей, их недоверием и незнанием нетрадиционных методов финансирования. Также одним из

факторов, сдерживающих развитие факторинга, является то, что в Казахстане невозможно оценить фактический размер факторингового портфеля, данные не публикуются в отчетах уполномоченных органов, отчетах коммерческих банков, факторинговых компаний. Национальный банк не регулирует этот вид деятельности. На территории Республики Казахстан с факторами предоставляются два вида факторных услуг: с регрессией и без регрессии. В случае регресса задолженность покупателя списывается при условии, что факторинговая компания может отозвать свое требование к поставщику, если платеж от нее не поступит в установленный срок. Также распространено деление факторинга на открытый и закрытый. Когда он открыт, покупатель письменно уведомляется о том, что его задолженность передана факторинговой компании, и подписывает уведомление [2].

Рынок покупателей и поставщиков в Казахстане относительно невелик. Сегодня факторинговые услуги предоставляют специализированные компании:

"Национальная факторинговая компания", "ffii-nanzFactor", "CommerceFactor", "первая Факторинговая компания", "Евразийский факторинг", "Евразийская факторинговая компания".



Согласно данным АО «Фонд развития предпринимательства «Даму»: <http://www.damu.kz/>

Рисунок 2 - Основные игроки рынка факторинговых услуг РК

Общий портфель участников национальной факторинговой ассоциации (НФА) по состоянию на 1 января 2018 года достиг 1,32 млрд тенге. По открытой информации банков, в начале октября 2018 года факторинговые услуги оказывали только четыре банка: Банк Астаны, Евразийский банк, Капитал Банк Казахстан и Альфа - Банк Казахстан. В этой связи Евразийский банк предлагает широкий спектр инструментов факторинга: факторинг закупок, факторинг без регресса, финансирование дебиторской задолженности, поручительство покупателей, факторинг экспортных операций, финансирование заказов, портфельное финансирование [3].

Некоторые банки рассматривают факторинг как рискованный инвестиционный инструмент, поскольку залог предоставляется в виде дебиторской задолженности, которая не всегда имеет высокую стоимость. Практически все банки, занимающиеся факторингом, признают, что основной причиной слабости факторинговых позиций является недоверие предпринимателей к данному виду инструментов, а также отсутствие существенной государственной поддержки. Именно государственное регулирование может стимулировать дальнейшее развитие факторинга на финансовом рынке Казахстана. Любая программа государственной поддержки будет стимулировать развитие рынка факторинговых услуг.

В Казахстане в 2019 году Фонд "Даму" запустил две новые программы поддержки МСБ: кредитование предпринимателей с использованием факторинга и финансирование франчайзинговых проектов. В рамках программы кредитования с использованием факторинга государственные средства предоставляются банкам или факторинговым компаниям при условии финансирования ими операций казахстанских производителей. Ставка может быть такой же, как и ставка, предлагаемая фондом "Даму" (не более 7% для конечного потребителя). Фактор или банк покупает дебиторскую задолженность дистрибьюторов или розничных сетей производителям за выделенные деньги по ставке 7% годовых. В таких случаях при заключении договора предусматривается продление срока оплаты в 1,5-2 раза по сравнению с обычными товарами, что характерно для товаров данной категории. Эта программа позволит значительно увеличить долю рынка факторинговых услуг.

Дальнейшее развитие рынка факторинга во многом зависит от состояния экономики и эффективности работы участников рынка. Одной из важнейших проблем специализированных компаний является отсутствие финансирования. Факторы отметили, что помимо банковского финансирования нет никаких других возможностей финансирования. Рынок кадров для специалистов факторинга очень мал. Единодушное мнение участников рынка существенно тормозит развитие факторинга и отсутствие специализированного законодательства.

Но рынок факторинга имеет значительный потенциал роста и в будущем может стать достаточно масштабным. Безусловно, факторами роста являются повышение знаний менеджмента предприятий, стабильная ситуация в стране, реализация государственных программ, Развитие нормативного законодательства, а также повышение прозрачности этого рынка.

Список использованной литературы

1. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и банки. — 2016. — № 15.
2. Алексанова Ю.А. Международный факторинг: проблемы валютного регулирования и контроля // Финансы. — 2015. — № 8.
3. Алексанова Ю.А. Проблемы сущности правоотношений финансирования под уступку денежного требования // Юрист. — 2017. — № 12.

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Бейсенова М.У.

Мирас Университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассмотрены современные методы оценки инвестиционных проектов. Дается описание этапов инвестиционного процесса. Более подробно рассмотрены основные методы оценки инвестиционного проекта: статистические, динамические и альтернативные. Представлены риски инвестиционного проекта, а также источники информации и данных для расчета.

This article discusses modern methods for evaluating investment projects. The description of the stages of the investment process is given. The main methods of evaluating an investment project are considered in more detail: statistical, dynamic and alternative. The risks of the investment project, as well as sources of information and data for the calculation are presented.

Кәсіпорын қызметіндегі маңызды бағыт инвестициялық саясатты қалыптастыру және іске асыру болып табылады. Инвестициялық жобалардың тиімділігі кәсіпорынның дамуына және оның қаржылық жағдайына әсер етеді. Сондықтан инвестициялық жобаларды бағалау әдістері туралы мәселе қазіргі уақытта өте өзекті болып табылады, өйткені инвестициялар тарту кәсіпорынның мақсаттарына қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Бағалаудың мақсаты жоба инвесторының талаптарына байланысты өзгеруі мүмкін, мысалы, мемлекет үшін бұл әлеуметтік жағдайды жақсарту болуы мүмкін, кәсіпкерлер үшін бұл табыс және т. б. инвестициялық процестің өзі 3 кезеңнен тұрады:

1. Инвестициялаудың мақсаты мен бағытын айқындау (инвестициялау туралы шешім қабылданады).

2. Жобаға тікелей инвестициялау.

3. Жобаның өтелу кезеңі және инвесторға жоспарланған кірістілік нормасын қамтамасыз ету.

Сәтті инвестициялау кезінде барлық мақсаттарға қол жеткізіледі, барлық инвестициялық шығындар өтеледі. Қазіргі экономикада инвестициялық жобаларды бағалаудың көптеген әдістері бар, олардың ішіндегі ең тиімдісі: статикалық, динамикалық, балама.

Әр әдіс өзінің артықшылықтары мен кемшіліктеріне ие. Статистикалық әдіс есептеулердің қарапайымдылығымен және көрінуімен сипатталады. Сонымен қатар, өтемділіктің нормативтік мерзімін салыстыру базасын таңдау субъективті болып табылады. Бұл әдіс өтелу мерзімінен тыс жобаның кірістілігін ескермейді, сондықтан жобаларды бірдей өтелу мерзімімен, бірақ жобаны іске асырудың әртүрлі мерзімдерімен салыстыру кезінде қолдануға болмайды. Сонымен қатар, бұл әдіс жаңа өнімдерді жасауға байланысты инновациялық жобаларды бағалай алмайды [1].

Динамикалық (дисконтталған) әдістер ақшаның уақытша құны тұжырымдамасына негізделген. Инвестициялық шешімдер қабылдаудың отандық және шетелдік практикасында көрсеткіштерді есептеуге негізделген инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалаудың классикалық,

дисконтталған әдістері кеңінен таралды: инвестициялардың таза ағымдағы (келтірілген) құны (NPV); инвестициялардың рентабельділік индексі есептеу әдісі (PI); инвестициялардың кірістілігінің ішкі нормасын есептеу әдісі (IRR); инвестициялардың өтелімділігінің дисконтталған мерзімін есептеу әдісі (DPP); түрлендірілген ішкі кірістілік нормасын есептеу әдісі (MIRR).

Бұл әдістер тобы күрделі және әртүрлі аспектілерді ескеру қажеттілігімен сипатталады. Әдетте олар ұзақ мерзімді инвестициялық жобаларды бағалау үшін қолданылады, оларды жүзеге асыру барысында қосымша инвестицияларды қажет етеді.

Динамикалық әдістерді қолданған кезде маңызды компонент кірістер мен шығыстарды нақты мәндерге жақындатуға мүмкіндік беретін дисконттау ставкаларын іздеу болып табылады. Дисконттау-бұл ақша ағынының болашақ құнын ағымдағы құнға айналдыру процесі. Дисконттау мөлшерлемесін таңдағанда инфляцияны, инвестиция үшін барлық қаражат көздерінің құнын және ықтимал тәуекелдерді ескеру қажет.

Таза дисконтталған табыс (Net present value, NPV). Бұл көрсеткіш Компания капиталының тікелей өсуін көрсетеді, сондықтан акционерлер үшін бұл ең маңызды. NPV оң мәні инвестициялық жобаны қабылдау өлшемі болып табылады. Егер бірнеше жобадан таңдау жасау қажет болса, NPV үлкенірек жобаға артықшылық беріледі. Таза дисконтталған кірістің шамасы есепті кезең ішінде жобаны іске асыру процесінде жүргізілетін шығыстар мен кірістердің дисконтталған ақша ағындарының айырмасы ретінде есептеледі. Есептеу үшін бастапқы инвестициялардың мөлшерін, белгілі бір уақытта инвестицияларды сатудан түскен ақша ағынын, есептеу қадамын (ай, тоқсан, жыл) және дисконттау мөлшерлемесін білу қажет.

NPV теріс мәні инвестициялау туралы шешім қабылдаудың мүмкін еместігін көрсетеді.

Инвестициялық рентабельділік индексі (Profitability index, PI). Бұл көрсеткіш бойынша ақша ағымының ағымдағы құнының бастапқы инвестицияларды ескере отырып, ақша ағымының таза ағымдағы құнына қатынасы түсініледі. Есептеу формуласында кәсіпорындардың инвестициялары, уақыт өте келе кәсіпорынның ақша ағымы, дисконттау мөлшерлемесі және жинақталған ағынның сальдосы сияқты мәндер қолданылады.

Егер есептеу кезінде PI мәні бірліктен үлкен болса, онда жоба қабылдануы керек, егер аз болса — қабылданбауы керек. Критерий NPV көрсеткіштері бірдей, бірақ талап етілетін инвестициялардың әртүрлі көлемдері бар бірнеше жобаны таңдау кезінде маңызды.

Рентабельділіктің ішкі нормасы (Қайтарылудың ішкі коэффициенті, IRR) немесе инвестициялардың ішкі кіріс нормасы - жобаның NPV нөлге тең болатын дисконттау мөлшерлемесінің мәні. Бұл коэффициентті есептеу жоба бойынша шығындардың рұқсат етілген ең жоғары деңгейін анықтау үшін қажет. Мысалы, егер жоба коммерциялық банктен несие арқылы қаржыландырылса, онда IRR банктік пайыздық мөлшерлеме деңгейінің жоғарғы шегін көрсетеді, оның асып кетуі инвестициялық жобаны тиімсіз етеді.

Рентабельділіктің түрлендірілген ішкі нормасы (Modified internal rate of return, MIRR) ақша қаражатының бірнеше рет жылыстауы жағдайында, мысалы, жылжымайтын мүлік объектісін ұзақ мерзімді салу кезінде туындауы мүмкін рентабельділіктің ішкі нормасының кемшілігін жоюға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда қайта инвестициялау тәуекелсіз ставка бойынша жүргізіледі, оның шамасы нарықты талдау негізінде анықталуы мүмкін.

Инвестицияның дисконтталған өтелу мерзімі (дисконтталған payback period, DPP) өтелу мерзімін есептеудің статикалық әдісінің кемшіліктері жоқ, өйткені ол уақыт бойынша ақша құнын ескереді. Дисконттау жағдайында өтелу мерзімі артады және РР критерийі бойынша қолайлы жоба DPP бойынша қолайсыз болуы мүмкін. Өтелу кезеңін анықтау рентабельділіктің ішкі формасына немесе таза ағымдағы құнға қатысты көмекші болып табылады.

Іс жүзінде есептеу күрделілігіне байланысты кіріс мөлшерін анықтау әдістерінде қиындықтар бар, олар негізінен техникалық сипатта болады (есептеулер теріс болуы мүмкін, бұл есептеу ерекшелігі болады). Сондай-ақ, жобалардың тиімділігін бағалау кезінде таза дисконттық кірісті пайдаланудың дұрыстығы туралы мәселе нашар дамыған, мысалы, егер таза дисконттық кіріс оң болса, қаншалықты төмен болса да, жоба әрқашан тиімді болып саналады [2,3].

Инвестициялық жобаларды бағалаудың баламалы әдістері:

- түзетілген келтірілген құн әдісі;
- қосылған құн әдісі;
- нақты опциялар әдісі.

Түзетілген ағымдағы құн әдісін қолданған кезде барлық ақша ағындары бірнеше компоненттерге бөлінеді және әрқайсысы жеке қарастырылады, ал тәуекелдерді сақтандыру құнын, Мемлекеттік және муниципалды субсидиялар мен жеңілдіктерді ескереді. Бұл әдіс әр түрлі қаржыландыру көздері мен стандартты емес салық салу жобаларын бағалау үшін өте ыңғайлы.

Бұл әдістің кемшілігі-бағалау үшін көптеген қосымша ақпарат қажет. Таза құн (NPV) және келтірілген құн (PV) ретінде есептеледі [4].

Қосылған құн әдісі инвестициялардың кірістілігі капиталдың орташа өлшенген құнынан асып кетуіне негізделген. Модельдің артықшылығы-бұл инвестициялық жобаларда қаражаттың тиімсіз пайдаланылуын анықтауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда модель ақша ағындарының болжамды деректерін ескермейді. Уақыт факторы мен нақты уақыттағы ақша құнын ескеретін күрделі ақша ағындары бар жобалар үшін кейбір көрсеткіштерді дұрыс есептеу қаупі бар. Бұл екі шаманың айырмашылығы - сатылған дайын өнімнің құны және оны өндіруге жұмсалған өнімдердің құны [5].

Нақты опциялар әдісі-активтерді біраз уақыт құру немесе сатып алу мүмкіндігін ұсынатын ең икемді әдістердің бірі.

Әдістің артықшылығы-бұл жобаның барлық құндылығын бағалауға мүмкіндік береді.

Барлық әдістердің артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Олар қабылданған шешімдердің тиімділігіне кепілдік бермейді, өйткені кез-келген инвестициялық жоба болашаққа бағытталған, бірақ шешім қабылдау қажеттілігі

бүгінде бар, сондықтан кез-келген инвестициялық жоба белгісіздік пен тәуекелдермен байланысты.

Инвестициялық жобаларды бағалау кезінде белгісіздікті есепке алу үлкен маңызға ие. Нақты нәтижелер үшін инвестициялық жобаның белгісіздік дәрежесін анықтау қажет, ол инвестициялық жобаны іске асырудың тек бір нәтижесі болатын толық сенімділіктен, бірнеше мүмкін нәтижелермен белгісіздіктен, әрқайсысын болжауға болатын белгісіздіктен, болжау мүмкін емес және толық белгісіздік бар болатын нұсқаларды анықтау мүмкін емес.

Кез келген белгісіздік жобаны бағалауға әсер етуі мүмкін тәуекелдермен тығыз байланысты. Инвестициялық жобаларда тәуекелдердің бірнеше түрлері бар: экономикалық, қаржылық, экологиялық, әлеуметтік, саяси, заңнамалық, қылмыстық, Климаттық. Инвестициялық жобаларды талдау кезінде тиімділікте ауытқулар тудыруы мүмкін сыртқы факторларды анықтау қажет.

Мұның барлығы ықтимал тәуекелдерді қысқартуға және инвестициялық жобаны іске асыру кезінде шығындарды болдырмауға мүмкіндік береді. Инвестициялық жобаны бағалау әдісін таңдағаннан кейін инвестициялық процестің өзіне назар аударған жөн.

Кез-келген инвестициялық процестің екі құрамдас бөлігі бар, бұл ақша шығыны (ағым) және инвестициядан (ағым) пайдалы әсер алу [6].

Инвестициялық жобаны талдаудың маңызды бөлігін Ақпарат және деректер көздері құрайды.

Инвестицияларды бағалау үшін бастапқы деректерді алуға болады:

- Компанияның қаржылық есептілігі (егер инвестициялау қолданыстағы бизнеске жүзеге асырылса).

- Мемлекеттік ұйымдардың немесе жеке талдау агенттіктерінің, консалтингтік компаниялардың ашық көздерінен алынатын статистикалық деректер.

- Ұқсас жобалар бойынша салыстырмалы зерттеулер (бенчмаркинг).

- Жобаларды іске асырудың әртүрлі кезеңдеріндегі сараптамалық бағалаулар

- Кез-келген қол жетімді көздерден алынған ақпаратқа негізделген жеке зерттеулер.

Сонымен қатар, ұзақ мерзімді инвестицияларды бағалау әр түрлі модельдерді немесе дамудың сценарийлік жағдайларын әзірлеуді қамтуы мүмкін, оларды алу үшін әртүрлі қолданбалы ғылыми салалардың мамандары тартылады.

Осылайша, инвестициялық жобаны бағалау әдісін дұрыс таңдау жобаның тиімділігін дәл бағалауға мүмкіндік береді, бұл кәсіпорын басшылығы мен инвесторларға оның кірістілігі мен сәттілігіне объективті қарауға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Экономическая оценка инвестиций: Учебник / Под ред. Римера М. И.. - СПб.: Питер, 2017. - 16 с.
2. Есипов В.Е. Коммерческая оценка инвестиций / В.Е. Есипов; под ред., Маховикова Г.А. . - М.: КноРус, 2015. - 320 с.

3. Липсиц И.В. Инвестиционный анализ. Подготовка и оценка инвестиций в реальные активы: Учебник / И.В. Липсиц, В.В. Коссов. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с.
4. Маркова Г.В. Экономическая оценка инвестиций: Учебное пособие / Г.В. Маркова. - М.: Курс, 2018. - 320 с.
5. Здоровенин В. В. Хедж-фонды. Инвестиционная деятельность и оценка ее эффективности; ГУ ВШЭ - Москва, 2015. - 140 с.
6. Методы и модели системного анализа. Оценка эффективности и инвестиционных проектов. Системная диагностика социально-экономических процессов. Том 61. Выпуск 3; ЛКИ - Москва, 2011. - 122 с. Сироткин С. А., Кельчевская Н. Р. Экономическая оценка инвестиционных проектов; Юнити-Дана - Москва, 2011. - 312 с.

УДК 330.322

РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА УРОВНЕ КОМПАНИИ В РК

Бекебаева М.О., Арапбаева Ж.Ш., Калыкулов К.М.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Мақалада әртүрлі ғылыми бағыттағы ғалымдардың жаңа зерттеу тақырыбының теориялық аспектілері – әлемдік деңгейде танылған тұрақты даму Тұжырымдамасы қарастырылған. Орнықты дамуға қол жеткізу кез келген елдің стратегиялық міндеті болып табылады және біртұтас процесс ретінде дамуға интегралдық тәсілді көздейді. Қазіргі жағдайда әлемнің кез келген елінің алдында тұрған өзекті міндеттердің бірі тұрақты дамуға қол жеткізу болып табылады. Бұл табиғи ресурстардың табиғи шектеулеріне және қоғам өмірінің нәтижесінен туындаған экологиялық жағдайға әсердің артуына байланысты.

The article deals with the theoretical aspects of a new subject of research by scientists of different scientific fields – the concept of sustainable development, which has received international recognition. Achieving sustainable development is a strategic objective of any country and involves an integrated approach to development as a holistic process. In modern conditions, one of the urgent tasks facing any country in the world is to achieve sustainable development. This is due to the natural limitations of natural resources and the increased impact on the environmental situation caused by the result of the vital activity of society.

Конференция Организации Объединенных Наций по окружающей среде и развитию была созвана в Рио-де-Жанейро 3-4 июня 1992 года с участием глав государств и правительств. Данная Конференция имеет особое значение в решении глобальных проблем современного общества. В тематических направлениях конференции и ее основных документах часто используется понятие "устойчивое развитие", что отражает новую концепцию дальнейшего развития общества. Основной смысл концепции устойчивого развития заключается в удовлетворении текущих потребностей, не угрожающих способности будущих поколений удовлетворять собственные потребности [1]. В связи с этим общество не должно расточительно использовать возможности биосферы, в результате чего невозполнимые природные ресурсы неизбежно истощаются, а вместе с тем наносится ущерб природной среде.

Концепция устойчивого развития получила мировое признание и стала новой формой исследований ученых различных научных направлений. Речь идет о принятии новой парадигмы развития современного общества, важность

которой была неизбежна в силу того, что ее цели были одобрены всеми, но четко сформулированных определений ее сущности, структуры, а также четкого понимания путей ее достижения пока нет. Поэтому изначально встал вопрос о развитии единых понятий, входящих в английский термин "устойчивое развитие", переведенный на русский язык в книге "наше общее будущее" как устойчивое развитие. Кроме того, этот английский термин имеет и другие значения: "долгосрочный", "непрерывный", "усиленный", "защищенный", "поддерживающий".

Термин "устойчивое развитие" в интерпретации комиссии брундтланда обычно относится к идеологии, направленной на регулирование потребления материальных благ современным обществом. Принцип ответственности нынешнего поколения перед будущими поколениями при использовании ресурсов биосферы стал основным направлением государственной политики стран мирового сообщества, этот принцип представляет собой наивысший этап в долговременном становлении заботы цивилизации о растущем воздействии антропогенных факторов.

- Концепция устойчивого развития базируется на следующих основных принципах:

- главное, чтобы жители планеты имели право на здоровую и плодотворную жизнь в гармонии с природой;

- осуществление права на развитие должно учитывать равное удовлетворение потребностей нынешнего и будущих поколений в развитии и благоприятной окружающей среде;

- признание того, что охрана окружающей среды должна быть неотъемлемой частью процесса развития, второе неотделимо от первого;

- сокращение неравенства в уровне жизни граждан мирового сообщества, борьба с бедностью и нищетой с учетом того, что три четверти населения земного шара потребляет лишь треть всего мирового продукта;

- переход к моделям производства и потребления, способствующим достижению устойчивого развития;

- все страны имеют суверенное право на использование природных ресурсов, и они должны соблюдать следующие условия: принимать меры по предотвращению переноса деятельности и веществ, наносящих ущерб окружающей среде и здоровью человека, на территорию других государств; информировать другие государства об угрозах техногенного или природного характера; совершенствовать правовую базу в области природоохранных мер, предусматривающих ответственность и возмещение ущерба, причиненного окружающей среде, и др.

Важным достижением конференции ООН в Рио-де-Жанейро является понимание и признание мировым сообществом проблем окружающей среды и развития современного общества, которые нельзя рассматривать отдельно. В соответствии с решением конференции ООН реализация концепции устойчивого развития возводится в ранг государственной и межгосударственной политики, вопросы охраны окружающей среды становятся

незаменимой проблемой для реализации правительствами стран мира посредством принятия соответствующих национальных планов, а всем правительствам предлагается осуществлять деятельность в рамках разработанных национальных стратегий, направленных на обеспечение условий для устойчивого развития. Национальные планы отражают видение принципов, поставленных целей и задач, а также основные механизмы обеспечения устойчивости во всех аспектах жизни общества и являются одним из наиболее эффективных инструментов перехода к устойчивому развитию.

Эффективность национальных планов зависит от обеспечения комплексного подхода к решению задач экономического, социального и экологического развития государства. В целом эти планы интегрируют документы государственной политики, программы, планы центральных и местных исполнительных органов, национальных компаний и государственных предприятий в общую систему и должны быть реализованы в направлении достижения Целей устойчивого развития.

Казахстан обладает значительным территориально-пространственным, а также уникальным природным, экономическим и демографическим потенциалом, что создает благоприятные условия для осуществления поступательного перехода на путь устойчивого развития.

В Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 14 ноября 2006 года № 216, переход к устойчивому развитию предусматривает достижение стабильности во всех сферах жизнедеятельности путем постепенного устранения несоответствий в экономических, социальных и экологических аспектах развития республики [2]. В 2011 году в связи с переходом Республики Казахстан на новую систему государственного планирования, ориентированную на результат, данная концепция утратила силу [3].

В условиях расширения процессов глобализации и усиления конкурентоспособности национальных экономик актуальным является создание системы государственного планирования, эффективность которой зависит от наличия ресурсов, способности создавать благоприятные условия для такого развития национальной экономики, которое направлено на снижение социального неравенства и не представляет угрозы для окружающей среды. Система государственного планирования – это институт государственного управления, обеспечивающий координацию действий всех государственных органов в области принятия решений. Эта система включает в себя следующие документы::

- Стратегия развития Казахстана до 2030 года;
- Стратегический план развития Республики Казахстан на 10 лет;
- Прогнозная схема территориально-пространственного развития Республики Казахстан;
- среднесрочные и долгосрочные государственные программы (на 5-10 лет);

- прогноз социально-экономического развития на среднесрочную пятилетку;
- программы территориального развития на пятилетний период;
- стратегические планы государственных органов на 5 лет;
- стратегии и планы развития Национальных холдингов, компаний с государственным участием в уставном капитале;
- отраслевые программы;
- Республиканский и местный бюджеты [4].

Формирование концепции устойчивого развития любой страны предполагает ее динамичный переход с местного уровня на национальный. На наш взгляд, достижение устойчивости на государственном уровне с учетом различных уровней ресурсного, экономического, социального, экологического и человеческого потенциала регионов Республики Казахстан невозможно без решения проблем на местном уровне путем формирования концепции региональной устойчивости, которая в дальнейшем превращается в общую концепцию.

У истоков развития теории устойчивости движения нелинейных динамических систем ученый Ляпунов А. М. исследования академика А. А. Андропова внесли значительный вклад в разработку методов расчета нелинейных систем управления [5]. Многие ученые приняли различные подходы, основанные на положениях теории устойчивости механических систем, для определения сущности экономической неустойчивости и путей достижения экономической устойчивости, поскольку проблема устойчивости впервые появилась в механике. Кроме того, в научных кругах термин "экономическая стабильность" трактуется в очень широком контексте, включая баланс спроса и предложения, а также стабильность социально - экономического развития.

При определении значения термина "устойчивость" необходимо учитывать особые особенности, определяемые условиями функционирования и развития системы, доминированием технологической структуры. Изучение специфических особенностей технологических структур связано с развитием науки, так как научно-технический прогресс отражает уровень разработки и внедрения новых конкурентоспособных технологий, оборудования и способов эффективного управления производственной деятельностью. Предшественник теории эволюционной экономики н. д. Кондратьев считал, что важную роль в процессе экономической эволюции играет изменение технологий, определяющих циклический характер экономического развития. Каждая последующая волна технологического развития сопровождается улучшением качественных характеристик существующих технологий и развитием новых технологий, обладающих значительными преимуществами в плане производительности, энергоемкости, материалоемкости, трудоемкости и др. Переход от старого к новому образу жизни оказывает большое влияние на экономическую эффективность отраслей народного хозяйства. Основное внимание в этом теоретическом направлении уделяется процессам

необратимых динамических изменений в системе национальной экономики, которые сопровождаются вытеснением одной доминирующей технологической структуры другой, учет которых важен для поддержания устойчивого экономического развития.

В теории организации устойчивость определяется способностью системы функционировать в состояниях, близких к равновесию, в условиях постоянных внешних и внутренних возмущений [6]. Понимание стабильности имеет двойное значение, поэтому можно выделить следующие типы стабильности:

1. способность системы возвращаться в исходное состояние после выхода из состояния равновесия. Этот тип устойчивости соответствует статическому равновесию и называется стабилизационным сопротивлением.

2. способность системы переключаться со старого на Новое, i.e. in в этом случае система не возвращается в исходное состояние после выхода из равновесного состояния, а переходит на новый уровень равновесного состояния. Этот тип устойчивости относится к динамическому равновесию, которое зависит от динамики процессов в системе, и называется Динамической устойчивостью.

Термин "стабильность" тесно связан с термином "жизнеспособность", который относится к способности системы выдерживать большие сбои и адаптироваться к изменениям экзогенных факторов посредством структурных или функциональных изменений в системе. Показатель адаптации системы показывает не только ее адаптацию на основе изменений структуры или функции системы, но и наличие резервных источников и ресурсов для выполнения таких преобразований.

На современном этапе термины "стабильность" и "устойчивое развитие" широко используются для определения различных направлений общественного развития: устойчивое экономическое развитие, экологическая устойчивость, социальная стабильность, экономическая устойчивость предприятий, стабильность развития отраслей экономики и др. Однако эти термины еще не имеют четких, однозначных определений. В связи с этим их содержание стало предметом дискуссий, исследований и дискуссий в научной сфере.

Категория "устойчивость" рассматривается во многих работах и исследованиях в различных научных областях: экономике, математике, физике, механике, генетике и др. из общей теории систем известно, что для поддержания устойчивости системы необходимы по крайней мере три условия - это механизмы выживания и развития системы, способность природы адаптировать систему и компенсаторные механизмы, введенные природой или человеком в процессе эволюции [7].

Понятие "развитие" определяется как основное качество материи. Ключевая роль в развитии любой системы отводится внутреннему свойству системы, обеспечивающему способность к развитию. Любое внешнее воздействие рассматривается как раздражающий фактор, вследствие чего система отклоняется от своего вектора развития. Включение термина "устойчивое" в понятие "развитие" фундаментальный аспект кардинально

меняет определение, связанное с управлением. Для обеспечения "устойчивого" функционирования и развития системы в условиях внешнего воздействия необходимо иметь эффективный управленческий эффект, направляющий развитие системы по заданной траектории. В связи с этим воздействие на систему на основе управленческих решений способствует ее сохранению на "устойчивой" траектории развития. Этот управленческий эффект становится неотъемлемым свойством, которое индивидуально присуще системе, функционирующей в условиях устойчивого развития.

В теории управления понятие "устойчивость" трактуется шире и подразумевает относительную предсказуемость характерных признаков объекта под воздействием внешних факторов. Этот термин используется для управления различными процессами, включая экономические, политические и социальные. Некоторые объекты могут быть нестабильными с точки зрения возврата к исходным показателям, т.е. уменьшение отклонений после устранения разрушающего воздействия. Кроме того, очевидно, что если тенденция к такой нестабильности предсказуема, и можно разработать алгоритм управления таким объектом, то неустойчивый объект будет постоянно управляемо - устойчивым. Кроме того, объекты, не обладающие свойством устойчивости с точки зрения прогнозирования и предсказания их поведения, в определенной степени неуправляемы из-за непредсказуемости поведения этих объектов. Поэтому основой устойчивости любого процесса является предсказуемость и предсказуемость количественных и качественных величин, определяющих результаты этого развития. Исходя из этого, устойчивость развития предполагает уникальность критериев и правильность их показателей, обозначенных в качестве эталонных значений. Таким образом, устойчивое развитие - это непрерывное, управляемое развитие.

Анализ концептуальных положений теории устойчивости систем показывает, что основной основой устойчивого развития является идея о том, что понятие "константа" определяет прежде всего то, что предполагается, а затем то, что контролируется определенным воздействием. Процесс формирования видения, учитывающий как внутренние, так и внешние факторы, является важным адаптивным механизмом эволюционного развития. Эффективность и качество этого процесса определяется уровнем развития образования и науки. Поэтому растет спрос на конкурентоспособный человеческий капитал, способный обеспечить как стабильность системы, так и ее устойчивое развитие [7].

Общество представляет собой сложную адаптационную систему, функционирующую и развивающуюся в природной среде, которая является главным условием существования человеческого общества - в структуре другой адаптационной системы. Эти системы характеризуются взаимодействием в процессе общего эволюционного развития.

Любая система включает в себя подсистемы и элементы, образующие единое целое на основе совместных отношений и взаимодействий. Подсистемы и элементы системы подвержены воздействию экзогенных факторов, а также

могут влиять друг на друга через связь с подсистемами взаимодействующих систем. Результатом такого взаимодействия и взаимодействия общества и природной среды являются постоянные изменения и эволюция. Для обеспечения того, чтобы эти системы поддерживались в условиях жизнеспособности и устойчивости, требуется постоянная поддержка в связи с изменениями в целях устойчивого развития и целях устойчивого развития [7].

Согласно утверждениям ученых - сторонников новой концепции, экономическая и социальная система достигает состояния или фазы зрелости в том случае, когда достигнута высшая точка развития эволюции в рамках конкретной общественной структуры. Это означает, что первоначально заложенный в системе потенциал весь использован, поэтому далее происходит структурное изменение, характеризующееся скачкообразностью. Для упорядоченного изложения процессов трансформации любой системы, включая социально-экономическую, рекомендуется использовать термин бифуркации. В основе понятия «бифуркация» - скачкообразная перестройка системы (изменение ее структуры) вследствие плавных изменений параметров, которую можно еще назвать спонтанной самоорганизацией [8]. Особенностью бифуркации социально-экономической системы является фаза неопределенности структуры, при которой возможно разветвление структуры экономической системы, разделение вектора развития и характера функционирования социально-экономической системы.

Комплексное изучение явления устойчивости с позиции системного анализа концепции устойчивого развития предусматривает декомпозицию устойчивости на составляющие компоненты: экономическую, социальную и экологическую.

Экономический аспект в указанной концепции базируется на положении максимального потока совокупного дохода Хикса-Линдаля, предполагающего создание указанного дохода при условии сохранения общих ресурсов задействованных в его создании. В основе формирования данного положения лежит идея оптимального, рационального использования ограниченной ресурсной базы, достижение которого возможно при широком внедрении энерго- и материалосберегающих, а также экологических технологий.

Социальная сторона устойчивого развития направлена на блага человека и в первую очередь на их справедливое разделение не только внутри одного поколения, но и между поколениями. Одним из главных составляющих этого аспекта также является принятие мер, направленных на охрану и улучшение здоровья человека, развитие образования, увеличение занятости, сохранение культурного наследия, регулирование демографической динамики.

- Важно отметить, что ядром концепции устойчивого развития является воспроизводство качественных ресурсов, ключевым из которых является человеческий потенциал. В связи с этим для достижения устойчивого развития необходимо создать эффективную систему управления, предусматривающую обязательный учет прошлого опыта в процессе принятия решений и поддерживающую потребность широкого круга субъектов экономической,

политической и культурной жизни общества. Таким образом, человек, будучи полноценным субъектом развития, должен активно участвовать во всех сферах жизни общества.

- Экологический аспект предполагает обеспечение целостности и устойчивости биологических и физических природных систем. Большое значение придается жизнеспособности экосистем, так как их состояние влияет на устойчивость биосферы в больших масштабах. Особое внимание уделяется сохранению саморегулирующих свойств и динамической адаптации таких систем к изменениям, то есть их способности к самовосстановлению и адаптации к изменяющимся внешним условиям. Загрязнение окружающей среды, деградация земель, истощение природных ресурсов и сокращение биоразнообразия создают уязвимость в способности экологических систем к самовосстановлению [9].

- В процессе развития общества необходимо поддерживать социально-экологическую и экономическую стабильность, так как неосторожное использование природных ресурсов, то есть достижение социально-экономической стабильности через несоблюдение экологических параметров, может оказать кратковременное, кратковременное воздействие и оказать негативное влияние на будущее развитие. Следовательно, сочетание вышеперечисленных различных точек зрения ставит перед обществом задачу разработки мер, которые станут средством достижения баланса трех аспектов устойчивого развития;

- координация экономических и социальных факторов предполагает решение задачи обеспечения баланса интересов нынешнего и будущих поколений;

- взаимодействие экономических и экологических аспектов ставит задачу определения величины и порогового уровня воздействия на биосферу;

- Координация социальных и экологических аспектов требует поддержания баланса предельных потребностей нынешнего и будущих поколений, а также активного участия граждан во всех сферах жизни общества, одним из важнейших инструментов его реализации являются механизмы самоуправления.

Список использованной литературы

1. Наше общее будущее: Пер. с англ. – М.: Прогресс,
2. Указ Президента Республики Казахстан «О концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы» от 14 ноября 2006 года № 216.
3. Указ Президента Республики Казахстан «О признании утратившими силу некоторых указов Президента Республики Казахстан» от 13 апреля 2011 года № 47.
4. Указ Президента Республики Казахстан «О системе государственного планирования в Республике Казахстан» от 18 июня 2009 года № 827.
5. Петров Ю.П. Очерки истории теории управления. – СПб.: БХВ-Санкт-Петербург, 2007.
6. Флуд Н.А. Как измерить «устойчивость развития»? // Вопросы статистики. - 2016. - № 10 - С. 19-29.

7. Диксон Д.А., Скура Л.Ф., Карпентер Р.А., Шаерман П.Б. Экономический анализ воздействий на окружающую среду. Ч.1 От теории к практике: Пер. с англ. – Лондон, 2017. На правах рукописи.
8. Глазьев С.Ю. Закономерности социальной эволюции // Российский экономический журнал. - 2018. - №
9. Июдина Е.П. Статистические показатели экономического развития с учетом экологического фактора (на примере промышленности; опыт стран СНГ). - М., 2018. - С. 20-27.

УДК 657.01

ЕСЕПKE АЛУ САЛАСЫНДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР

Бердибекова Г.С., Ажибекова А.Д.
«Мирас» университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматриваются проблемы автоматизации системы бухгалтерских услуг. Внедрение и использование на производстве информационных технологий не решает проблем оптимизации учетных процессов. Поэтому современная система бухгалтерского учета требует постоянного совершенствования технологизации учетных процессов.

This article discusses the problems of automation of the accounting services system. The introduction and use of information technologies in production does not solve the problems of optimizing accounting processes. Therefore, the modern accounting system requires constant improvement of the technological development of accounting processes.

Кәсіпорынның кірістілігін арттыру, қызметкерлердің тиімділігі, басқарудың оңтайлы құрылымын құру мәселелері кез-келген басшыны алаңдатады. Ол белгісіздік пен тәуекел жағдайында шешім қабылдауға мәжбүр, бұл оны қаржы - шаруашылық қызметтің әртүрлі аспектілерін үнемі бақылауда ұстауға мәжбүр етеді. Бұл әрекет гетерогенді ақпаратты қамтитын көптеген құжаттарда көрінеді. Жақсы өңделген және жүйеленген, бұл белгілі бір дәрежеде өндірісті тиімді басқарудың кепілі. Керісінше, сенімді деректердің болмауы дұрыс емес басқару шешіміне және нәтижесінде елеулі шығындарға әкелуі мүмкін.

Бухгалтерлік пакеттер мен бағдарламаларды енгізу бухгалтерлік есепті автоматтандыруға ғана емес, сонымен қатар қойма есебінде, өнімдерді, тауарларды жеткізу мен сатуды реттеуге, келісімшарттарды бақылауға, жалақыны тез есептеуге және уақтылы есеп беруге мүмкіндік береді.

Бухгалтерлік есепте ұқыпсыздықтың салдарынан кәсіпорын қатты зардап шегуі немесе тіпті құлдырауы мүмкін. Бұған көптеген мысалдар бар және адал жұмыс істеуге тырысатын кәсіпорындар жиі зардап шегеді. Олар кәсіпорынның ішкі бухгалтерлік есебін ұқыпсыз жүргізуден зардап шегеді. Олар сондай-ақ соңғы заңдар мен бұйрықтарды білмеуден және тиісінше орындамаудан зардап шегеді. Бухгалтерлік есепті қолмен жүргізген кезде қарапайым арифметикалық қателер де болуы мүмкін [1, С. 25].

Компьютер тәжірибелі және сауатты бухгалтерді алмастыра алмайды, бірақ бухгалтерлік есепті реттеуге, алынған ақпарат санын көбейтуге,

бухгалтерлік есептің тиімділігін арттыруға, арифметикалық қателер санын азайтуға, кәсіпорынның ағымдағы қаржылық жағдайын және оның болашағын бағалауға мүмкіндік береді.

Жеке электронды компьютерлерді қолданудың ең тиімді ұйымдастырушылық формасы-олардың негізінде бухгалтерлердің, экономистердің, жоспарлаушылардың және т. б. автоматтандырылған жұмыс орындарын құру.

Қазіргі заманғы кәсіпорында қаржылық ағындардың едәуір саны бар. Қағаз құжаттарының басым болуы, қаржылық келісімшарттардың әмбебаптығы, жедел есеп айырысуды талап ету, басқарушылық есепке назар аудару практиктердің бухгалтерлік қызметті автоматтандыруға ерекше назар аударуын талап етеді. Бүгінгі таңда бухгалтерлер негізінен компьютерді қолдануды үйренді, бірақ бұл жаңа ақпараттық технологияларға көшуді білдірмейді. Дәстүрлі есептен компьютерлік есепке көшу бухгалтерлік есепте және, ең алдымен, шоттар жоспарында, бухгалтерлік жазбалар жүйесінде, есептілікте тәртіп орнатуды көздейді. Демек, автоматтандыру барлық қызметтердің жолын кеспей, керісінше адами факторды күшейте отырып, нақты жұмыс істеуіне әкеп соғады.

Нарықтағы ең көп таралған бухгалтерлік жүйелер тек мәлімдеп қана қоймайды, сонымен қатар келесі мүмкіндіктерді ұсынады:

- оларды игеру мен пайдаланудағы қарапайымдылық, ыңғайлылық және икемділік;

- шағын кәсіпорындар үшін де, корпоративті құрылымдар үшін де қолдану кеңдігі;

- ақпаратты түсінікті және ауқымды ұсыну;

- орнату және өзгертін заңнама, соның ішінде салық және нақты кәсіпорынды есепке алу ерекшеліктері;

- типтік операциялар мен есеп беру нысандарының үлкен жиынтығы;

- маңызды аналитикалық мүмкіндіктер, көбінесе ақпаратты графикалық түрде ұсынады.

Мұның бәрі бухгалтердің жылдамдығы мен жайлылығының айтарлықтай өсуін анықтайды. Типтік бухгалтерлік жүйенің негізгі функцияларын ескере отырып, ол өзіне тән екенін атап өткен жөн:

- бағамдық айырманы автоматты түрде қайта есептей отырып, валюталық операцияларды қоса алғанда, кез келген қаржы – шаруашылық операцияларын есепке алу;

- контрагенттер үшін шоттар, қосалқы шоттар және талдамалық кодтар бойынша толыққанды есепке алу;

- жүйені әр түрлі кәсіпорындардың есеп саясатына, соның ішінде баланс нысанын орнатуға, есеп беру нысандарын (шаблондарын) құруға және өңдеуге теңшеу мүмкіндігі);

- ашылған және бүктелген сальдоны, айналымдарды автоматты есептеу, ордер – журналдарды, бас кітапты, балансты және басқа да еркін есеп беру нысандарын жасау;

бастапқы банктік және кассалық құжаттардың электрондық көшірмелерін жасау, басып шығару және сақтау;

есептердің қатты (қағаз) көшірмесін алу үшін әртүрлі басып шығару түрлері;

бухгалтерлік есеп деректері бойынша кәсіпорынға қаржылық талдау жүргізу үшін есеп нысандарын қалыптастыру мүмкіндігі және т. б.[2, С. 212-214].

Автоматтандырылған бухгалтерлік жүйемен жұмыс істеу кезінде мүмкіндік пайда болады:

салық инспекциясына, түрлі қорлар мен мемлекеттік статистикалық органдарына барлық тоқсандық және жылдық есептерді тез дайындау;

жалақы есептеу;

негізгі құралдардың есебін жүргізу;

қаржылық қызметті талдау.

Өкінішке орай, бухгалтерлік есепті автоматтандыру кезінде кейбір проблемалар туындайды. Жақсы бағдарламаны таңдау жеткіліксіз. Автоматтандыру-жеткілікті ұзақ және күрделі процесс.

Барлық пайдаланушыларға бірдей сәйкес келетін бағдарлама жасау мүмкін емес. Бағдарламалар жұмыс істейтін жағдайлар мен оларға қойылатын талаптар үнемі өзгеріп отырады. Мысалы, заңнама өзгерді және оған сәйкес келетін бағдарлама енді оған қойылатын талаптарға толық сәйкес келмейді. Әзірлеушілерге өзгерістер туралы өтінішпен жүгінуге тура келеді.

Қиындық дәрежесіндегі келесі мәселе-техниканы таңдау. Бағдарламалық жасақтама жасаушыда оның бағдарламасы жұмыс істейтін техникаға қойылатын минималды талаптар бар. Техниканы сатып алғанда, алға қарау керек. Бағдарламалық өнімдердің қазіргі даму қарқынымен жұмыс істейтін компьютерге қойылатын талаптар тез өсуде. Сондықтан жабдықты маржамен таңдау керек. Бухгалтерлік есеп қызметкерлерінің біліктілігін арттырған кезде, компьютерге жұмысқа көмектесетін басқа бағдарламалық құралдарды: түрлі мәтіндік редакторларды және т.б. қоюды қалау пайда болады, бұл да жоғары деңгейлі машиналарды қажет етеді. Бір сөзбен айтқанда, жабдық ұзақ уақыт жұмыс істеуі және барлық талаптарға сай болуы үшін қуат резерві бар компьютерлерді сатып алу керек.

Сонымен, бухгалтерлік есепті автоматтандыру мәселесін шешу бағдарламаны сатып алудан гөрі көп нәрсе. Шын мәнінде, автоматтандырудың бүкіл жобасы әзірленуде. Бұл басынан бастап мұқият ойластырылуы керек күрделі шаралар жиынтығы. Егер технологияның бір бөлігі жоғалса, онда оның болмауы болашақта қайғылы салдарға және қосымша шығындарға әкеледі. Сондықтан автоматтандыру идеясы пайда болған сәттен бастап қаржы – шаруашылық қызмет жүйелерін әзірлеуге және енгізуге мамандандырылған компанияға жүгінген дұрыс.

Қазіргі уақытта бухгалтерлік есепті автоматтандыруға арналған көптеген бағдарламалық құралдар бар. Олардың барлығы дерлік бухгалтердің жұмысын

жеңілдету және бухгалтерлік есепті жақсарту үшін стандартты құралдар жиынтығын ұсынады.

Сонымен қатар, кейбір бағдарламалық жасақтама компаниялары кәсіпорындардың қызметін кешенді автоматтандыру жолымен жүрді. Мұндай бағдарламалардың қатарына, мысалы, "1С: Кәсіпорын", "Галактика" кешендері кіреді. Олар бухгалтерлік есепті ғана емес, сонымен қатар жоспарлы-экономикалық қызметті, сауданы және басқа да қызмет салаларын автоматтандыруды қамтамасыз етеді.

Бағдарламалардағы есеп бастапқы деректерді – шаруашылық операциялардан туындайтын бухгалтерлік жазбаларды тіркеу негізінде құрылады. Кәсіпорынның экономикалық қызметі толығымен көрінуі үшін бағдарламаға әр түрлі жолдармен орындалуы мүмкін барлық сымдарды енгізу керек:

- қолмен.

- типтік деп аталатын операцияларды қолдана отырып, әр операция сымдар тобына сәйкес келеді, ал кейбір сымдардың сомалары автоматты түрде есептелуі мүмкін. Оларға, мысалы, жалақыны есептеу және валюта сатып алу жатады. Бұл көптеген стандартты сымдарды енгізуді жеңілдетеді.

- бастапқы құжаттардың көмегімен [3, С. 98-99].

Бастапқы құжаттармен жұмыс істеу үшін бағдарламаларда стандартты бастапқы бухгалтерлік құжаттардың үлкен жиынтығы қарастырылған (шот-фактуралар, төлем шоттары, кіріс және шығыс кассалық ордерлер, төлем тапсырмалары және т.б.). Сондай-ақ, кез-келген басқа түрдегі бастапқы құжаттарды жасау және конфигурациялау мүмкіндігі бар. Аналитикалық есепке алуды ұйымдастыру үшін бағдарламалар аналитикалық есепке алу объектілерінің анықтамалықтарының кез-келген санын пайдалануға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бағдарламаларда валюталық есеп жүргізу қарастырылған: ол үшін валюта түрлері мен олардың бағамдарының анықтамалықтары қолданылады.

Бухгалтерлік есептегі келесі міндетті сәт-есеп беру. Типтік конфигурацияларда бухгалтерлік есептіліктің стандартты нысандары қарастырылған, конфигурацияланған және пайдалануға дайын. Есеп берудің ерікті нысандарын бухгалтердің өзі немесе бағдарламашы реттей алады.

- бағдарламаның өнімділігі. Бағдарламаны таңдағанда, ең алдымен, бухгалтерияның "мөлшерін" ескеру қажет, яғни. Бағдарлама жұмыс істейтін бухгалтерлік операциялардың көлемі. Кейбір өнімділік маржасы бар бағдарламаны таңдау ұсынылады.

- пайда мен шығындарды салыстыру керек. Сатып алынған бағдарламаның пайдасы оны сатып алуға, нақтылауға, бейімдеуге байланысты шығындардан асып түсуі керек.

- деректерді бақылау және қауіпсіздік. Бағдарламаға енгізілген барлық деректер оларға рұқсатсыз кіруден және оларды кездейсоқ жоюдан сенімді қорғалғаны жөн. Бағдарлама ақпараттың енгізілуіне және оған қол

жеткізуге бақылау жасауы керек, сонымен қатар бухгалтерлік ақпаратты қамтитын файлдардың мұрағаттық көшірмелерін жасауы керек.

- үйлесімділік. Сатып алынған бағдарлама белгілі бір кәсіпорынның ұйымдық құрылымымен үйлесімді болуы керек немесе оған теңшеу мүмкіндігі болуы керек.

- икемділік. Бағдарламаны таңдағанда, ол шот-фактуралар жоспарын, стандартты хабарламалар мен операцияларды (Қосу, Жою, өңдеу) конфигурациялауға, жаңа есептік нысандарды құруға және бұрыннан бар есеп нысандарын өңдеуге және т. б. мүмкіндік беретініне назар аудару керек.

- салық заңнамасын уақытылы есепке алу.

- үлкен массивтерді өңдеудегі жылдамдық.

- нақты уақыт режимінде жұмыс істеу (идеал – Бағдарламаның жергілікті және желілік нұсқалары).

- авторлық сүйемелдеу, құжаттама. Бағдарламада егжей-тегжейлі және пайдалану оңай құжаттама болуы керек. Күрделі кешенді бағдарлама үшін "ыстық" телефон желісінің болуы маңызды, соның арқасында кез – келген уақытта сіз әзірлеуші компаниямен кеңесіп, қажетті ақпаратты ала аласыз.

Бағдарламаның аппараттық ресурстарға қойылатын талаптары, деректерді өңдеу жылдамдығы. Ресурстарға ең "қажет емес"-бұл "Инфин-Бухгалтерия". Басқа бағдарламалар үшін арзан Pentiumден төмен емес дербес компьютерлер қажет [4, С. 56-58].

Жақсы бухгалтерлік жүйелер, олардың масштабына, бағдарламалық-аппараттық платформасына және құнына қарамастан, жоғары сапалы бухгалтерлік есепті қамтамасыз етуі керек, сенімді және ыңғайлы болуы керек.

Олар арифметикалық есептерді қатесіз жүргізуі; еркін нысандағы бастапқы және есептік құжаттарды дайындауды, толтыруды, тексеруді және басып шығаруды қамтамасыз етуі тиіс; деректерді бір баспа формасынан екіншісіне қатесіз көшіруді жүзеге асыру; қорытындылар жинақтауды және күрделіліктің еркін дәрежесінің проценттерін есептеуді жүргізу; өткен кезеңдердегі деректер мен есептерге жүгінуді қамтамасыз ету (мұрағат жүргізу).

Кәсіпорындағы бухгалтерлік есептің ерекшеліктеріне байланысты мәліметтер базасы бірнеше рет жеке құрылымға ие болуы мүмкін, бірақ олар белгілі бір бухгалтерлік қызметке жүйені орнатудың негізгі параметрлерін белгілейтін қабылданған шоттар жоспарының құрылымына сәйкес келуі керек. Есептеулер жүргізуді, қорытындыларды жинақтауды және пайыздарды есептеуді қамтамасыз ететін жүйе модульдері ағымдағы уақытта қабылданған есептеу нормативтерін пайдалануы тиіс.

Компьютерлік жоспардағы жүйенің сенімділігі оның кездейсоқ сәтсіздіктерден және кейбір жағдайларда деректердің қасақана бұзылуынан қорғалуын білдіреді. Өздеріңіз білетіндей, қазіргі заманғы дербес компьютерлер өте ашық, сондықтан сіз Физикалық деңгейде қорғауға сенімді кепілдік бере алмайсыз. Бұзылғаннан кейін жойылған деректерді оңай қалпына келтіруге

және жүйенің жұмысын мүмкіндігінше тезірек қалпына келтіруге болатындығы маңызды.

Бухгалтерлік бағдарламаны жасаушы компанияның айтарлықтай тәжірибесі мен беделі болуы да маңызды. Жүйені таңдағанда, болашақта сатушыға кеңес немесе кеңес алу үшін және ескірген нұсқаны жаңасына ауыстыру үшін бірнеше рет жүгінуге тура келетінін ескеру қажет.

1. Аппараттық құралдар. Оларға мыналар жатады: компьютерді құрайтын жабдықтар мен құрылғылар, атап айтқанда орталық процессор, қатты диск, CD-ROM оқу құрылғысы, принтерлер, желілік карталар және т. б.

2. Бағдарламалық құралдар.

а) Жүйелік бағдарламалар. Жалпы функцияларды орындайтын бұл бағдарламаларға әдетте операциялық жүйелер, дерекқорды басқару жүйелері және қызмет көрсету бағдарламалары кіреді. Жүйелік бағдарламаларды әдетте аппараттық провайдерлер немесе бағдарламалық жасақтама саласында мамандандырылған фирмалар жасайды және жеке талаптарды ескере отырып өзгертеді.

б) Қолданбалы (пайдаланушы) бағдарламалар-бұл ұйым дербес жасайтын немесе сыртқы жеткізушіден сатып алатын деректерді өңдеуге арналған машиналық командалардың жиынтығы.

3. Құжаттама-деректерді енгізуге, өңдеуге және шығаруға, хабарламаларды өңдеуге, логикалық және басқа командаларға қатысты басқару жүйесі мен құрылымының сипаттамасы.

4. Қызметкерлер-жүйені басқаратын, оны жобалайтын және бағдарламалармен қамтамасыз ететін, деректерді өңдеу жүйесін басқаратын және басқаратын жұмысшылар [5, с. 88-89].

Кәсіпорында бухгалтерлік есепті автоматтандыру және нарықтық экономика жағдайында салық органдарына қаржылық есептілікті дайындау маңызды міндеттердің бірі болып табылады. Жағдай мынада, кәсіпорындағы бухгалтерлік есептің өзі кәсіпорынның ішкі ісі ретінде қарастырылуы мүмкін, ал мемлекет тарапынан кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметін бағалаудың негізі есеп беру (бухгалтерлік баланс және басқа да көптеген есеп беру нысандары) болып табылады, ол тоқсан сайын кәсіпорынның тіркелген жері бойынша салық инспекциясына ұсынылуы керек. Сонымен қатар, жоспарлы және жоспардан тыс салықтық тексерулер бар, олар барлық бухгалтерлік құжаттарды, соның ішінде бастапқы құжаттарды талап етуі мүмкін.

Бухгалтерлік есепті компьютерге тиімді аудару және нәтиже беру үшін келесі аспектілерді ескеру қажет.

Біріншіден, автоматтандыруды енгізу үшін дұрыс уақытты таңдау және оның мерзімдерін бағалау маңызды. Бағдарламаны "ыстық маусымда" және қызметкерлердің жаппай демалысы кезінде пайдалануға беруге болмайды. Егер стандартты конфигурацияны нақтылау қажет болса, онда техникалық тапсырманы дайындауға және ендірілген компанияның бағдарламашыларының

жұмысына уақыт бөлу қажет. Компания қызметінің барлық аспектілері ескерілгенін тексеріңіз.

Екіншіден, қызметкерлерді даярлауға ерекше назар аудару керек.

- Техниканың, компьютерлік желінің, жүйелік бағдарламалық қамтамасыз етудің ақаусыз жұмысына жауап беретін және қолдайтын техникалық маманды штатқа немесе қоса атқаратын қызметке алу.

- Қызметкерлерді компьютерде жұмыс істеуге, жаңа бағдарламаға және оның жаңа мүмкіндіктеріне алдын-ала үйреткен жөн.

Үшіншіден, қызметкерлердің мүмкіндіктері мен автоматтандырылған учаскелердің дайындығын нақты бағалау.

Төртіншіден, барлық автоматтандырылған учаскелердің (қоймалар, секциялар, бухгалтерия) нақты өзара іс-қимылын және функцияларды қызметкерлер бойынша бөлуді ұйымдастыру қажет.

Бухгалтерлік есепті автоматтандыру кезінде барлық қағаз жұмыстарын компьютерге аудару ғана емес. Бұл бухгалтерия жұмысының тиімділігін арттырып, кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметіне бақылауды жақсартқаны маңызды, бұл өз кезегінде кәсіпорынды басқару тиімділігін және соның салдарынан оның жұмысының тиімділігін арттырады.

Автоматтандыруды тиімді жүргізу үшін, ең алдымен, автоматтандырылған бухгалтерлік есептің не екенін елестету керек. Бір қарағанда, бәрі қарапайым, тіпті сұрақтың мұндай тұжырымы біршама алыс болып көрінеді, өйткені автоматтандырылған бухгалтерлік есеп компьютерде жүргізілген кезде қарапайым. Бұл қате түсінік және көптеген сәтсіз автоматтандыру әрекеттерін тудырады.

Жалпы стереотип сонымен қатар бухгалтерлік есепті автоматтандыру бухгалтерлік қызметкерлердің азаюына әкеледі, бұл автоматтандырудан қорқуға әкеледі. Бір қарағанда, бәрі қисынды болса да-жұмыстың бір бөлігі бухгалтерлерді-адамдарды ығыстыратын компьютерді өзіне алады, стереотип қате болып табылады. Бухгалтерияға қажет бухгалтерлердің саны тек Бухгалтерия өңдейтін бастапқы құжаттардың санына байланысты (шот-фактуралар, кассалық ордерлер, төлемдер және т.б.), ал бастапқы құжаттардың саны бухгалтерлік есептің автоматтандырылғанына немесе автоматтандырылмағанына байланысты емес, ол ұйымдағы шаруашылық операциялардың көлеміне байланысты. Осылайша, бухгалтерлік есепті автоматтандыру бухгалтерияға қажет бухгалтерлердің санын азайтпайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Михеева Е.В. Информационные технологии в профессиональной деятельности экономиста и бухгалтера / Е.В. Михеева. - М.: Academia, 2018. - 64 с.
2. Чукарин А.В. Бизнес-процессы и информационные технологии в управлении современной инфокоммуникационной компанией / А.В. Чукарин. - М.: Альпина Паблишер, 2016. - 512 с.
3. Подольский В. И. Информационные системы бухгалтерского учета. Учебник / В.И. Подольский, А.И. Уринцов, Н.С. Щербакова. - М.: Юнити-Дана, 2018. - 256 с.
4. Шуремов Е. Л. Системы автоматизации бухгалтерского учета / Е.Л. Шуремов. - М.: Бухгалтерский учет, 2018. - 160 с.

УДК 338.43

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ

Бердибекова М.К. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада азық-түлік нарығында тұтынушылық сұранысты басқару тетігін жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the mechanism for managing consumer demand in the food market.

В своем послании народу Казахстана в связи с введением чрезвычайного положения глава государства Касым-Жомарт Токаев поручил утвердить объективно необходимый перечень социально значимых товаров, на которые будет осуществляться государственное регулирование цен. Каждый аким области должен наладить четкий учет наличия товаров, пользующихся спросом, избежать паники и ажиотажа вокруг нужной продукции. Региональные мэры должны наладить сотрудничество для контроля межрегиональных потоков товаров и предотвращения местных дефицитов.

Необходимо обеспечить наличие достаточных запасов, отработать механизмы их доставки на прилавки, строго контролировать цены и исключить спекуляции. По данным Комитета по статистике, индекс цен на социально значимые продовольственные товары за период с 7 по 14 апреля 2020 года вырос на 0,4%. С начала года наибольший рост цен наблюдается на овощи (картофель, лук, капуста, морковь) и сахар. Основной причиной роста цен стала сезонность и удорожание факторов производства. На данный момент запрета на импорт нет. Товары ввозятся в том же режиме. Торговые отношения не прекращались.

Товары, которые не экспортируются, продаются на внутреннем рынке.

Наибольший рост цен по регионам произошел в Павлодарской области, городах Нур-Султан и Алматы.

В случае превышения предельной цены на то или иное наименование товара акиматы принимают решение о недопущении или применении штрафных санкций в отношении субъектов внутренней торговли. В случае превышения предельных цен: - на розничном рынке, в соответствии со статьей 729 КОАП, Департамент предпринимательства МИО выписывает штраф в размере 100 МРП или 277,8 тыс. тенге в соответствии со статьей 202 КОАП (повторное нарушение - 200 МРП или 555,6 тыс. тенге); - крупные производители и поставщики будут расследоваться территориальными отделами Комитета по фактам повышения цен на продовольственные товары с наложением соответствующего штрафа по статье 159 КОАП РК в размере от

3% до 5% доходов (доходов), полученных в результате осуществления монополистической деятельности, с конфискацией монопольного дохода на срок не более одного года.

В целях предупреждения нарушений законодательства в области защиты конкуренции на продовольственном рынке с производителями и оптовыми поставщиками проводится разъяснение законодательства Республики Казахстан в области защиты конкуренции по недопущению необоснованного повышения цен. С начала 2020 года антимонопольным органом выдано субъектам рынка 172 уведомления о производстве и реализации пищевой, плодоовощной и мясной продукции, а также 1 предупреждение.

Кроме того, назначено 10 расследований по признакам нарушения законодательства Республики Казахстан в области защиты конкуренции. 3 апреля текущего года совместным приказом МИТ, МНЭ и Минсельхоза установлены максимальные цены на 9 социально значимых продовольственных товаров (мука, хлеб, мука, крупа гречневая, рис, говядина, яйца, масло подсолнечное, соль).

10 апреля глава государства поручил оптимизировать механизм регулирования цен по всей цепочке цен.

По оперативным данным регионов, по состоянию на 20 апреля 2020 года в республике в общем объеме 876 тыс. тонн различных продовольственных товаров, в том числе 37,0 тыс. тонн в постоянных запасах, 304,1 тыс. тонн на предприятиях обрабатывающей промышленности, 197,6 тыс. тонн на складах, 338,1 тыс. тонн в торговых сетях. Кроме того, есть 352 миллиона яиц и 4,0 миллиона тонн продовольственной пшеницы. Наличие имеющихся запасов продуктов питания для конкретного потребления варьируется от одной недели до нескольких месяцев для различных продуктов.

Кроме того, их запасы постоянно пополняются, поэтому недостатка в них нет. По данным Минсельхоза, общая посевная площадь сельскохозяйственных культур в 2020 году составит 22,5 млн га, что на 138 тыс. га больше, чем в прошлом году. На сегодняшний день все подготовительные работы проведены. Посеяно около 2,5 тонн семян, что обеспечивает 100% потребности, готовность сельхозтехники составляет 98%, выделено 390 тыс. тонн дешевых горюче-смазочных материалов. Таким образом, цена на дизельное топливо снизилась с 175 тенге за тонну до 165 тенге за тонну, то есть на 10 тенге. Из республиканского бюджета для конечных заемщиков выделен кредит в размере 70 млрд тенге со ставкой вознаграждения не более 5% [1].

На сегодняшний день этот кредит освоен на 99,6%, около 2,37 тыс. сельхозтоваропроизводителей получили кредиты на общую сумму 69,7 млрд тенге.

Кроме того, в рамках программы "Экономика простых вещей" на весенне-полевую и осеннюю уборку урожая будет выделено дополнительно 100 млрд тенге. Ставка для конечного заемщика не будет превышать 6% годовых.

Эти средства будут предоставляться корпорацией "Агрокредит" непосредственно через банки второго уровня и кредитные товарищества.

17 апреля текущего года Премьер-Министр Республики Казахстан Аскар Мамин поручил Министерству сельского хозяйства совместно с акиматами областей осуществлять ежедневный мониторинг баланса продовольственных запасов, их производства и межрегиональных потоков с целью своевременного реагирования на возможные дефициты отдельных видов товаров.

На начальном этапе был запрещен вывоз таких овощных культур, как капуста, лук и морковь. Запрет был введен в связи с продовольственной безопасностью страны, обеспечивающей ее население достаточным количеством продовольствия.

Это было связано с небольшим количеством переходных остатков старой культуры в стране. Нужно было выйти на новый урожай. Когда на юге страны начали собирать новый урожай, все запреты были немедленно сняты. Сегодня лук, капуста и морковь экспортируются без каких-либо проблем, а все необходимые документы оформляются своевременно. К тому же запрет был только на месяц. Запрет или ограничение на вывоз зерна и муки коснулись только продовольственной пшеницы и пшеничной муки, которые в основном используются для выпечки.

В начале марта наблюдался ажиотажный спрос со стороны других стран на казахстанскую пшеницу и муку. Весь объем пшеницы и муки планировалось произвести до нового урожая, за два месяца, март и апрель этого года. Объем заявок на отправку с каждым днем увеличивался в геометрической пропорции.

Заказы выполняли и компании, которые никогда не занимались экспортом пшеницы и муки. После длительных консультаций с представителями Союза зернопереработчиков и зернового союза Казахстана было принято решение снять запрет на производство продовольственной пшеницы и пшеничной муки. Кроме того, мукомолы и земледельцы взяли на себя обязательство направлять определенную часть поставок на внутренний рынок по фиксированной цене[2].

Так, по данным статистики, по состоянию на 1 апреля 2020 года общий запас зерна составляет 7,8 млн тонн, в том числе продовольственной пшеницы - 6,1 млн тонн. Из этого объема 1,1 млн тонн предназначены для семеноводства, 4,6 млн тонн - для внутреннего потребления (переработка муки и глубокая переработка), 0,4 млн тонн - для фуража. Если будут сняты ограничения на экспорт продовольственной пшеницы и пшеничной муки, то этот объем будет отгружен до лета.

В настоящее время введены квоты на экспорт продовольственной пшеницы и пшеничной муки. Для получения квоты каждый экспортер должен реализовать на внутреннем рынке 30% от заявленного объема экспорта по фиксированной цене. Данные объемы закладываются АО "Продовольственная контрактная корпорация" на месяц и реализуются по заявкам акиматов регионов.

Главная цель-обеспечить мукомольные заводы продовольственным зерном и хлебозаводы мукой для недопущения роста цен на социальный хлеб. В настоящее время в Продкорпорации имеется 60 тыс. тонн продовольственной пшеницы по цене 88 тыс. тенге за тонну, 21 тыс. тонн пшеничной муки по цене 120-130 тыс. тенге за тонну в зависимости от региона. На сегодняшний день рыночная цена продовольственной пшеницы составляет 89-90 тыс. тенге за тонну, муки-от 135 тыс. до 140 тыс. тенге за тонну.

г. Шымкент

Для обеспечения населения продовольствием в городе проводится ежедневный мониторинг имеющихся запасов, в первую очередь в 32 районах. По состоянию на 20 апреля текущего года имеется 83,8 тыс. тонн продукции по 32 направлениям, в том числе: - в стабилизационных фондах – 5,8 тыс. тонн (6,9%); - на предприятиях – 43,9 тыс. тонн (52,4%); - на складах – 26,1 тыс. тонн (31,1%); - в торговых объектах – 1,2 тыс. тонн (1,4%); - по схеме оборота (по кредитному договору до конца текущего года) – 6,8 тыс. тонн (8,1%).

На территории 6 крупных продовольственных рынков города созданы мобильные социальные пункты по реализации социально значимых продовольственных товаров по максимальным розничным ценам. 764,5 млн тенге находится на депозитах стабилизационного фонда для обеспечения населения достаточным количеством продуктов. В стабилизационный фонд на 2020 год выделено 2,2 млрд тенге. Дополнительно выделены средства - 700 млн тенге. 30 марта 2020 года Стабилизационным фондом проведены интервенции на закупку 6000 тонн товаров на сумму 970 млн тенге (сахар – 2000 тонн, мука I сорта – 3000 тонн, макаронные изделия – 1000 тонн). Помимо ранее закупленных товаров, 15 апреля текущего года было принято решение о закупке гречневой крупы – 200 тонн, риса – 3000 тонн, подсолнечного масла – 300 тысяч литров на сумму 253 миллиона тенге.

Также в целях обеспечения региона пшеничной мукой экспортеры, получившие квоты, обязуются обеспечить гарантированные поставки пшеницы и муки на внутренний рынок.

В связи с этим было принято решение закупить 1000 тонн муки I сорта. Из дополнительных средств, выделенных в стабилизационный фонд (700 млн тенге), 250 млн тенге – на формирование стабилизационных фондов, 450 млн тенге - на схему обращения. Повсюду на продовольственных рынках, в супермаркетах и магазинах цены на подгузники отслеживает мобильная группа.

Продажа товаров в больших масштабах в одни руки ограничена. Объекты пищевой торговли работают с усилением санитарно-эпидемиологических норм.

Список использованной литературы

- 1.Кондратьев Н.Д. О крупно-крестьянских хозяйствах / Н.Д. Кондратьев, Н.П. Макаров. — Ч. 2. — М., 2017.
- 2.Байдыбекова С.К. Экономическая эффективность различных форм хозяйствования в аграрной сфере (на материалах Алматинской области): автореф..... канд. экон. наук. / С. К. Байдыбекова. — Алматы, 2018. — 33 с.

АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Бердиев Ж.Н. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпорынның қаржылық менеджментін талдау мәселелері қарастырылған.

The article deals with the issues of analysis of the financial management of the enterprise.

Финансовое состояние компании характеризуется комплексом взаимосвязанных критериев. Наиболее объективный результат может быть получен на основании использования в процессе анализа как абсолютных, так и относительных критериев оценки.

В качестве инструмента финансового анализа широко используются финансовые коэффициенты-относительные показатели финансового состояния предприятия, выражающие отношение одних абсолютных финансовых показателей к другим. Расчет финансовых коэффициентов осуществляется на основе бухгалтерской отчетности общества. Значение определенного коэффициента дает мало информации для анализа. Необходимо провести пространственное и временное сравнение этих коэффициентов с их нормативным значением, а также с аналогичными показателями для связанных предприятий, изучить их динамику за определенный период.

При этом необходимо решить следующие задачи:

1. на основе изучения причинно-следственной связи между различными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности оценить выполнение плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с точки зрения улучшения финансового состояния организации.

2. прогноз возможных финансовых результатов, экономической рентабельности на основе фактических условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработка моделей финансовой ситуации с различными вариантами использования ресурсов.

3. разработать конкретные меры, направленные на наиболее эффективное использование финансовых ресурсов и укрепление финансового положения организации.

Основной целью анализа является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, поиск резервов для улучшения финансового состояния предприятия и его платежеспособности [1].

В литературе по финансовому менеджменту представлены различные схемы оценки финансового состояния предприятия. Как правило, они имеют утилитарный подход, который позволяет менеджеру решать насущные вопросы, связанные с управлением активами и пассивами компании. Одной из схем финансового анализа является схема американского экономиста, специалиста в области финансового менеджмента Дж. Ван Хорн (рисунок 1).



Рисунок 1- Примерная схема проведения финансового анализа

Однако приведенная выше схема излишне уточняет содержание задач, стоящих перед финансовым аналитиком, подчеркивая при этом их прикладную значимость.

Финансовое положение компании можно оценить с точки зрения краткосрочных и долгосрочных перспектив. В первом случае критериями оценки финансового положения являются ликвидность и платежеспособность организации, то есть способность своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность характеризует способность компании погашать краткосрочные долговые обязательства или удовлетворять требования по текущим (краткосрочным, т. е. до одного года) обязательствам.

Финансовая устойчивость-это устойчивость финансового состояния предприятия, обеспечиваемая достаточной долей собственного капитала в составе источников финансирования. Достаточная доля собственного капитала означает, что заемные источники финансирования используются предприятием только в той мере, в какой они могут обеспечить их полный и своевременный возврат [2].

В общем виде, компания может быть признана финансово устойчивой при выполнении следующего неравенства:

Оборотные активы < Собственный капитал – Внеоборотные активы.

С этой точки зрения краткосрочные обязательства не должны превышать стоимость ликвидных активов. При этом ликвидные активы являются лишь частью, а не всеми оборотными активами, стоимость которых может быть быстро конвертирована в деньги без существенных потерь по сравнению с балансом. В составе ликвидных активов-запасы и незавершенное производство. Их можно превратить в деньги, но это нарушит бесперебойную работу предприятия. Речь идет только о ликвидных активах, превращение которых в деньги является естественным этапом их движения.

Помимо денежных и финансовых вложений, существует дебиторская задолженность и запасы готовой продукции для реализации. Доля указанных элементов оборотных активов в общей стоимости активов общества определяет максимально возможную долю краткосрочных заемных средств в составе источников финансирования.

Оставшаяся стоимость активов должна финансироваться за счет собственного капитала или долгосрочных обязательств. Исходя из этого, определяется достаточность или недостаточность собственного капитала. Из вышесказанного следует два вывода:

1.необходимая (достаточная) доля собственного капитала в составе источников финансирования не может оцениваться отдельно для каждого предприятия и с использованием каких-либо нормативных величин на каждую отчетную или плановую дату.

2.достаточная доля собственного капитала в составе источников финансирования-это не максимально возможная доля, а разумная доля, определяемая соответствующим сочетанием заемных и собственных источников, соответствующих структуре активов [3].

Каждый возможный метод оценки финансовой устойчивости организации отражает один и тот же аспект финансовой устойчивости предприятия:его зависимость от заемных источников финансирования. Однако зависимость от долгосрочных источников долга не совпадает с краткосрочными обязательствами, неоправданно большие суммы могут привести к неплатежеспособности предприятия. Долгосрочные заемные средства могут быть приравнены по стоимости к собственному капиталу. Поэтому ни один из рассмотренных коэффициентов не может иметь самостоятельного значения без уточнения состава источников задолженности, то есть разделения их на долгосрочные и краткосрочные [4].

Для эффективного контроля финансовой устойчивости компании необходима разработка системы управления рисками и предлагается следующее.

Внутренняя среда

1.продвижение процессов и процедур управления рисками до уровня сотрудников с целью формирования у сотрудников понимания влияния своей работы на результаты деятельности компании, регулярная публикация корпоративных материалов журнала, раскрывающих принципы и процедуры управления рисками, демонстрирующих примеры деятельности компании по управлению рисками, создание обучающих фильмов, проведение консультаций на форуме по вопросам, связанным с управлением рисками, а также распространение лучшего опыта подразделений компании.;

2. ежегодно рассчитывать и утверждать уровень риск-аппетита общества, обеспечивать единообразное понимание руководством приемлемого уровня риска;

3.определение функций Комитета по аудиту, усиление роли администраторов рисков комитет Совета директоров по аудиту должен ежегодно заслушивать отчеты администраторов рисков о обновлении перечня

рисков, планов снижения рисков, эффективности реализации планов на отчетный период, изменении уровня рисков за истекший период, утверждать планы снижения рисков на год.;

4. постоянное повышение уровня квалификации руководителей и специалистов в области управления рисками, регулярное проведение практических занятий для руководителей компании по использованию инструментов управления рисками (кейс-стади) в текущей деятельности);

5. четкое определение функций и задач, содержащихся в должностных инструкциях работников и положениях о подразделениях, участвующих в процессах управления рисками, а также обеспечение выполнения функций, предусмотренных нормативными документами общества [5].

Инструменты управления

1. обеспечение контроля за изменением уровня риска, разработка системы информирования о возникновении и развитии рисков;

2. повышение степени автоматизации системы управления рисками, внедрение автоматического контроля (например, автоматизированного реестра, предоставляющего информацию о состоянии мероприятий по снижению рисков в режиме онлайн с автоматическим уведомлением вовлеченного руководства о состоянии мероприятий на начало сроков, установленных планом мероприятий);

3. совершенствование системы ТНК в целях развития инициативы и ответственности работников общества в рамках процессов и процедур управления рисками; установление измеримых показателей, связанных с количественными характеристиками процессов управления рисками.;

4. разработка и внедрение показателей риска по основным рискам компании, позволяющих отслеживать изменения уровня ключевых рисков, обеспечивать упреждающие действия по управлению ключевыми рисками.

Список использованной литературы

1. Басовский В.П. Управление качеством, 2017.
2. Поваров С.В. Управление качеством. Инструменты и методы, 2015.
3. Сборник материалов международного форума по качеству 2019.
4. http://minfin.tatar.ru/rus/file/pub/pub_38.doc.
5. Журнал «Менеджмент качества» от 04.2009.

УДК 336.71

АДАПТАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В КАЗАХСТАНСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

Бесбай Ж.Б. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстандық банк жүйесінде инновациялық банктік өнімдер мен қызметтердің бейімделуі қарастырылған.

The article considers the adaptation of innovative banking products and services in the Kazakhstan banking system.

Актуальность темы статьи детерминирована необходимостью внедрения новых банковских продуктов и услуг для сохранения конкурентоспособности в связи с нововведениями в образе жизни людей. Другими словами, для банка всегда необходим такой клиент-двигатель, желания которого всегда должны быть исполнены банком и благодаря которому вводится инновационный продукт и услуга. Основываясь на наличие именно такого ряда клиентов, банк непрерывно находится в поиске новых разработок, продуктов и идей. Все предложения и желания клиентов — это уже построенный фундамент, который позже перевоплощается в цель для реализации для банка.

Инновационные продукты и услуги в коммерческих банках являются одним из основных компонентов банковской деятельности и движущей силой развития финансового учреждения. В настоящее время клиентов банка нельзя не удивить широким распространением набора услуг, они все больше заинтересованы в использовании нестандартных инновационных продуктов и услуг, а это значит, что необходимо привлекать их, а также внедрять новые технологии для дальнейшего развития банка в сложных рыночных условиях, когда число конкурентов растет с каждым днем. Инновации в банках сегодня являются решающим моментом для успешного и стабильного восстановления экономики.

Технологии развиваются в геометрической прогрессии, в частности, цифровые технологии, поэтому современные этапы развития любой банковской системы проходят в условиях высокой конкуренции, и многие отрасли претерпевают масштабную трансформацию. Политика устойчивых инноваций является важным элементом экономического развития банковского бизнеса. Ведущие тенденции развития банковских инноваций направлены на формирование индивидуального подхода к клиенту, скорость и качество его обслуживания-это, прежде всего, характеристики обслуживания и качества. Именно клиент является основным катализатором инновационного развития банков.

Он отражает требования и потребности клиентов и является механизмом появления инновационных услуг и продуктов. К инновационным продуктам относятся банковские продукты, которые еще не использовались в банке, но в целом являются новыми, хотя в мировой практике используется ряд других банков.

Современные инструменты банковского управления направлены на интерактивность обслуживания, сокращение операционной деятельности и работу вне зависимости от местоположения и времени суток, так как сегодня клиентов интересует экстерриториальность и непрерывность систем. С каждым днем число пользователей электронного и мобильного банкинга растет в геометрической прогрессии, все больше людей учатся удобству проведения финансовых операций, не выходя из дома.

Исходя из этого, количество банковских отделений в развитых странах постоянно сокращается. Например, в США за последние 6-7 лет было закрыто около 5000 филиалов. В то же время каждый девятый из десяти американских

банков считает, что в ближайшие пять лет их филиальные сети начнут сокращаться как минимум на 10%. Во многих странах использование наличных денег сокращается, а большое количество монет и различных купюр в карманах и кошельках заставляет людей чувствовать себя некомфортно. Сегодня использование бесконтактных карточных систем для жителей крупных мегаполисов становится повседневным. В Швеции вопрос о полном отказе от наличных денег обсуждается уже давно. Снижение популярности наличных денег связано с тем, что, по последним данным, доля наличных денег в шведском обороте составляет всего 2% ВВП. Введение электронных денег ожидается в первой половине 2018 года, сообщает LS со ссылкой на РБК. По данным издания, крупнейшие банки мира — испанский Santander, швейцарский UBS, немецкий Deutsche Bank, британский брокер iCAP и американский Bank of New York Mellon Corporation-собираются выпустить новую электронную валюту. Валюта основана на технологии блокчейн (blockchain), которая используется при проведении расчетов в биткоинах. Идея технологии блокчейн заключается в том, что пользователи могут совершать анонимные платежи без посредников на условиях невозвратных переводов, делая транзакции быстрее и дешевле [1].

Цифровая валюта значительно сокращает время оплаты. Даже в следующем году все разрешения могут быть получены от центральных банков и других регуляторов. А в 2018 году начнется коммерческое использование валюты. В то же время в СМИ часто говорят о цифровых банковских продуктах, связанных с продажами, мобильными приложениями и социальными сетями, а результаты исследований McKinsey показывают безусловную выгоду бизнеса от внедрения новых технологий, снижения стоимостной базы и затрат на создание резервов за счет автоматизации бизнес-процессов и перевода фронт-офисных услуг на цифровые каналы. Это означает, что весь процесс обслуживания оптимизируется для удовлетворения потребностей клиентов за счет повышения внутренней эффективности. В банковском секторе переход на цифровые каналы обслуживания означает глобальный пересмотр отношений с клиентами и способов их обслуживания, а это значит, что банки больше не занимаются хранением денег — они теперь хранят информацию и обеспечивают ее безопасность.

SAS, крупнейшая в мире частная IT-компания, специализирующаяся на разработке и продаже решений и услуг бизнес-аналитики совместно с Banker web portals.kz и banki.ru также было проведено исследование BAI-Institute of Banking Management (США), в результате которого были получены данные об удовлетворенности казахстанских, российских и американских банков дистанционным обслуживанием клиентов. Результаты исследования показали, что клиенты казахстанских банков более лояльны, чем жители России. 33% российских клиентов подтвердили готовность изменить банк, если будут предложены инновационные инструменты и услуги, а в Казахстане этот показатель составил всего 10%. Для жителей США эти показатели были еще

выше: 40% респондентов в возрасте 25-34 лет и 48% респондентов в возрасте 21-24 лет [2].

Также установлено, что клиенты казахстанских банков являются более активными пользователями электронного и мобильного банкинга, чем клиенты банков США: 55,15% опрошенных участников banker.kz используют онлайн-банкинг не реже 5 раз в месяц, а 51,5% используют мобильный банкинг с одинаковой частотой. Для жителей США эти цифры составили 40% и 22% соответственно. При этом самыми активными пользователями удаленных сервисов стали россияне — 73,7 и 65,5% соответственно. Стоит отметить, что клиенты американских и российских банков в основном используют дистанционное обслуживание для денежных переводов (41,5% в России и 66% в США), тогда как жители Казахстана чаще используют данные банковские продукты для оплаты счетов (50%), а денежные переводы занимают лишь второе место. Исследования также показали, что в США 46% участников опроса используют Интернет и мобильный банкинг для управления инвестиционными счетами, а в России и Казахстане менее 1% респондентов используют инвестиционные инструменты, что связано с гораздо меньшим распространением данной услуги. Что касается индекса удовлетворенности электронными банковскими услугами, то он выше, чем в мобильном банкинге.

Причина этого в том, что интернет-банкинг появился на рынке раньше, и этот продукт был усовершенствован и разработан. Тем не менее, опрос по степени удовлетворенности показал высокие результаты для всех трех стран и превышает 70%: для Казахстана этот показатель составил 74,5% в категории "Мобильный банкинг" и 81,5% в категории "интернет-банкинг". Несмотря на растущий интерес к цифровым каналам обслуживания, использование традиционного сервиса остается популярным во всех трех странах-участниках исследования: около 41% и 16% опрошенных в США обращаются в отделения банков и пользуются услугами колл-центра соответственно.

Традиционные каналы обслуживания пользуются популярностью у 21,5% респондентов в Казахстане и 20% респондентов в России. А пользователи колл-центров составляют 60% в Казахстане и России. Таким образом, сегодня необходимо быть многоканальным-банкам необходимо создать зону, где клиент будет пользоваться удобным каналом с возможностью добавления к нему в это время дополнительных средств связи.

В этом году в среднем за месяц на безналичные расчеты через интернет было выделено 2,4 млн тенге. сделка совершается, и показатели не прекращают расти по сравнению с предыдущим периодом. С ростом популярности интернет-банкинга растет и средний чек платежа среди казахстанцев.

Общий объем розничного рынка онлайн-банкинга в январе-июле 2020 года составил 1 136,7 млрд.он оценивается в тенге или в 3,6 раза больше объема предыдущего года. Банки второго уровня в Казахстане постоянно стараются идти в ногу с современными тенденциями и оставаться на короткой ноге с технологиями. Поэтому внедрение технологии блокчейн-это только вопрос времени. Первым пользователем цифрового банкинга станет розничный сектор-

розничный банкинг станет еще более мобильным, многоуровневым и виртуальным. Чтобы стать клиентом банка нового поколения, достаточно будет прийти в банк только один раз, чтобы подписать документы, а в некоторых случаях достаточно будет стать пользователем, не выходя из дома. Сегодня банки имеют возможность открывать счета своим клиентам удаленно, в режиме онлайн [3].

Банки имеют доступ к детальному пониманию своих клиентов, имея доступную информацию о финансовых операциях и поведении клиентов. Это вызывает вопросы о владении и управлении данными, которые банковские регулирующие органы имеют право контролировать, и их конфиденциальности-и они делают это очень осторожно. Такой подход может обеспечить максимальный объем ROI цифрового банкинга. Развитие каналов дистанционного банковского обслуживания дает банкам большие преимущества, которые помогают снизить стоимость традиционных услуг в подразделениях. Спрос на традиционные каналы обслуживания снижается с каждым днем, и нет никаких сомнений в том, что сегодня для поддержания высокого уровня сервиса необходимы специальные аналитические инструменты. Такие инструменты позволяют анализировать предпочтения клиента банка и предоставлять клиенту необходимый уровень Сервиса и предложения в нужное время.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
- 3.Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 338.43

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЯХ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Бокушева Д.Г. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада шетелдік тәжірибені ескере отырып, отандық компанияларда менеджментті қолдануды жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the use of Management in domestic companies, taking into account foreign experience.

В условиях глобализированной экономики современная концепция качества и конкурентоспособности была внедрена благодаря широкому внедрению международных стандартов для систем менеджмента организаций нового поколения, таких как управление качеством, безопасность и многое другое. В поисках конкурентных преимуществ предприятия все больше обращаются к системам управления, основанным на требованиях стандартов ISO 9001, OHSAS 18001 и ISO 14001. Комплексный подход этих стандартов,

направленный на создание интегрированных систем управления для повышения удовлетворенности потребителей, обеспечения безопасности труда и охраны окружающей среды, предоставляет предприятиям инструмент для решения их проблем.

В статье рассматриваются современные системы менеджмента в Казахстане, описываются особенности и преимущества систем менеджмента, а также рассматривается задача разработки интегрированных систем менеджмента.

Развитие рыночной экономики в Казахстане определило новые приоритеты развития производства: повышение конкурентоспособности казахстанской продукции; переход от добывающих отраслей к обрабатывающим; рост потребностей населения; создание системы обеспечения безопасности потребительских товаров.

В связи с этим возникла необходимость применения нового подхода к решению вышеуказанных проблем. Решение задач обеспечения конкурентоспособности отечественной продукции, безопасности отечественной продукции, расширения экспорта казахстанской продукции на внешние рынки направлено на достижение высокого уровня качества продукции, внедрение современных систем менеджмента [1].

В промышленно развитых странах интенсивная конкуренция и технологическая сложность производства давно потребовали внедрения и поддержки современных систем управления.

Начальные предпосылки разработки и внедрения систем менеджмента:

- * необходимость повышения конкурентоспособности казахстанских предприятий;
- * создание условий для интеграции казахстанской экономики в мировую;;
- * обеспечение баланса интересов государственных органов, производителей, общественных организаций и потребителей на рынке сотовой связи.

Большую роль в понимании проблем современного менеджмента играют стандарты систем управления нового поколения.

Исследование развития системы менеджмента в Казахстане проводилось на основе материалов деятельности казахстанских компаний, представленных в открытой печати, на официальных сайтах компаний. Сегодня организации любого размера, видов деятельности и форм собственности имеют ряд международных стандартов, связанных с разработкой и внедрением современных систем менеджмента – ISO 9001:2015 "Системы менеджмента качества", ISO 14001:2016 "Системы экологического менеджмента", OHSAS 18001:2019 "Системы менеджмента в области охраны труда" и др. [2].

По состоянию на 1 апреля 2020 года 1319 предприятий страны разработали, внедрили и сертифицировали систему менеджмента качества на основе международного стандарта ISO 9001, в том числе 165 продовольственных и сельскохозяйственных предприятий, 184 строительных предприятия, более 500 непромышленных предприятий, 353 предприятия

находятся на стадии разработки и внедрения СМК. 93 предприятия сертифицировали Систему экологического менеджмента, 59 предприятий сертифицировали систему менеджмента охраны труда в соответствии с требованиями OHSAS 18001, а 18 предприятий сертифицировали систему менеджмента безопасности пищевых продуктов в соответствии с требованиями ISO 22015.

Из 548 предприятий, поставляющих продукцию на экспорт, 168 имеют систему управления.

Создан Технический комитет по стандартизации ТК 54 "Система менеджмента качества". Казахстан является членом ИСО/ТС 176 по разработке стандартов в области менеджмента качества и голосует по стандартам менеджмента [1].

Разработка системы управления

Дальнейшее развитие системы менеджмента в Казахстане должно происходить по двум направлениям:

1. разработка и внедрение отдельных направлений деятельности отдельных систем менеджмента на предприятиях и в организациях, соответствующих стандартам ISO 9001; ISO 14001; OHSAS 18001 и др. [1,3].

В таблице 1 представлено общее количество казахстанских компаний, сертифицированных по СТ РК ИСО 9001, СТ РК ИСО 14001, СТ РК OHSAS 18001 и др. на 2013-2017 годы.

2. разработка и внедрение интегрированных систем управления.

Качество СТ РК ИСО 9001

Потенциальные преимущества для организации от применения системы менеджмента качества, основанной на настоящем стандарте::

1. возможность последовательного предоставления продуктов и услуг, соответствующих требованиям клиентов и действующим законодательством и нормативными требованиями;

2. создание возможностей для повышения удовлетворенности клиентов;

3. Обратите внимание на риски и возможности, связанные с окружающей средой и целями организации.;

4. способность продемонстрировать соответствие системы менеджмента качества установленным требованиям [2].

СТ РК ИСО 14001 окружающая среда

Достижение баланса между окружающей средой, обществом и экономикой считается необходимым условием удовлетворения существующих потребностей, не создавая угрозы для удовлетворения потребностей будущих поколений. Устойчивое развитие как цель достигается балансом между тремя компонентами устойчивости.

Целью настоящего стандарта является предоставление организациям способа реагирования на условия окружающей среды, которые изменяются в соответствии с охраной окружающей среды и социально-экономическими потребностями. Он устанавливает требования, которые позволяют организации

достигать результатов, установленных для ее системы экологического менеджмента [3].

СТ РК OHSAS 18001 охрана труда и техника безопасности

Организации всех видов заинтересованы в достижении наилучших показателей безопасности и гигиены труда (OH&S) путем управления рисками в соответствии со своей политикой и целями, а также отражения этих показателей. Они делают это на фоне растущих требований законодательства, совершенствования экономической политики и других мер, поддерживающих передовые практики в области OH&S, а также обеспокоенности заинтересованных сторон по поводу OH&S.

Стандарты OHSAS, охватывающие вопросы управления эффективностью OH&S, предназначены для информирования организаций об элементах системы эффективного управления OH&S, требования которой могут быть интегрированы с другими требованиями управления, а также предназначены для оказания помощи организациям в достижении целей OH&S и экономических целей [3].

Интеграция систем управления является объективной необходимостью. Создание интегрированных систем управления-это комплексный инновационный проект, направленный на повышение эффективности общего управления организацией.

Интегрированные системы управления могут иметь следующие конфигурации, в зависимости от состава входящих в их систему:

- * Система менеджмента качества, система экологического менеджмента и система управления охраной труда работников;);

- * система экологического менеджмента и система управления охраной труда и промышленной безопасностью работников;

- * система менеджмента качества и система экологического менеджмента;

- * система менеджмента качества и система управления охраной труда сотрудников.

Преимущества интегрированных систем управления:

- * совершенствование технологии разработки, внедрения и эксплуатации систем управления;

- разработка единой согласованной структуры управления;

- * снижение затрат на разработку, эксплуатацию и сертификацию;

- * возможность объединения ряда процессов в рамках интегрированных систем менеджмента (планирование, управленческий анализ, документооборот, обучение персонала, тренинги, внутренние аудиты и др.););

- * повышение мобильности и способности адаптироваться к изменяющимся условиям;;

- * большая привлекательность для потребителей, заинтересованных сторон и инвесторов.

Реализация направлений развития систем менеджмента будет способствовать динамичному и качественному развитию казахстанских организаций и предприятий, Консалтингу в области разработки и внедрения

систем менеджмента, производству и предоставлению продукции и услуг, созданию национальной системы подготовки экспертов-аудиторов в области систем менеджмента, отвечающей международным стандартам и позволяющей Казахстану интегрироваться в мировое пространство., что будет способствовать решению стратегической задачи вхождения Казахстана в первую полусотню наиболее конкурентоспособных стран мира.

Список использованной литературы

1. Прокофьева Н. П. Разработка и внедрение системы менеджмента качества. // Стандарты и качество. - № 2. - С. 25 - 29. – статьи из журнала
2. Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 294 с. - книга
3. Трошин В. Н. Интегрированные системы менеджмента - что это такое? / В.Н. Трошин // Стандарты и качество. - 2002. - № 11 - С. 10 – 13 – статьи из журнала

УДК 449

СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ И КРИТЕРИИ ЕГО ИЗМЕРЕНИЯ

¹Бокушева С., ²Шадиева А.А., ¹Байкенжеева Д.Б.

¹Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

²Институт Мардана Сапарбаева, г.Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада компанияның тұрақты даму стратегиясы және оны өлшеу критерийлері қарастырылған

This article discusses the company's sustainable development strategies and its measurement criteria

Понятия устойчивого развития предприятия и система оценки его устойчивости позволяют перейти к построению концепции устойчивого экономического развития предприятия. Для реализации этой цели использовались методы анализа экономического состояния, оценки финансовых результатов, факторного детерминированного анализа, математического моделирования и прогнозирования экономических систем.

Устойчивое развития предприятия и система его оценки позволяют перейти к построению концепции экономического развития предприятия. Для реализации данной цели были использованы методы анализа экономической ситуации, оценки финансовых результатов, факторно-детерминированного анализа, математического моделирования и прогнозирования экономических систем.

При использовании динамической теории устойчивого развития смогли разработать концепцию устойчивого экономического развития предприятия, которая основывается на трех стратегиях:

- Стратегия управления финансовыми ресурсами для обеспечения устойчивого экономического развития.

- Стратегия управления производственным потенциалом на принципе оптимизации ресурсов предприятия.

- Стратегия принятия оптимальных управленческих решений.

Доктрина устойчивого развития представляет собой результат слияния финансовых, материальных и трудовых ресурсов, а также выбранных стратегий управления ими на конечный результат - объем продаж продукции. При оценке конечного финансового результата необходимо учитывать влияние внешних факторов и внутренней среды, управление которой зависит от использования ее потенциала. Установлено, что необходимо не только адаптироваться к факторам внешней и внутренней среды, но и максимально управлять .

Таким образом, основными характеристиками устойчивого развития компании являются :

- надежность и эффективность функционирования компании;
- конкурентоспособность компании;
- гибкость предприятия по отношению к внешней среде;
- развитая социальная ответственность компании;
- управление рисками;

С системной точки зрения компания представляет собой открытую и сложную экономическую систему, которая действует в процессе взаимодействия внешних и внутренних факторов порядка. В связи с этим при рассмотрении устойчивого развития компании необходимо определить уровень внешней (независимой от компании) и внутренней устойчивости [1].

Внешняя стабильность может рассматриваться как гармоничное взаимодействие с внешними факторами, влияющими на деятельность компании (политическая ситуация, закон и власть, окружающая среда, социальный статус, экономическая ситуация, поставщики, конкуренция, налоговая политика, инвестиционная активность и т. д.).

Определяя необходимость учета трех стратегий общей концепции развития, отмечалось, что устойчивый экономический рост возможен и может быть достигнут в зависимости от любого из следующих компонентов:

изменение потока финансовых ресурсов:

- получение финансовых ресурсов, обеспечивающих высоколиквидный баланс;

- низкий уровень кредиторской задолженности;
- упущенная выгода в своей деятельности и др.;

значительный производственный потенциал, обеспечивающий :

- повышение производительности складского и материального труда;
- сокращение запасов и затрат материалов;
- увеличение оборачиваемости оборотных средств и выпуска продукции

на 1 тенге инвестированного капитала;

- политика ресурсосбережения ;
- снижение себестоимости продукции и др.;

оптимальных, обоснованных, управленческих научных решений для:

- сокращение структуры капитала;
- правильное направление развития производства;
- совершенствование ассортимента выпускаемой продукции ; ;

- внесение изменений в спрос по сезонам ;
- расчет суммы краткосрочного кредита и др.

При оценке финансового результата учитывается влияние внешних неконтролируемых факторов (рост инфляции, рост цен, нестабильность налоговой системы, законодательных актов, снижение доходов населения и др.), а также внутренних факторов (превышение допустимых уровней финансовых рисков), неэффективная финансовая стратегия, маркетинг и др.

Согласно общей концепции, идея концепции управления устойчивым развитием заключается в применении методов управления, которые наилучшим образом влияют на экономическое состояние предприятия, конечные результаты его деятельности и возможности их достижения. В концепции управления устойчивым развитием предприятия необходимо учитывать совокупность принципов и правил управления устойчивым развитием предприятия, вытекающих из соответствия возможностей предприятия и его конечной цели .

Основной задачей в общей концепции управления устойчивым развитием является принятие оперативных и долгосрочных управленческих решений. Для их обоснования необходима комплексная оценка исходных данных, полученных в результате комплексной обработки информации внутренних и внешних исследований. Такая обработка входит в систему управления и может быть названа одной из задач механизма управления устойчивым развитием. Необходимая информация содержится в бухгалтерско-информационной системе отдела маркетинга. Это связано с достижением предприятием конечной цели операционного и долгосрочного решения. Следовательно, еще одной задачей механизма управления устойчивым развитием является контроль соответствия предприятия целям и, при необходимости, строгое регулирование устойчивого развития предприятия.

Экономическая стабильность представляет собой сочетание финансовой, рыночной, организационной, производственной и других видов устойчивости и обеспечивает стабильно высокий уровень прибыльности и рентабельности производства, повышение уровня деловой и инвестиционной активности, развитие компании при сохранении уровня платежеспособности и финансовой независимости. В свою очередь, социальная устойчивость определяется прежде всего социальной ответственностью компании перед своими сотрудниками, которая выражается в уровне удовлетворенности сотрудников условиями труда, уровне оплаты труда, стабильностью постоянного персонала и другими показателями, отражающими качественные характеристики рабочей силы. Экологическая устойчивость определяет взаимосвязь между экономической деятельностью (и экономическим ростом компании) и окружающей средой и показывает степень ущерба, который деятельность компании наносит экологической системе [2].

Стратегия устойчивого развития является результатом воздействия внешней среды. Кроме того, этот процесс должен включать в себя внутреннюю среду компании (ключевые компетенции, факторы конкурентоспособности) и

миссию компании (как отражение отношения руководства компании к деятельности и целям компании). Предлагаемый алгоритм предполагает диагностику внутренней и внешней среды посредством стратегического анализа и, соответственно, обработку всех входящих факторов.

При этом имущественная ситуация рассматривается с точки зрения оценки внеоборотных активов и оптимальности инвестиционной политики. Финансовое положение рассматривается с точки зрения краткосрочных (ликвидность, платежеспособность) и долгосрочных (финансовая устойчивость, отсутствие признаков банкротства, увеличение стоимости компании) перспектив.

Исходя из экономической организационной культуры, процесс формирования стратегии устойчивого развития предприятия относится к категории управленческих процессов и осуществляется поэтапно. Каждый этап состоит из ряда взаимосвязанных операций.

Первым этапом формирования стратегии устойчивого развития предприятия является определение цели - экономического потенциала предприятия в контексте устойчивого развития. Для определения этой цели необходимо оценить влияние стратегии на устойчивое развитие предприятия. Это приводит к ряду проблем, которые необходимо формализовать путем взаимосвязи экономических и неэкономических показателей, определения их фактических и нормативных значений, а также структурирования проблем путем создания дерева целей их решения [3].

Дерево целей показывает, как достичь цели с помощью меньших целей. Очевидно, что если не будет достигнута хотя бы одна подцель, то невозможно достичь экономического потенциала и устойчивого развития предприятия: повысить платежеспособность предприятия, оптимизировать риски, связанные с функционированием предприятия, повысить эффективность деятельности предприятия и эффективность основной деятельности. Однако для каждого отдельного предприятия выбор внутренних целей индивидуален, независимо от общей основной цели. Это обусловлено различными дестабилизирующими причинами, а также спецификой стадии жизненного цикла, на которой находится предприятие. Формирование основы целей экономической стратегии предприятия осуществляется на основе результатов Стратегического экономического анализа и оценки влияния стратегии на устойчивое развитие предприятия. Процесс формирования стратегии устойчивого развития предприятия может соответствовать одной из ветвей или охватывать все ветви дерева целей. Чем нестабильнее предприятие, тем больше филиалов, и наоборот. После определения окончательного набора целей осуществляется переход к этапу разработки вариантов достижения целей.

Вторым этапом формирования стратегии устойчивого развития компании является разработка вариантов достижения поставленных целей. Поскольку ресурсы для решения задач ограничены, необходимо провести ранжирование (определение значимости) проблемы по ее актуальности, масштабу с учетом этапа жизненного цикла предприятия. В дальнейшем в целях анализа влияния

внутренних и внешних факторов (социальных, экологических, экономических и институциональных) на стратегию устойчивого развития предприятия и определения причин неблагоприятного воздействия необходимо проведение факторного анализа влияния стратегии на устойчивое развитие предприятия. Когда причины будут определены, вы можете начать разрабатывать варианты для достижения своих целей. Для каждой задачи необходимо разработать несколько альтернативных вариантов, обеспечивающих высокое качество и эффективность будущего управленческого решения. Каждый вариант должен иметь способ решения проблемы с учетом причин, ее вызвавших.

Третий этап формирования стратегии устойчивого развития предприятия – выбор наиболее предпочтительных вариантов множества альтернатив. Путем оценки производственных возможностей предприятия и определения этапа жизненного цикла предприятия можно выбрать и составить оптимальный перечень достижения конечной цели. Критерием принятия управленческого решения является экономическое состояние предприятия и соответствующие ему критерии устойчивого развития.

Стратегия устойчивого развития может быть сформирована только через внутреннюю среду, но в то же время изменяющаяся миссия и внешняя среда участвуют и функционируют в этом процессе. Этот алгоритм позволяет обрабатывать все входящие факторы в зависимости от единой схемы обратной связи. Стратегический анализ включает диагностику внутренней и внешней среды. Тщательное изучение и оценка внешней среды, выявление факторов социальной среды и среды деятельности позволяют выявить возможности и угрозы. Процесс анализа должен быть направлен на потенциал рынка и перспективы его развития, наличие ресурсов, специфических компетенций компании, ее слабых и сильных сторон. Потенциальные преимущества и недостатки предприятия следует оценивать с точки зрения возможностей и угроз внешней среды [4].

Используя сформированную комплексную стратегию устойчивого развития предприятия (и его отдельные подстратегии), формируется Программа развития – то есть конкретный план мероприятий по достижению целей стратегии и устойчивого развития в целом.

Достижение устойчивого развития – это сложный процесс, затрагивающий различные аспекты деятельности компании. В связи с этим наиболее целесообразно создание комплексной стратегии, включающей в себя отдельные подстратегии развития отдельных элементов предприятия (финансовая стратегия, производственная, социальная).

Таким образом, устойчивость развития предприятия в целом определяется внешней и внутренней устойчивостью. Внешняя устойчивость определяется как согласованное взаимодействие с внешними факторами, влияющими на работу предприятия (политическая обстановка, экологическая обстановка, социальный статус в обществе, экономическая ситуация, работа поставщиков, конкуренция, налоговая политика, инвестиционная деятельность и т. д.). Внутреннюю устойчивость можно охарактеризовать как гармоничное

взаимодействие всех систем предприятия, позволяющее достичь высоких финансовых и производственных результатов.

При взаимодействии внешней и внутренней устойчивости формируется общая устойчивость развития предприятия. Более того, внешние факторы оказывают влияние на формирование внутренней устойчивости, в то время как внутренняя устойчивость влияет на развитие внешней устойчивости, что в конечном итоге положительно сказывается на повышении уровня конкурентоспособности предприятия

Переход к устойчивому развитию означает создание сбалансированной системы, сочетающей экономическую эффективность, социальную справедливость и экологическую безопасность. Поэтому предлагается учитывать экономическую устойчивость (как совокупность финансовой, производственной, инвестиционной и других видов устойчивости), социальную и экологическую устойчивость как элементы устойчивого развития.

Список использованной литературы

1. Салитов Л.Р. Устойчивое развитие и качество экономического роста. // Экономические науки. - 2018. - №11 (48). - С. 140-146.
2. Майбуров И. Устойчивое развитие как коэволюционный процесс II Общество и экономика. - 2016. - № 4. - С. 124-143.
3. Желаетова С.Э., Сактоев В.Е., Цыренова Е.Д. Институциональные аспекты устойчивого развития социо-эколого-экономических систем различных типов. Улан-Удэ: Изд-во ВСГТУ, 2015. - 9 с.
4. Батов Г.Х., Шеожев М.А. Концепция устойчивого развития в системе формирования производственных комплексов региона. - Нальчик: Издательство КБНЦ РАН, 2017. - 144с.

УДК 336.22

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ

Боран Ш.А. – магистрант гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Банк операцияларына салық салу ерекшеліктері: қолданыстағы тәжірибені талдау және оны жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses the features of taxation of banking operations: analysis of existing practice and ways to improve it.

Рассматривая налогообложение коммерческих банков, можно выявить множество проблем в существующей налоговой системе. Сегодня необходимость оптимизации налогообложения коммерческих банков является актуальной проблемой. В связи с этим возникает необходимость проведения сравнительного анализа налогообложения коммерческих банков, расположенных в Республике Казахстан, с моделью налогообложения коммерческих банков, расположенных в развитых странах мира. Этот анализ поможет выявить недостатки в этом вопросе. Это связано с тем, что в странах с развитой рыночной экономикой, таких как Республика Казахстан, существуют

особенности формирования налогооблагаемой базы по налогу на прибыль и практика предоставления налоговых льгот финансовым учреждениям, в том числе коммерческим банкам.

Принятие оптимальной налоговой системы для коммерческих банков является очень сложной задачей и не может быть решена за один день, так как банки выполняют несколько функций в налоговой системе. Во-первых, они являются налогоплательщиками и платят налоги, сборы и страховые взносы в бюджеты всех уровней. Во-вторых, они выступают посредниками между налогоплательщиками и государством, производя налоговые платежи в пользу государства. В-третьих, они являются налоговыми агентами, исчисляют и удерживают налоги из средств, уплаченных налогоплательщикам, и перечисляют налоговые платежи в бюджет [1].

В действующей системе налогообложения коммерческие банки, как субъекты хозяйствования, должны уплачивать следующие налоги: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на операции с ценными бумагами, налог на имущество, транспортный и земельный налоги. Поскольку банки являются налоговыми агентами, они исчисляют и удерживают НДФЛ, а также перечисляют страховые взносы в государственные внебюджетные фонды. Наибольшую долю занимают налог на прибыль и обязательные страховые взносы во внебюджетные фонды.

Проблема налогообложения коммерческих банков заключается в оптимизации налоговой базы по налогу на прибыль. Необходимо создать такую систему формирования налоговой базы по налогу на прибыль, которая позволила бы банкам развиваться. Система налогообложения банков также должна способствовать оздоровлению экономики, поэтому необходимо готовиться к увеличению доли кредитования реального сектора экономики, инвестиций на рынке ценных бумаг и валютном рынке. В перспективе это приведет к увеличению доходов кредитных организаций, предприятий реального сектора экономики и через налоги окажет положительное влияние на доходы бюджетов различных уровней.

При налогообложении коммерческих банков за рубежом большое внимание уделяется налоговому регулированию и стимулированию банковской деятельности. В настоящее время существует несколько видов рычагов стимулирования. Во-первых, это перенос убытков, то есть банки могут переносить убытки на будущие налоговые периоды. Во-вторых, это налоговая ставка, а именно изменение ставки налога на прибыль для деятельности коммерческих банков, введение льгот для малых или только созданных коммерческих банков, изменение необлагаемого или облагаемого налогом в размере 0% дохода от деятельности и, наконец, изменение ставки по отдельным операциям, осуществляемым коммерческим банком. В-третьих, операции с налоговой базой, а именно: изменение перечня расходов банка, по конкретным операциям, которые признаются для целей налогообложения; признание расходов по налогообложению прибыли банков, формирующих резервы по сомнительным долгам; реализация амортизационной политики; возможность учета налогооблагаемых расходов на создание резервов на возможные потери по кредитам. В-четвертых, это метод бухгалтерского учета, он может включать

в себя выбор метода определенных доходов и расходов для налогообложения банков: кассовый метод или метод начисления.

На наш взгляд, наиболее важными из вышеперечисленных рычагов являются налоговая база и налоговая ставка. Из-за постоянных изменений в налоговой системе возникают следующие проблемы: нестабильность регулирования налоговых отношений; регулярные изменения, связанные с изменением и уплатой налогов; частые изменения законодательства о налогообложении кредитных организаций и проблемы в определении базы по уплачиваемым налогам.

Коммерческие банки в Республике Казахстан вправе уменьшить налогооблагаемую прибыль на сумму отчислений в резервы на возможные потери по кредиту. К сожалению, в настоящее время не все люди сознательны, поэтому процент возврата кредита очень низок. Для улучшения этой ситуации банки могут проводить работу по реализации более грамотной кредитной политики, качественно работать со своими клиентами (заемщиками), а также проводить эффективный экономический анализ кредитных вкладов. Если эти пункты будут выполнены, прибыль коммерческих банков значительно возрастет. Налогообложение коммерческих банков государство может стимулировать банковскую систему Республики Казахстан через налог на прибыль [2].

Например, снижение ставки подоходного налога для банков, занимающихся долгосрочным кредитованием реального сектора экономики. Совершенствование политики амортизации, которая служит стимулом для увеличения производства и инвестиций в банковский сектор. Разрешить кредитным организациям переносить расходы на будущие налоговые периоды.

Если снижение процентной ставки по налогу на прибыль не окажет стимулирующего влияния на налогообложение коммерческих банков, то можно рассмотреть модель, при которой банки, предоставившие кредиты реальному сектору экономики на долгосрочной основе, будут временно освобождены от уплаты этого налога. Чтобы Бизнес начал получать долгосрочные кредиты в банках, ему нужна мотивация, например, снизить процентную ставку по кредитам. Необходима корректировка налогового законодательства, при которой коммерческие банки временно освобождаются от уплаты подоходного налога или ставка подоходного налога, получаемая ими от предоставления долгосрочных кредитов на развитие предприятий реального сектора экономики (например, в 2-3 раза), будет снижена. Снижение ставки должно быть не разовым, а долгосрочным, например, на срок 3-5 лет. Бюджет получает больше денег, так как предприятия развиваются, а значит, существуют и другие налоги, например, налог на добавленную стоимость, налоговая база которого не прибыль, а объем продаж. Что касается банков, то не все банковские операции облагаются налогом на добавленную стоимость, в связи с чем бюджет теряет большую сумму налоговых платежей, поэтому необходимо расширить виды операций, облагаемых НДС, благодаря чему значительно увеличивается доля налоговых платежей в бюджет [3].

Нужно следить за каждым изменением, но сегодня у нас такого контроля нет. Поэтому, прежде чем вносить изменения в налоговое законодательство, необходимо провести мониторинг использования долгосрочных кредитов по

целевому назначению. Банки должны создать необходимые условия для того, чтобы предприятия получали выгоду от получения кредитов на расширение производства, увеличение количества рабочих мест.

Вы можете заключить следующие условия: временно освободить банки от уплаты налога на прибыль по долгосрочным кредитным операциям промышленным и строительным предприятиям. Банки, предоставляющие долгосрочные кредиты дорожным фондам, также должны быть освобождены от подоходного налога. Также при строительстве, то есть в течение 5 лет с первого дня эксплуатации производственных мощностей, дорожные фонды также должны быть освобождены от налога на прибыль. Также возможно выдавать кредиты сельхозтоваропроизводителям и предприятиям, занимающимся переработкой сельскохозяйственной продукции. Введение предлагаемых условий не приведет к снижению поступлений в бюджет, так как увеличится количество рабочих мест, а, следовательно, налоговые платежи по налогу на прибыль от коммерческих банков будут способствовать большему притоку налогов на доходы физических лиц и страховых взносов.

В процессе оптимизации налогообложения для коммерческих банков необходимо не только стимулировать их к финансированию предприятий реального сектора экономики, но и ограничивать их в возможности уклонения от уплаты налогов. Из вышеизложенного можно сделать вывод, что роль налогового регулирования возрастает в связи с тем, что реализуются налоговые льготы и некоторые банковские операции неэффективны или труднореализуемы.

Хороший сбор налогов требует значительных изменений в налоговом законодательстве. Совершенствование налогообложения коммерческих банков будет способствовать увеличению налоговых поступлений государства. А это, в свою очередь, ускорит процесс развития государства и улучшения экономики. Перераспределяя доходы, государство решает задачу увеличения доходов малоимущих, создания условий для нормального роста рабочей силы, снятия социальной напряженности и т. д.

Список использованной литературы

1. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: Учебно-практическое пособие для вузов / Ю.А. Бабаев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. - 329 с.
2. Базилевич О.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2018. - 285 с.
3. Балихина Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2015. - 623 с.

ОЭЖ 657.777/3

НЕГІЗГІ ЕМЕС ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ КІРІСІ МЕН ШЫҒЫСЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУЫН ЗЕРТТЕУ

Борисова И. С. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается анализ доходов и расходов непрофильных услуг и исследование организации бухгалтерского учета.

This article examines the analysis of income and expenses of non-core services and a study of the organization of accounting.

Кәсіпорын кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру үшін құрылады, оның экономикалық мақсаты әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру және пайда табу болып табылады. Өзінің мазмұны бойынша кәсіпкерлік қызмет қор нарығында өнімді өндіру мен сатуды, жұмыстарды орындау мен қызметтер көрсетуді, операцияларды қамтиды. Кәсіпорын кез-келген қызмет түрін немесе барлық түрлерін бір уақытта жүзеге асыра алады.

Кәсіпкерліктің дамуы кәсіпкерлік қызметті басқару, бақылау және талдау салаларында бухгалтерлік ақпараттар рөлінің артуымен қатар жүреді.

Кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру барысында кәсіпорын кірістер алады және шығыстар жасайды, олар Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сәйкес бухгалтерлік есепте уақтылы және дәл көрсетілуі керек.

Қазақстан Республикасының 2007 жылғы 28 ақпандағы No 234-III «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» Заңында «кірістер - бұл есепті кезеңдегі активтердің ұлғаюы немесе міндеттемелердің азаюы және «шығыстар». есепті кезеңдегі активтердің төмендеуі немесе міндеттемелердің өсуі болып табылады» [1].

Бухгалтерлік есеп кәсіпорынды басқаруға, экономикалық қызмет барысында келеңсіз құбылыстардың алдын алуға, экономикалық субъектінің активтерінің, капиталы мен міндеттемелерінің жай-күйін бақылауға және қаржылық жағдайын талдауға қажетті ақпаратты ұсынады.

Сонымен қатар, ұйымдардың тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ету олардың қызметін сауатты басқаруды қажет етеді, ол көбінесе оны талдау мүмкіндігімен анықталады, ал кәсіпорынның өндірістік-экономикалық қызметінің тиімділігі абсолютті және салыстырмалы рентабельділік көрсеткіштерімен өлшенеді. Сонымен, басқару шешімдерін қабылдау үшін кәсіпорынның кірістері мен шығыстарын талдай білу керек.

Кәсіпорынның кірістері мен шығыстарының көрсеткіштері кәсіпорын қызметін басқару саласында ғана емес, салық салынатын пайданы есептеу кезінде де қолданылады және бұзушылық үшін жауапкершілікті көздейтін Қазақстан Республикасының Салық және Әкімшілік кодекстерімен бақыланады. кірістер мен шығыстарды есепке алу ережелерінің.

Жоғарыда айтылғандарға сәйкес, бұл мақала кәсіпорында кірістерді уақтылы және сенімді есепке алу қажеттілігіне байланысты өзекті болып табылады, бұл сізге кірістер туралы толық және егжей-тегжейлі ақпарат алуға, сондай-ақ салықпен есеп айырысуға дұрыс және уақытында мүмкіндік береді. билік.

Кәсіпорынның негізгі және негізгі емес қызметінен алынған табыс оның жалпы табысын құрайды. Резидент заңды тұлғаның жылдық жиынтық табысы салық кезеңі ішінде оның Қазақстан Республикасында және одан тыс жерлерде алуға (алуға) кірістерден тұрады [2].

Басқа кірістер - бұл субъектінің қалыпты қызметі барысында туындауы мүмкін немесе пайда болмауы мүмкін табыстың анықтамасына сәйкес келетін табыс [3].

Негізгі емес қызметтен алынған кірістерді есепке алу. Қызметтің негізгі емес түрлерінен алынған кірістерді есепке алу үшін жалпы шоттар бойынша

төлемнің 6200 «Негізгі емес қызметтен алынған кірістер» кіші бөлімі көзделген, оған келесі синтетикалық шоттар кіреді:

6210 «Материалдық емес активтерді сатудан түскен кірістер»;

6210 «Негізгі капиталды сатудан түскен кіріс»;

6210 «Бағалы қағаздарды сатудан алынған кірістер»;

6120 «Акциялар бойынша дивидендтер және сыйақы түріндегі кірістер»;

6250 «Бағамдық айырмашылықтан алынған кіріс»;

6230 «Мемлекеттік субсидиялардан алынған кірістер»;

6160 «Негізгі емес қызметтен алынған басқа кірістер».

6160 шоты «Негізгі емес қызметтен алынған басқа кірістер». Бұл шот кәсіпорынның негізгі емес қызметінен алуға болатын басқа кірістерді есепке алуға арналған. Атап айтқанда, бұл шот келесі кірістер түрлерін көрсетеді:

- негізгі құралдарды түгендеу кезінде анықталған негізгі құралдардың профициті және аяқталмаған өндіріс (6110 шоттың 2410 шоттарының дебеті);

- түгендеу кезінде анықталған артық материалдар, дайын өнім және сатып алынған тауарлар (1310-1350 шоттарының дебеті, 6160 шоттың 1317 кредиті);

- түгендеу кезінде анықталған артық қаражат (6160 шоттың 1010,1020 шоттарының дебеті);

- белгіленген тәртіппен есептен шығарылған мерзімі өткен (3 жыл) кредиторлық берешек сомалары (4110, 3510, 3430, 3350, 3370 және т.б. шоттарының дебеті, 6160 шоттың кредиті).

Табыстың басқа түрлері осы шотта көрсетіледі, 6160 шоты бойынша корреспонденция төменде келтірілген.

Кесте 1- Қаржылық кіріс шоттарының корреспонденциясы

№	Шаруашылық операциялардың мазмұны	Шоттардың корреспонденциясы	
		Дебет	Кредит
1	Басқа заңды тұлғалардан ақысыз алынған: материалдық емес активтер	2730	6160
	Негізгі құралдар	2410	6160
	Материалдар	1310, 1315,1317	6160
	Сатып алынған тауарлар	1330	6160
	Акциялар, облигациялар және басқа да құнда қағаздар	1150	6160
	Ұлттық валютадағы ақшалай қаражаттар	1040	6160
2	Компанияға келтірілген зиянды өтеу үшін персоналдың сыйақысынан ұсталатын сомалар	3350	6160
3	Заңды және жеке тұлғаларға есептелген айыппұлдар, өсімпұлдар, өсімпұлдар және басқа да өтемақылардың сомалары	2150	6160

Жоғарыда көрсетілген жазбалардан кейін 6160 шоты жабылуы керек. 6120-6160 шоттарының аналитикалық есебі кәсіпорынның өзі жасаған және кәсіпорынның есеп саясатында көрсетілген мақалалар номенклатурасына сәйкес машиналық диаграммада немесе ведомосте жүргізіледі.

Халықаралық стандарт 18 (IAS) «Табыс» кірісті тану шарттарын анықтайды, яғни. кәсіпорынның негізгі қызметінен меншікті капиталды ұлғайтуға әкелетін экономикалық пайданың түсімдері (акционерлердің

жарналарын қоспағанда). Бұл стандарт «кіріс» және «кіріс» ұғымдарын бөледі. ХҚЕС (IFRS) 18 сәйкес кірістер - бұл компанияның қарапайым қызметі барысында пайда болған кезеңдегі экономикалық пайданың түсімі, оның нәтижесі акционерлердің салымдары есебінен капитал өсімінен басқа, меншікті капиталдың ұлғаюы, ал табыс меншікті капиталды көбейтетін кез-келген кіріс (акционерлердің салымдарынан басқа), әдеттегі қызмет барысында (кіріс) және басқа түсімдер. Қазақстандық бухгалтерлік есеп тәжірибесінде дәстүрлі түрде «кіріс» ұғымы «өнім мен қызметті сатудан түскен табыс» ұғымымен ауыстырылды.

ХҚЕС (IAS) 18 сәйкес тауарларды сатудан түскен кірістер келесі шарттардың барлығы орындалған кезде танылады:

1. сатушы сатып алушыға тауарларды иеленумен байланысты тәуекелдер мен сыйақыларды берді. Көптеген мәмілелерде тәуекелді беру меншік пен меншік құқығының ауысуымен сәйкес келеді;

2. сатушы бұдан былай меншік құқығы негізінде тауарларды басқаруға қатыспайды (тауарларды бақыламайды);

3. кіріс мөлшері сенімді өлшенуі мүмкін;

4. экономикалық пайда алу мүмкіндігі бар (төлем);

5. транзакциялық шығындар сенімді түрде өлшенуі мүмкін [4].

Меншіктің айтарлықтай тәуекелі бар транзакциялар (мысалы, сатып алушы мәмілені тоқтатуы мүмкін болған кезде) сату болып саналмайды және табыс әкелмейді - мысалы, сатушы сатылмаған тауарларды жинауға міндетті бөлшек сауда желісіне кез-келген сату. желі өз есебінен. Тоқтату қаупі шамалы болатын мәмілелер (мысалы, бөлшек сауданың жаппай сатылымы кезінде) сатушының болашақтағы тәуекелдер мен міндеттемелерді бағалауына байланысты бірден табыс әкеледі [5].

Осылайша, тауарларды сатудан түскен кірістер тауарлар жөнелтілгенде және меншік құқығы сатып алушыға өткенде танылады, яғни. есеп беру күніне мәмілені аяқтау сатысында.

Кірістерді есепке алу принциптеріне қаржылық есептілікте кәсіпорынның кірістері мен шығыстары туралы ақпарат беру ережелері де енеді. Қаржылық есептілікті ұсыну кезінде ұйым түсіндірме жазбада:

- кірістерді тану үшін қабылданған есеп саясаты, оның ішінде қызмет көрсету бойынша операцияның аяқталу кезеңін анықтау әдісі;

- есепті кезең үшін танылған табыстың әрбір маңызды түрінің мөлшері;

Есеп саясатында «Табысты тану» бөлімінде компания кірісті тану принципін көрсетуі керек. ХҚЕС 18-ге сәйкес, бұл принцип тауарлар (дайын өнім) жөнелтіліп, меншік құқығы сатып алушыға өткен кезде кірісті тану болып табылады.

Екінші қағида - кірістің маңызды түрлерінің әрқайсысының сомаларын бөлу. Бұл жағдайда есеп саясаты кәсіпорынның негізгі табыс түрлерін анықтайды. Көбіне бұларға:

- тауарларды сатудан, қызметтер көрсетуден түсетін кірістер,

- пайыздық кірістер, роялти,

- дивидендтік кіріс.

Шығындар - бұл активтердің азаюы, немесе кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметі нәтижесінде міндеттемелердің пайда болуы.

Кірістер мен шығыстардың нақты жіктемесі белгілі бір кезеңдегі операциялардың таза нәтижесін ақылға қонымды анықтауға негіз болады.

Алыну көздері бойынша кірістер өнімді сатудан және қызмет көрсетуден, қаржылық қызметтен, ерекше баптар бойынша кірістерден бөлінеді. Бухгалтерлік есепте кірістерді ұйымның қарапайым қызметінен, оның ішінде өнімді сатудан және қызмет көрсетуден, сыйақыдан, дивидендтерден, роялтиден және басқа да кірістерден алынатын табыстарға бөлу бар. Салық есебі мақсатында жиынтық табыс және салық салынатын табыс ұғымдары қолданылады.

Кірістер мен шығыстарды есепке алу қажет және маңызды болып табылады және серіктестік бухгалтериясының үнемі бақылауында болады, өйткені оның ырғағы серіктестік міндеттемелерінің орындалуын, барлық есептеулер мен төлемдердің уақтылығын қамтамасыз етеді.

Кірістер мен шығыстарды есепке алу қажеттілігі, сонымен қатар, Қазақстан Республикасының Салық және Әкімшілік кодексінде кірістер мен шығыстар туралы ақпаратты дұрыс көрсетпегені үшін жауапкершілік қарастырылғандығымен анықталады.

Кірістер мен шығыстарды есепке алудың мақсаты - Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасына сәйкес жүргізілген операциялардан түскен кірістер мен шығыстарды дұрыс сақтау және көрсету.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., №234-III
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.
3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
4. Нурсеитов Э. О., Нурсеитов Д. Э. МСФО в Казахстане: принципы перехода и применения. Алматы: LEM, 2017. 196 с.
5. Андриенко О. Ф. Вопросы учета запасов в соответствии с МСФО // Статистика, учет и аудит. 2015.

ӨОЖ 67 (673.01)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ТАУ-КЕН ӨНДІРІСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

Бурибаев М.Е., Есиркепова А.М.

Қазақстан Республикасының Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы, Нұр-Сұлтан қ., Қазақстан

В данной статье указана необходимость совершенствования инструментов реализации государственной промышленной политики для повышения стратегических мощностей экономики Республики Казахстан, в том числе горно-металлургической отрасли. Повышение производительности промышленных предприятий поддерживая государственным бюджетом, улучшить социальную-экономическую составляющую регионов. Прямая экономическая зависимость регионов от деятельности крупных предприятий горно-металлургического комплекса.

This article indicates the need to improve the tools for implementing the state industrial policy to increase the strategic capacities of the economy of the Republic of Kazakhstan, including the mining and metallurgical industry. Increasing the productivity of industrial enterprises by supporting the state budget, improving the social and economic component of the regions. Direct economic dependence of regions on the activities of large enterprises of the mining and metallurgical complex.

2015 жылдың 22-қаңтарында Қазақстан Республикасының Үкіметі мен экономикалық ынтымақтастық пен дамудың Еуропалық Ұйымы арасында өзара түсіністік туралы ұлттық реформаларды жүзеге асыруда Қазақстанға көмек көрсетуге бағытталған меморандумға қол қойылды [1].

Компаниялардағы басқару және шешімдер қабылдау үдерісіне көптеген факторлар әсер етсе де және оларға ұзақ мерзімді өркендеуге жету үшін үлкен маңызы болса да, осы Принциптер меншіктің басқарудан бөлінуден пайда болған басқару проблемаларына баса назар аударылған. Дегенмен, бұл жай акционерлер мен әкімшіліктің арасындағы қатынас мәселесі ғана емес, бірақ негізгі элементі болады. Кейбір заңнамаларда басқару мәселелері акциялардың бақылау пакетін иемденген белгілі акционерлердің акционерлер азшылығынан өкілеттілігі басым болғаннан пайда болады. Өзге елдерде қызметкерлерде меншік құқықтарынан тәуелсіз маңызды заңды құқықтар бар. Сондықтан, Принциптер заңнамалық, сот және атқарушы биліктің өзара шектеу принциптің кең бабына қосымша болу керек [2].

2010 жылдан 2019 жылға дейінгі аралықта ТМК индустриялық-инновациялық дамудың мемлекеттік бағдарламаларының негізгі мақсаттары жоғары қосылған құны бар өнім өндірісін ұлғайтуға және саланы технологиялық жаңартуға бағытталған. Бастапқыда металлургияға қойылған міндеттер экономикалық өсімді ынталандыруға бағытталғаны айқын.

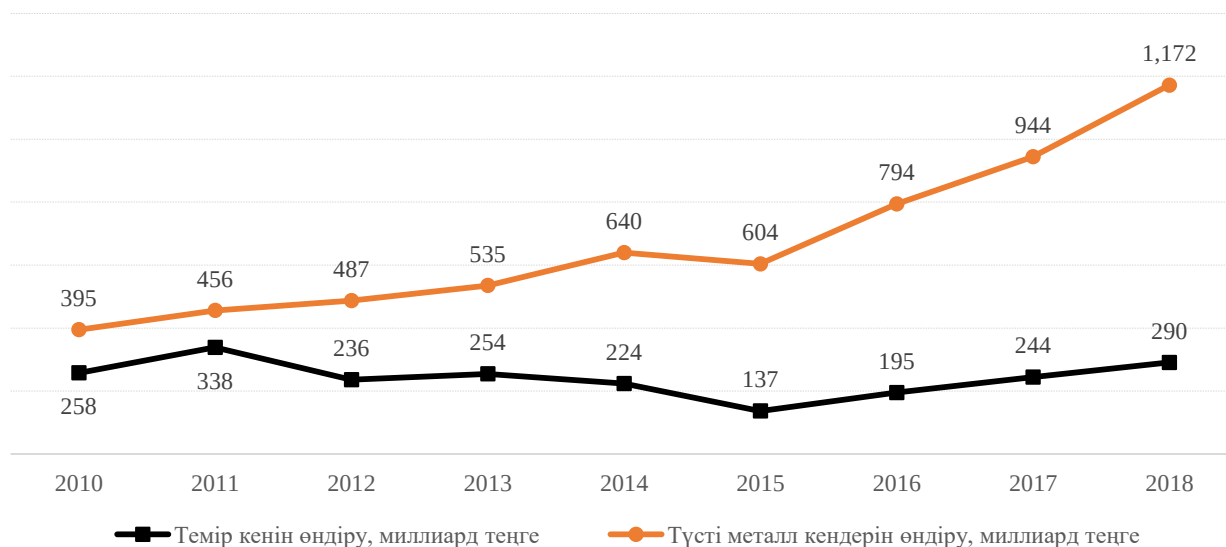
Осылайша, қара металлургияда еңбек өнімділігін арттыруға және шетелдік инвестицияларды тартуға ерекше көңіл бөлінеді. Негізгі міндеттер жоғары легирленген болат, жоғары құнды өнім өндіруге, сондай-ақ дайын қалыпталған бұйымдар, металл бұйымдары мен қаңылтыр бұйымдарын шығаратын қолданыстағы зауыттарды жаңартуға бағытталған.

Түсті металлургияда шетелдік инвестицияларды және металл бұйымдарының өндірісін арттыруға бағытталған жобаларды тартудан басқа, мыс құбырлары, мыс таяқшасы және алюминий парақтары сияқты қосымша құны жоғары дайын өнім өндірісін бастау мақсаты қойылды. Салалық талдау:

2010-2018 жылдар аралығында түсті металдар кенін өндіру саласында өндіріс көлемінің өсуі [3] байқалды, ал темір рудасын өндіру 9 жыл ішінде іс жүзінде сол деңгейде қалғаны 1-суретте көрсетілген.

Бірінші бесжылдық кезеңінде металлургия саласындағы жағдай күн өндірісінің төмен өсуімен және түсті және қара металдар экспортының төмендеуімен сипатталады. Кейіннен 2014 жылғы девальвацияға байланысты металлургия өнеркәсібі екінші бесжылдық кезеңінде отандық өндіріс көлемін ұлғайтты, бірақ металл өнімдерінің экспорты құны күрт төмендеді. Сонымен бірге физикалық тұрғыдан алғанда сыртқы сауда көлемі азайған жоқ, тіпті

артты. Бұл жағдай валюта бағамының өзгеруі мен металдарға әлемдік бағаның төмендеуі әсерінен дамыды.



Сурет 1– Темір кені мен түсті металлургияның жыл аралығындағы көлемдері

2018 жылы тау-кен металлургия кешеніндегі өндіріс көлемі алдыңғы жылмен салыстырғанда 15,7%-ға өсіп, 6,1 трлн. теңгені құрады, онда металл кендерін өндіру 24,1%-ға, металлургия өнеркәсібі - 13,2%-ға өсті. Саланың жоғары экспорттық бағытын ескере отырып, 2018 жылы экспорт 2017 жылмен салыстырғанда 4,9% (10,6 млрд. Доллар) төмендегенін атап өткен жөн. ТМК экспортының төмендеуінің негізгі себептері түсті металлургияда мырыш экспорты 0,6 миллиард долларға және қара металлургияда 0,1 миллиард долларға төмендеуі болды. Мырыш экспорты кеніштердің сарқылуына байланысты негізгі мырыш өндіруші «Қазцинк» өндірісіндегі өндіріс көлемінің төмендеуіне байланысты төмендеді. Пәтер өнімдерінің экспорты көлемінің төмендеуі Американың Ислам Республикасына қарсы санкцияларының қолданылуымен байланысты, нәтижесінде 2018 жылдың шілдесінде «АрселорМиттал Теміртау» АҚ Иранға тегіс өнімдерді жеткізуді тоқтата тұрғаны туралы хабарлады. Қазіргі жағдайда, жоғары қосылған құнды қайта өңдеу өндірісі нашар дамыған кезде, отандық металлургия қазіргі уақытта санкциялар мен АҚШ пен Қытай арасындағы сауда соғысы қысымына ұшыраған металдардың әлемдік бағаларына өте тәуелді. Отандық металлургия өнімдерінің шамамен 40%-ы Қытайға экспортталатындығын ескерсек, Қазақстан өте осал жағдайда. Тау-кен металлургия кешеніндегі өндірістің өзгеруіне баға бере отырып, көптеген негізгі позициялар бойынша өндіріс көлемінің өсуін 1-кестеден көруге болады [3].

Кесте 1 - Тау-кен металлургия кешеніндегі өндірістің өзгеруі

	2010	2018	Өзгеріс, %
Металл кендерін өндіру			
Темір рудалары, мың тонна	50 190	41 877	83,4%
Мыс рудалары, мың тонна	32 039	105 219	328,4%
Мыс концентраттары, мың тонна	1 862	13 000	698,2%
Мыс концентратындағы мыс, мың тонна	381	593	155,8%
Алюминий кендері (боксит), мың тонна	5 310	6 104	115,0%
Алтын рудалары, мың тонна	14 227	20 414	143,5%
Қара металлургия			
Ферроқорытпалар, мың тонна	1 701 790	2 088 638	122,7%
Тазартылмаған болат, мың тонна	4 344 847	4 005 982	92,2%
Тегіс өнімдер, мың тонна	2 899 808	2 546 929	87,8%
Басқа легирленген болаттан жасалған өзекшелер мен шыбықтар, штампталған, ыстықтай илектелген, мың тонна	12 931	367 465	28,4 есе
Диаметрі әр түрлі құбырлар, болаттан жасалған жіксіз қуыс қималар, мың тонна	158 923	286 980	180,6%
Негізгі бағалы және түсті металдар			
Күміс өңделмеген/жартылай фабрикат немесе ұнтақ түрінде, кг	552 060	969 347	175,6%
тазартылған күміс, мың кг	548 990	959 002	174,7%
Шикі және жартылай өңделген алтын/ ұнтақ түрінде, мың кг	30 272	100 288	331,3%
тазартылған алтын, мың кг	13 456	53 084	394,5%

Пайдалануға дайын металлургия өнімдерінің ішінде өсудің ең жоғары қарқыны әртүрлі диаметрлі құбырлар өндірісінде байқалды - 80,6%, шыбықтар мен шыбықтар 28,4 есе және сэндвич-панельдер - 65,9%.

Соңғы жылдары Қазақстанда болаттан жасалған бұйымдар өндірісі бойынша бірқатар жобалар жүзеге асырылды, мысалы кішігірім болат, құрылымдық пішіндер, аппараттық құралдар, болат арқандар мен кабельдер, әртүрлі диаметрлі құбырлар және алюминийден жасалған бұйымдар. Алайда, бұл жаңа өндірістердің көлемі әлі де болса мардымсыз, ал бірқатар салалар жүктелмеген немесе тоқтап тұрған жоқ. Бұл салалар көп жағдайда ішкі нарықты қамтуға бағытталған. Тау-кен металлургиялық кешенін дамытуда соңғы өнімді шығарудың жаңа өндірісі - «АРБЗ» ЖШС (теміржол рельстері) және «Павлодар» АЭА-да алюминий өндірісін құру ерекше рөл атқарды. Жалпы алғанда, қазіргі кезде Қазақстанда жоғары құндылығы жоғары

металлургиялық өнімдер өндірісі іс жүзінде дамымаған және қолданыстағы сұраныс импортпен жабылатындығын мойындау керек.

Қазақстанның тау-кен металлургиялық кешенінде екінші бесжылдықтың аяғында келесі нәтижелерді ажыратуға болады. Бағдарламаларды іске асыру жылдары тау-кен металлургия саласындағы жалпы сомасы 2,3 трлн болатын 108 жоба бойынша жұмыс жүргізілді. теңгені құрайды. Инвестициялардың жалпы көлемінің 90% -дан астамы алғашқы 3 кезеңнің жобаларында шоғырланған - кен өндіруден бастап бастапқы металл өндірісіне дейін. Инвестициялар көлемі мен жобалар саны бойынша ең аз тартымды салалар прокат пен дайын өнім [4] болып табылады, 2-суретте көрсетілген.



Сурет 2 – Индустрияландыру картасындағы ТМК жобалары (2010-2019 жж)

Ағымдағы жағдайды талдай отыра, негізгі элементтерді атай кетуге болады:

- Өндірушілердің диверсификациясының төмендігі және ТМК-ның негізгі ойыншыларға жоғары тәуелділігі.

ТМК-нің 80% -дан [5] астамын ірі ойыншылар құрайды: «Еуразиялық Топ» ЖШС, «Казцинк» ЖШС, «Қазақмыс Корпорациясы» ЖШС, «АрселорМиттал Теміртау» АҚ және KazMinerals тобы. Бұл компаниялар саланың көрсеткіштеріне жоғары деңгейде әсер етеді. Компанияның өндірістік бағдарламасындағы немесе сыртқы сауда қызметіндегі кез-келген өзгеріс кен-металлургия кешеніндегі жағдайдың өзгеруіне тікелей әсер етеді. Сонымен қатар, бұл компаниялар Ресей мен Қытайдың кәсіпорындарымен тығыз қарым-қатынаста болады, олар қабылданған санкциялар жағдайында отандық металл өнімдерінің сыртқы саудасына қауіп төндіреді.

- Ірі өндірушілерді экспортқа қосымша құны төмен өнімдерге шоғырландыру.

Қара металлургия өндірісінде «АрселорМиттал Теміртау» АҚ жалпы өндіріс көлемінің үштен бірін қамтамасыз етеді, нәтижесінде бұл кәсіпорын саланы дамытудағы негізгі драйвер болып табылады. Өз кезегінде, соңғы 10 жылда өндіріс өнімнің сапасы мен технологиялық деңгейінде және тауарлар ассортиментінің қысқаруында салыстырмалы түрде төмен деңгейде қалды, бұл

дайын өнімді шығару және ішкі тұтынушылармен ынтымақтастық арқылы сапаның дамуын шектейді.

- Дайын өнімнің отандық өндірісінің жеткіліксіз дамуы

Индустрияландыру саясатының бүкіл кезеңінде отандық болаттан жасалған бұйымдар ішкі өндірісті жаңа өндірістерді енгізу есебінен ұзақ өнімдермен (шыбықтармен, құрылыс арматурасымен) қамтамасыз ете алды. Болаттан жасалған бұйымдардың барлық басқа позицияларын (каналдар, сәулелер, металл құрылымдар, болат жіксіз және дәнекерленген құбырлар) дамыту мүмкін болмады.

- Болат құбырларын өндірудің талап етілмеген қуатының болуы.

Жалпы өндірістік қуаты жылына 700 мың тоннадан астам болат құбырлар шығаратын қазақстандық кәсіпорындар іс жүзінде шамамен 250 мың тонна өнім шығарады, ал импорт көлемі 0,5-1,5 миллион тоннаға дейін жетеді. Сыйымдылығы 400 мың тоннадан асатын қалған өнім бірқатар объективті және субъективті себептерге байланысты ішкі нарықта сұранысқа ие емес. Бұл сегменттің төмен деңгейдегі дамуының басты себебі сапа талаптарына (API стандарттары) және отандық өндірушілер ұсынатын тауарлардың ассортимент санына сәйкес келмеуі болып табылады. Сондай-ақ, прокат өндірісі үшін жоғары сапалы құбырлы шикізат (жолақтан жартылай фабрикат) жетіспейді (болат маркасы X80 және одан жоғары).

- Металл өңдейтін кәсіпорындар мен экономиканың сабақтас салалары арасындағы әлсіз ынтымақтастық (машина жасау өнеркәсібі, құрылыс сегменттері)

Сапасы мен ассортименті бойынша өндірістің төмен технологиялық деңгейі (беріктігі жоғары болат маркаларын өндірудің жоқтығы, құбыр шығаруға арналған тегіс бұйымдардың сапасының төмендігі және т.б.) металл тұтынатын кәсіпорындармен ынтымақтастыққа жол бермейді. Бүгінде бірқатар отандық кәсіпорындар сыртқы жеткізушілерден қажетті болат дайындамалармен қамтамасыз етілген: «АРБЗ» ЖШС - «Металлинвест» ААҚ-тан 200-300 мың тонна, құбыр прокаттау зауыттары - «Магнитогорск металлургиялық зауыты» ААҚ, Проммашкомплекттен 50-100 мың тонна жолақ ». - «EVRAZ Нижний Тагил металлургиялық зауытынан» 50-100 мың тонна, «EvrazKaspianStal» ЖШС - «EVRAZ Батыс Сібір металлургия зауытынан» 300-400 мың тонна дайындама.

- Инновациялық әзірлемелерді енгізу деңгейінің төмендігі

Инновацияларды ынталандыру мен қолдаудың дамымаған жүйесі, ғылыми-зерттеу базасының төмен сапасының сақталуы, коммерциялық банктердің инновацияны қолдауға бағыттылығының жоқтығы, іскерлік дағдылардың жоқтығы, ҒЗТКЖ-ға практикалық сұраныстың өте төмендігі.

Ресейлік металл өнімдерінің болуын арттырудың негізгі құралдарының бірі - үшінші елдердің (Қытай, Украина, Оңтүстік Корея, Бразилия және т.б.) экспорттаушыларына қарсы ЕАЭО аумағында антидемпингтік шаралар қабылдау арқылы ресейлік өндірушілердің мүдделерін лоббизмдеу.). Мысалы, 2012 жылдан бастап Ресей тарапы тек украиндық болат өнімдерін

экспорттаушыларға қатысты демпингке қарсы баждың 20-дан 40% -ке дейінгі бес пакетін қабылдады, соған байланысты Украинаның Қазақстан аумағына импорты қысқарды 145 есе - 2012 жылы 827 миллион доллардан 2018 жылы 6 миллион долларға дейін.

Осылайша, бағдарламалардың іске асырылуы бәсекеге қабілетті түпкілікті өнімнің өндірісін құрудың кейбір құзыреттерін дамытуға мүмкіндік берді, бірақ сонымен бірге көптеген міндеттерге қол жеткізілмегенін мойындау қажет. Қазақстанда индустрияландыру кезеңінде металлургия өнімдерін өндіруге арналған бірқатар жобалар жүзеге асырылды. Бірақ сонымен бірге, жана өндірістің көлемі әлі де мардымсыз. Кейбір іске қосылған жобалар жүктелмеген немесе жұмыс істемей тұр. Позицияны одан әрі нығайту үшін қазақстандық өнімді сыртқы нарықтарда, оның ішінде ЕАЭО шеңберінде ілгерілету, импортқа тәуелділікті азайту, ел ішіндегі ықтимал өндірістік ынтымақтастықтың талдауларын күшейту және қазіргі жағдайды ескере отырып, технологиялық әлеуетті қалыптастыру бойынша жұмысты жандандыру қажет. металлургия өндірісін ынталандыратын және жоғары технологияларды қолдануды қамтамасыз ете алатын отандық металл тұтынушы өндірістерді дамыту (машина жасау, электр жабдықтары, мұнай-газ жабдықтары, құрылыс).

Металл құндылықтар тізбегіндегі Қазақстанның орнын талдау өнеркәсіпті дамыту үшін тау-кен өндірісінде де, өңдеу секторында да көптеген мүмкіндіктердің бар екендігін көрсетеді. Бүкіл құндылықтар тізбегі бар мыс пен мырыш үшін де концентраттарды ел ішінде көп балқытуға мүмкіндік бар. Өнімнің көп бөлігі шикізат болып табылатын алюминий мен болатқа қатысты, жартылай фабрикаттардың өндіріс көлемін ұлғайтуға мүмкіндік бар. Жұмыспен қамту және индустрияландыру тұрғысынан маңыздылығы металға және өңдеу сатысына байланысты әр түрлі болады. Сонымен бірге, өңдеу әлеуетін бағалау кезінде түпкілікті нарықтарға жақындығын ескеру қажет, ал Қазақстан үшін металлургия өнімдерінің импортын алмастыру - өсудің айқын мүмкіндігі.

Талдау көрсеткендей, қазақстандық тау-кен металлургия кешені олардың техникалық немесе экономикалық перспективаларына байланысты инвесторлар үшін өте тартымды. Инвестициялық әлеуеті жағынан одан әрі геологиялық кеңею әлеуеті және мыс пен хром сияқты сұраныстың болашағы бар дамыған салалары ерекшеленеді. Никель, қалайы және кобальт сияқты аз дамыған металлургия салалары күшті экономикалық болжамдарға негізделген қосымша инвестицияларды қажет етеді. Жалпы кез-келген өндіріс бағытында экономикалық жағынан тауардың келбетін түсіне біліп, жүзеге асыру – үлкен нәтиженің бірі болып саналады. Wood Mackenzie [6] зерттеуінің нәтижесінде олар экономикалық және техникалық факторларға негізделген Қазақстанда перспективалы өнімдерді анықтады. Бұл талдау әр өнімнің инвестициялық тартымдылығын көрсетеді. Экономикалық талдау 3-суретте келтірілген, мұнда әрбір өнім экономикалық тұрғыдан үш критерий бойынша бағаланады:



Сурет 3 – Тауардың экономикалық келбеті

Тау-кен өндірісінің жергілікті және мемлекеттік бюджетке қосатын үлесі зор. Дайын және зерттелген кен орындарын игеріп қана қоймай, жаңа бұрғылау мен зерттеу жұмыстарына мемлекеттік қордан қаражат бөлінгені ықтимал. Дайын өнімді өндіретін және дайын өнім шығаратын, дайын өнімді қолданылатын кәсіпорындардың санын көбейту. Игеріліп, байытылған қалдық шаруашылықтарын қайта өңдеп, қайта байыту технологиясын енгізу де – болашақтағы бағыттың бірі болып саналады.

«Өнеркәсіптік саясат» терминінің біртұтас теориялық базасының болмауы – көптгесен өндіріс орындарының экономикаға тікелей байланысын игермеумен тең болады. Осы терминнің мазмұнын түсіндірудің түсініксіздігі өнеркәсіптік саясаттың мемлекеттік әлеуметтік-экономикалық саясаттың басқа түрлері арасындағы рөлі мен орнын анықтауды қиындатады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1800000763>
2. ЭБДҰ корпоративтік басқару принциптері, 2004 ж.
3. ҚР ҰЭМ, ҚР ҚМ, Индустриялық даму комитеті, 2020 жыл
4. <https://www.primeminister.kz/kz/news/reviews/azastanda-industriyalandyru-alaj-damydy-nerksipti-zhayruy-investiciyalar-ymy-innovaciya-serpilis>
5. 2018 жылы Қазақстан өңірлері бойынша шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы туралы есеп, Атамекен, Нұр-Сұлтан қ., 2019 ж.
6. Wood Mackenzie талдауы, 2020 жыл

УЧЁТНАЯ ПОЛИТИКА: ВЫБОР, ОБОСНОВАНИЕ, ПРОБЛЕМНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

Бурнина И. О. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада есеп саясаты: таңдау, негіздеме, проблемалық жағдайлар мәселелеріне арналған.

This article deals with accounting policies: selection, justification, problem situations.

Общеизвестно, что бухгалтерский учет в организациях должен вестись в соответствии с определенными правилами. Задача состоит в том, чтобы создать набор таких правил, реализация которых даст максимальные результаты в бухгалтерском учете. Кроме того, в этом случае влияние будет оказываться на своевременное получение финансовой и управленческой информации, ее надежность и полезность для широкого круга заинтересованных пользователей. Теоретически существует три возможных способа установления правил бухгалтерского учета в организациях: централизованный, децентрализованный и смешанный. В первом методе учет регулируется из единого центра. Неважно, государство является органом или общественным объединением.

Второй подход предполагает индивидуализацию правил бухгалтерского учета каждой организации. Хотя он обеспечивает максимальное соответствие процедур бухгалтерского учета характеру хозяйствующего субъекта, это неблагоприятно в текущей среде управления.

Таким образом, элементы первого и второго подходов могут представлять собой разумную комбинацию. Международный опыт показывает, что создание базовых правил и принципов бухгалтерского учета, обеспечивающих таким образом доступность и полезность финансовой информации, требует централизованного регулирования.

Регулирование такой стоимости состоит в определении этих правил и положений, а также в определении сферы применения социально признанных методов и приемов бухгалтерского учета. Общие правила и положения определяются на каждом предприятии в зависимости от условий деятельности, его особенностей, квалификации персонала и существующей технической базы управления. Другими словами, организации разрабатывают и поддерживают свою собственную учетную политику. Этот подход был выбран в Казахстане для современного бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет имеет особое значение в организациях с рыночной экономикой. Он основан на общих принципах и правилах, изложенных в МСФО, опубликованном в соответствии с Законом о МСФО о бухгалтерском учете и финансовой отчетности. «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», а также инструкции, правила и рекомендации уполномоченных органов Республики Казахстан по бухгалтерскому учету. Действующая система бухгалтерского учета в стране соответствует международным стандартам

бухгалтерского учета. Данные бухгалтерского учета используются для оперативного управления организациями и их структурными подразделениями, подготовки публичной финансовой отчетности, экономических прогнозов и текущих планов, изучения и исследования законов экономического развития страны [1].

В современной бизнес-среде должна существовать хорошо отлаженная система бухгалтерского учета, поскольку без своевременной, полной и достоверной экономической информации невозможно управлять экономическим механизмом организации.

Учетная политика субъекта хозяйствования как свод правил применения метода учета должна обеспечивать максимальные результаты в учете. Это означает своевременное получение финансовой и управленческой информации, ее надежность, объективность, доступность и полезность для принятия управленческих решений и широкого круга пользователей. Поскольку эффективность управления хозяйствующим субъектом зависит от решения этой учетной функции, целью данной работы является показать основные организационные аспекты бухгалтерского учета и технические принципы их реализации.

Учетная политика является одинаковой для всех бизнес-единиц бизнес-единицы для достижения сопоставимости и целостности (при подготовке консолидированной финансовой отчетности) аналогичных операций и событий, а также финансовой отчетности материнской компании и ее дочерних и зависимых компаний [2].

Примечания к бухгалтерскому балансу и финансовой отчетности должны раскрывать информацию о следующих учетных политиках: выбор, обоснование, проблемные положения:

- принятые методы бухгалтерского учета, оказывающие существенное влияние на принятие решений заинтересованными пользователями финансовой отчетности;
- информация об изменениях в учетной политике по сравнению с предыдущим отчетным периодом;
- порядок отражения в финансовой отчетности последствий изменения учетной политики.

Изменения в учетной политике, которые имеют или могут оказать существенное влияние на финансовое положение, финансовые результаты и (или) денежные потоки организации, также раскрываются отдельно в финансовой отчетности [3].

Примерные элементы учетной политики хозяйствующего субъекта приведены в таблице 1.

Данная проблема является актуальной на современном этапе. Макроаналитики и макроэкономисты, отвечающие за национальное планирования, плохо осознают, что иногда решающей причиной успеха или упадка становятся видны только на микроуровне, т.е. на уровне фирмы.

Учитывая лишь то, что легко подается цифровому выражению, - скажем степень износа основных фондов, - не подозревают об их существовании.

Таблица 1- Элементы учетной политики предприятия

Элементы учетной политики предприятия	Допустимые варианты учета (вопросы учетной политики)
Срок полезного использования нематериальных активов, принятых предприятием	срок действия прав организации на результат интеллектуальной деятельности или средство персонализации и период активного контроля; - ожидаемый срок службы актива, за который организация ожидает получить экономические выгоды (или его использование в деятельности, направленной на достижение целей некоммерческой организации);
Методы определения амортизации нематериальных активов	- линейный метод; - метод уменьшения остатка; - способ списания стоимости пропорционально объему продукта (работы)
Переоценка основных средств	Коммерческая организация может переоценивать группы однотипных объектов основных средств по текущей (восстановительной) стоимости не чаще одного раза в год (по состоянию на 31.12).
Порядок определения срока полезного использования основных средств	Основанием для определения срока полезного использования в соответствии с правилами бухгалтерского учета могут быть: - ожидаемые характеристики и мощность; - режим работы (количество смен), природные условия и воздействие агрессивной среды, система ремонта и другие условия, определяющие физический износ; - другие ограничения на использование
Метод амортизации основных средств	- линейный метод; - метод уменьшения остатка; - метод по сумме лет; - способ списания стоимости пропорционально объему производства
Метод оценки запасов для производства и прочего выбытия	- по стоимости каждой единицы; - по средней стоимости; - по стоимости первоначальной покупки запасов (метод ФИФО)
Создание резерва под сомнительную дебиторскую задолженность	- предусмотреть резерв под прочие нереалистичные долги для списания и взыскания просроченной дебиторской задолженности по сомнительным долгам в связи с финансовыми результатами организации; - списание дебиторской задолженности непосредственно на финансовые результаты коммерческой организации

Такой макроэкономический подход не может заменить менеджерский и микроэкономический анализ. Опыт таких фирм, воплотивших идеи Ишикавы, Деменга, Джурана, Джукера позволил сформулировать современную концепцию «тотального контроля качества в масштабах фирмы». Качество стало пониматься, как коммерческая характеристика, т.е. совокупность свойств товара или услуг, которые позволяют успешно его продать, а также организовать удовлетворяющие потребности [4,5].

Цели же контроля качества достигаются только тогда, когда ответственность за качества несут все, а менеджер по качеству выполняет главным образом координационные функции. Завершение эпохи массового стандартизированного промышленного производства подтолкнула американскую промышленность к так называемую «вторую индустриальную революцию», которая развернулась в сфере производства и услуг.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Казахстан от 27.02. 2007 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.)
2. Учетная политика на казахстанском предприятии / М.С. Ержанов, С.М. Ержанова. - Алматы, 2016.
3. Методические указания к стандартам бухгалтерского учета / Министерство финансов Республики Казахстан Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита. - Астана, 2015.
4. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
5. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2010 г.

УДК65.19

СВЯЗИ МЕЖДУ МАРКЕТИНГОМ И ЛОГИСТИКОЙ

Гадецкая Н.А., Ким Л.Н.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада логистика мен маркетингің өзара әрекеттестігі туралы мәселе қарастырылады, екі функционалды бөлімнің мүдделерінің қиылысуының нақты сәттері талданады және өзара әрекеттесудің негіздері анықталады.

This article discusses the interaction of logistics and marketing, analyzes the real points of intersection of the interests of the two functional departments and defines the basics of interaction.

Маркетинг и логистика рассматриваются чаще всего как отдельные понятия и формы деятельности на предприятии. Но они тесно переплетаются между собой.

Маркетинг определяют как концепцию управления производством и реализацией товаров, ориентированную на рыночный спрос.

Маркетинг был востребован практикой в связи с возникшими трудностями со сбытом товаров исторически в более ранний период, чем логистика. В середине XX в. применение именно маркетинговых методов исследования спроса и воздействия на потребительский спрос оказались решающим фактором роста конкурентоспособности предприятий, что в дальнейшем обусловило направленность производства на выпуск необходимого на рынке товара. Задача создания систем, которые бы обеспечивали сквозное управление материальными потоками, актуальности тогда не имела, во-первых, из-за отсутствия технических возможностей построения таких систем в экономике, а во-вторых, из-за того, что за счет применения новых для того времени маркетинговых приемов можно было резко уйти вперед. В

современных условиях занять лидирующие позиции только на основе применения маркетинга уже не представляется возможным. Выявленный маркетингом спрос должен быть своевременно удовлетворяться посредством быстрой и точной поставки («технология быстрого ответа»). Такой «быстрый ответ» на возникший спрос возможен лишь при отлаженной системе логистики.

Выйдя на экономическую арену в более поздний период, логистика не только дополняет, но и способствует развитию маркетинга, увязывая в мобильную, технико-технологически и планомерно-экономически согласованную систему потребителей, транспорт и поставщика.

Маркетинг отслеживает и определяет возникший спрос, т.е. отвечает на вопросы: какой товар необходим, где, когда, в каком количестве и какого качества. Логистика обеспечивает доставку востребованной товарной продукции к потребителю. Логистическая интеграция строится на правиле «7 R», и позволяет осуществить поставку требуемого товара в «нужном» количестве и «нужном» качестве в «нужное» место в «нужное» время для «нужного» потребителя [1].

Еще одной задачей маркетинга является формирование системного подхода к организации каналов товародвижения, при успешной организации которых каждый из этапов данного процесса должен быть спланирован как важная составная часть логически выстроенной общей системы. При этом методы технико-технологической интеграции всех участников процесса товародвижения являются основным предметом изучения логистики, а не маркетинга. Маркетинг изначально нацелен на изучение потребностей рынка, рекламно-информационную деятельность, психологическое воздействие на покупателя и прочее. Целью логистики же в первую очередь является создание технико-технологически сопряженных систем движения материальных потоков по товаропроводящим цепям и систем контроля за их прохождением.

Наиболее значительные различия между маркетингом и логистикой приведены в таблице 1.

Исходя из сказанного выше можно сделать вывод, что связи, существующие между маркетингом и логистикой настолько сильны и переплетены, что иногда бывает трудно разграничить сферы интересов двух ключевых областей бизнеса. Тем не менее принципиальное отличие маркетинга и логистики заключается в том, что маркетинг преимущественно ориентирован на внешние для организации транзакции, а логистика на внутренние транзакции.

Взаимодействие маркетинга как концепции управления, ориентированной на рынок, и логистики как концепции управления, ориентированной на поток, создает условия для повышения материальной и информационной полезности и потребительной ценности продукта для покупателя. Вместе с тем, функции маркетинга и логистики пересекаются (рисунок 1).

Таблица 1-Сравнительная характеристика маркетинга и логистики

Критерий	Маркетинг	Логистика
Сфера применения	Развитие и управление предложением и спросом, а также поиском способов продвижения товаров и услуг	Развитие и управление механизмами реализации предложений по сбыту продукции
Направление деятельности	Исследование, реклама, психологическое воздействие на потребителя	Создание систем движения потоков товаров и информации и систем контроля
Решение задач	Воздействие на уровень, характер и время спроса для получения оптимальной организации производства, снабжения и сбыта продукции	Контроль и управление внутренним и внешним товарооборотом, хранение и снабжением
Объект исследования	Рынки, потребитель, конъюнктура	Материальные, финансовые, информационные, трудовые и сервисные потоки
Предмет исследования	Емкость и доля рынка, конкуренты, перспективы продвижения нового товара или услуги	Логистические операции
Методы исследования	Методы маркетингового исследования, методы экспертных оценок	Системный подход системный и ситуационный анализ
Конечные результаты	Повышение объемов сбыта, рост прибыли, увеличение доли рынка, освоение новых рыночных ниш	Оптимальные параметры логистической системы организации



Рисунок 1- Функциональное взаимодействие маркетинга и логистики

Рассматривая отношение логистики к фактору «цена», отметим, что обычно она оказывает самое непосредственное влияние на достижение фирмой корпоративных или финансовых стратегических целей, которые задает маркетинг. Ценовые решения требуют тщательного анализа факторов, относящихся к конкурентным товарам, социально-экономическим, демографическим и другим характеристикам потребителей на конкретном рыночном сегменте.

В некоторых случаях логистика может проявлять интерес к разным схемам ценообразования, если они соответствуют требованиям управления запасами, изменению места и способов складирования, а также времени доставки, обусловленным характером потребительского спроса и обеспечением соответствующего уровня качества сервисного обслуживания. Усилия логистики в этих случаях могут быть направлены на увеличение объемов продаж в определенных сегментах рынка, если там по какой-то причине не была достигнута маркетинговая схема цены. Такая ситуация может проявляться в результате сезонных колебаний спроса, вызывающих необходимость принятия дополнительных логистических решений по управлению запасами (например, создание специальных сезонных запасов).

Другим важным предметом сферы взаимных интересов маркетинга и логистики являются характеристики реализуемых продуктов и, прежде всего, ассортимент (номенклатура) продукции, который определяется маркетинговой стратегией фирмы.

Присущие готовой продукции ассортиментные характеристики оказывают непосредственное влияние на структуру логистических цепей и каналов в системе дистрибуции, кроме того, на уровень логистических запасов, виды используемых транспортных средств, способы перевозки и т. д. Появление новых ассортиментных позиций, даже одного товара, но в другой (по форме и габаритным размерам) упаковке может полностью изменить структуру логистического канала или способ доставки и поэтому обязательно согласуется с логистическим менеджментом.

Стремление дизайнеров фирмы к оригинальной упаковке, которое часто обусловлено требованиями маркетинга, может привести к незапланированному повышению логистических затрат. Логистический менеджмент иногда трактует упаковку продукта как «молчащий продавец», так как на уровне розничной торговли упаковка действительно может являться решающим фактором, который влияет на объемы продаж. Для маркетинга важны дизайн упаковки, ее привлекательность, наличие полной информации о товаре, т. е. те характеристики тары и упаковки, которые могут выделить ее среди аналогичных взаимозаменяемых товаров конкурентов. Для логистики же упаковка имеет значение прежде всего исходя из ее габаритных размеров и способности обеспечить защиту товара от возможных повреждений в процессах транспортировки и грузопереработки. И также с позиций логистики потребительская (торговая) упаковка должна быть пригодна для помещения ее

в промышленную или внешнюю транспортную упаковку, желательно с полным использованием объема.

Одной из ключевых функций маркетинга, которой уделяется много внимания в любом предприятии является продвижение товара на рынок. Значимость продвижения подтверждается теми огромными суммами, затрачиваемыми во всем мире на рекламу, демонстрацию готовой продукции, организацию распределения и продаж. Специалисты по маркетингу обычно стратегии продвижения готовой продукции подразделяют на две базовых категории: «тянущие» и «толкающие». Эти категории связаны с конкуренцией в логистических каналах распределения готовой продукции. Перед производителями часто возникает необходимость выбора: создавать свои системы распределения или привлекать для реализации готовой продукции логистических посредников (оптовых и розничных торговцев).

Первый подход позволяет полнее контролировать рынок и объем продаж, но, как правило, требует значительных затрат. Расходы значительно меньше во втором случае, но при этом теряется или полностью, или частично контроль над рынком сбыта. К тому же распределительные каналы оптовых посредников являются объектом постоянной конкуренции между производителями готовой продукции. Поэтому маркетинговая стратегия «вытягивания» товара через канал распределения как правило связана с широкомасштабной рекламной кампанией в средствах массовой информации, которую осуществляет фирма-производитель. Реклама стимулирует спрос покупателей, которые запрашивают рекламируемый товар у розничных торговцев; те, в свою очередь, обращаются к оптовикам, а последние – к производителю. В результате образуется своеобразный замкнутый контур «вытягивания» товара у фирмы-производителя на основе спроса, стимулируемого рекламой. Независимо от принадлежности канала распределения стратегия «вытягивания», как правило, не требует формирования и поддержания больших запасов готовой продукции в распределительной системе.

Сущность стратегии «проталкивания» заключается в кооперации производителя готовой продукции с оптовыми и розничными торговыми посредниками, когда товар «выталкивается» из производства в каналы распределения посредников практически независимо от стимулирования спроса. Затраты на средства используемых маркетинговых рекламных коммуникаций несут посредники самостоятельно или вместе с производителем готовой продукции.

Часто производитель вынужден стимулировать продвижение на рынок и продажу товаров, устанавливая специальную систему скидок или создавая дополнительные запасы у розничных торговцев. Упор в этом случае делается на регулирование запасов готовой продукции в распределительных каналах оптовых и розничных торговых партнеров. С позиций логистики рассмотренные подходы имеют принципиальные различия, поскольку акцентируют внимание на разных логистических функциях: транспортировке, с одной стороны, складировании и управлении запасами – с другой.

Логистический менеджер чаще отдает предпочтение стратегии «проталкивания» с ее большей направленностью на насыщение логистического канала и подготовку продаж. Стратегия «вытягивания», преследующая цели немедленного удовлетворения спроса, ставит перед логистическим менеджментом значительно больше проблем. Поэтому в дистрибуции есть необходимость в постоянной координации стратегических логистических и маркетинговых планов [2].

Пересечение интересов логистики и маркетинга по параметру «место» как правило представляет собой проблему выбора точек сбыта основного объема готовой продукции. С позиций маркетинга это представляет собой задачу выбора: или продавать собственную продукцию оптовикам, или напрямую розничным торговцам. При этом решения о выборе «места» всегда предшествуют решениям о выборе структуры каналов дистрибуции. С позиций логистики, такие решения могут существенно повлиять на эффективность логистической системы. Так, фирмы, имеющие сбытовые контакты только с оптовыми торговцами, как правило, испытывают гораздо меньше логистических проблем, поскольку оптовики более предсказуемы, закупают готовую продукцию значительно большими партиями, размещают свои заказы и управляют запасами готовой продукции в складских системах более стабильно и эффективно, чем розничные торговцы. А для фирмы-производителя важным фактором является в этом случае значительно меньший уровень затрат на транспортировку продукции. Маркетинг формирует спрос, а логистика его реализует. Таким образом, логистика отражает интеграцию двух сфер: предъявляемого рынком спроса и выдвигаемого компанией предложения.

Среди тенденций развития сбытовой логистики в условиях рыночных отношений отчетливо проявляется направление на индивидуальный подход к каждому виду продукции и усложнение процесса ее реализации. Вот почему (а также в связи с тем, что системы обработки заказов, доставки и логистического сервиса в целом в различных секторах рынка не похожи и требуют дифференцированного подхода) только логистика способна уменьшить риски от усложнения процессов реализации, создать гибкие мощности распределения и в итоге помочь предприятию динамично приспосабливаться к изменениям в текущей экономической ситуации.

Таким образом, логистика представляет собой более широкую категорию, чем маркетинг, поскольку она охватывает исследование и прогнозирование рынка, планирование производства, закупку материалов, сырья и оборудования, включает контроль за запасами и ряд последовательных операций товародвижения, изучение обслуживания потребителей.

Логистика выступает, как инструмент стратегии маркетинга и призвана способствовать маркетинговой деятельности фирмы для достижения максимального результата с минимальными затратами. В современных условиях функциональное планирование на предприятии предполагает выделение отдельной службы логистики, управляющей материальным потоком, начиная

от формирования договорных отношений с поставщиком и завершая доставкой готовой продукции потребителю[3].

Необходимость сокращения временных интервалов между приобретением сырья и поставкой товаров конечному потребителю обусловила широкое использование логистического подхода в практике хозяйственной деятельности. Логистика позволяет минимизировать затраты, а значит и себестоимость производимой продукции, позволяет существенно сократить сроки доставки товаров, ускоряет процесс получения информации, повышает уровень сервиса. Рыночный спрос должен быть своевременно удовлетворен посредством быстрой и точной поставки, что возможно лишь при отлаженной системе связи между маркетингом и логистикой, в том числе и той ее функциональной области, которая касается реализации, то есть распределительной логистики.

Таким образом, можно сделать вывод, что логистика и маркетинг представляют собой две равноправные концепции с единым полем функционального приложения, едиными конечными целями, но различным инструментарием и предметом интересов. Хозяйственные структуры, использующие в своей деятельности маркетинговую концепцию, рано или поздно вынуждены создавать соответствующую систему логистики, а в дальнейшем совершенствовать ее, повышая качество логистических процессов и уровень их интеграции с другими управленческими функциями. В отношении маркетинга логистика позволяет более успешно координировать различные факторы в широком производственно-отраслевом диапазоне с любой амплитудой территориального охвата в условиях динамичности социально-экономической сферы[4].

Список использованной литературы

1. Маркетинг / под ред. А.Н. Романова. - М.: ЮНИТИ, 2015. – 560 с.
2. Маркетинг услуг [Текст]: учебник для вузов / И.М. Синяева, О.Н. Романенкова, В.В. Синяев; под ред. Л. П. Дашкова. М.: Дашков и К, 2014. - 252 с
3. Неруш Ю. М. Логистика: учебник для вузов. – 2-е изд., перераб. и доп. / Ю.М. Неруш. - М.: ЮНИТИ: ДАНА, 2019. – 271 с.
4. Сергеев В.И, Эльяшевич И.П. Логистика снабжения: учебник. М.: Юрайт, 2018. – 522 с.

УДК 336.7(075.8)

ВНЕДРЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНТРОЛЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ

Даданбаев Е.С., Есиркепова А.М.

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан, г.
Нур-Султан, Казахстан

Мақалада Қазақстан Республикасының мемлекеттік органдарында тәуекелдерді басқару бойынша рәсімдер мен тәсілдерді жетілдіру қажеттігі негізделген. Мемлекеттік

органдардағы тиімді тәуекел-менеджмент өзгерістерді уақтылы басқаруды, ұйым проблемаларын анықтауды қамтамасыз етіп қана қоймай, орталық және жергілікті атқарушы органдар жұмысының тиімділігін арттыру және оларды сыртқы және ішкі сын-қатерлерге бейімдеу үшін кәсіби басқарушылық шешімдерді әзірлеуге ықпал етеді деген қорытынды жасалды.

The article substantiates the need to improve the procedures and approaches for risk management in the state authority of the Republic of Kazakhstan. It is concluded that effective risk management in government bodies will not only provide a timely response to changes, potential organizations, but will help in developing professional management decisions to improve the efficiency of central and local executive authorities and their adaptation to external and internal challenges.

Согласно определению Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров, управление рисками - это процесс, следуя которому организация системно анализирует риски каждого вида деятельности в целях достижения максимальной эффективности каждого шага и, соответственно, всей деятельности в целом [1]. Система управления рисками применяется в целях выявления всех потенциальных «негативных» и «положительных» факторов, влияющих на достижение стратегических целей и организацию в целом.

Управление рисками – это процесс, реализуемый руководителями и всеми сотрудниками организации, встроен в разработку стратегии организации, пронизывает все уровни управления и осуществляется в целях:

- выявления возможных событий, способных повлиять на организацию;
- удержания риска, связанного с деятельностью организации, в установленных рамках;
- обеспечения руководителям разумной уверенности в реализации целей и задач организации.

Особенности риск-менеджмента в государственных органах заключаются в том, что в государственном секторе любые решения относительно влияния на риски часто распространяются не только на саму организацию в рамках которой принимается данное решение, но и на другие юридические или физические лица, а иногда отрасли и государства в целом [2]. Таким образом влияние какого-либо риска реализованного в рамках государственных органов сложно переоценить. Даже любой незначительный риск реализованный в государственных органах может в конечном итоге привести к существенным последствиям или потерям для других сегментов экономики, или социальной сферы страны.

Традиционно в государственном секторе Казахстана как-таковая функция риск-менеджмента не реализована. В структурах центральных или региональных государственных учреждениях отсутствует подразделение или функциональная единица отвечающая в первую очередь за построение и последующую реализацию системы риск-менеджмента в рамках своей организации, внедрение инструментов управления рисками и контроль их практического применения. Более того, традиционно государственные органы не привыкли принимать факт наличия какого-либо потенциального риска в их деятельности. Как правило вся деятельность в рамках управления рисками

проводится уже после фактической реализации риска, который выявляется в ходе проверки со стороны уполномоченных государственных органов, либо подразделения внутреннего аудита. Таким образом текущую процедуру управления рисками в государственных органах можно охарактеризовать как тушение уже возникшего пожара нежели его раннее предупреждение.

В свою очередь система управления рисками предполагает своевременное выявление потенциально вероятных и существенных рисков в целях обеспечения минимальных потерь для организации, т.е. выявление потенциальных рисков или проблем до того, как они реализовались и принесли большие убытки для организации [3].

Для корпоративного сектора инструменты и принципы риск-менеджмента не является новшеством. На сегодняшний день в международной практике признаны и применяются различные стандарты в области управления рисками, в частности:

- «COSO Enterprise Risk Management» разработанный в 2017 г. комитетом спонсорских организаций Комиссии Трэдуэй (COSO ERM);

- Стандарты Риск-менеджмент — принципы и руководства по применению» (ISO 31000);

- Стандарты и принципы в области риск-менеджмента для финансовых организаций разработанные Базельским комитетом по банковскому надзору.

В Казахстане риск-менеджмент является полноценным инструментом применяемый в большей степени в корпоративном секторе экономики, а также квазигосударственных компаниях. Наличие полноценной системы управления рисками является обязательным компонентом для всех финансовых организаций страны, соответствующие требования закреплены в нормативно-правовых актах Национального Банка Республики Казахстан.

В государственном секторе развитых стран также активно применяется практика риск-менеджмента. Например, в Великобритании были изданы инструкция «Риск: усовершенствование способности государства обращаться с рисками и неопределенностью» и Положение «Оранжевая книга. Управление рисками: принципы и основные положения»; в Канаде — «Руководство для таксономии рисков», «Структура для менеджмента рисков», «Интегрированная структура риск-менеджмента» (Integrated Risk Management Framework — IRMF); в США — «Риск-менеджмент организаций: интегрированная модель».

В 2001 году государственное казначейство Великобритании выпустило консультационный документ «Управление рисками — стратегический обзор» (Orange Book: Management of Risk. A Strategic Overview). Позднее он получил название «Оранжевой книги» и содержал несколько ключевых вопросов для органов государственной власти относительно оценивания собственного управления рисками, а также определял главные составляющие эффективной системы риск-менеджмента. «Оранжевая книга» стала руководством для внедрения процесса риск-менеджмента в органы государственной власти. В рамках данного документа также подчеркивалось, что риск-менеджмент помогает достигать эффективного управления изменениями, рационального

использования ресурсов, усовершенствования проектного менеджмента, минимизации потерь и мошенничества, а также поддерживать инновации.

Стандарты риск-менеджмента, разработанные в Канаде – «Интегрированная структура риск-менеджмента» стали составляющей модернизации государственно-управленческой практики в направлении большей ее ориентации на интересы общества и обеспечила поддержку четырех управленческих обязательств федеральных государственных органов: ориентацию на граждан, ценности, результаты и ответственность. Особую пользу для использования канадского опыта применения риск-менеджмента в государственном управлении имеет также «Руководство для таксономии рисков» (Guide to Risk Taxonomies) 2009 года. Таксономия рисков — это всесторонний, общий и стабильный набор категорий рисков, который используется в организации. В данном руководстве приводятся категории рисков по сферам деятельности государственных органов [4].

Использование риск-ориентированного подхода при осуществлении государственного контроля позволяет достигать одновременно двух основных целей: повышение как эффективности контрольно-надзорной деятельности, так и комфортности ведения бизнеса. При этом рост эффективности контроля означает повышение уровня безопасности, снижение количества случаев нарушения обязательных требований при сохранении или уменьшении издержек со стороны государства на контрольные мероприятия. В свою очередь, повышение комфортности ведения бизнеса подразумевает снижение издержек подконтрольных лиц при проведении проверок, приведение этих издержек в соответствие с уровнем опасности, которую несет деятельность проверяемых субъектов.

Одним из основополагающих элементов для внедрения и эффективного функционирования системы управления рисками в государственных органах Республики Казахстан является обеспечение необходимой организационной структуры. В 2013 году международный Институт внутренних аудиторов разработал модель «Трех линий защиты». Данная модель координирует процессы управления рисками и внутреннего контроля за счет четкого определения и разграничения соответствующих функций и обязанностей.

Модель «Трех линий защиты» [5] представлена на рисунке 1.

В рамках данной модели структурные подразделения организации должны быть разделены на 3 основные группы – «линии защиты» в зависимости от функциональных обязанностей. Подотчётность соответствующих структурных подразделений перед высшим руководством также должно быть разделено в зависимости от линий защиты. Таким образом:

- Структурные подразделения формируют первую линию защиты с помощью механизмов контроля, отвечающих за внедрение элементов управления рисками в процесс принятия решений и ключевые бизнес-процессы организации. Подразделения первой линии защиты являются владельцами рисков и несут ответственность за выявление, управление, снижение уровня рисков. Как правило в данную группу должны входить

подразделения обеспечивающие основную деятельность министерства или регионального государственного органа.

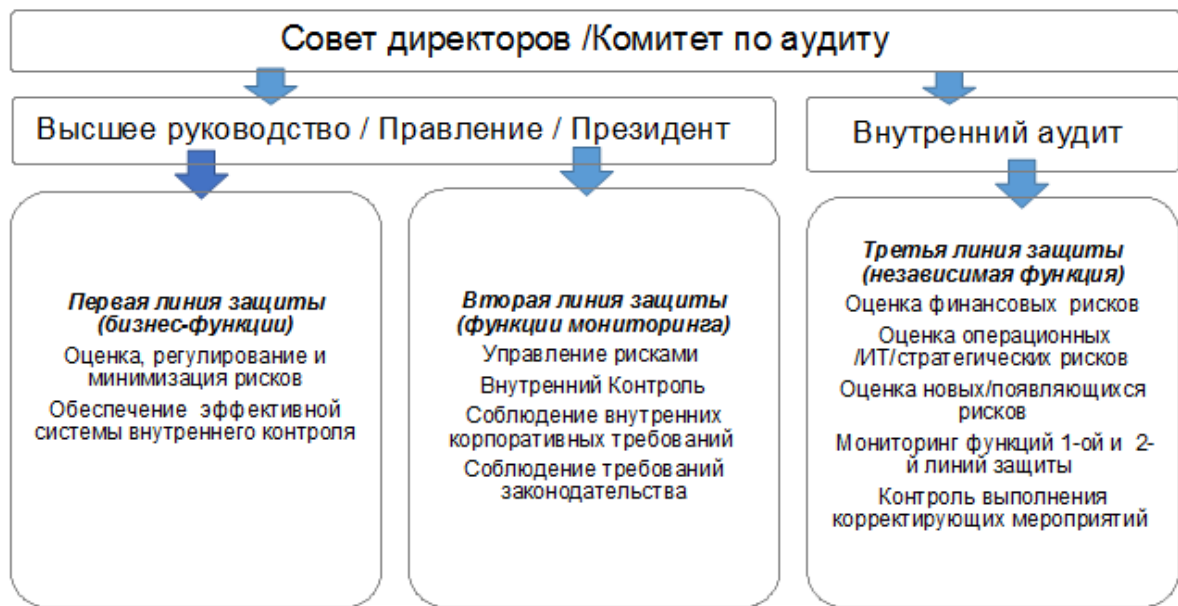


Рисунок 1 - Модель «Трех линий защиты»

• Вторая линия защиты – это подразделения, отвечающие за управление рисками. Во вторую линию обычно входят подразделения, ответственные за управление рисками, систему внутреннего контроля, безопасность, комплаенс, юридическое сопровождение. Подразделения второй линии защиты разрабатывают и внедряют методологический подход к управлению рисками, определяют стандарты и координируют действия организации в области управления рисками (рисунок 2), включая соответствующие процессы, технологии и культуру.

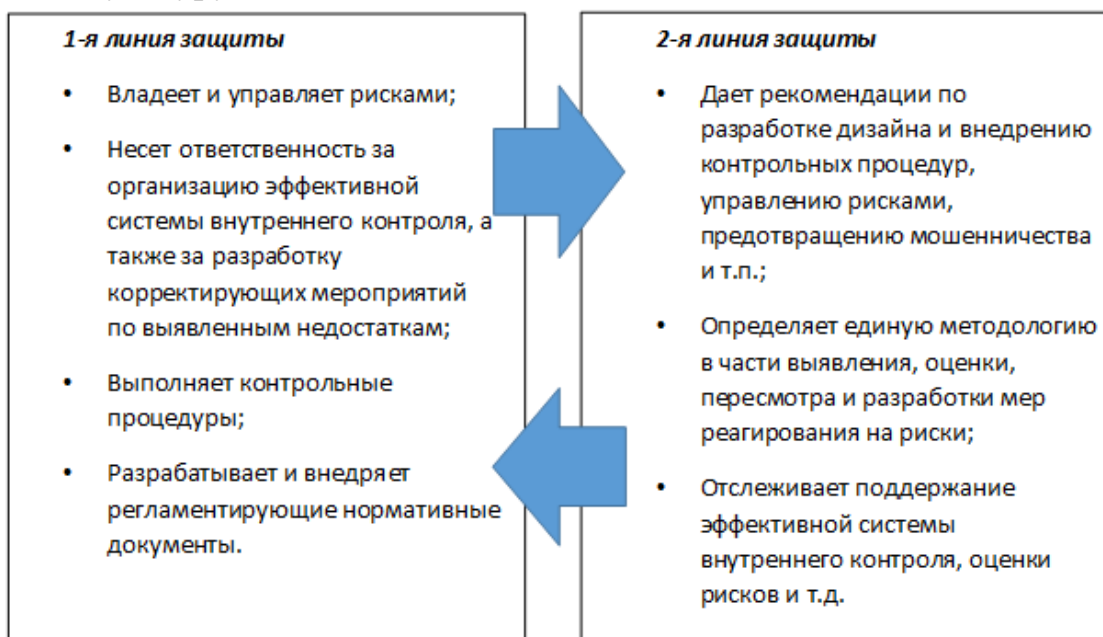


Рисунок 2 - Сопоставление 1-й и 2-й линий защиты

- Третья линия защиты - это подразделения внутреннего аудита, которое в рамках своих полномочий обеспечивает независимую оценку качества действующих процессов, в т.ч. управления рисками, выявляет нарушения, даёт предложения по совершенствованию бизнес-процессов организации.

Таким образом, данная модель организационной структуры обеспечивает эффективное распределение функциональных обязанностей в рамках системы управления рисками и минимизирует конфликт интересов при принятии управленческих решений.

Безусловно данный элемент не является единственным ключевым решением при внедрении полноценной системы управления рисками в государственных органах. Немаловажным фактором также является наличие соответствующих стандартов и нормативно-правовых актов в области управления рисками для государственных органов.

Анализ международного опыта показывает, что система управления рисками является одним из важных элементов государственного контроля в подавляющем большинстве развитых и ряде развивающихся стран мира. Процедуры оценки рисков и мероприятия по их минимизации активно используются в рамках контрольной деятельности государства в Великобритании, Канаде и США [6]. Эффективный риск-менеджмент в государственных органах обеспечивает не только своевременное реагирование на изменения, выявления проблем организации, но и помогает в разработке профессиональных управленческих решений, для повышения эффективности работы центральных и местных исполнительных органов, и их адаптации к внешним и внутренним вызовам.

Внедрение полноценной системы управления рисками в государственных органах Республики Казахстан может стать ключевым решением повышения эффективности государственной службы и минимизации наиболее актуальных внешних и внутренних рисков на сегодняшний день.

Список использованной литературы

1. Federation of European Risk Management Associations (<https://www.ferma.eu/>)
2. Павлов М. И. Управление рисками как неотъемлемая часть системы управления предприятием // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – 2015. – №. 10. – С. 1.
3. Грачева М. В. Управление рисками в государственных ведомствах и опыт Германии // Финансы. – 2012. – №. 1. – С. 66-72.
4. Кулик Г. Ю. Зарубежный опыт внедрения риск-менеджмента в государственное управление // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013. – №. 37.
5. <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a104/979017.html>
6. Чаплинский А. В., Плаксин С. М. Управление рисками при осуществлении государственного контроля в России // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2016. – №. 2.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КАК ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ»

Дальбекова Э.С. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада қоршаған ортаны қорғау жүйесін жетілдіру мемлекеттік басқарудың міндеті ретінде жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the Environmental Protection System as a task of Public Administration.

Изучение мирового опыта показывает, что ни в одной стране мира не существует абсолютно совершенной структуры государственного управления, а реформирование органов государственной власти-это постоянный процесс.

Особенностью стран с переходной экономикой является то, что наряду с изменениями в социально-экономических отношениях в них происходит процесс изменения роли государства. Поэтому будет важно, чтобы государственный аппарат и система государственной службы были адекватны как потребностям и ожиданиям общества, так и изменяющимся функциям государства.

В соответствии с изменениями, происходящими в условиях перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию, полностью обоснована необходимость переоценки государственного управления в области обеспечения экологической безопасности.

Во-первых, расширилась концепция государственного управления. Если раньше под этим понималась деятельность органов государственного управления, то есть министерств, ведомств, государственных комитетов и только (понимаемых в узком смысле), то сейчас в странах Содружества Независимых государств (СНГ) существует более широкий подход — под государственным управлением понимается деятельность всех органов исполнительной власти, что обусловлено закреплением в конституциях стран СНГ принципа разделения власти на законодательные, судебные и исполнительные органы.

Во-вторых, при переходе к устойчивому развитию возникает вопрос не только об организации рационального использования природных ресурсов и охраны окружающей среды, но и об организации обеспечения экологической безопасности. В узком смысле последнее понимается как обеспечение защиты экологических прав и законных интересов физических, юридических лиц и государства.

В-третьих, в условиях рыночной экономики часть функций управления передается другим субъектам. Таким образом, такая функция, как разрешение споров, связанных с закреплением в конституциях стран СНГ принципа разделения власти на законодательные, судебные и исполнительные органы, в нашем случае исключена из перечня функций экологического,

государственного управления. Функции по проведению экологического мониторинга, экологической экспертизы, ведению кадастра природных ресурсов в Республике Казахстан выполняют государственные и даже частные предприятия.

В таких случаях многие устоявшиеся положения теории государственного управления в области охраны окружающей среды и природопользования требуют глубокого анализа и пересмотра.

Первый.... Концепция государственного управления в области охраны окружающей среды и природопользования нуждается в пересмотре. На наш взгляд, необходимо изменить название этого вида менеджмента. Некоторые авторы предлагали заменить понятие "Государственное управление" понятием "государственное регулирование" [1].

Б. В. Ерофеев считал, что с развитием рыночных отношений управление в этой сфере было заменено государственным регулированием, поскольку "государственное централизованное управление природопользованием и охраной окружающей среды было характерно для тоталитарного государства с его командно-административной системой... Государственное регулирование природопользования и охраны окружающей среды осуществляется через регулирование экономической и экологической систем Российской Федерации." В свою очередь, "регулирование экологических систем-это комплекс мер, необходимых для поддержания экологических систем и создания нормальных условий для их эффективного функционирования."

При переходе к устойчивому развитию государственное управление трансформируется в государственное управление в области обеспечения экологической безопасности. Экологическая безопасность сама по себе является очень узким понятием, поскольку под ней понимается состояние защиты жизненно важных интересов и прав личности, общества и государства от угроз, возникающих в результате антропогенного и природного воздействия на окружающую среду в соответствии с законом Республики Казахстан от 26 июня 1998 года "О национальной безопасности Республики Казахстан", т. е. экологические права и законные интересы личности, общества и государства должны быть защищены. Однако, понятие "обеспечение экологической безопасности" имеет более широкое значение, так как обеспечение защиты жизненно важных интересов и прав личности, общества и государства от угроз, возникающих в результате антропогенного и природного воздействия на окружающую среду включает в себя не только защиту окружающей среды, права, общества и государства, а также защиты окружающей среды. свои измененные свойства, может оказать негативное воздействие на личность и общество. Рациональное природопользование можно считать в какой-то мере одним из способов защиты окружающей среды. Поэтому "обеспечение экологической безопасности" может потребовать очень широкого толкования, и тогда понятие "Государственное управление в области обеспечения экологической безопасности" будет более всеобъемлющим.

Итак, термин " государственное управление " по-прежнему остается актуальным, но необходимо изменить название региона этого типа управления.

Этот тип управления устанавливается по-разному. "Государственное управление качеством окружающей среды" и "Государственное управление в области экологии", "Экологический менеджмент"и" Государственное управление в области экологической безопасности".

Государственное управление в области экологии-это исполнительно-распорядительная деятельность государственных органов, направленная на обеспечение экологического порядка во взаимодействии общества с окружающей средой, реализацию экологических прав и соблюдение экологических обязательств государственных субъектов.; это исполнительно-распорядительная деятельность государственных органов, направленная на организацию охраны, воспроизводства и использования природных ресурсов, предотвращение вредных последствий экономического развития для природы и человека, поддержание благоприятного для человека состояния окружающей среды и обеспечение законности при осуществлении физическими и юридическими лицами экологических прав и обязанностей.

Экологическая информация может быть выражена в письменной, электронной, аудиовизуальной или иной форме.

1. Из функции сбора экологической информации, ее анализа и оценки выделяются две функции, которые в настоящее время являются самостоятельными: учет природных ресурсов и ведение государственных кадастров природных ресурсов; государственный экологический мониторинг.

2. Организация государственного учета природных ресурсов и ведение единой системы государственных кадастров природных ресурсов. В основном, учетные данные также содержат экологическую информацию. Учет и учет природных ресурсов является необходимым условием организации управления в этой сфере. К особенностям учета природных ресурсов относятся: а) учет ведется в государственных кадастрах природных ресурсов, которые представляют собой систематизированную совокупность сведений о количественных и качественных показателях природных ресурсов; Б) учет, как правило, ведется не в денежном выражении, а в натуральном; В) учет ведется непрерывно, что обусловлено естественной изменчивостью состояния природных ресурсов, поэтому необходимо постоянно обновлять информацию.

3. Организация государственного экологического мониторинга. Органы государственного управления организуют мониторинг состояния окружающей среды государственными предприятиями и другими субъектами. Согласно статье 137 ЕК Республики Казахстан, государственный экологический мониторинг (мониторинг состояния окружающей среды и природных ресурсов) представляет собой комплексную систему мониторинга состояния окружающей среды, природных ресурсов с целью оценки, прогнозирования и контроля изменений их состояния под воздействием природных и антропогенных факторов. Объектами государственного экологического мониторинга являются атмосферный воздух, суша,

поверхностные и подземные воды, недра, животный и растительный мир, а также климат Земли и озоновый слой, экологические системы, факторы воздействия окружающей среды на здоровье населения.

4. Планирование и прогнозирование природоохранной деятельности. Мероприятия по охране окружающей среды и природопользованию учитываются в прогнозных и программно-ориентированных документах и материалах, включаемых в проекты планирования социально-экономического развития Республики Казахстан, национальные (государственные) программы и концепции по различным направлениям природопользования. Так, в планах социально-экономического развития регионов предусмотрен раздел "природопользование и охрана окружающей природной среды"[2].

Целью экологического образования является формирование активной жизненной позиции граждан и экологической культуры в обществе, основанной на принципах устойчивого развития.

Ту же цель преследует и экологическое образование — распространение экологических знаний, информации о состоянии окружающей среды, природных ресурсов и экологической безопасности в целях формирования основ экологической культуры в обществе (пункт 52 статьи 1 ЕК Республики Казахстан).

Рассматриваемые нами вопросы не охватывают всего комплекса проблем в исследуемой области. Детального рассмотрения требуют разграничение организационно-экономических и контрольно-надзорных функций органов государственного управления в области обеспечения экологической безопасности, разграничение частных и публичных правовых основ деятельности этих органов, обеспечение ими защиты экологических прав и законных интересов физических и юридических лиц, ответственности за некачественное исполнение ими своих функциональных обязанностей.

Список использованной литературы

1. Глухов В.В. Лисочкина Т.В. Некрасова Т.П. Экономические основы экологии: Учебник для вузов.- СПб.: Издательская группа «Специальная литература», 2007. - 304с.
2. Государство и экономика: основы взаимодействия / Под ред. Ф.И. Шамхалева. - М.: Экономика, 2009. - 316 с.

УДК 658.05

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Джуманова Г.А. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ұйымдағы өзіндік құнды төмендету жүйесін жетілдіру мәселелері қарастырылған.

The article discusses the issues of improving the system of cost reduction in the organization.

Размер торговой наценки и возможный объем продаж напрямую зависят от величины себестоимости. В рыночных условиях компания не может формировать цену реализации своей продукции путем добавления необходимой цены реализации к себестоимости продукции, но вынуждена ограничивать предельную цену реализации до среднерыночного уровня цен.

Конкурентное преимущество всегда будет у производителей, стоимость продукции которых ниже, чем у конкурентов. Напротив, компании с самыми высокими издержками производства всегда сталкиваются с трудностями в реализации продукции и финансовой устойчивости, так как их небольшая маржа продаж не позволяет им покрывать все издержки и генерировать достаточный доход для получения прибыли. Исходя из этого, можно сказать, что основной целью снижения себестоимости продукции является поддержание конкурентоспособности предприятия на рынке сбыта и обеспечение объема прибыли, необходимого для его развития.

Увеличение объемов производства является наиболее очевидным и эффективным способом снижения себестоимости продукции. Это связано с тем, что все производственные затраты предприятия можно считать переменными или постоянными.

Переменные издержки изменяются в определенной пропорции с динамикой производства: производство увеличивается — увеличиваются и издержки, производство уменьшается — уменьшаются издержки.

Типичными переменными издержками являются расход сырья и материалов на производство, заработная плата производственных рабочих, затраты энергии при эксплуатации производственного оборудования.

Постоянные затраты не зависят от динамики производства, они необходимы независимо от того, сколько продукции было произведено за отчетный период (амортизация производственного оборудования, затраты на ремонт и содержание производственных помещений, затраты энергии на общецеховые нужды и т. д.).

Наибольшим результатом является снижение прямых производственных затрат — затрат энергии при эксплуатации производственного оборудования, заработной платы производственных рабочих, затрат на содержание и ремонт производственных основных фондов.

Доля затрат на сырье в цеховой себестоимости большинства производственных предприятий достаточно велика (как правило, от 50 до 80%). Кроме того, закупочная цена сырья и материалов включает в себя стоимость доставки их со склада поставщика на склад покупателя, кроме закупочной цены у поставщиков. Обычно затраты на приобретение сырья и материалов сокращаются двумя способами:

- снижает средние цены на закупку сырья и материалов у поставщиков;
- сократите транспортные расходы на доставку сырья, приобретенного у поставщиков.

Для снижения затрат на закупку сырья у поставщиков компания может использовать одновременно несколько методов - поиск наиболее выгодных

ценовых предложений на рынке, использование дисконтных и бонусных программ от существующих поставщиков, а также закупочное сотрудничество с дружественными компаниями (по агентскому договору или договору о совместной деятельности) [1].

Технологические потери - это безвозвратные остатки сырья, образующиеся в процессе производства, транспортировки и ремонта производственного оборудования, а также в процессе ремонта и проверки этого оборудования. Причинами производственных дефектов являются недостаточная квалификация персонала, недостаточное качество сырья, технические проблемы в эксплуатации оборудования. Этот метод, конечно, требует предварительного анализа ситуации и требует больше времени, чем другие, так как в результате неэффективных процессов невозможно определить затраты и ненужные затраты на основе данных производственных отчетов.

Кроме того, положительный эффект снижения себестоимости продукции в результате оптимизации производственных процессов может быть значительным и даже превзойти другие методы. Кроме того, если в результате этой работы предприятие фактически повысит эффективность процессов, то это всегда приведет к дополнительному снижению затрат другими способами.

Если сумма условно-постоянных и условно-переменных затрат организации равна выручке от реализации, то предприятие будет в точке производства без потерь, то есть не будет ни потерь, ни прибыли от своей деятельности. Однако это состояние очень неустойчиво и практически бессмысленно в финансовом отношении. Организация обязательно должна работать с прибылью.

Это связано со следующими причинами:

- гарантировать бесперебойную работу компании в реальном периоде времени невозможно, так как не всегда есть возможность сразу покрыть непредвиденные расходы соответствующим доходом;
- если организация предусматривает сложную достройку, а затраты превышают доходы, то со временем эта компания неизбежно столкнется с банкротством;
- компания обязательно должна развиваться, что требует свободных средств или источников прибыли;
- учредители и акционеры надеются получить дивиденды в установленные сроки, которые могут быть выплачены только из Чистой прибыли;
- если отчет о прибылях и убытках компании не имеет положительного баланса, то трудно рассчитывать на эффективное финансовое взаимодействие с партнерами и контрагентами.

Недостаточно работать с прибылью, указанной в бухгалтерских документах-дебиторская задолженность практически отсутствует, и необходимо вести бизнес.

Чтобы минимизировать появление неприятных сюрпризов, каждая организация систематически планирует свои доходы и расходы. Как правило,

годовой бюджет связан с решением краткосрочных и долгосрочных программ, вытекающих из целей и задач, которые должны решаться в определенный период времени. Бухгалтерский баланс организации (за первый квартал, полугодие, девять месяцев и отчетный год) позволяет оценить фактическую работу и сравнить ее с утвержденной сметой (бюджетом). Понятно, что сопоставлять фактические результаты с запланированными четыре раза в год гораздо сложнее, чем делать это каждый месяц, когда это необходимо. В хорошо организованной компании бухгалтерия обязана еженедельно подводить итоги своей деятельности [2].

При составлении годовой сметы необходимо защитить организацию от неприятных сюрпризов, учитывая такие общеэкономические факторы, как реальная инфляция и инфляционные ожидания, рост цен, рост уровня жизни и необходимое изменение заработной платы.

Хорошо продуманная смета (годовой бюджет) создает определенную стабильность в работе, даже если она нуждается в корректировке в связи с изменениями внешней среды.

Работа со сметой состоит из следующих этапов::

Определение целей и задач организации на этапе планирования связано с краткосрочными и долгосрочными программами.

Анализ обязательств, принятых на себя работниками, с учетом потребностей в материальных ресурсах, рабочих системах и средствах обработки информации, услугах других организаций и др.

Сбор необходимых исходных данных и систематизация накопленной информации с использованием опыта заключительных этапов.

Решение о номенклатуре вводимых должностей и значении их количественных показателей принимается с учетом отличия целей и задач бюджета предыдущего года от целей, планируемых в настоящее время, и изменений текущих условий труда по отношению к соответствующим условиям труда в прошлом.

Анализ и редактирование подготовленного проекта сметы с учетом ее достоверности, сезонных колебаний спроса и предложения, сроков оформления соответствующих документов и продвижения финансовых ресурсов, проверки соответствия требованиям, принятым в организации и действующему законодательству.

Утверждение окончательного варианта руководством или исправление его в соответствии с высказанными замечаниями.

Выполнение утвержденного бюджета и контроль за отклонениями и нарушениями.

Снижение себестоимости продукции компании также способствует устранению излишних затрат за счет грамотной организации делопроизводства на рабочем месте.

Оптимизируйте свои расходы

Попытка сократить расходы - это не значит нанести ущерб интересам бизнеса, избежать убытков. Эта задача должна решаться путем нахождения оптимального соотношения доходов и расходов.

Решение может быть в следующих направлениях:

Прямое снижение издержек производства за счет внутренних ресурсов (например, сокращение административных расходов и кадрового обеспечения, снижение материальных затрат, повышение производительности труда и др.).

Относительное снижение себестоимости за счет увеличения объема производства (в основном в части постоянных затрат). При этом на единицу готовой продукции тратится меньше денег [3].

Проведение грамотных маркетинговых исследований для формирования конкурентоспособных предложений с целью стимулирования постоянных клиентов к увеличению объема закупок и привлечению новых клиентов.

Установление строгой финансовой дисциплины в организации, когда решение о расходах имеет право принимать одно лицо или несколько ответственных лиц, четко предусмотрено приказом руководителя предприятия.

Сразу рассмотрим необходимые капитальные вложения и необходимые операционные расходы.

Расчет необходимых и достаточных затрат для начала нового бизнеса, как правило, выбирают вариант, требующий минимальных капитальных вложений. Подводя итоги затрат на разработку проекта, строительство конструкций, приобретение и установку оборудования, разработку технологий и т. д., разрабатываются самые дешевые технические решения. Кроме того, они не задумываются (и даже не подсчитывают), какими будут эти решения позже, как это повлияет на уровень эксплуатационных расходов. Самое главное - уменьшение первоначальных затрат.

Список использованной литературы

1. Волков О.И. Экономика предприятия: Учебное пособие / О.И. Волков, В.К. Скляренко. - М.: Инфра-М, 2015. - 320 с.
2. Гарнов А.П. Экономика предприятия: Учебник для бакалавров / А.П. Гарнов, Е.А. Хлевная, А.В. Мыльник. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 303 с.
3. Грибов В.Д. Экономика организации (предприятия): Учебник / В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. - М.: КноРус, 2019. - 368 с.

УДК 005.95/96

УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Дильдабеков Ж.Б. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада жаһандану жағдайында персоналды басқару мәселелері қарастырылған.
The article deals with issues of Personnel Management in the context of globalization.*

Управление человеческими ресурсами - это подход в управлении человеческими ресурсами, при котором сотрудники рассматриваются как

собственность компании в конкурентной борьбе, человеческий потенциал, который необходимо стимулировать и развивать для достижения стратегических целей организации. Управление человеческими ресурсами связано с динамикой всех аспектов внешней среды компании и требует комплексного подхода. Управление человеческими ресурсами включает в себя все управленческие решения, связанные с взаимоотношениями между организацией и ее сотрудниками. Это означает, что опыт управления человеческими ресурсами тесно связан с бизнес-стратегией. Поэтому Управление человеческими ресурсами направлено на повышение эффективности работы компании и удовлетворение потребностей сотрудников. Все, что делают подчиненные, связано с управлением человеческими ресурсами; ни один руководитель не может избежать выполнения этой функции и переложить ее на плечи специалистов. В связи с возможным возникновением конфликта интересов между работником и работодателем гораздо сложнее управлять человеческими ресурсами, так как работники с большей вероятностью принимают решения, связанные с их рабочим местом (их окружением).

С ростом научно-технического прогресса в современных условиях промышленного развития управление человеческими ресурсами напрямую связано с перспективами экономического развития страны.

Для того чтобы улучшить экономическое положение Казахстана, для того чтобы наша страна была конкурентоспособной на мировом рынке, необходимо контролировать конкурентоспособность предприятий внутри государства с учетом того, что мы вступаем в ВТО, то есть каждое предприятие должно работать на самом высоком уровне.

На современном этапе, в условиях социально-экономических преобразований в экономике Казахстана, а также в условиях глобализации, особое внимание уделяется профессионализму персонала, что стимулирует поиск новых путей обучения менеджменту, освоение зарубежных методов управления человеческими ресурсами. Управление, как и развитие человеческих ресурсов, является важной составляющей достижений в организации бизнеса и экономического развития. Например, невозможно добиться хороших результатов не только с помощью современных технологий, но и при наличии достаточно квалифицированных специалистов.

Исходя из программы индустриально-инновационного развития страны, на 2015-2019 годы были обнаружены следующие проблемы:

- недостаток и низкая квалификация кадров с техническими и инженерными навыками и специальностями на базе технического и профессионального образования;
- дефицит научных кадров по техническим, инженерным специальностям и инновационному менеджменту;
- недостаточная гармонизация профессиональных стандартов с образовательными стандартами;

- низкий уровень знания английского языка инженерно-технических кадров.

Для решения проблем с человеческими ресурсами программа индустриально-инновационного развития Казахстана предусматривает обеспечение отраслей экономики высококвалифицированными кадрами, основанными на работе по реформированию системы подготовки кадров. Данная реформа будет касаться создания новых образовательных программ, разрабатываемых университетами и колледжами совместно с ведущими отечественными и зарубежными партнерами с учетом новых технологических процессов. Этим университетам и колледжам будут выделены значительные ресурсы, будет проведена работа по их модернизации. Разработаны отдельные стратегические программы развития вузов и колледжей, укреплен материально-техническая база, в том числе учебное и лабораторное оборудование, внедрены новые подходы в системе управления и новые механизмы финансирования, ориентированные на результат. Определены основные образовательные учреждения по подготовке инновационных кадров [1].

Подготовка специалистов для инновационной экономики Казахстана осуществляется в условиях глобальной конкуренции, в рамках которой ожидаются фундаментальные изменения в электронной, атомной и электротехнической отраслях, информационно-коммуникационном секторе, станкостроении, судостроении, автомобилестроении и приборостроении, строительстве, альтернативной энергетике, фармацевтической и ракетно-космической отраслях, горно-металлургическом комплексе.

Эти изменения будут основаны на разработке робототехники, био-и нанотехнологий, систем искусственного интеллекта, информационных сетей и высокоскоростных транспортных систем. На первый план выходят навыки сетевого взаимодействия, обмена информацией в виртуальном пространстве, проектирования, синергетических подходов и системного анализа. В то же время содержание высшего технического образования отстает от сегодняшних реалий, то есть потребности техносферы противоречили заданному уровню образования. Этот разрыв приводит к высвобождению квазиинженеров, которые боятся работать на промышленных предприятиях.

По поручению главы государства в рамках международной программы "Болашак" ведется активная подготовка кадров для программы индустриализации. За последние четыре года доля технических специалистов увеличилась на 20%. Лучшие университеты мира подготовили более 3000 инженерно-технических специалистов (40% выпускников "Болашак"), реализующих свой потенциал на производственных площадках страны.

Таким образом, граждане Республики Казахстан будут иметь высокий уровень образования и продолжать его. Но не следует забывать, как управлять человеческими ресурсами. Практически многие организации используют зарубежный метод управления, но забывают учесть, что в нашей стране ситуация несколько иная. Предлагая одно, они требуют совсем другое. Поэтому

для эффективной работы компании необходимо правильно организовать работу сотрудников при постоянном контроле за деятельностью сотрудников, используя различные методы управления персоналом.

Метод принуждения. Данный метод основан на применении полномочий руководителя по отношению к подчиненным, в том числе при наложении дисциплинарных взысканий. Метод принуждения является необходимым при воздействии на нерадивых и недобросовестных подчиненных на предприятии, работников, нарушающих служебную дисциплину и законность. В то же время принуждение боится возможного наказания за совершенные (даже непреднамеренные) ошибки и изменяет мотивацию труда. У сотрудников начинает развиваться желание избежать наказания, что приводит к перестраховке, потере инициативы на работе, излишнему формализму и страху принимать собственные решения. Поэтому, чтобы непроизвольно не снижать производительность и качество работы подчиненных на предприятии, руководитель тщательно использует этот метод, обязательно учитывая индивидуально-психологические особенности сотрудников.

Опыт развития бизнеса как в Казахстане, так и за рубежом показал, что эффективность системы человеческих отношений в трудовом процессе является мощным резервом повышения производительности труда и повышения общей эффективности производства и сбыта.

В связи с переходом многих предприятий на новые формы собственности возникают серьезные проблемы в организации психологии и управления в целом, в частности в управлении персоналом, перед работниками и специалистами, особенно руководителями высшего и среднего звена из числа менеджеров среднего звена.

Основными причинами неудач на начальных этапах существования предприятия являются, как правило, нехватка сырья, отсутствие связи с поставщиками и потребителями, неконкурентоспособность продукции или цен, текучесть кадров и другие очевидные причины. Однако есть и другая важная причина – управленческий кризис, основанный на традиционных ошибках: внедряя изменения внутри организации, руководители часто забывают об изменениях в психологии работника, о необходимости корректировки Системы управления персоналом. Это психологические барьеры на пути прогрессивных преобразований в организации, которые вызывают текучесть кадров и вредную психологическую атмосферу в коллективе, провоцируют конфликты и выполняют задачи с низкими качественными показателями; власть любой степени автоматически придает человеку, занимающему определенную должность, необходимый вес и власть, а также наделяет его определенными навыками и управленческими способностями. Следует помнить, что наличие на предприятии высококвалифицированных сотрудников не гарантирует успеха компании. Ведь успех компании в условиях развития будет зависеть от стиля управления организацией в целом.

Служба управления персоналом-целенаправленное воздействие на человеческую составляющую организации, направленное на идентификацию возможностей и целей сотрудников, стратегий и условий развития организации.

Одним из важнейших компонентов управленческой деятельности является Управление персоналом, как правило, опирается на концепцию управления – обобщенное представление о месте человека в организации (не обязательно публикуемое). В теории и практике управления человеческой стороной организации можно выделить четыре концепции, выработанные в рамках трех основных подходов к управлению – экономического, органического и гуманистического.

Управление персоналом занимает ведущее место в системе управления предприятием. Методологически данная область управления имеет определенный понятийный аппарат, имеет свои особенности и показатели эффективности, специальные процедуры и методы – аттестация, эксперимент и др.; методы и направления анализа содержания труда различных категорий работников [2].

Исследования в области повышения эффективности управления человеческими ресурсами можно считать "постоянно актуальными". Их необходимость возникает либо при изменении экономических условий, либо при появлении новых, более эффективных методов управления производством. На самом деле развитие экономической среды и технологий управления происходит постоянно и постепенно, хотя иногда они претерпевают очень серьезные, революционные изменения. Безусловно, экономический аспект управления персоналом продолжает оказывать решающее влияние на результаты деятельности компании. Это связано с формированием численности персонала, его профессионально-квалификационного состава (в зависимости от применяемого оборудования, технологии, производственных и трудовых организаций), эффективным использованием персонала с точки зрения времени, квалификации, уровня образования и т.д.

Список использованной литературы

1. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
2. Крупина Н.Н. Санитарно-защитная зона предприятия как часть урбанизированной среды (стандарты, инновации, экономика, управление): Монография / Н.Н. Крупина. - М.: Инфра-М, 2016. - 416 с.

УДК 677.21

ИЗМЕРЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Дурру О., Дурру Д.К., Оразова Б.Б.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы тоқыма және тігін өнеркәсібіндегі бәсекеге қабілеттіліктің негізгі нарықтың бәсекеге деңгейінің жағдайына талдау

жүргізіліп, Қазақстан Республикасында тоқыма және тігін өнеркәсібіндегі бәсекеге қабілеттілікті басқарудың өлшем моделі жасалынды.

The article reveals the main aspects of competitiveness in the textile and clothing industry in the Republic of Kazakhstan. An analysis of the current state of the level of competitiveness of this market is carried out, on the basis of which a model for measuring competitiveness management in the textile and clothing industry in the Republic of Kazakhstan has been developed.

За последнее десятилетие в текстильной и швейной промышленности в РК стало меньше конкурентоспособных организаций на рынке. Для этого есть много причин, в том числе избыточные мощности и низкая рентабельность; однако резкое увеличение импорта из-за низко затратных производителей стран, по некоторым оценкам, оказала наибольшее негативное влияние на внутреннюю промышленность. Целью этого исследования было изучить, как текстильная и швейная промышленность РК может оставаться конкурентоспособными перед лицом глобальной конкуренции. В частности, каковы текущие конкурентные преимущества и как их можно использовать для повышения эффективности РК текстильные и швейные компании. Кроме того, исследование было направлено на изучение ключевых компонентов, которые повышают конкурентоспособность ведущих регионов-экспортеров текстиля и одежды, чтобы дать представление о том, как текстильная и швейная промышленность РК может адаптироваться и конкурировать[1].

В методологии исследования использовалась стратегия параллельной триангуляции, которая включает сбор количественные и качественные данные одновременно. В целом, полевые интервью были проведены с 10 руководителями из 7 компаний. Вопросы интервью были разделены на категории на основе переменные конкурентного преимущества, особенно с упором на инновации, маркетинг и поиск поставщиков переменные критериев. Ключевые результаты этого исследования включают свидетельства того, что текстильные компании РК управляют большей частью инновации в цепочке поставок как для поставщиков, так и для клиентов. Также три конкурентоспособных стратегии, которые отличают продукцию РК от других стран, являются исследовательскими а также разработка, маркетинг и обслуживание клиентов[2].

Конкуренция с местными фирмами - одна интересная тенденция возникла, когда респондентов спросили, как конкуренция в этом региона способствовало конкурентному преимуществу отсутствие других отечественных производителей определенные продукты в Туркестанской области. Большинство участников переехали за границу. Еще одна проблема, способствующая отсутствию региональной конкуренции, - это консолидация. Для других фирм конкуренция является ключом к стимулированию исследований и разработок и влияет на цену, технология продукта и позиционирование. Находясь рядом с конкурентами, фирмы легко могут отслеживать направление продукта конкурентов и иметь возможность нанимать хороших специалистов. Также, чем больше аналогичных компаний расположено в регионе, тем больше вероятность того, что поставщики найдут

там также сокращается цепочка поставок и улучшается взаимодействие между участниками. Один респондент указал, что больше нет региональной конкуренции. Теперь он стал глобальным, благодаря глобализации и Интернет[3].

Связанные и вспомогательные отрасли связанные и вспомогательные отраслевые вопросы были направлены на определение взаимодействия как с поставщиками, так и с клиентами. Эти вопросы также были направлены на понимание конкурентоспособности как результата расположен в кластере. Кроме того, эти вопросы были направлены на то, чтобы понять клиента поставщика. Взаимодействия, а также ориентация на обслуживание клиентов опрошенных фирм. На вопрос о том, как отношения с поставщиками способствуют созданию конкурентного преимущества компании, менеджеры подчеркнули, что помимо переговоров с ними по стоимости, а также по уровню качества по стоимости. Менеджеры отметили важность использования смешанной стратегии поиска поставщиков[4].

В стратегии описывалось использование офисов снабжения в ключевых областях, чтобы вести дела с заводами и координировать цепочку поставок внутри фирмы, а затем заставлять поставщиков следить за закупками входы. Возникла одна интересная тенденция, заключающаяся в сокращении использования источников полного пакета, чтобы увеличить конкурентное преимущество. Некоторые респонденты предпочли не использовать полный пакет поиск поставщиков, желающих контролировать все аспекты продукта. Причина в том, что ключевой аспект качества для позиционирования бренда. Также респонденты указали, что текстиль производители продвигают большинство инноваций[5].

Менеджеры также спросили, как отношения с клиентами способствуют повышению конкурентоспособности. Преимущество. Развитие стратегического партнерства рассматривалось как ключевой компонент конкурентоспособной преимущество. Это позволяет фирмам участвовать в расходах цепочки поставок, совместно разрабатывать продукты с клиентом, делиться данными о потребителях и заключать эксклюзивные соглашения. Респонденты подчеркнули важность построения отношений помимо покупки. С точки зрения партнерство по всей цепочке поставок, для перерабатывающих компаний, отечественные текстильные фирмы часто просят представить свои инновации и идеи, потому что инновации необходимы в конкуренции с товарной продукцией. Однако, розничные торговцы не продвигают инновации в поставок из-за страха перед скидками в конце сезона.

Стратегии поиска на вопрос, какие критерии использовались при принятии решения об аутсорсинге, большинство респонденты заявили, что стоимость и качество являются основными движущими силами с точки зрения анализа. После тех факторы, фирмы-источники в соответствии с компетенциями тех или иных регионов. Другое важное Факторами являются емкость, тип ткани и время выполнения заказа. Однако некоторые респонденты считают, что время было менее важной проблемой, потому что его можно было

встроить в календари времени и действий. Одной интересной тенденцией, подтверждающей количественные данные, было снижение важности 20 полный комплект поставки. Менеджеры предпочли, чтобы качество ткани и выбор из-за той важной роли, которую качество играет в позиционировании бренда. В целом, когда при принятии решений чрезвычайно важна, однако используется в процессе анализа. Вопросы стратегии снабжения были направлены на то, чтобы понять, какие компоненты производства аутсорсинг и каковы были критерии с точки зрения местоположения и размещения поставщика. Кроме того, эти вопросы были направлены на то, чтобы понять влияние местоположения на цепочку поставок компании, стратегия. На вопрос, какой компонент производства передается на аутсорсинг, большее количество компаний (например, волокна / пряжа; текстиль) переданные на аутсорсинг определенные продукты, такие как химические вещества, полный комплект поставки. Менеджеры предпочли, чтобы качество ткани и выбор из-за той важной роли, которую качество играет в позиционировании бренда. В целом, когда принятии решений используется в процессе анализа. Вопросы стратегии снабжения были направлены на то, чтобы понять, какие компоненты производства аутсорсинг и каковы были критерии с точки зрения местоположения и размещения поставщика. Кроме того, эти вопросы были направлены на то, чтобы понять влияние местоположения на цепочку поставок компании стратегия. На вопрос, какой компонент производства передается на аутсорсинг, большее количество компаний (например, волокна / пряжа; текстиль) переданные на аутсорсинг определенные продукты, такие как химические вещества, ориентированная пряжа (POY) и синтетическая пряжа или определенный процесс, например получение шерсти. За эти компании, те продукты и / или процессы, которые передаются на аутсорсинг, в основном за пределами основной компетенции фирмы. Некоторые текстильные компании начинают объединяться предприятия с производством кройки и шитья в Восточной Азии с целью создания вертикально интегрированных города цепочки поставок или кластер с другой стороны, компании по производству одежды были сильно диверсифицированы. Одна из фирм, участвовавших в исследовании вертикально интегрированный и только источники пряжи[6].

Однако большинство из них производили продукцию высокого качества или модные товары с низким уровнем пополняемости в Восточной Азии, а также товары низкого качества или базовые, пополняемые товары в Западной полушарии. Фирмы по производству одежды и розничной торговли, включенные в исследование, используют ограниченное количество полных поиск пакетов.

Одна из заметных тенденций заключалась в том, что большинство фирм используют смешанный поиск поставщиков. стратегия; это означает, что они были найдены в самых разных местах. Причины заключались в том, что это минимизирует риск; использует производственные компетенции разных регионов; минимизирует трудозатраты; и позволяет по-разному позиционировать бренды с точки зрения качества а также было очевидно, что

несмотря на преимущества цепочки поставок, предлагаемые Восточной Азией, компании использовали повышение внимания к преимуществам стоимости и скорости вывода на рынок, предлагаемым Россией, Китаем, Кыргызстаном, Турцией. Большинство опрошенных фирм также имеют региональные отделы снабжения на ключевых рынках. Эти средства обеспечивают связь с поставщиками и логистику получения продукта в Турции. Конкурентное преимущество разных регионов Фирмы в выборке использовали другие регионы для производства в основном из-за качества и стоимости, кроме того, разные регионы специализируются на определенных процессах и обладают большей производительностью, когда по сравнению с производителями США. Кроме того, некоторые респонденты считают, что товары из Азии более модные, чем товары из западного полушария, включая Турцию, потребительскому рынку Китая, которым пользуются страны фирмы страны СНГ они могут использовать это преимущество для увеличения конкурентное преимущество с точки зрения модности, маркетинга и скорости вывода на рынок также имелась возможность раскрывать информацию в отношении актуальных и точных бизнес-стратегий кроме того, одним из отличительных компонентов этого исследования было то, что оба количественные и качественные показатели учитывались при оценке конкурентного преимущества, качественные компоненты, которые невозможно измерить, способствуют успеху или неудаче фирмы в экономике, которая теперь определяет конкурентную среду мирового текстиля.

Список использованной литературы

1. Андрианов В. Россия в мировой экономике сравнительная конкурентоспособность // Международная жизнь. – 2015, No 8-9. С. 119...133.
2. Creswell J. (2016). Research design: Qualitative, quantitative and mixed methods approaches Thousand Oaks: Sage Publications.
3. Gereffi G. (2005). North Carolina in the Global Economy. Retrived December 6, 2015 from http://www.soc.duke.edu/NC_GlobalEconomy/textiles/overview.php
- Plunkett Research. (2017). Apparel and Textiles Industry Almanac. Houston, TX: Plunkett Research, LTD.
4. Kazakhstan v 2017 godu // StatisticheskiiyehgodnikKazakhstana. – Astana, 2018.
5. Promyshlennost' Kazakhstana i ego regionov // Statisticheskiiysbornik. – Astana, 2016.
6. Voronov A.A. Klasternyyanalizbazaupravleniyakonkurentosposobnost'yunamakrourovne// Marketing. – 2018, No1. S. 11...20

УДК 633.8

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ВИТАМИНИЗИРОВАННЫХ НАПИТКОВ НА ОСНОВЕ ДИКОРАСТУЩИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ ЮЖНОГО КАЗАХСТАНА

Душабекова Д.Т. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Оңтүстік Қазақстанның жабайы дәрілік шөптері негізінде байытылған сусындар өндірісінің экономикалық тиімділігін басқару мәселелері қарастырылған.

The article discusses the issues of managing the economic efficiency of the production of fortified drinks based on wild medicinal herbs of southern Kazakhstan.

Казахстанские производители обеспечивают более 93% спроса на напитки и воду.

Производство безалкогольных напитков в Казахстане выросло на 16%%

Производство безалкогольных напитков в Казахстане выросло на 16%%

В 2017 году казахстанскими компаниями произведено 1,2 млрд литров напитков (на 16,5% больше, чем в 2016 году) и 544,5 млн литров минеральной и газированной воды (на 10,5% больше, чем годом ранее).

Среди регионов-производителей безалкогольных напитков в 2016 году лидировали Алматинская область (62,3% РК), Алматы (11,9% РК) и ТО (8,9% РК). В частности, ТО стало абсолютным лидером по производству минеральной и газированной воды - 46,5%, в ТОП-3 вошли Акмолинская область-13,5% и еще 9,2% обеспечили Алматинские производители.

В Южно-Казахстанской области завод безалкогольных напитков "Визит" (напитки "легендарный Байкал", "мохито", "Буратино", минеральная вода "исцеление Арасана", питьевая вода "Визофф" и др.), ТОО "Алекс" (минеральная вода "Алекс Сарыагаш"), ТОО "Рауан" (напитки "Алоэ Сан", "Оран Джус", "Бизон", "плодотворная жизнь", питьевая вода "Акватика" и др.), ТОО "Рауан" ("алоэ напитки" Джус", "зубр", "фруктовая жизнь", "Акватика" ТОО "УНИКС" (питьевая вода "Тассай", чай со льдом "Таста", напитки "Холидей", "казахстанская кола" и др.) и др.

Среди крупных предприятий Алматинской области-АО "Галанз Боттлерс" (напитки "Макси чай", "Лаймон Фреш", энергетический напиток "торпеда", питьевая вода "Семерка"), филиал "Аксенгир" ТОО "РГ Брендс Казахстан" (напитки "Липтон айс чай", "7уп", "Миринда", энергетический напиток "Йети", вода "А'Су" и другие), Алматинский филиал "Кока-Кола Алматы Боттлерс".

В Алматы "Раимбек Боттлерс" (напитки из "Ломоноко", "плоды пальмы" и др.), "Либелла Боттлерс" (бар "природа", "Либелла", "экстрим-кола", энергетические напитки "красная и черная энергия", квас "купец", газированная вода "veroni" и др.), "Обис" (напитки "окна", "Протич", "Ура", "серебряная" вода и др.) "ТОО" комета "(вода" Калипсо", детская питьевая вода "calips Хаир") ТОО "Рикс ЛТД" (энергетический напиток "кружится голова"), "Вита Боттлерс" (вода "Вита") и др.

АО "Кокшетауские минеральные воды" (минеральная вода и чай "Туран", новая марка минеральной лечебной воды "Кулагер-Боровое", напитки "Фру Скай") осуществляет свою деятельность в Акмолинской области.

По итогам января-ноября 2017 года казахстанские производители закрыли 93,2% спроса на напитки и воду.

Доля импорта осталась всего 6,8%. Однако объем импорта за год вырос на 22,3%. 7,4% ресурсов отрасли (производство + импорт) экспортируется, остальное реализуется внутри страны [1].

Летом прошлого года был принят технический регламент ЕАЭС "О безопасности расфасованной питьевой воды, в том числе природной минеральной", который вступает в силу только с 1 января 2019 года.

Регламент вызвал спор среди производителей - с одной стороны, Евразийская экономическая комиссия признала, что новые требования необходимы для наведения порядка на рынке. С другой стороны, понятие и нормы физиологической полноты питьевой воды, требования к маркировке полезных свойств воды, понятие физиологической полноты воды были сняты. Это может привести к увеличению доли опресненной и фильтрованной воды на рынке, но такой дистиллят не считается полноценным и полезным для человека.

В начале текущего года литр бутилированной питьевой воды в магазинах и на рынках составил 77,9 тенге, что на 2,7% больше, чем год назад.

Цены на воду выросли в Костанае (88 тенге за л, +3,3% в год), Алматы (87 тенге за л, +1,2% в год) и Усть-Каменогорске (87 тенге за л, +2,4% в год).

В Казахстане производством напитков занимаются 575 предприятий. Это 2,7% всех промышленных предприятий.

Виду деятельности "Производство напитков" присвоен код ОКЭД 11XXX. Он содержит 7 подклассов типов производства.

Больше всего производителей зарегистрировано в производстве минеральных вод и других безалкогольных напитков-377 производителей.

1. 1101-дистилляция, ректификация и смешивание алкогольных напитков (77)

2. 1102-производство вина из винограда (32)

3. 1107-производство минеральных вод и других безалкогольных напитков (377)

4. 1105-производство пива (78)

5. 1104-производство прочих нерафинированных напитков из ферментированного сырья (3)

6. 1103-производство сидра и других фруктовых вин (3)

7. 1106-производство солода (5)

Самое большое количество производителей напитков в Казахстане-99 в Алматы. второе место по численности занимает Алматинская область-80, третье-вновь созданная Туркестанская область-60 предприятий. Наименьшее количество производителей напитков приходится на Атыраускую, Северо-Казахстанскую и Кызылординскую области: 13, 10 и 7 соответственно. основная часть производителей напитков (93%) — это малые предприятия с численностью работников до 50 человек-533. средние предприятия с численностью от 51 до 250 человек — 25. крупные производители напитков с численностью 251 и более-17. в Казахстане постоянно появляются новые производства напитков.

За прошедший год в Казахстане было открыто 28 предприятий по производству напитков. От 1 до 3 лет-42 производителя. 86% всех производителей-это компании старше 3 лет (505) [2].

Есть 2 способа найти и составить список всех производителей напитков.

Способ 1

Используйте модуль организации в KazDATA, чтобы найти всех действующих и действующих производителей напитков в Казахстане.

1.в боковом меню выберите категорию "обрабатывающая промышленность".

2.в дополнительном меню снимите все галочки и оставьте только код 11 "производство напитков" и нажмите кнопку "Выбрать".

3. результаты появляются на графике и в таблице. Нажмите Экспорт CSV, чтобы загрузить список организаций на свой компьютер.

* - условия загрузки варьируются в зависимости от подписки, см. цену.

С помощью KazDATA вы сможете найти всех производителей напитков в Казахстане и создать собственную базу данных за считанные минуты.

Способ 2

Если у вас нет времени на работу в приложении KazDATA, то купите готовые списки всех производителей напитков в Казахстане в магазине данных KazDATA SHOP.

Список использованной литературы

1. Герасименко Н.Ф. Здоровое питание и его роль в обеспечении качества жизни /Н.Ф. Герасименко, В.М. Позняковский, Н.Г. Челна-кова // Технологии пищевой и перерабатывающей промышленности АПК - продукты здорового питания. - 2016. - № 4 (12). -С. 52-57.
2. Иванова Т.Н. Товароведение и экспертиза пищевых концентратов и пищевых добавок: учебник для вузов / Т.Н.Иванова, В.Ф. Добровольский, В.М. Позняковский. - 2-е изд., испр. и доп. - М. : ИНФРА-М, 2018. - 265 с.

ОӘЖ 657.777/3

КОМПАНИЯЛАРДА ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ІШКІ АУДИТТІ ҚОЮ, ОЛАРДЫ ЖАҚСARTY ЖОЛДАРЫ

Дүйсебекова А. Ә. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается постановка учета и внутреннего аудита в компаниях, пути их улучшения.

This article discusses the organization of accounting and internal audit in companies, ways to improve them.

Елімізде нарықтық қатынас жылдан – жылға келеді. Нарықтық экономиканы әрі қарай жетілдіру мен дамыту, экономикалық қатынасқа түсуші жақтарды ақпараттар жүйесімен қамтамасыз ету, жан-жақты талдау жүргізу, экономикалық тиімді шешім қабылдау үрдісінде бухгалтерлік есептің атқаратын рөлі зор.

Қазіргі кезде есептеу процедуралары мен принциптерін стандарттауды Бухгалтерлік есептің халықаралық стандарты мен Қаржылық есептіліктің Халықаралық Стандартын – БЕХС және ҚЕХС (International Accounting

Standards, IAS and International Financial Reporting Standards) жасайтын және жариялайтын қаржылық есептіліктің халықаралық стандарты бойынша Комитет жүргізеді. Қазіргі кезде көптеген елдердегі компаниялар есепті жүргізу үшін ҚЕХС қолданады.

Бухгалтерлік есеп заңды тұлғалардың қорлары мен қор көздерін және қаржы айналысын, шаруашылық операцияларының мазмұнын нақты құжаттар негізінде үздіксіз және өзара байланысын сақтай отырып, арнайы өлшеу бірлігімен тіркеп отыру. Бухгалтерлік есеп жүргізу құжаттау мен түгелдеу, есеп-шоттар мен екіжақты жазу, бағалау мен өзіндік құнын шығару, баланс пен қорытынды есеп әдістеріне негізделген [1].

Бухгалтерлік есеп – кәсіпорынның қызметі туралы расталған деректер алу мақсатымен оның қаржы-шаруашылық қызметін бақылау, қорытындылау және бейнелеу әдістемесі мен жүйесі; кәсіпорынның ресурстарын және қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелерін есептеу жүйесі. Ол қабылданған ережелер бойынша құжаттардың белгіленген нысандарын пайдалана отырып жүргізіледі. Бухгалтерлік есеп-қисаптың зерттеу объектілері – ақшалай нысанда тұлғаланған шаруашылық құрал-жабдығы, олардың өндіріс, орналасу, айналыс барысындағы қозғалысы, сондай-ақ олардың құралу және пайдаланылу көздері.

Компанияларда атқарылатын шаруашылық қызметтер мен технологиялық ерекшеліктерге сай, сондай-ақ бұлар тән және ыңғайлы болып таңылған есеп саясатын қабылдайтындығына байланысты ішкі ережелер мен нұсқаулар енгізуге болады. Ішкі ереже-нұсқаулар жекелеген шаруашылық операцияларына тікелей байланысты болады.

Нарықтық қатынастар жүйесінің заңдалағы мен коммерциялық құпияның сақталуына бастады. Осыған орай еліміздегі есеп жүргізу үрдісі қаржылық есеп және басқарушы есеп болып екіге бөлінеді. Қаржылық есеп пен басқарушы есеп өрісі, бұларды қолдану мен қалыптастыр бағыты жекелей дамитан болды.

Қаржылық есеп қаржы жөніндегі қорытынды есеп (отчет) ақпараттарын пайдаланып, арнайы шешімдер қабылдау мақсатында жасалынады. Есептің бұл түрі тиісті заң актілері мен стандарттарға, сондай-ақ мемлекеттік органдардың ресми қабылданған басқа да нормативтік құжаттары негізінде жүргізіледі.

Басқарушы (өндірістік) есеп кәсіпорын қызметі мен өндірісін тиімді басқару және осы және болашақтағы кезендерде арнайы шешім қабылдау сатылған өнімдердің біржылық нәтижесін шығару, жаңа технология енгізу мен мұның тиімділігін есептеу, маркетингтік шешім қабылдап, өндірілген өнімдерді, кімге, қашан, қаншаға сататындығы жөнінде шешім қабылдау мақсатында жүргізіледі. Басқарушы есептің әдістемелік жолдары кәсіпорындардың өз ерекшеліктеріне қарай жасалынады.

Қаржылық және басқарушы есеп жүйесінің екі бағыттағы мақсатты іске асыруына байланысты бухгалтерлік есеп счеттары да екі қатарлы: бухгалтерлік баланс жасау үшін қолданылатын қаржылық есептегі счеттар, басқарушы есепте қолданылатын операциялық счеттар болып классификацияланады [2].

Компаниялардың стратегиялық және тактикалық мақсатына қарай жасалған есеп саясаты осы кәсіпорындағы материалдық және қаржылық ресурстарды бойынша тиімді жұмсап, нарықтық конъюнктура сай экономикалық шешім қабылдау болып табылады. Есеп саясатын іске асырып, мұның негізгі бағытын анықтап, қолданылатын есеп объектілері мен әдістерін белгілеу күрделі мәселелер қатарында келеді. Есеп саясатын жүргізу Қазақстан Республикасы бойынша кейінгі бес жыл аралығында іске асырылып келе жатқанымен, бұл мәселенің әлі де болса шешілмеген түйіндері көп. Яғни, күмәнді, түсініксіз және де кереғарлық кемшіліктер бар. Алайда есеп саясатына деген көзқарас ыртіндеп өзгеріп келеді. Елімізде қолданылып келе жатқан бухгалтерлік есеп стандарттарының бірінші тармағында «Есеп саясаты және мұның маңызын шешу» жөнінде ресми құжат қабылданған. Стандартқа жазылған есеп саясатының маңызы шаруашылық субъектілердің қаржылық нәтижеге жету мақсаты әсер етуші және кәсіпорын басшыларының тандап алған тәсілдері мен ереже-әдістері болып табылады [3].

Компаниялардың есеп саясаты бухгалтерлік есептің дұрыс ұйымдастырылуына және қаржылық қорытынды есеп көрсеткіштерінің маңызы мен қалыптасуына әсер етуші процесс.

1-ші кестеден көріп отырғанымыздай капиталдың жалпы айналымдылығы, ағымдағы активтердің айналымдылығы, дайын өнімнің айналымдылығы, дебиторлық және кредиторлық қарыздардың айналымдылығымен іскерлік белсенділік төмендеді. Бұлардың бәрі бір-бірімен тығыз байланысты әрі тәуелді. Іскерлік белсенділіктің төмендеуіне әсер еткен факторларға: қызмет жасаушы (айналым) капиталдың айналымның бәсеңдеуі, айналу кезеңінің ұзаруы, өткізілген өнімнің өзіндік құнының өсуі, түскен түсімнің айтарлықтай өспеуі, шаруашылық байланыстардың үзілуі, төлем тәртібінің бұзылуы, сұраныстың болмауы немесе азюы және т.б.

Кәсіпорын экономикасында материалдарды, тауарды түгелдеу сияқты негізгі құралдарды бухгалтерлік есебіндегі ерекшеліктеріне сәйкес өзіндік айырмашылығы болады. Мысалы, түгелдеу тізімі негізгі құралдың аналитикалық есеп карточкалары арқылы толтырылады. Сол сияқты ақша қаржысы мен құнды қағазды түгендеу процесі де өзінің бухгалтерлік есеп, ереже-нұсқау талаптарына сәйкес жүргізіледі.

Шаруашылық субъектілерінің есеп-айырысу әрекетіне түгелдеу жүргізу өте күрделі, оның тауарлары аудит жұмысы үшін өте қажет. Егер де жабдықтаушыға алған тауары үшін төлем жасалмаса немесе сатып алушылар алған тауарына төлем жасамаса ол кәсіпорынның қаржылық, табыстылық жағдайы туралы жұмысын текеру мүмкін емес.

Қорыта келгенде аудитор түгелдеу жұмысы туралы өзінің қорытындысын жасайды. Ал, кездейсоқ, өрескел жағдайлар анықталса тапсырушыға арнайы әр фактілер туралы жеке-жеке анықтама жасап тапсырылады, ол бірақ талдаудың құпиялық принципін сақтау тәртібімен жүргізіледі.

Кесте 1- «І Лика » ЖШС-ң іскерлік белсенділігінің көрсеткіштері

№	Көрсеткіштер	Есептеу формуласы	Өткен жыл 2018	Есепті жыл 2019	Ауытқу (+,-) мың тг
1	Капиталдың жалпы айналымдылық коэффициенті	$K_k = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{жиынтық капитал}}$	3,1	0,74	-2,36
2	Меншікті капиталдың айналымдылық коэффициенті	$K_{ск} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{меншікті капитал}}$	187,4	216,4	29
3	Негізгі капиталдың айналымдылық коэффициенті	$K_{ск} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{негізгі капитал}}$	299,6	316,2	16,6
4	Ағымдағы активтердің айналымдылық коэффициенті	$K_{та} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{ағымдағы активтер}}$	3,1	0,74	-2,36
5	Айналым қаражаттарын бекіту коэффициенті	$K_z = \frac{\text{Ағымдағы активтер}}{\text{ӨӨТТ}}$	0,32	1,34	1,02
6	Дайын өнімнің айналымдылық коэффициенті	$K_r = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{дайын өнім}}$	3,31	0,76	-2 55 Z,,>.J
7	Алашақ қарыздың айналымдылық коэффициенті	$K_{дз} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{дебиторлық берешек}}$	3831,44	24,67 .	-3806,77
8	Берешек қарыздың айналымдылық коэффициенті	$K_{кз} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{кредиторлық берешек}}$	3,16	0,74	-2,42
9	Перманентті капиталдың айналым жылдамдығы	$K_{пер.к} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{перманентті капитал}}$	187,4	216,4	29
10	Іскерлік белсенділік индексі	$I_{да} = \frac{\text{ӨӨТТ}}{\text{қызмет жасаушы капитал * Негізгі қызметтен түскен табыс / өткізілген өнімнің өзіндік құны}}$	3,8	1	-2,8

Басқарудың оңтайлы ұйымдастырылуы, әсіресе көп салалы кәсіпорындарда, басқару жүйесінің оның талаптары мен міндеттерінің басқарылатын жүйенің орындалуын бақылауынсыз ойға келмейді. Кәсіпорындардың қаржылық-шаруашылық қызметіне тиімді басқару мен бақылауды жүзеге асыру үшін, біздің ойымызша, ішкі аудит қызметін құру ұсынылады.

Компанияны басқару жүйесінде ішкі аудитті ішкі бақылау жүйесін өзгертетін және басқарудың әр түрлі деңгейлеріндегі әр түрлі стратегиялық, тактикалық және жедел міндеттерді шешуге ықпал ететін ең маңызды және ажырамас элемент ретінде қарастырған жөн. Нарық жағдайындағы кәсіпорынның ішкі аудитінің ауқымы анағұрлым кеңірек және оның әлсіз және мықты жақтарын объективті бағалау арқылы қаржылық-шаруашылық қызметін жүзеге асыратын кәсіпорынның мүмкіндіктерін жемісті және тиімді пайдалануға күш салуға бағытталған [4].

Нарықтық қатынастар жағдайында ұйымдарда кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру кезінде күрделі экономикалық механизм көптеген тәуелсіз және өзара әрекеттесетін жүйелермен жұмыс істейді, олардың әрқайсысының өзіндік ерекшеліктері мен жалпы байланыстары бар. Бұл жүйелер бухгалтерлік есеп

және шаруашылықтағы бақылау болып табылады. Ұйымдардағы бұл жүйелер басқару функциясы ретінде жалпы мақсатты бағдармен ғана емес, сонымен бірге іске асыру кезеңдерімен біріктірілген бір жүйеге біріктіріледі: экономикалық субъект туралы экономикалық ақпаратты дайындау, оны талдау және бағалау, қателіктерді қатысу арқылы түзету ішкі бақылау қызметтері.

Басқару қызметі - нарықтық экономика жағдайында ұйымдардың жұмыс істеуі мен дамуының маңызды факторларының бірі. Кәсіпкерліктің жағдайындағы кәсіпорындардың жұмыс істеуі объективті түрде басқару аппаратында ішкі аудит бөлімінің құрылуына әкелді. Ішкі аудиттің міндеттеріне басқару органдары мен лауазымды тұлғалардың құқықтары мен міндеттерін жүзеге асыруға қажетті ішкі бақылау жүйесін құру, сонымен қатар ұйымның лауазымды тұлғалары мен мамандарының экономикалық жауапкершілігінің нақты жүйесі кіреді.

Жүргізілген бақылау объективті болуы керек, ол үшін ол тәуелсіз болуы керек. Ішкі аудит қызметінің тәуелсіздігі компанияның ішкі ережелерінің талаптарымен қамтамасыз етіледі. Зерттеу, автордың пікірінше, кәсіпорындардың қаржылық-шаруашылық қызметін бақылау нысаны ретінде ішкі аудит тұжырымдамасын тереңдетеді және кеңейтеді. Зерттеу нәтижелерінің жиынтығы ішкі аудит қызметін құру арқылы кәсіпорынның ішкі бақылау жүйесінің жай-күйін жақсартуға мүмкіндік береді, оның басты міндеті экономикалық субъектінің басшылығына және акционерлеріне ақпараттандырылған басқару үшін ақпарат беру болып табылады. шешімдер, құрылымдық бөлімшелердің қызметін бақылау және қаржылық жағдайды нығайту, және әзірленген әдістер мен ұсыныстар оның сапасы мен тиімділігін арттыруға бағытталған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., №234-III
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.
3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
4. Сотникова Л.В. Внутренний аудит.-М:Статинформ, 2017.-141с.

УДК 338.45

ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В КАЗАХСТАНЕ

Есболова А.Е., Жадигерова Г.А., Темирова Ж.Ж.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Мақалада түсті металлургия кәсіпорындарының қызметі мен ерекшеліктері қазіргі жағдайы қарастырылған. Қазақстанның металлургия кешені шикізат ресурстарына ие, елдің халық шаруашылығында маңызды рөл атқарады. Қазіргі уақытта түсті металлургия өндірісі мен экспорты бойынша да, өнімді ішкі тұтыну бойынша да әлемдік деңгейден

едәуір артта қалып отыр. Бұл артта қалушылық, ең алдымен, сала кәсіпорындарының экономикалық көрсеткіштерінен көрінеді. Бұл мәселені шешу салаға инновациялық қызметті неғұрлым қарқынды енгізу арқылы ғана мүмкін болады, оны басқару өндірісті дамытудың ең тиімді жобаларын жүзеге асырудан тұруы керек.

The current state and features activities of non-ferrous metallurgy enterprises are considered in the paper. The metallurgical complex of Kazakhstan has raw materials, plays an important role in the national economy of the country. Currently, non-ferrous metallurgy is significantly behind the world level in both production and export, as well as in domestic consumption of products. This lag is manifested, first, in the economic performance of industry enterprises. The solution to this problem is possible only due to the more intensive introduction of innovation into the industry, the management of which should consist in the implementation of the most effective production development projects.

Отрасль цветной металлургии занимает важную роль в мировой экономике, которое оказывает большое влияние на другие отрасли промышленности. Практически все государства направлены на развитие производства цветной металлургии как одного из ключевых секторов экономики[1].

В условиях рыночных отношений, когда усилилась конкурентная борьба сбыт продукции, рентабельность многих разведанных месторождений цветных металлов осталась под вопросом. По этой причине работа большинства предприятий горно-обогатительного комплекса стала экономически малоэффективной, и они вынуждены либо прекратить свою деятельность, либо резко сократить объёмы добычи и переработки сырья [2]. По итогам 2019 года доля цветной металлургии в структуре промышленного производства Республики Казахстан составило 6,3 %, в структуре металлургической промышленности - 58,7 % [3]. Объём производства продукции отрасли цветной металлургии в натуральном выражении за 2014-2019 г. представлен в таблице 1.

Таблица 1 - Объём производства продукции цветной металлургии Республики Казахстан в 2014-2019 годы

	Наименование	2014 год	2019 год	Темп роста, %
1	Серебро (необработанное и полуобработанное)	550,7	981,9	178,2
2	Аффинированное серебро, т	547,7	976,4	178,2
3	Золото (необработанное и полуобработанное)	29,9	49,2	164,3
4	Аффинированное золото, т	13,3	26,7	200,4
5	Алюминий, тыс. т	1867,0	1627,4	87,2
6	Необработанный свинец (рафинированный), тыс. т	103,1	125,3	121,5
7	Цинк, т	318,8	324,8	101,9
8	Медь, тыс. т	323,4	293,9	90,9
9	Прочие, тыс. т	35,5	19,9	56,1
Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://stat.gov.kz (дата обращения 22.02.2021 г.).				

Из таблицы 1 следует, что наблюдается положительный рост в производстве цветных металлов за период 2014-2019 г., где увеличились темпы роста по следующим видам продукции отрасли: серебро (необработанное, аффинированное), золото (необработанное, аффинированное), медь рафинированная и др. Однако, производство меди уменьшилось на 9,1 % за анализируемый период [4].

В настоящее время в отрасли цветной металлургии Республики Казахстан функционируют 36 крупных и средних предприятий (по состоянию на 1 января 2020 года). Основными крупными предприятиями отрасли считаются «Казцинк», «Казахмыс», «ERG» и другие предприятия. Рассмотрим крупные предприятия отрасли цветной металлургии в таблице 2.

Таблица 2 - Крупные предприятия отрасли цветной металлургии Республики Казахстан

Наименование предприятия	Вид производства
ТОО «Казахмыс»	Производство меди
ТОО «Казцинк»	Производство свинца, цинка и олова
ТОО «Шалкия Цинк ЛТД»	Добыча и обогащение свинцово-цинковой руды
АО «Алюминий Казахстана»	Производство алюминия
АО «Казахстанский электролизный завод»	Производство алюминия
АО «УКТМК»	Производство титана, магния, вольфрама.
АО «Altyntau Resources»	Производство благородных металлов
АО «Алтынапмас»	Производство золота
ТОО «Бакырчикское горнодобывающее предприятие»	Добыча золота
АО «ГМК Казахалтын»	Добыча золота
АО «Майкаин золото»	Добыча золота
АО «Варваринское»	Добыча меди и золота
Примечание – составлена авторами	

Необходимо отметить, что Казахстан имеет большие запасы рудами концентратами медными, свинцовыми, алюминиевыми, хромовыми, и цинковыми, благодаря которым отрасль цветной металлургии развита в стране. Так, больше половины произведенной продукции отрасли экспортируется на внешние рынки. Экспорт алюминия на внешние рынки - 74% в 2019 г., рынок РК - 28%, свинец - 85,0 %; цинк - 86%, медь - 88,1% и на внутреннем рынке - 13,0 %, полуфабрикаты из меди - 69,3 и 31,2 % - проволоке из меди-71 %. Потребителями продукции меди в мире являются Китай (62 % от объема меди в остальные страны мира), Великобритания (4,1 %), Германия (0,95 %), а также Италия, Нидерланды [4].

Основными конкурентами Казахстана на рынке производства меди являются Канада, Китай, Россия Австралия. В мировом сырьевом балансе, минерально-сырьевая база занимает важное место и имеет высокий потенциал развития в этом направлении. Так, конкурентоспособность отрасли цветной металлургии определяется посредством минерально-сырьевой базы. По количеству и разнообразию минерально - сырьевых ресурсов, Республика Казахстан занимает одно из ведущих мест в мире. Стоимость основных фондов

цветной металлургии за период 2014-2019 гг. имеет рост - 8,1 %. Увеличение наблюдалось за счет обновления активной ее части. В настоящее время увеличивается объем привлекаемых инвестиций в основной капитал цветной металлургии. Также наблюдается рост объема производства на предприятиях с участием иностранных инвесторов, а также полностью принадлежащих иностранным инвесторам. Вместе с тем, происходит увеличение собственных средств предприятий.

Рассмотрим использование производственных мощностей и цветной металлургии Республики Казахстан за период 2014-2019 годы в таблице 3.

Таблица 3 - Использование производственных мощностей в цветной металлургии Республики Казахстан за 2014-2019 годы

Наименование	Ед. изм	Баланс мощностей			Использование производственных мощностей, %		
		2014	2019	2019/2014, %	2014	2019	2019/2014, п.п
Серебро	тонн	2,1	2,1	100	25,8	30,4	4,6
Золото	тонн	97,11	97,2	100	30,9	37,7	6,8
Медь	тонн	405,9	475,9	117,2	79,7	71,7	-8,6
Свинец	тонн	226,8	226,8	100	45,6	49,2	3,7
Цинк	тонн	419,4	419,9	100,1	76	76,2	0,2

Источник: Комитет по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://stat.gov.kz> (дата обращения 22.02.2021 г.).

Из таблицы 3 следует, что за период 2014-2019 г. стоимость основных фондов увеличился 7,7 %. В общей стоимости основных средств произошли изменения в соотношении в сторону добывающих отраслей цветной металлургии. Так, обновление в отрасли цветной металлургии происходит за счет обновления сооружений, оборудования и машин.

Ликвидация основных фондов в добыче руд цветных металлов произошло посредством выбытия сооружений в 2014 году, где коэффициент ликвидации составил 12,9 %, машин и оборудования - 4,4%, в 2015 г. Вместе с тем, ликвидация основных фондов в производстве основных благородных и цветных металлов произошла посредством сооружений, где составил 2,9 % и основных средств - 2,8 % и прочих основных средств - 3,9 %. Несмотря на процессы обновления и ликвидации основных производственных фондов, на предприятиях отрасли все-таки имеет место быть процессам физического и морального их износа. Так, основные фонды в производстве основных благородных и цветных металлов изношены на 37,2%, в том числе здания и сооружения - на 36,7 %, машины и оборудование - 41,2 %, транспортные средства - 46,2 % и другие.

Развитие цветной металлургии в перспективе направлено на рост объемов производства цветных металлов, и создание производств по выпуску изделий из них.

Государственная политика Казахстана в направлении цветной металлургии ставит своей целью создание новых, а также расширение

действующих мощностей предприятий по производству приоритетных товаров, способствующие уменьшению доли импорта и росту экспорта продукции данной отрасли.

В настоящее время, отрасль цветных металлов имеет проблему ограниченности доступа к детальной геологической информации для привлечения потенциальных инвесторов и часто несоответствие действующей системы оценки учета запасов полезных ископаемых международным стандартам.

Для решения вышеуказанных проблем необходимо реформирование законодательства в области недропользования и геологоразведке. Также, следует упростить процедуру представления прав для геологоразведки и геологической информации. Следует развивать рынок геологоразведочных услуг посредством создания благоприятного инвестиционного климата в республике, а также государственное регулирование в данной отрасли. В особенности необходимо привести в соответствие с международными стандартами систему оценок и учета запасов полезных ископаемых в Казахстане.

В настоящий момент, оборудование и техника в отдельных предприятиях отрасли цветной металлургии не соответствуют современным стандартам экологии и экономики использования минерального сырья, все это определяет ее неконкурентоспособной, как внутри страны, так и за ее пределами. В связи с этим, следует модернизировать отдельные крупные системообразующие предприятия данной отрасли, которые направлены на уменьшение объема энергоемкости, трансферт на экологические и безотходные технологии, которые позволит производить не только металлы и сплавы, но и продукцию с высокой добавленной стоимостью.

Предприятия отрасли цветной металлургии экспортируют около 85 % своей продукции на внешние рынки. Экспортные товары отправляются в виде продукции первого второго переделов, по причине быстрого возврата вложенных инвестиций, небольшого объема капитальных затрат и стабильного уровня спроса на продукцию данной отрасли. Однако, имеется большой риск роста уровня экономической зависимости Казахстана от поставок готовой металлопродукции более высоких переделов, где объем с каждым годом увеличивается.

Для развития отрасли цветной металлургии необходимо активизация процессов диверсификации производств, а именно: медной, золотоперерабатывающей свинцовой и алюминиевой промышленности. Также необходимо развивать специальные экономические и индустриальные зоны (СЭЗ), с постепенным переходом в перспективе к кластерам, а также строить мини-заводы на базе создаваемых кластеров в регионе.

В повышение эффективности предприятий цветной металлургии играет важную роль транспорт. Транспортная составляющая в структуре себестоимости продукции отрасли составляет от 40 до 60%. Так, малая пропускная способность приграничных пунктов перехода железнодорожных

станций отрицательно влияет на конкурентоспособности экспортируемой продукции, что затрудняет сбыт ее на внешние рынки [5].

Также, большая зависимость отрасли цветной металлургии от энергетической инфраструктуры, тарифов на электроэнергию влияет на себестоимость продукции отрасли. В этой связи, предприятиям необходима долгосрочная и прозрачная тарифная политика.

Для развития отрасли цветной металлургии и повышение эффективности предприятий данной отрасли необходимо [6]:

- увеличить объем мощностей действующих конкурентоспособных производств в стране;
- модернизировать действующие предприятия отрасли;
- создать условия для мотивирования и стимулирования использования и внедрения инноваций для комплексной переработки руд;
- расширить производство и освоить выпуск металлопродукции для смежных секторов экономики;
- сократить объем импорта металлопродукции посредством развития отечественного производства;
- стимулировать спроса на внутреннем рынке страны;
- расширить рынки для реализации несырьевых товаров и дать возможность участия глобальных цепочках добавленной стоимости (ЦДС);
- обеспечить функционирующих производств необходимой инфраструктурой для развития и выпуска металлопродукции;
- обеспечить отрасль цветной металлургии квалифицированными кадрами и среднетехническим звеном;
- модернизировать материально-техническую и опытно-промышленную базы отраслевых институтов.

Список использованной литературы

1. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А.Назарбаева народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050». – Новый политический курс состоявшегося государства // г. Астана. 14.12.2012 г.
2. Экономика предприятия: учебник / под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А.Швандара. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2015. – 670 с.
3. Казахстан в цифрах / Брошюра /под ред. Н.С. Айдапкелова - Нур-султан: Комитет по статистике МНЭ РК, 2019.-22 с. [Электронный ресурс] // URL: <http://stat.gov.kz>. (дата обращения: 24.03.2020).
4. Регионы Казахстана / брошюра /под ред. Н.С. Айдапкелова - Нур-султан: Комитет по статистике МНЭ РК, 2019. - 22 с. [Электронный ресурс] // URL: <http://stat.gov.kz>. (дата обращения: 21.02.2021).
5. N. Gregory Mankiw, Mark P. Taylor Economics 4th edition: Cengage Learning EMEA: Textbook, 326p. [Электронный ресурс] //URL: [http:// https://100kitap.kz/ru/book/7](http://https://100kitap.kz/ru/book/7) (дата обращения: 25.02.2021).
6. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Горфинкеля В.Я.. - М.: Юнити, 2018. - 56 с.

КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ АНЫҚТАУ ӘДІСТЕМЕСІ

Жадигерова Г.А., Темирова Ж.Ж., Есболова А.Е.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В этой статье рассматриваются методика анализа и определения путей повышения конкурентоспособности предприятия.

This article discusses the methodology for analyzing and determining ways to improve the competitiveness of an enterprise.

Бүгінгі таңда заманауи құрылыс кәсіпорындарының алдында тұрған негізгі мәселелердің бірі бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарын іздеу, олардың оңтайлы дамуын қамтамасыз ету және үнемі өзгеріп отыратын сыртқы ортадағы белсенділікті сақтау болып табылады.

Экономикалық әлеуеттің деңгейін қалыптастыру мен сандық бағалаудың әр түрлі теориялық, әдіснамалық және әдістемелік тәсілдеріне қарамастан, құрылыс индустриясының ерекшеліктерін ескере отырып, оны дамытудың интегралдық жүйесі әлі ұсынылған жоқ.

Сонымен қатар, өндірістік ұйымдардың тұрақсыздық жағдайында өз қызметін жүзеге асыратын құрылыс ұйымдарының барабар бағалауға және олардың экономикалық әлеуетін толығымен іске асыру жолдарын іздеуге қызығушылығы өте жоғары.

Экономистердің алдында олардың экономикалық өсуіне кәсіпорындардың нақты мүмкіндіктеріне жалпыланған баға беру міндеті тұрды. Мұндай бағалау ғылыми еңбектерде, содан кейін іс жүзінде «экономикалық әлеует» ұғымы арқылы көрсетіле бастады.

Құрылыс компаниясының экономикалық әлеуеті ол жұмыс істейтін ортаның әсерінен қалыптасады. Құрылыс кәсіпорындарының жұмыс істеуі үшін қоршаған ортаны зерттеу ішкі және сыртқы факторлар мен олармен байланысты нақты қатынастарды қоса сараланған ортада жұмыс істейтін күрделі ашық қоғамдық-өндірістік жүйелер ретінде кәсіпорындар теориясын қазіргі заманғы түсінуге негізделуі керек [1].

Экономикалық әлеуетті пайдалану деңгейін және оны ұлғайту резервтерін анықтау құрылыс компанияларына қосымша бәсекелестік артықшылықтар алу және нарықта жетекші орындарға ие болу үшін технологияларды ғана емес, сонымен қатар құрылыс процесін ұйымдастыру әдістерін жетілдіруге мүмкіндік береді.

Құрылыс кешені - бұл аумақтарды әлеуметтік-экономикалық дамыту стратегияларын іске асырудың маңызды міндеттерін шешуге қатысуға арналған экономиканың негізгі салаларының бірі. Құрылыс кешені тұрғын үй мәселесін шешуге, негізгі қорлардың жаңару жылдамдығына, онымен байланысты қызметті дамытуға: құрылыс материалдары өндірісіне, геодезиялық және архитектуралық қызметке тікелей тәуелді болатын экономиканың нақты секторларының бірі болып қала береді.

Құрылыс өнімдерін өндіру белгілі бір жерде бекітілген жоба бойынша жүзеге асырылады және жұмысшылар үшін уақытша құрылымдар, материалдарды сақтауға арналған қоймалар және т.б. құруды қажет етеді, сонымен қатар кейбір материалдар құрылыс алаңдарында сақталмайды және оларды шығарғаннан кейін дереу пайдалану қажет. Осыған байланысты өндіріс процесінің тұрақтылығын сақтауда жұмыс істейтін машиналар мен механизмдерді, құрылыс материалдары мен еңбек ресурстарын тандауды негіздеу қажеттілігі артады; сондықтан құрылыс кәсіпорнының экономикалық әлеуетін талдауда осы өндіріс факторларын пайдалану қарқындылығының әсерін сипаттайтын көрсеткіштерді қолдану қажет сияқты.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші, әдетте, өнімнің тиісті түрін сату көлемі салмақ ретінде әрекет ететін өнімнің әр түрі үшін бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштері арасында орташа өлшенген мәнді табу арқылы анықталады:

$$K = \sum a_i \cdot k_i \quad (1)$$

K – кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі көрсеткіші;

a_i – i түріндегі дайын өнімді сатудың жалпы көлемінде үлес салмағы;

k_i – i түріндегі дайын өнімнің бәсекеге қабілеттілігі [2].

Демек, еңбек ресурстарын тиімді басқару компанияға жұмысшылардың өндірісін көбейтуге, жабдықтар мен материалдарды тиімді пайдалануға ғана емес, сонымен бірге экономикалық әлеуетке тиімді әсер етуге мүмкіндік береді.

1 кестеде 2015-2017 жылдар аралығындағы Түркістан облысындағы құрылыс қызметінің негізгі көрсеткіштері көрсетілген. Құрылыс қызметінің барлық көрсеткіштері бойынша индикаторлар азайды.

Құрылыс кәсіпорындары қызметінің ерекшелігі сол, олардың экономикалық әлеуетіне салалық ерекшеліктерге байланысты өндірістік потенциал тікелей (тікелей) әсер етеді. Бұл ерекшеліктерді анықталған субпотенциалдардың өзара әрекеттесуі мен өзара байланысы арқылы бағалау теріс әсерді анықтауға және оны басқару механизмін қалыптастыру арқылы экономикалық әлеуетті арттыру жолдарын табуға көмектеседі.

Кесте 1 - Түркістан облысы құрылыс қызметінің негізгі көрсеткіштері, млн.теңге

Атауы	2015	2016	2017	2018	Осу қарқыны, 2018/2015 ж, %
Құрылыс мердігерлігінің шарттары бойынша орындалған жұмыстың көлемі	199 059	215 056	237 960	139 961	70,3
Тұрғын үйлерді іске қосу (жалпы алаңы мың шаршы м)	445,1	529,6	721,1	387,8	87,1

Жалпы білім беретін мектептерді іске қосу, оқушылар орындары	19225	12 720	16 325	11 490	59,8
Мектеп жасына дейінгі мекемелерді іске қосу, орын	4 220	3 770	1 586	2 177	51,6
Амбулаториялық-емханалық мекемелерді іске қосу, ауысымына келушілер	580	220	930	125	21,6

Экономикалық потенциалды сандық бағалау үшін тікелей (тікелей) әсер ету факторларының әсерінен құрылыс кәсіпорындары қызметінің ерекшеліктерін сипаттайтын көрсеткіштер жүйесі қалыптасты. Жүйені қалыптастырған кезде дәстүрлі тәсіл қолданылды, ол бөлінген субпотенциалдарды қолдана отырып, кәсіпорын қызметінің барлық жақтарын сандық түсіндіруден тұрады. Бұл бөлу экономикалық әлеуеттің элементтерінің дамуын, өзара әрекеттесуін және өзара байланысын талдаумен проблеманың құрылымдық жағына назар аударуға мүмкіндік береді. Көрсеткіштер оларды пайдалану үшін қажетті мәліметтер болатындай етіп таңдалды.

Экономикалық әлеуетті кешенді интегралды көрсеткіш түрінде өлшеу оны қызметтің негізгі критерийі ретінде ұсынуға мүмкіндік береді. Алайда, қазіргі экономикалық жағдайда құрылыс кәсіпорны тиімді қызмет үшін экономикалық әлеуеттің қандай деңгейіне ие екендігін анықтау жеткіліксіз; кәсіпорын экономикалық әлеуетті арттырудың нақты стратегиясын жасап, саладағы мақсатты позицияларға қол жеткізеді [3].

Қорыта келе, теориялық және практикалық тұжырымдар кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдарын талдау және анықтау әдістемесін түсінуді кеңейтеді және тереңдетеді, салалық аспектіде қолданбалы зерттеулер жүргізуге мүмкіндік береді және кәсіпорындардың экономикалық қызметінің тиімділігін арттыруға және экономикалық әлеуетті басқару тетіктерін оңтайландыруға ықпал ететін экономикалық әлеуетті талдау мен бағалау әдістерін одан әрі дамытудың перспективті бағыты ретінде қызмет етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Кузнецов В.В. Экономика сельского хозяйства / В.В. Кузнецов – Ростов-на-Дону: Феникс, 2018. – 352 с.
2. Минаков И.А. Экономика сельскохозяйственного предприятия / И.А. Минаков, А.А. Сабетова, Н.И. Куликов и др. – М.: Колос С, 2017. – 528 с.
3. Петрович Э.А. Агробизнес: учебно-методическое пособие / Э. А. Петрович, Л. П. Лазарев. – М: ГГТУ, 2016. – 234 с.

УДК 658.05

ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Жадыкова А.Ж. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада еңбек өнімділігін арттыру мәселелері және оларды шешу жолдары қарастырылған.

The article discusses the problems of increasing labor productivity and ways to solve them.

Большое социально-экономическое значение роста производительности труда для отдельных предприятий и общества в целом определяет необходимость изучения всех факторов, влияющих на уровень производительности труда.

Факторы, связанные с производительностью труда, называются Движущими силами или причинами, под влиянием которых изменяется уровень и темпы роста этого показателя.

Влияние факторов роста производительности труда всегда происходит при определенных условиях, которые характеризуются различными природными, материально-техническими и социально-экономическими особенностями, влияющими на развитие производства.

Эти условия называются условиями повышения производительности труда.

Природные условия характеризуются богатством и особенностями минерального происхождения, плодородием почв, климатическими особенностями территорий и т. д.; материальные условия выражаются в степени развития производительных сил общества, в уровне жизни населения; социально-экономические особенности определяются современной социальной системой, развитием хозяйственного механизма, уровнем экологической (экологической) активности.

В экономической литературе также используется понятие путей повышения производительности труда-конкретные направления основных факторов роста производительности труда, методы их применения в производственном процессе. Например, влияние научно-технических факторов проявляется в механизации, автоматизации и роботизации производства.

Факторы роста производительности труда очень разнообразны и в совокупности представляют собой систему, элементы которой находятся в постоянном движении, изменении и взаимодействии.

Для планирования мероприятий по повышению уровня производительности труда традиционно используются различные классификации факторов роста данного показателя. Систематизация факторов роста производительности труда необходима также для анализа составляющих общего роста производительности труда; для проведения факторного анализа производительности труда. Заметим, что влияние различных факторов на производство неодинаково: одни факторы обеспечивают стабильный рост и оказывают существенное влияние (их называют приоритетными), а другие оказывают временное, незначительное влияние. Кроме того, различные факторы требуют различных условий и затрат на их функционирование, поэтому для предприятий важно ускорить рост производительности труда.

Таким образом, существует объективная необходимость приоритизации выбора факторов роста производительности труда.

Классификация факторов является достаточно сложной задачей, поскольку их множественность и тесная связь затрудняют определение границ и результатов каждого из них. Предпочтение следует отдавать тем факторам, которые обеспечивают: выигрыш во времени, более высокий уровень и темпы роста производительности труда, экономическая эффективность, т. е. доходы от реализации мероприятий должны превышать (и существенно) затраты на их реализацию. Важным моментом является процесс обеспечения однонаправленности, взаимной гармонии при воздействии различных факторов [1].

Значимость классификации заключается в том, что она позволяет определить характер производительности труда, выявить взаимосвязь между факторами; выявить специфические особенности в действии отдельных факторов. Классификация также важна, так как позволяет перейти от простой регистрации изменения производительности труда к активному выявлению причин, приведших к этим изменениям.

Рассмотрим существующие классификации факторов роста производительности труда.

По характеру влияния на динамику производительности труда все факторы делятся на две группы:

А. факторы, повышающие производительность труда (внедрение достижений научно-технического прогресса, совершенствование организации труда);

В. факторы, приводящие к снижению производительности труда (неблагоприятные условия труда, плохая организация труда, несовершенство хозяйственного механизма).

В зависимости от направления воздействия на уровне отдельного предприятия:

* внутренние факторы производительности труда-уровень технической оснащенности предприятия, эффективность технологии производства, рабочая сила, система организации и стимулирования;

* внешние факторы производительности труда-изменение государственного заказа на продукцию предприятия, динамика спроса и предложения на рынке товаров, социально-экономическая ситуация в стране или регионе, природные условия, уровень кооперации с другими предприятиями .

Рассмотрим наиболее универсальную и распространенную классификацию факторов роста производительности труда.

Факторы эффективности и роста производительности труда традиционно объединяются в следующие группы:

- научно - технический,
- организационная структура,
- структурные,
- социально-психологические.

Каждая группа факторов влияет на использование ресурсов, которые в свою очередь объединяются в следующие группы:

- труд,
- натуральный,
- материал,
- технические,
- финансы.

В качестве вывода следует отметить, что все факторы повышения производительности и эффективности труда взаимосвязаны и взаимозависимы, только их всестороннее изучение и использование даст желаемый результат.

Резервы повышения производительности и эффективности труда - неиспользованные возможности увеличения объема и качества продукции (работ, услуг) за счет устранения любых потерь, экономного расходования материально-технических ресурсов и усиления творческого начала в работе работников; неиспользованные возможности экономии затрат труда (снижения трудоемкости и увеличения объемов производства). В отличие от долгосрочных, перспективных факторов эффективности, резервы являются текущими. На практике это означает, что указанные факторы связаны с выработкой стратегии, а резервы - с выработкой тактики в направлении повышения эффективности и производительности труда [2].

Учитывая промышленное и общественно-политическое значение производительности труда, большое внимание всегда уделялось повышению ее уровня. Поэтому от конкретного предприятия до внутренней государственной экономической политики всегда осуществлялся поиск путей повышения уровня производительности труда и раскрытия резервов ее повышения.

Выделяются взаимосвязанные пути повышения производительности труда: материально-технический; социально-экономический; организационный; структурный; отраслевой. Материально-технические пути повышения производительности труда включают внедрение современных технологий и оборудования, использование новых видов сырья и энергии.

Данная категория является результатом внедрения в производство передовых достижений научно-технического прогресса. Процессы, сопровождающие техническое обновление производства, имеют различные названия: механизация, автоматизация, электрификация, роботизация и др. Внедрение научно - технического прогресса может быть как эволюционным, так и революционным. Эволюционный процесс происходит через совершенствование и постепенное совершенствование оборудования и технологий на всех стадиях традиционного производства.

Могут быть описаны производительность труда, другие факторы производства, общая производительность труда

* результат на единицу фактических затрат ресурса (производительность);

* обратный показатель - стоимость ресурса на единицу полученного результата (емкость ресурса).

Соответственно, рост производительности труда можно охарактеризовать как снижение потребления ресурсов:

- * увеличение или уменьшение результата с фиксированными затратами ресурсов;
- * снижение затрат с постоянным или растущим результатом;
- * одновременное увеличение результата и затрат при быстром темпе роста результата;
- * одновременное снижение затрат и затрат на скорость снижения.

Рост производительности труда на предприятиях выражается в следующем:

- * увеличение массы производимой продукции за единицу времени с ее неизменным качеством;;
- * повышение качества продукции с постоянной массой, создаваемой в единицу времени;
- * снижение трудозатрат на единицу продукции;
- * снижение доли трудозатрат в себестоимости продукции;
- * сокращение времени производства и обращения товаров;
- * увеличение массы и размера прибыли.

Рост производительности труда приводит к снижению затрат и прибыли, необходимых для развития производства. Конечно, растет и личный доход предпринимателя. При этом рост производительности труда является основой для роста реальной заработной платы и доходов работников; только в этом случае они могут расти без увеличения затрат на единицу продукции (рубли). Следует отметить, что высокий уровень реальной заработной платы, возможность предоставления работникам дополнительных социальных льгот и выплат из прибыли делают предпринимателя конкурентоспособным на рынке труда как покупателя: он может привлекать и удерживать квалифицированные кадры, качественно их отбирать, тем самым закладывая основу для дальнейшего развития предприятия.

Список использованной литературы

1. Голованов А. И. Производительность труда как фундамент роста экономики России / А. И. Голованов // Вестник Томского государственного университета. - 2016. - № 4 (16). - С. 89-96.
2. Гулин К. А. Трудовой потенциал региона [Текст] / К. А. Гулин, А. А. Шабунова, Е. А. Чекмарева. -Вологда : ИСЭРТ РАН, 2019. - 84 с.
УДК 338.31

ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

¹Жайлауова А.Ш., ²Исахметова А.Н., ³Әбілқасым А.Б.
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан
Институт Мардана Сапарбаева, г. Шымкент, Казахстан
МГТУ, г. Шымкент, Казахстан

Кәсіпорындардың экономикалық қызметінің тұрақтылығы, сыртқы ортаның прогрессивті құбылыстарын ескеру, кәсіпорынның тиімділігін арттыру және оны үздіксіз

дамыту мақсатында экономикалық қызметті жетілдіру негізінде қамтамасыз етілуі керек.

The sustainability of the economic activity of enterprises should be ensured on the basis of taking into account the progressive phenomena of the external environment and improving the management in order to increase the efficiency of the enterprise and its continuous development.

Изначально проблема устойчивости развития предприятий и организаций изучалась с точки зрения экологии и охраны окружающей среды в целом. Затем, в связи с проблемой ограниченности ресурсов, устойчивость стали рассматривать с позиции развития страны. В настоящий момент стало бесспорным, что устойчивое развитие страны и её регионов можно достичь только при устойчивости её структурных элементов; т.е. предприятий и отраслей народного хозяйства страны. Торговля является отраслью, которая в результате проведения рыночных реформ в Республике Казахстан получила большое развитие. Стабильное развитие каждого хозяйствующего субъекта соблюдать потенциал рыночной системы страны и создает положительные изменения в экономике. В настоящее время решение проблемы использования рыночных инструментов их устойчивого развития является одним из главных направлений оперативного руководства деятельностью предприятия.

Система экономического развития не могла бы стать столь традиционной, если бы не имелось соответствующих основ как в недрах самой универсальной экономической науки, так и в обществе. Основной задачей стали кардинальные перемены, которые случились в мире в середине XX века. Если прежде экономический прогресс произошел в некоторых странах Европы и Северной Америки, то на сегодняшний день это происходит во всем мире.

Принцип стабильного развития появилась в результате присоединения главных точек зрения: экономической, социальной и экологической. На сегодняшний день мы чаще слышим о трех целях стабильного развития: экологической целостности, экологической эффективности и экологической справедливости.

Источники стабильного развития:

- окружающая среда;
- экономические причины;
- общественное значение .

Основное соглашение работы факторов – необходимость экологического подхода для социального познания, образования, мышления, содействие большой осведомленностью общества, которое представляется на первый взгляд неотъемлемым отрезком всеобщих усилий в сфере просвещения.

Международная стратегия тенденции просвещения в сфере экологии и охраны окружающей среды в целом , определяется следующими критериями:

- обучение в этой сфере реализуется в течение всей жизни личности и является важной частью дела социального образования;
- успех образования в области окружающей среды возможность применения новых принципов и новых методов обучения.

В настоящий момент развивая деятельность в этом направлении, нужно:

–просвещать членов общества, прекрасно понимающих взаимосвязь человека с окружающей средой, осознающих надобность сохранениямировой устойчивости;

– предоставлять достоверную информацию из первых источников о положении окружающей среды;

– приучать членам общества чувство сознания причастности каждого из нас к экологическим проблемам [1].

В настоящий момент ограниченность ресурсов давно уже осознается как основополагающий экономический факт. Однако заключение о фактической не безвозмездностью «даровых благ природы» был использован только в рамках концепции стабильного развития. В данное время имеется большое число самых различных методов к оценке стоимости природных ресурсов. Действительно, при решении вопроса о взаимозаменяемости промышленного, природного и социального капитала при стоимостной оценке природных ресурсов появляются негативные последствия интерпретации.

Необходимо отметить, что именно экономический способ является залогом концепции устойчивого развития. На сегодняшний день принцип устойчивого развития предоставила заново взглянуть на термин «экономическая производительность». В довершение всего, выяснилось, что долговременные экономические программы, при исполнении которых принимаются во внимание природные принципы, в конечном счете, оказываются экономически результативными, а, осуществляемые без учета долговечных экологических последствий в конечном счёте –нерентабельным.

Основа политики стабильного развития компании состоит в обозначении и подтверждение главных миссии компании, реализация которых должна быть подчинена его деятельность.Тенденция стратегии является организация долговременной практической модели благополучного бизнеса. Подбор стратегии предполагает также выбор товаров и услуг для производства, формы позиционирования компании на рынке, отвечающей этим функциям организационной структуры, главная функция информационного обеспечения и организации работы.

Стратегия устойчивого развития как по доказательствам формирования, так и по типу осуществлении должна опираться на методику оперативного бизнес-планирования, так как главной целью стратегического бизнес-планирования является прогнозирование будущих проблем и возможностей предприятий и организаций, и оно в достаточной степени учитывать решение целей устойчивого развития.

Из четырех главных направлений стратегического планирования и управления, два - привыкание к окружающей среде и естественное регулирование - неуклонно относятся к процессу планирования и управления,направленный на формулировку и достижение цели организации.

Главные разновидности стратегического планирования обеспечивают основу для всех управленческих решений, функции организации, мотивации и контроля, ориентированы на выработку стратегических планов,косвенно или непосредственно объединенный с задачей устойчивости. Способ анализа

нарушение между задачами и результатами, созданный на развитие тенденций при созданной системе и ресурсах, планировать определение путей увеличения результатов деятельности впоследствии использования имеющихся возможностей, так и в результате освоения новых видов производств с целью повышения эффективности производства. На сегодняшний день, разновидность упорядочения применим к предприятию, имеющему устойчивую тенденцию становления, а также необходимые возможности и ресурсы для получения отличных показателей за счет их более результативного использования.

Для каждого хозяйствующего субъекта, осуществляющее производство, реализацию либо приобретение товаров, важно не просто сохранить устойчивость, а добиваться финансовой устойчивости. В данное время больших успехов удаются структуры, способные восстанавливать первоначальное положение баланс, после какого-либо возмущения (под действием внешней среды), которое проявляется в отклонении параметров системы от закономерного значения [2].

К основным задачам обеспечения устойчивого развития относится устойчивое обеспечение качества окружающей среды. Кроме того, создание эффективной системы управления при использовании природных ресурсов страны и защите безопасности окружающей среды, к которой мы относим эффективное использование природных ресурсов. В результате выполнения этих задач мы добьемся устойчивого и долгосрочного развития нашей экономики. К инструментам обеспечения устойчивого развития относятся финансовые ресурсы и механизм их использования, использование экологически безопасной техники и технологий. Защита жизни на земле требует объединения всего человечества. Чтобы решить проблему устойчивого развития, самый простой способ – начать с устранения экологической безграмотности каждого человека. Особое значение в настоящее время имеет экология. Рост населения на земле, индустриальное развитие многих стран, в разы увеличивает использование природных ресурсов, наращивает влияние человека на природу. В некоторых странах состояние окружающей среды стало настолько ухудшаться, что люди стали негативно влиять на свое здоровье. Все это побуждает общество уделять особое внимание проблеме охраны окружающей среды, лучше заниматься вопросами сохранения и восстановления природы, а также более экономно использовать ее ресурсы. Так, германское государство с развитой экономикой сегодня находится на переднем крае использования солнечной энергии, т. е. это государство в будущем перейдет к устойчивому развитию, поскольку отказывается от источников дорогого топлива [3].

В настоящее время ищутся пути определения политических мероприятий в области интеграции экологических, экономических, социальных проблем. Они:

- обеспечение восстановления нарушенных экосистем;
- определение конкретных мер эффективного водопользования;

- использование земель, принятие слаженных мероприятий, направленных на осуществление устойчивого развития сельского хозяйства, сохранение биологического разнообразия.

Устойчивое долгосрочное развитие рассматривается в нескольких аспектах (три основных: экономический, экологический, социальный):

Политико-правовой аспект:

- развитая современная демократия (народная власть, конституционная власть, правовое государство, гражданское общество);
- социальная справедливость (оплата труда, строгое соблюдение прав человека);
- равенство и равенство всех людей перед законом и т.д.

Экономический аспект:

- свободная конкуренция и демополизация между производителями и продавцами;
- производство сельскохозяйственной и промышленной продукции, обеспечение культурными благами на уровне, достаточном для удовлетворения жизненных потребностей всех жителей планеты и др.

Экологический аспект:

- обеспечение коэволюции природы и общества, человека и биосферы, гармонии между ними;
- переход от энергетики, основанной на сжигании органического топлива, к альтернативным источникам энергии, использующим возобновляемые источники энергии (энергии солнечной, ветровой, водной биомассы);
- обеспечение устойчивого сохранения видового разнообразия биосферы;
- системная экологическая воспитательная.

Для перехода к устойчивому развитию необходимо широко применять в жизни вышеперечисленные принципы. Необходимо привлекать политиков, экономистов, экологов, врачей, юристов, начиная от школьников, которые ищут пути достижения устойчивого развития и выхода из экологического кризиса, имеют новые идеи [4].

Распространенная формула устойчивого развития:

$ТД = Экология + Экономика + Социум$

Концепция устойчивого развития возникла в результате объединения трех основных пространств: экономического, социального, экологического.

Важным этапом концепции является изменение структуры потребления, то есть здесь главную роль играют потребители. Экологически чистый продукт и поддержка прав потребителей в условиях экологически чистой среды должны соответствовать стандартам мирового сообщества. Идея устойчивого развития закладывает укрепление прав человека, основу для гармоничного контакта настоящего и будущего поколений с природой.

В базе оперативной информации по стране национальные эксперты ведут практически всю работу по программе. Полученные результаты в условиях Казахстана покажутся реальными и сократят финансовые потери.

Совершенствование системы управления окружающей средой в целях устойчивого развития. Одна из основных задач программы: «анализ институтов

по охране окружающей среды в административных рамках и подготовка предложений по улучшению экологического управления», тесно связана с проектами по управлению реформами и эффективным государственным управлением и вопросами межсекторального укрепления [5].

В настоящее время ведется поиск путей определения политических мероприятий в области интеграции экологических, экономических, социальных проблем. Они:

- обеспечение восстановления нарушенных экосистем;
- определение конкретных мер эффективного водопользования;
- использование земель, принятие слаженных мероприятий, направленных на осуществление устойчивого развития сельского хозяйства, сохранение биологического разнообразия.

Устойчивое развитие направлено на эффективное использование природных ресурсов таким образом, чтобы в полной мере сохранялось их богатство и единство. Он предполагает, что к вопросам человеческого развития необходимо подходить комплексно с учетом ряда проблем, таких как здоровье, питание, занятость и так далее.

К основным задачам обеспечения устойчивого развития мы относим:

- Стабилизация качества окружающей среды;
- Создание эффективной системы управления природопользованием и охраной окружающей среды;
- Закладка основ сбалансированного использования природных ресурсов.

Реализация этих задач, связанных с экологическими проблемами, являются путями решения проблемы устойчивого развития.

В условиях Казахстана задачами формирования устойчивого развития являются поддержание непосредственной безопасности и стабильности самого государства, сохранение его территориальной целостности, укрепление межэтнического согласия, перестройка экономики, формирование демократического государства и гражданского общества, модернизация общественного сознания и др. Переход к устойчивому развитию требует рациональной координации общественных преобразований, традиционализма и модернизации. В современном целостном мире невозможно добиться успеха, опираясь только на этноцентрические модели. Особенно традиционализм, вера только в свои силы, подчеркивание специфики страны не украшали ни одну страну. Если в прежних модернизационных, модернизационных программах основное внимание уделялось только внутренним факторам и понималось, что модернизация в результате творчества образованной элиты воспринимается населением как готовая (говорят, что население инертно и не хочет терять традиционные ценности), то в современных условиях, помимо вышеперечисленного, важными являются следующие факторы: мировая геополитическая ситуация, наличие человеческих ценностей не ниже государственного суверенитета, внешнеэкономическая и финансовая помощь, открытость международных рынков и информации, доминирование гуманистических ценностных ориентаций.

Важность устойчивого развития хорошо описана в пословице: "Земля не была передана нам по наследству от наших предков... Мы позаимствовали его у наших детей». Устойчивое развитие единственным возможным вариантом, а не делом выбора. Поэтому мы стремимся достичь показателей мирового уровня во всех аспектах нашей деятельности - от производства продукции до проектов, в экологической и социально-экономической сферах. Это наш Казахстан, весь мир и долг друг перед другом.

Список использованной литературы

1. Бобылева С.Н., Ховавко И.Ю. Современные тренды экологически устойчивого развития. Международная научная конференция, посвященная памяти академика Хачатурова Т.С.: Сборник тезисов – М. : Экономический факультет МГУ им. М.В. Ломоносова, 2018. – 202 с
2. Кузнецов С.В. Факторы и инструменты оценки уровня устойчивого развития промышленного предприятия . Екатеринбург – 2019.
3. Данилова-Данильян В. И., Пискуловой. Н. А. , Устойчивое развитие: Новые вызовы: Учебник для вузов/ — М.: Издательство «Аспект Пресс», 2015.
4. Под редакцией д.э.н., профессора Бобылева С. Н., к.э.н., в.н.с. Соловьевой С.В., д.э.н., в.н.с. Ховавко И.Ю. Устойчивое развитие и новые модели экономики. Международная научная конференция, посвященная 40-летию кафедры экономики природопользования экономического факультета МГУ имени М.В. Ломоносова. Сборник тезисов М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2019.
5. Бегун, Т. В. Устойчивое развитие: определение, концепция и факторы в контексте моногородов / Т. В. Бегун. — Текст : непосредственный // Экономика, управление, финансы : материалы II Междунар. науч. конф. (г. Пермь, декабрь 2012 г.). — Пермь : Меркурий, 2012. — С. 158-163. — URL: <https://moluch.ru/conf/econ/archive/57/3117/> .

ОӘЖ 335.78

КОМПАНИЯНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚҰРУ

¹Жакешова А.П., ²Оразаева Н.М.

¹«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

²М. Әуезов атындағы ОҚУ, Шымкент қ., Қазақстан

Многие компании в Казахстане и во всем мире применяют принципы устойчивого развития, по крайней мере частично, в своей деятельности. Ежегодно подавляющее большинство компаний представляют отчеты об устойчивом развитии на различных платформах. По данным Союза предпринимателей Казахстана, в будущем ряд компаний, особенно государственного сектора, будут обязаны отчитываться по устойчивому развитию. Интересно, что руководители компаний ранее отмечали, что для их компаний важны различные области устойчивого развития, и, согласно опросу РwС, многие руководители бизнеса считают определенные показатели очень важными для своих компаний.

Однако создание стратегии устойчивого развития для компаний слишком противоречиво. С одной стороны, меры по созданию стратегии устойчивого развития способствуют достижению определенных целей, таких как улучшение имиджа компании для потенциальных и существующих заинтересованных сторон, с другой стороны, они требуют значительных материальных затрат, реструктуризации бизнеса и изменений в отчетности. система.

По мере ухудшения глобальной экологической ситуации международные организации часто поднимают вопрос о введении обязательной корпоративной отчетности как части

стратегии устойчивого развития для различных категорий компаний. Ведение и публикация отчетов об устойчивом развитии остается выбором компаний, поскольку организация и составление отчетов об устойчивом развитии помогает компаниям решать множество вопросов, несмотря на сложность и высокий уровень затрат.

Many companies in Kazakhstan and around the world are applying the principles of sustainable development, at least in part, in their operations. Every year, the vast majority of companies submit sustainability reports on various platforms. According to the Union of Entrepreneurs of Kazakhstan, in the future, a number of companies, especially the public sector, will be required to report on sustainable development. Interestingly, CEOs have previously noted that various areas of sustainability are important to their companies, and according to a PwC survey, many business leaders consider certain metrics to be very important to their companies.

However, creating a sustainable development strategy for companies is too controversial. On the one hand, measures to create a sustainable development strategy contribute to the achievement of certain goals, such as improving the company's image for potential and existing stakeholders, on the other hand, they require significant material costs, business restructuring and changes in reporting system.

As the global environmental situation worsens, international organizations often raise the issue of introducing mandatory corporate reporting as part of a sustainable development strategy for various categories of companies. Keeping and publishing sustainability reports remains the choice of companies, as organizing and producing sustainability reports helps companies solve many issues despite the complexity and high costs.

Қазақстанда және әлемдегі көптеген компаниялар өз қызметінде тұрақтылық қағидаларын, кем дегенде, ішінара қолданады. Жыл сайын компаниялардың басым бөлігі түрлі платформаларда тұрақты даму есептерін ұсынады. Қазақстанның кәсіпкерлер одағының пікірі бойынша болашақта бірқатар компаниялар, әсіресе мемлекеттік сектор тұрақты даму туралы есеп беруге міндетті болады. Бір қызығы, компания басшылары бұрындары өздерінің компаниялары үшін тұрақтылықтың түрлі бағыттары маңызды екенін атап өтетін, ал PwC сауалнамасына сәйкес, көптеген бизнес-көшбасшылары белгілі бір көрсеткіштерді өз компаниялары үшін өте маңызды деп санайды [1].

Алайда, тұрақты даму стратегиясын құру компаниялар үшін тым қарама-қайшы бағыт болып табылады. Бір жағынан, тұрақты даму стратегиясын құру шаралары белгілі бір мақсаттарға жетуге ықпал етеді, мысалы, әлеуетті және қолданыстағы мүдделі тараптар үшін компанияның имиджін жақсарту, екінші жағынан, олар айтарлықтай материалдық шығындарды, бизнесті қайта құрылымдауды және есеп беру жүйесінде өзгерістерді талап етеді.

Әлемдегі экологиялық жағдайдың нашарлауы кезінде, халықаралық ұйымдар әр түрлі санаттағы компаниялар үшін тұрақты даму стратегиясын құруаясында корпоративтік міндетті есеп беруді енгізу туралы мәселені күн тәртібіне жиі қояды. Тұрақты даму туралы есептерді жүргізу және жариялау компаниялардың өз таңдауы болып қала береді, өйткені шығындардың күрделілігіне және жоғары деңгейіне қарамастан, тұрақты даму туралы есеп беруді ұйымдастыру және есеп беру компанияларға түрлі мәселелерді шешуге көмектеседі.

Компанияның көзқарасы бойынша тұрақты дамустратегиясын құруаясындағы қызметті қарастырған кезде тұрақты дамудың негізгі үш

санатын - экономика, қоршаған орта және әлеуметтік саланы түсіндіру біршама өзгереді.

Бұл ұғым экономикалық аспектіде ұзақ мерзімді болашақта компанияның үздіксіз жұмысын қамтамасыз ететін шараларды қамтиды. Осы аспектіні қарастыру кезінде компанияның қаржылық көрсеткіштері, оның сыртқы ортаның ықтимал қиындықтарына дайындығы, ресурстардың қол жетімділігі және ұзақ мерзімді кезеңге белгіленген инвестиция деңгейі ескеріледі [2].

Сондай-ақ экономикалық талдау компанияның ұлттық экономиканы дамытуға қосқан үлесін, өндірілетін өнімнің сапасын, тұтынушылардың қанағаттануын және көптеген басқа да көрсеткіштерді қамтиды. Бұл аспект компанияның тұрақты дамуын қамтамасыз ету үшін өте маңызды, өйткені экономикалық тұрақтылық оларды ресурстармен қамтамасыз ете отырып, басқа салалардағы тұрақтылықтың кепілі болып табылады. Акционерлер, жеткізушілер және мердігерлер тәрізді мүдделі тараптар үшін экономикалық аспектіде тұрақты даму ең маңызды болып табылады, себебі компанияның осы саладағы жетістігін талдау оның инвестициялық объект немесе бизнес- серіктес ретіндегі сенімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Тұрақтылықтың экономикалық жиынтығы қазақстандық компаниялардың басым бөлігі үшін жаңалық емес, өйткені компанияның қаржылық-экономикалық жағдайын талдау оның қызметінің табиғи құрамдас бөлігі болып табылады. Бірқатар қазақстандық компаниялар үшін оны тек тұрақты дамудың басқа құрамдас бөлігімен байланыстырып қарастыру қажет: әлеуметтік және экологиялық.

Әлеуметтік сала ұйымның сыртқы және ішкі ортасына бағытталған көптеген түрлі көрсеткіштерді қамтиды. Ішкі ортаға персоналдың еңбегін және денсаулығын қорғау, тиісті еңбек жағдайларын қамтамасыз ету, лайықты және әділ марапаттау, ішкі корпоративтік еңбек мәдениетін қалыптастыру, сондай-ақ персоналдың қанағаттануы мен адалдығын қалыптастыру тәрізді жиынтықтар кіреді.

Сыртқы орта керісінше, қайырымдылық шараларын өткізуді және қайырымдылық бағдарламаларын қаржыландыруды, әр түрлі өңірлерде әлеуметтік жағдайды жақсартуға бағытталған жобаларды қаржыландыруды алға тартады. Оларға білім беру бағдарламаларын, халықтың әлеуметтік тұрғыда қорғалмаған топтарына көмек көрсету және көптеген басқа бағдарламаларды қаржыландыру кіреді. Сондай-ақ тұрақтылықтың маңызды аспектісі тұтынушыларға тікелей әсер ететін өнімнің сапасын қамтамасыз ету болып табылады, сондықтан оны әлеуметтік салаға жатқызуға болады. Осылайша, компанияның қызметі үшін онша маңызды емес болып көрінетін әлеуметтік аспект мүдделі тараптардың, мысалы, билік органдары, қызметкерлер, тұтынушылар, жергілікті қоғамдастықтар және басқалар тәрізді маңызды топтарына әсер етеді.

Экологиялық аспект тұрақтылық ұғымымен байланысы барынша басым. Бұл ретте компанияның табиғатқа, оның барлық құбылыстарына жағымсыз әсер етуін мейлінше азайту үшін түрлі технологиялық құралдарды, тәсілдер мен

әдістерді қолдануы туралы айтылады. Мұндай әсер етулерге топырақты, суды және атмосфераны ластау, ормандарды кесу, жабайы жануарлар санының жасанды түрде азаюы және компания қызметінің басқа да кері әсерлері жатады. Экологиялық ахуалдың жаһандық нашарлауын ескеретін болсақ, бұл саланың қоғам үшін өмірлік маңызы бар. Бұл компаниялардың мүдделі тараптарына, әсіресе өңірлердің билік органдарына, тұтынушылары мен жергілікті қоғамдастықтарына қатысты [3].

Компанияның тұрақты даму стратегиясын құруаясындағы қызмет компаниядан функционаларалық қайта қалыптасуларды талап етеді. Тұрақты даму жүйесінің өзінің тұрақтылығын сақтау үшін ұйымға әлемдік бағалау және бақылау жүйесі қажет. Жүйенің нақты іске қосылуы үшін менеджмент тарапынан үнемі бақылау, тұрақты даму аясындағы ұзақ мерзімді стратегиялық мақсаттарға қол жеткізуге байланысты персоналды мотивациялаудың тиімді жүйесін құру, сонымен қатар тұрақты қызмет тиімділігін бағалау үшін тиімді және репрезентативті жүйе қажет (Перцева, 2013).

Тұрақтылықтың әмбебап индикаторларын құру мақсатында көптеген зерттеулер жүргізілді, бірақ тұрақты дамуды бағалау жалпы көріністен әлдеқайда күрделі.

Марк Эпштейн (Epstein, 2008) компанияның тұрақты даму стратегиясын құруаясындағы басқару моделін ұсынды, оның құрамына тұрақты даму аясындағы қызметті бағалау, мүдделі тараптардың пікірін бағалау, содан кейін ұзақ мерзімді қаржылық нәтижелерді бағалау тәрізді жиынтықтар кірді. Бұл тәсіл өте қисынды. Бастапқы кезеңде тұрақты даму стратегиясын құруаясында жүргізілген шаралардың толықтығы мен тиімділігін бағалау қажет, содан кейін бұл шаралар мен олардың нәтижелері мүдделі тараптардың мүдделеріне қалай сәйкес келетіндігін талдау қажет, бұл өз кезегінде белгілі бір деңгейде компанияның қаржылық нәтижелеріне әсер етеді. Осыған қарамастан, осы модельдің дәйектілігіне қарамастан, оны іс жүзінде қолданған кезде көптеген күрделі мәселелер туындайды. Сонымен қатар, осы кезеңдердің әрқайсысында қиындықтар кездеседі.

Біріншіден, тұрақты даму стратегиясын құруаясындағы сапалы стратегиялық жоспарлаудың әлеуетті артықшылықтарына қарамастан, әр түрлі факторларға байланысты, тұрақты даму туралы есеп беретін кейбір компаниялар стратегиялық жоспарларды жасамайды және тұрақты даму теориясында айтылғандай, түрлі көрсеткіштерді мұқият талдаудың негізінде емес, барынша бей-берекет, мүдделі тараптардың компаниядан не күтетіні туралы өз ойларына негізделген белгілі бір қызметті қаржыландыру туралы шешімдер қабылдамайды.

Компаниялар үшін есепті компаниядағы кейбір оң өзгерістер тұрғысынан ғана шығару, тіпті нақты өзгерістер болмаса да, әдеттегі тәжірибе болып табылады. Мәселен, егер көрсеткіштер, мысалы, қоршаған ортаға эмиссиялар азайған жағдайда, компаниялар деректерді өткен жылмен салыстыру арқылы көрсеткіштердің жақсарғанын көрсетеді. Ал көрсеткіштер жақсармаса, онда олар қаражат көлемді бөлінсе жақсы нәтиже беретіндігін түсіндіре отырып, осы

салаға инвестицияларды ұлғайту туралы ақпарат жариялайды, дегенмен бұл әрдайым шынайы бола бермейді. Дәл сол жағдайда, егер көрсеткіштердің ешқайсысы жақсармаған болса, онда компаниялар көбінесе көрсеткіштің мәнін басқа жылдармен салыстырмай жариялайды немесе жай ғана осы бағытта қабылданған шараларды жариялайды.

Мұндай тәсіл Қазақстанда және шетелде көптеген компанияларда сирек кездеспейді. Тұрақты даму есептерінің тек номиналды сипаты туралы біле отырып, кейбір мүдделі тараптар оларға онша мән бермейді, бұл әрине заңды, өйткені қағаз жүзінде компаниядағы жағдай нақты жағдайы көрсетілмейайтарлықтай тартымды болып көрінуі мүмкін.

Осы қарама-қайшылықтардың әсерінен бірқатар компанияларда өз қызметінің тиімділігін бағалауда күрделі мәселелер туындайды. Бір жағынан, мұқият жоспарлау және нақты стратегиялық мақсаттар қойылмаған жағдайда, өткізілген іс-шаралардың сәттілігін бағалау өте қиын міндет болып көрінеді, себебі компанияның қандай жетістікке жеткенін тек ұмтылған идеясымен ғана бағалауға болады.

Әрі қарай, тұрақты даму стратегиясын құрусаласындағы мүдделі тараптардың қанағаттанушылығын бағалау күрделі, біріншіден, өйткені жоғарыда айтылғандай, олардың кейбіреулері тұрақты даму есебінде сипатталған іс-шаралар мен жетістіктердің маңыздылығына мән бермейді, екіншіден, мұндай ірі топтардың қанағаттануын бағалау, негізінен, өте күрделі міндет.

Нәтижесінде, қаржылық нәтижелерді алу кезінде компания басшылығына көрсеткіштердегі осы немесе басқа өзгерістер тұрақты даму саласындағы қызметпен байланысты ма, жоқ па, егер байланысты болса, қаншалықты дәрежеде екенін түсіну оңай емес. Осылайша, тұрақты даму саласындағы қызметтің тиімділігін бағалау өте өзекті мәселе, алайда компанияның тұрақтылығын арттыру қызметін бағалау әдістері бар. Қаржылық емес есептілікке қойылатын талаптарды стандарттайтын, сондай-ақ осы саладағы компаниялардың қызметін бағалауға болатын есеп беру талаптарын тұжырымдайтын әртүрлі халықаралық және қазақстандық тәжірибелерді толығырақ талқылау қажет.

Бұл мақалада тұрақты даму тұжырымдамасының негізгі терминдері мен тұжырымдамалары ашылды, тұжырымдаманың тарихы мен даму кезеңі туралы қысқаша ақпарат, сонымен қатар корпоративті және жаһандық деңгейдегі тұрақтылықты бағалаудың негізгі тәсілдері ұсынылды. Сондай-ақ, компаниялар іс жүзінде қолданатын негізгі тәсіл, басшылыққа алатын мақсаттар жүйелендірілді және оларды жіктеу моделі ұсынылды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Калинин В.Б., Ермаков Д.С., Лапшина С.Ю. Устойчивое развитие: Учебно-методический комплект для 10-11 классов. М.: АсЭКО, 2016.
2. Современная универсальная мультимедийная российская энциклопедия Кирилла и Мефодия, 2017.
3. Радзевич Н.Н., Пашканг К.В. Охрана и преобразование природы. М.: Просвещение, 2016.

ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН МӨЛШЕРЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ

Жақыпбек Ж.А. –М-НП-9 тобының магистранты
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В статье рассмотрены пути совершенствования нормирования труда работников, формы и системы оплаты труда.

The article discusses ways to improve the labor rate of employees, forms and systems of remuneration.

Қазақстан экономикасының дамуын мониторингілеу барысында көптеген өзгерістерді көруге болады: жекешелендіруге, бәсекелестікті қолдауға бағытталған реформалар жүргізілді, республикамыздың стратегиясын айқындайтын заңдар мен қаулылар қабылданды, көптеген басқару функциялары тікелей кәсіпорындар мен ұйымдарға берілді. Бұл жалақыны ұйымдастыруға байланысты саясатта ұқсас сипатқа ие.

Сыйақы саясаты кәсіпкерлік қызметтегі менеджменттің ажырамас бөлігі болып табылады және оның қызметінің тиімділігі оған айтарлықтай әсер етеді. Бұл жалақы еңбекті тиімді пайдаланудың маңызды ынталандыруларының бірі болып табылатындығына байланысты. Сондықтан сіз бұл туралы ешқашан ұмытпауыңыз керек.

Сыйақы-бұл қызметкерге еңбегі үшін өндірілген қажетті өнімнің сапасына, санына және көлеміне сәйкес төленетін төлем. Қалыпты жағдайда жалақы қажетті өнімнің құнына тең және оның ақшалай нысаны болып табылады. Еңбек ақысының негізі еңбек ақысының шекті өнімділігімен шектелген өндіріс факторы ретіндегі еңбек құны болып табылады. Шекті өнімділік теориясына сәйкес, қызметкер жалақыны өтейтін өнімдерді шығаруға міндетті, сондықтан жалақы қызметкердің жұмыс тиімділігіне байланысты болады.

Қызметкерлер мен жұмыс берушілер үшін әлеуметтік-экономикалық санаттағы жалақының маңыздылығын ескеру қажет.

Қызметкердің жалақысы оның жеке табысының негізгі және негізгі бөлігі болып табылады, ал жалақы қызметкер мен оның отбасы мүшелерінің әлауқатын жақсарту құралы ретінде қарастырылады. Демек, сыйақының ынталандырушы рөлі алынған сыйақы мөлшерін ұлғайту мақсатында еңбек нәтижелерін жақсарту болып табылады.

Жұмыс беруші үшін жалақы-бұл өндіріс шығындары. Жұмыс беруші, атап айтқанда, өнімнің өзіндік құнын төмендетуге тырысады. Жалақы кәсіпорын қызметкерлерін ынталандыру мен марапаттаудың маңызды нысаны болғандықтан, олар үнемі өндірістік және мотивациялық қызметті жүзеге асырады.

Ақшалай және заттай сыйақы түрлері бар. Қызметкерлерге олардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін ақшаны барынша пайдалануға мүмкіндік беретін ақша нысаны жалақының маңызды нысандарының бірі болып

саналады. Заттай сыйақы сирек қолданылады. Жалақының бұл түрі ақша айналымының бұзылуы, экономикалық тұрақсыздық, гиперинфляция және рецессия жағдайында кеңінен қолданылады.

Кәсіпорында жалақыны ұйымдастыру тетігі жұмыс күшінің жалақыға ауысу процесін тікелей көрсетеді. Олардың қазіргі нарықтық жағдайларға қаншалықты сәйкес келуі жалақының негізгі функциясын орындауға байланысты. Еңбекақы төлеуді ұйымдастыру арқылы нарықтық экономиканың екі қозғаушы күші арасындағы әлеуметтік серіктестік қатынастарын дамытуға ықпал ететін жұмыс беруші мен жұмысшылардың мүдделері арасында келісімдер жасалады [1].

Жалақы мөлшері қызметкердің қолындағы ақша мөлшерімен ғана емес, сонымен бірге ол сол ақшаға не сатып алатындығымен де анықталады. Содан кейін ақшаның сатып алу қабілеті нақты жалақының номиналдыға қатынасы арқылы анықталады. Компания қызметкерге мемлекет бекіткен ең төменгі деңгейден жоғары жалақы төлеуге міндетті.

Жалпы жұмысшылар мен қызметкерлер үшін есептелген жалақы негізгі және қосымша болып бөлінеді:

Базалық жалақы-жұмысшылар мен қызметкерлердің нақты жұмыста өткізген уақытына, яғни олардың атқарған жұмысы, атқаратын лауазымы үшін төленеді.

Базалық жалақы келесі төлемдерді қамтиды:

- * мерзімді, прогрессивті және кесімді сыйақымен пайдаланылған уақыт үшін орындалған жұмыстардың сапасы мен Саны үшін төлемдер;

- * қалыпты жұмыс жағдайынан ауытқуларға байланысты төлемдер, яғни үстеме жұмыс, түнгі жұмыс, мереке және т. б.;

- * қызметкерлердің кідіріссіз төлемдері,

- * Бонустар, бонустық бонустар және т. б

Қосымша жалақыға жұмысшылар мен қызметшілердің жұмыста болмаған уақыты үшін еңбек заңнамасына сәйкес шарттарда белгіленген төлемдер жатады. Бұл төлемдер мыналарды қамтиды:

- * Қызметкерлерге төлемдер және қызметкерлерге демалыс;

- * мемлекеттік және қоғамдық жұмыстарды орындағаны үшін жұмысшылар мен қызметшілерге төлемдер;;

- * кішкентай балалары бар аналар үшін жұмыс үзілістерін төлеу;

- * жасөспірімдердің қысқартылған жұмыс уақыты үшін төлемдер;

- * жұмысшылар мен қызметкерлердің кінәсіз жұмыстың тоқтап қалуы үшін төлемдер;

- * жұмысшылар мен қызметкерлерге жоғары немесе арнайы оқу орындарына және басқа да біліктілікті арттыру курстарына жіберу уақытына байланысты төлемдер.

Өнеркәсіптік кәсіпорындарда тарифтік жүйені қолдану. Ол тарифтік-біліктілік анықтамасы негізінде жүзеге асырылады, онда негізгі жұмыс түрлерінің егжей-тегжейлі сипаттамасы бар және әр сала үшін жасалады. Сертификатты және оны қолдану тәртібін Қазақстан Республикасының Үкіметі бекітеді[2].

Тарифтік жүйе-жұмысшылардың әртүрлі топтары мен санаттарының күрделілігін, сипаты мен еңбек жағдайларын ескере отырып, жалақы мөлшерін саралау үшін қолданылады.

Тарифтік мөлшерлеме (айлықақы)- бұл жұмыс уақытының бірлігі үшін еңбек нормативін (Еңбек міндеттерін) орындаған, Біліктіліктің айқын күрделілігімен (сағат, ай, күн) қызметкердің белгіленген еңбекақы мөлшері.

Тарифтік кесте-бұл санаттар мен оларға берілген тарифтік коэффициенттер арақатынасының шкаласы. Тарифтік кестедегі Санаттар саны және тарифтік коэффициенттер арасындағы алшақтық әртүрлі және әртүрлі салаларда орын алған бөлудің ерекшелігі мен дәрежесімен анықталады.

Көптеген салаларда қызметкердің біліктілігіне байланысты 6-разрядты тарифтік торды пайдалану ұсынылады.

Қызметкерлер мен қызметкерлердің жалақысын есептеудің тікелей кесу жүйесі бойынша – бір қызметкер немесе бір бригада өндіретін барлық өнімдер барлық қызметкерлерге тек еңбек бағасымен есептеледі. Осы жүйеге сәйкес сыйақы мөлшері өндірілген өнім мөлшерін сол өнімнің бір данасында көрсетілген құжатқа, яғни белгіленген еңбек бағасына көбейту арқылы анықталады.

Шаруашылық жүргізуші субъектіде жұмыскерлер мен қызметшілерге шекті сыйақы мөлшері мен сапасынан тыс өнім өндіру жөніндегі жұмыстарды орындау, өнім өндіру кезінде шикізат пен материалдарды, отын мен энергияны үнемді және ұтымды пайдалану үшін олар төлеуге тиіс жалақыға қосымша төленеді. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің немесе олардың бөлімшелерінің қызметкерлерге сыйақылар мен сыйақылар төлеу және олар қандай шарттармен төленетіні туралы ережелері болуға тиіс.

Шаруашылық жүргізуші субъектілерде қызметкерлер мен қызметшілердің еңбегіне ақы төлеу кесімді жалақыны есептеуді прогрессивті кесу жүйесі бойынша - өндіріс үшін белгілі бір көлемнен тыс өндірілген өнім үшін қосымша сыйақы түрінде жүргізіледі. Бұл жүйе көбінесе күрделі және қиын деп саналатын және белгілі бір еңбек өнімділігімен орындау қиын болатын операциялар мен жұмыстарды орындау үшін қолданылады. Сонымен қатар еңбекке ақы төлеуді мәжбүрлеп қысқарту жүйесіне норманы сақтау үшін, сметаны тікелей қысқарту үшін, артық төлеу үшін төлемдер кіреді. Тұтастай алғанда, бұл жүйе ешқандай шаруашылық жүргізуші субъектіде пайдаланылмайды, әдетте, ол жаңа жабдықты сатып алуға байланысты жұмыстарда уақытша пайдаланылады.

Жұмыскерді қысқартудың хордалық жүйесі шаруашылық жүргізуші субъектіде жұмыскерлер мен қызметшілерге еңбекақы төлеу үшін пайдаланылады. Аккордты қысқарту жүйесі сізге барлық жұмыс үшін төлейтін төлемді қамтиды. Сонымен қатар, жалақыны қысқартудың мұндай жүйесі өндірілетін өнімнің сапасын және орындалатын жұмыстардың көлемі мен көлемін алдын-ала кесуді талап етеді. Сондай-ақ, осы жүйеге сәйкес орындалатын жұмыстың көлемі мен сапасы еңбекақы төлеу үшін алдын-ала анықталуы керек. Жалақыны қысқартудың белгіленген жүйесі бойынша қызметкерлер мен қызметшілердің жалақысын есептеу негізінен дамушы шаруашылық жүргізуші субъектілерде, жөндеу жұмыстарын жүзеге асыратын

субъектілерде және жүктерді түсіруді жүзеге асыратын өнеркәсіптік кәсіпорындарда қолданылады. Осы жүйе бойынша жалақыны есептеу шаруашылықтағы қызметкерлер мен қызметкерлер санын қысқартуға және еңбек өнімділігін арттыруға мүмкіндік береді [3].

Халық шаруашылығының шаруашылық жүргізуші субъектілерінде жалдамалы қызметкерлер мен қызметшілердің шекті жалақысын есептеудің тағы бір жүйесі жанама шектеу жүйесі болып табылады. Бұл жүйе бойынша қосымша жалақы шаруашылықтың негізгі қызметкерлеріне емес, оларға қызмет көрсететін қосалқы өндіріс қызметкерлеріне төленеді, яғни бұл жүйе бойынша жалақы слесарьларға, операторларға, оларды жөндейтін және жұмыс істеуге дайындайтын басқа жұмысшыларға шаруашылық жүргізуші субъектінің машиналарын, жабдықтарын және басқа құралдарын үздіксіз пайдалану үшін және белгіленген мөлшерден жоғары өнім өндіргені үшін төленеді.

Сыйақының шекті нысаны әр нақты қызметкерге ұжымдық немесе жеке қолданылуы мүмкін. Бірақ жалақының шарттық белгісі жиі кездеседі. Сыйақының бұл түрінің мәні келесідей. Яғни, келісімшартқа сәйкес, бір Тараптың қызметкерлері белгілі бір жұмысты орындайды және келісімшарт алады, ал екінші Тараптың қызметкерлері жұмыс нәтижелерін күтеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Экономика труда» Адамчук В.В, Кокин Ю.П –М.,2019 ж
2. «Регулирование заработной платы в РК», Берешев С.Х.-Алматы.,2017
3. «Современная экономика труда », Эренберг Р.Дж, Смит Р.С. МГУ,М.,2016 ж

УДК 657.67/4577

ҚАЗАҚСТАНДА ҚЕХС ҚОЛДАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІН ЖЕТІЛДІРУ

Жанібеков А. Н. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматриваются пути совершенствования применения МСФО в Казахстане.

This article discusses ways to improve the application of IFRS in Kazakhstan.

Өнімнің өзіндік құнын «тікелей есептеу» әдісімен есептеу кезінде тек айнымалы шығындар есепке алынады, ал тұрақты шығындар кезең шығындарына қосылады. Шығындарды есептеудің тікелей деректері ішкі пайдаланушылар үшін пайда мен шығындар туралы есепті дайындау үшін қажет.

Шығындарды өнімнің (орындалған жұмыстың, көрсетілген қызметтің) өзіндік құнына толық қосу тұрғысынан шығындарды есепке алудың толық жүйесі шығындарды тиімді басқару үшін қажетті ақпараттарды толықтай қамтамасыз ете алмайды. Осылайша, халықаралық тәжірибеде «тікелей шығындардың» шектеулі есебін қолдану кең таралды.

Бұл жүйені дәстүрлі отандық әдістердің бірі, жоспарланғанға және шығын объектілерінің толық емес, шектеулі құнын ескеретін балама деп

санауға болады. Бұл жағдайда шығындар тек өзгермелі шығындар ретінде есепке алынады және жоспарланады. Басқа шығындар есептеуге кірмейді, олар мерзімді түрде есеп беру кезеңіндегі қаржылық есептілікке есептен шығарылады. Айнымалы шығындар сонымен қатар тауарлық-материалдық құндылықтарды, дайын тауарлар қорын және аяқталмаған өндірісті бағалауға мүмкіндік береді.

Осы тәжірибе басталған кезде өзіндік құнға тек тікелей шығындар ғана қосылды, ал жанама шығындардың барлық түрлері қаржылық есептілікке есептен шығарылды. Сондықтан бұл жүйені «директ-костинг» (тікелей шығындарды есепке алу жүйесі) деп атайды. Кейіннен «тікелей шығындар» есеп айырысу жүйесіне айналды, онда шығындар тек тікелей айнымалы шығындармен ғана емес, сонымен қатар жанама шығындар бойынша да есептелінеді. Осыған байланысты тақырыпта бірнеше конвенциялар бар.

«Тікелей шығындар» жүйесіне негізделген негізгі принцип - бұл ауыспалы және тұрақты шығындарды бөлек есептеу және тұрақты шығындарды есепті кезеңдегі шығын ретінде тану.

Бұл жүйе әр елде әр түрлі аталады. Германия мен Австрияда «жеке шығындар» немесе жабу; Ұлыбританияда «шекті шығындарды есепке алу»; Францияда «маржалық есеп» термині қолданылады.

«Тікелей шығындар» жүйесі бірнеше ерекше белгілерге ие: өндіріс шығындары өзгермелі шығындар (тұрақты) және тұрақты шығындар болып бөлінеді; өнімнің шектеулі бағамен өзіндік құны; көп кезеңді кірістер мен шығыстар туралы есеп.

«Тікелей шығындар» жүйесі жағдайында операцияларды шоттарда есепке алу тәртібі келесідей. Тікелей шартты өзгермелі шығындар 8110 «Негізгі өндіріс» және 8310 «Көмекші өндіріс» шоттарында жинақталады. Жанама шартты өзгермелі шығындар 8410 «Үстеме шығыстар» шоты бойынша алдынала жинақталады. Жалпы әкімшілік және пайдалану шығындары бойынша шартты тұрақты шығындар 7210 «Әкімшілік шығыстар» шотында есепке алынады. «Тікелей шығындарды» басқару технологиясының мәні өндірістік шығындарды есептеу және өндірісті шығындар мен кірістермен байланыстыру арқылы пайданы есептеу әдісіне негізделген. Ол үшін (шартты түрде) жинақталған шығындар тікелей анықталатын айнымалыларға және жанама анықталатын тұрақтыларға бөлінеді. Өндіріс шығындарының дифференциациясы пайданың сатылымға тәуелділігін анықтауға және осы негізде шығындарды басқаруға мүмкіндік береді [1].

Тікелей шығындар дайын өнім түрлері бойынша жинақталады, жанама шығындар бөлек шотқа жинақталып, есепті кезеңнің жалпы қаржылық нәтижелеріне есептен шығарылады. Егер біз әр өнім үшін жиынтық кірістен айнымалы шығындарды алып тастасақ, онда біз осы өнім үшін шекті кірісті (жалпы маржаны) аламыз. Біз барлық шығындар бойынша жалпы пайда мөлшерінде тұрақты шығындардың жалпы сомасын жабу үшін жалпы пайда сомасын аламыз.

«Тікелей есептеу» жүйесі бойынша есептеу технологиясы өндірістің кез келген көлемінде тұрақты өндірістік шығындардың тұрақты мөлшерін қамтамасыз етеді.

Осыған байланысты бұл жүйенің бірқатар болжамдары бар: «тікелей шығындар» жүйесі бойынша есептеу өндірістің кез келген көлемінде өзгермейтін тұрақты шығындар мөлшерін болжайды, сондықтан басқару есебінде басты назар аударылады тұрақты шығындар бойынша. Барлық деңгейдегі басшылар оларды қадағалауы керек.

«Тікелей шығындар» жүйесінің бірнеше ерекше белгілері бар:

- өндіріс шығындары өзгермелі (тікелей) және тұрақты шығындарға бөлінеді;
- шектеулі шығындармен өнімнің өзіндік құнын есептеу;
- кірістер мен шығыстар туралы көп сатылы есеп.

Бұл жүйе тауарларды сатуға бейімделген. Сатылым неғұрлым көп болса, пайда да сонша. Дайын өнім мен аяқталмаған өндіріс тек айнымалы (тікелей) шығындармен бағаланады, бұл компанияны сатуды ұлғайту мүмкіндіктерін іздеуге итермелейді.

«Тікелей шығындар» жүйесі жағдайында операцияларды шоттарда есепке алу тәртібі келесідей. Тікелей шартты өзгермелі шығындар «Алғашқы өндіріс» және «Қосалқы өндіріс» шоттарында жинақталады. Жанама шартты өзгермелі шығындар алдын-ала «Қосымша шығындар» шотында жинақталады, содан кейін ай сайын бастапқы өндірістің қосымша шығындары мен «қосалқы өндірістің қосымша шығындары» шоттарына аударылады. «Жалпы және әкімшілік шығыстар» жалпы басқару және пайдалану шығындары, сондай-ақ «Дайын өнімді өткізу шығындары» шоты бойынша сату шығындары бөлігінде шартты тұрақты шығындар.

Қоймаға өткізілген өнім, дайын өнім құнының нақты сомасы «Негізгі өндіріс» шотынан «Дайын өнім» немесе «Сатылған дайын өнімнің (тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құны» шотының дебегіне аударылады.

Шоттарда жинақталған шартты және тұрақты шығыстар «Жалпы пайда (шығын)» шотынан кірістің жалпы сомасын азайту үшін әр есепті кезеңнің соңында толық есептен шығарылады.

Маржалық кіріс дегеніміз - өзгермелі шығындармен есептелген өнімді сатудан түскен табыс пен оның ішінара өзіндік құны арасындағы айырма. Шекті табысқа кәсіпорынның пайдасы мен тұрақты шығындары кіреді. Операциялық пайда тұрақты шығындарды шекті кірістен алып тастағаннан кейін есептеледі [2].

Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері мен әдістеріндегі барлық айырмашылықтарға қарамастан, жалпы алғанда олар экономикалық тұрғыдан «шығындар - өндіріс - кіріс» қағидатын жүйелі жүзеге асыруға негізделген. Бұл процесс шығындарды басқару мәселелерін шешуге бағытталған, яғни. өндіріс тиімділігін анықтау, ресурстардың барлық түрлерінің пайдаланылуын бақылау,

оларды сақтау резервтерін іздеу. ТМД-да өнімнің өзіндік құнын есептеу процесі негізінен келесі кезеңдерден тұрады:

- калькуляциялау объектілері бойынша шығындар калькуляциясы баптарының бөлігі ретінде бастапқы шығындарды жинау, топтау және талдау;
- ақаудың соңғы құнын анықтау;
- субөнімдер мен өндіріс қалдықтарын бағалау;
- аяқталмаған өндірісті бағалау;
- дайын өнім мен аяқталмаған өндірісті ажырата білу;
- бірлік құнын есептеу.

Бизнес-бірлікті есептеу процесі сату мен өндіріс шығындарын жоспарлау мен есепке алудың жалпы әдістемесін құратындай етіп ұйымдастырылған. Бұл өнімнің өзіндік құнын есептеудің әдістемелік тұтастығын және есептелген деректерді талдау үшін қол жетімді мүмкіндіктерді пайдалануды, сондай-ақ кәсіпорын мен оның жеке ішкі өндірістік бөлімшелерінің қызметін бағалауды қамтамасыз ететін жалпы қағидаларды сақтауды талап етеді.

Қағидалар:

- ғылыми негізделген өндірістік шығындарды жіктеу;
- шығындарды есепке алу объектісін есептеу және есеп бірліктерін құру;
- жанама шығындарды бөлу әдісін таңдау;
- кезеңдер бойынша шығындарды есептен шығару;
- құндылық бірлігін есептеу әдістерін таңдау.

Бұл жалпы қағидалар өндірістің ерекшеліктерін және саланың ерекшеліктерін (немесе ерекшеліктерін) ескере отырып, жекелеген кәсіпорындармен анықталады.

ҚС-дағы есеп айырысу процесінің негізгі міндеттері:

- өнімнің (жұмыстың, көрсетілетін қызметтің) жекелеген түрлері бірлігінің нақты өзіндік құнын нақты есептеу;
- шығындар стандарттары мен қолданылатын стандарттарға әсер ететін факторларды анықтау;
- шығындарды алынған нәтижелермен салыстыру арқылы кәсіпорынның да, жеке ішкі өндірістік құрылымның да (өндіріс, цехтар, бөлімшелер, бригадалар) тиімділігін бағалау;
- өнімнің өзіндік құнын төмендететін резервтерді анықтау және пайдалану және т.б.

Өзіндік шығындар мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әдістері өнімнің өзіндік бірлігін есептеу үшін қолданылатын әдістер жүйесі ретінде анықталады.

Айнымалы шығындарға өндірістің өзгеруіне байланысты өзгертін тікелей шығындар жатады: шикізат, негізгі материалдар, отын, энергия, өндірістік персоналдың жалақысы, жабдықты ұстау және пайдалану, бірқатар үстеме шығындар.

Тікелей шығындар жүйесі шығындарды талдау мен кірістерді үйлестірудің теориялық негізі болып табылады. Бұл өзгермелі және тұрақты шығындардың бөлек есебін, калькуляцияны, шығындарды талдауды және

қаржылық нәтижелерді біріктіретін өндірістік және қаржылық есептің біріккен жүйесі. «Тікелей шығындар» жүйесі шығындардың толық емес есебіне негізделген, оның бастысы - өзгермелі шығындар дайын өнімге жатқызылады, ал тұрақты шығындар бөлек шоттар бойынша жинақталады және пайда болған кезде жалпы қаржылық нәтижелерге аударылады. Бұл ерекшеліктер толық емес калькуляциялау жүйесіне, баға саясатына әсер етеді және бухгалтерлік есеп, жоспарлау, топтамалар, шығындар және бақылау процесінің нәтижелері үшін жеңілдіктер береді.

Стандарттау - бұл экономикалық талдауға негізделген өндіріске, ішкі есептеулерге, өзіндік құнға, бақылауға және басқаруға қажетті шикізатты жеткізуге кететін шығындарды реттеу жүйесінің рәсімдері. Оларға тікелей материалдық шығындар, тікелей еңбек шығындары және жалпы өндірістік шығындар жатады [3].

Тікелей шығындар жүйесін қолдану белгілі бір қиындықтарды тудырады: үстеме шығындарды айнымалы және тұрақты деп дәл бөлу қиын; Калькуляция мен баға белгілеу үшін өнімнің жалпы құнын кез-келген жүйесіз анықтау қажет. Сонымен бірге шығындарды тұрақты және өзгермеліге бөлу бухгалтерлік есептің бақылау-талдау мүмкіндіктерін күшейтеді, өнімнің барлық түрлері бойынша жалпы (шекті) кірісті тез анықтауға және осыған байланысты оңтайлы шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді.

«Тікелей шығындар» жүйесіне тек тікелей шығындар кіреді. Сонымен қатар, олар өнімді өндіруге тікелей байланысты шығындар негізінде есептеледі. Екі жағдайда да бағаға кіретін шығындар деңгейі әр түрлі болады. Алайда, жалпы алғанда, бұл тәсіл үшін кейбір өнімдерді өндіруге және сатуға тікелей байланысты шығындар түрлерін есептеуге қатысусыз кірістермен жабылатыны белгілі. Толық емес шығындарды есепке алу жүйесінің мәні осында. Бұл жүйеде шығындарды есептеу принципі - шығындардың тек қана өзгермелі бөлігі жоспарланады, яғни бұл өзгермелі шығындарды меншік иесі бөледі. Тұрақты шығындардың қалған бөлігі бөлек шотта жинақталады, есептеулерге қосылмайды және мерзімді түрде есептен шығарылады, яғни тоқсан сайын кірістер мен шығындарды есептеу кезінде ескеріледі. Айнымалы шығындарды да - дайын өнім қорын да, аяқталмаған өндірісті де бағалайды.

Сондықтан, бүгінгі күннің өзінде «тікелей шығындар» бухгалтерлер - практиктер, ғалымдар мен экономистердің зерттеу объектілері үшін құпия емес және олардың көпшілігі осы жүйені іс жүзінде қолдануды қолдайды.

Шығындар мен айнымалы шығындарды есептеу үшін жүйені қолдана отырып, шығындар мен кірістердің, кірістердің, таза және шекті кірістердің, өндіріс пен шығындар арасындағы байланысты тез тексеру өте маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. О бухгалтерском учете и финансовой отчетности. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 г., №234-III
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.

3. Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник/Под ред.проф. Н.К.Мамырова. Изд. 3-е доп. и перераб. Алматы: 2014, 315 с.
4. Сотникова Л.В. Внутренний аудит.-М:Статинформ, 2017.-141с.

УДК 332.1

УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА В ПРОИЗВОДСТВЕ РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА

Жапбар А.А.– магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада өсімдік майын өндіруде аймақтың бәсекеге қабілеттілігін басқару жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage the competitiveness of the region in the production of vegetable oil.

Производство рафинированных и нерафинированных растительных масел сократилось на 4% в год

В январе-сентябре 2020 (рисунок 1) года в стране было произведено 329,3 тыс. тонн рафинированного и нерафинированного растительного масла - на 4,1% меньше, чем в прошлом году. Более двух третей производства приходится на три региона страны: Восточно-Казахстанскую область (142,6 тыс. тонн — на 16,1% меньше, чем годом ранее), Алматинскую (46,3 тыс. тонн, минус 8,8%) и Шымкентскую (34,9 тыс. тонн, плюс 42,8%).

В этих регионах работают такие нефтедобывающие компании, как АО "Май", ТОО "Востоксельхозпродукт", ТОО "Усть-Каменогорский маслозавод" (Восточно-Казахстанская область), АО "Евразийская Продкорпорация", ТОО "ЭФКО Алматы", ТОО "Масло-Дель" (Алматы) и другие.

В 2020 году объем производства составил 477,1 тыс. тонн, увеличившись за год на 22,8%.

Наибольший объем выпуска пришелся на производство нерафинированного подсолнечного масла (132,8 тыс. тонн — на 2,3% больше, чем в прошлом году) и рафинированного подсолнечного масла (84,6 тыс. тонн, минус 8,3%) (таблица 1) [2].

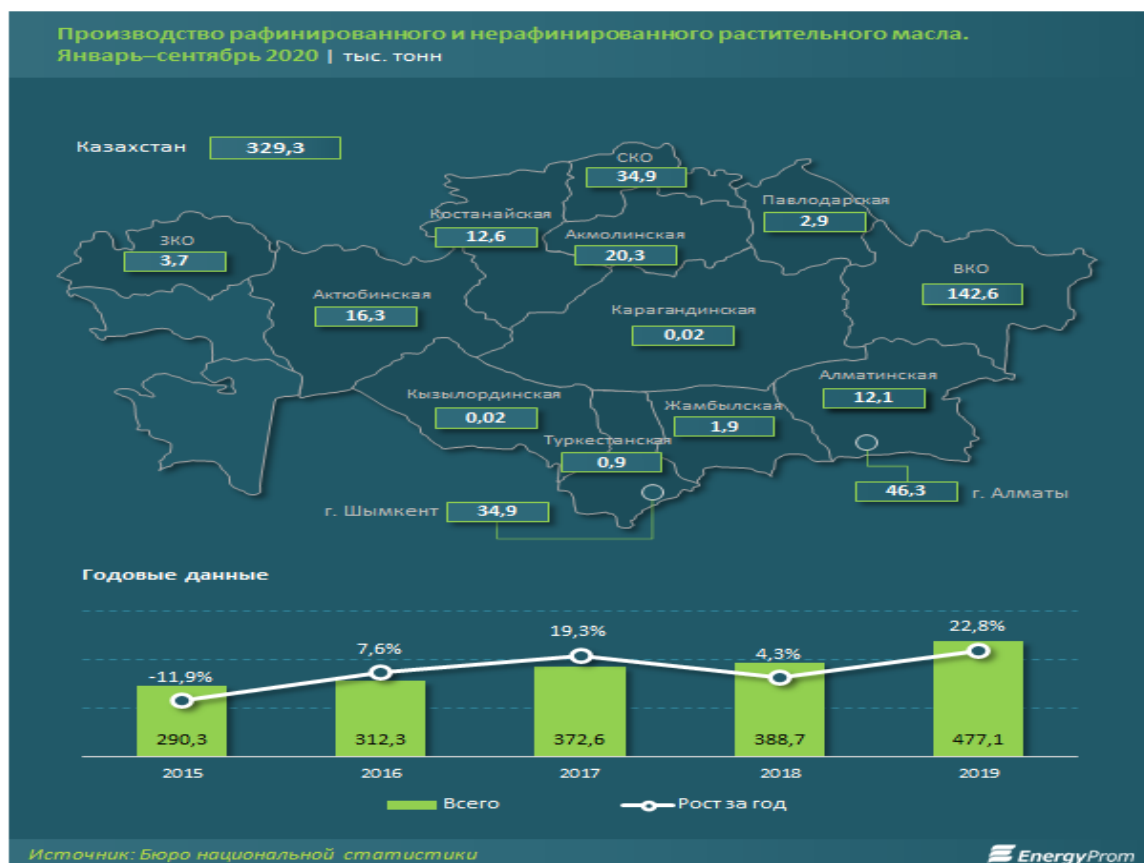


Рисунок 1 - Производство рафинированного и нерафинированного растительного масла [1]

Производство соевого масла также выросло на 4,2%, до 19 тыс. тонн. Вместе с тем, в минус ушло производство сафлорового масла (на 23,2% до 2,1 тыс. тонн), рапсового масла (на 13,7% до 48,9 тыс. тонн) и хлопкового масла (на 8,1% до 10,8 тыс. тонн).

Таблица 1 - Данные Национального бюро статистики, по итогам восьми месяцев [1]

Производство рафинированного и нерафинированного растительного масла. Январь–сентябрь 2020 тыс. тонн			
	2020/09	2019/09	Рост за год
Всего	329,3	343,5	-4,1%
Масло подсолнечное нерафинированное	132,8	129,8	2,3%
Масло подсолнечное и его фракции, рафинированные (кроме химически модифицированных)	84,6	92,3	-8,3%
Масло рапсовое рафинированное и нерафинированное	48,9	56,7	-13,7%
Масло соевое рафинированное и нерафинированное	19,0	18,2	4,2%
Масло хлопковое рафинированное и нерафинированное	10,8	11,8	-8,1%
Масло сафлоровое рафинированное и нерафинированное	2,1	2,8	-23,2%

Источник: Бюро национальной статистики EnergyProm

По данным Национального бюро статистики, по итогам восьми месяцев отечественные компании обеспечили спрос на подсолнечное масло (экспорт плюс продажи на внутреннем рынке) на 75,6% (таблица 2). Доля импорта составила 24,4%. В страну было ввезено 62 тыс. тонн нефти-на 17,5% меньше, чем в прошлом году. В то же время экспорт составил 30,9% ресурсов по сравнению с 18,8% годом ранее. Экспорт нефти за год вырос в 1,5 раза, до 78,6 тыс. тонн. Общий спрос на растительное масло был обеспечен на 75,3%. Экспортировано 159,9 тыс. тонн - на 17,6% больше, чем год назад.

В связи с этим в Казахстане в ближайшее время могут вырасти цены на российское подсолнечное масло. Эксперты называют отсутствие урожая одной из причин роста цен.

Таблица 2 - Баланс ресурсов и использования [3]

Баланс ресурсов и использования. Январь–август 2020 тыс. тонн					
	2020/08	2019/08	Рост за год	2020/08	2019/08
Масло растительное					
Ресурсы	396,4	414,2	-4,3%	Доля от ресурсов	
Производство	298,4	307,9	-3,1%	75,3%	74,3%
Импорт	98,0	106,3	-7,8%	24,7%	25,7%
Использование	396,4	414,2	-4,3%	Доля от использования	
Экспорт	159,9	136,0	17,6%	40,3%	32,8%
Реализация на внутреннем рынке	236,6	278,3	-15,0%	59,7%	67,2%
Масло подсолнечное					
Ресурсы	253,9	271,9	-6,6%	Доля от ресурсов	
Производство	191,9	196,8	-2,5%	75,6%	72,4%
Импорт	62,0	75,1	-17,5%	24,4%	27,6%
Использование	253,9	271,9	-6,6%	Доля от использования	
Экспорт	78,6	51,0	54,0%	30,9%	18,8%
Реализация на внутреннем рынке	175,3	220,9	-20,6%	69,1%	81,2%
Источник: КС МНЭ РК				EnergyProm	

В октябре 2020 года стоимость подсолнечного масла в магазинах и на рынках городов страны составила 475,6 тенге за литр — на 9,5% больше, чем годом ранее. Самая дорогая из крупных городов-нефть в Актау (518 тенге за литр), самая дешевая — в Петропавловске (425 тенге за литр). Самый сильный рост цен ощутили жители Караганды (27,9% в год, до 486 тенге), Алматы (13,6%, до 502 тенге) и Уральска (12,9%, до 463 тенге за литр) (таблица 3).

По данным EnergyProm.kz В течение года наблюдался рост цен на нефтепродукты по всем ключевым позициям по всей стране. Например, сливочное масло (несоленое) подорожало на 17,6% до 2,6 тыс. тенге за килограмм; маргарин подорожал на 7,8% до 582,8 тенге за килограмм; подсолнечное масло подорожало на 0,7% до 437,3 тенге за литр.

В январе - июле 2020 года объем производства растительных и животных жиров и жиров достиг 99,8 млрд тенге - на 17,8% больше, чем за аналогичный период годом ранее. Индекс промышленного производства составил 107,2% (годом ранее - 111,8%) [4].

Таблица 3 - Розничные цены на основные продовольственные товары в городах [1]

Розничные цены на основные продовольственные товары в городах. Подсолнечное масло. Октябрь 2020 тг за литр			
	2020/10	2019/10	Рост за год
Казахстан	475,6	434,2	9,5%
Актау	518	487	6,4%
Нур-Султан	517	473	9,3%
Алматы	502	442	13,6%
Усть-Каменогорск	494	440	12,3%
Атырау	493	454	8,6%
Караганда	486	380	27,9%
Шымкент	469	434	8,1%
Уральск	463	410	12,9%
Тараз	462	425	8,7%
Талдыкорган	461	430	7,2%
Туркестан	458	448	2,2%
Кызылорда	453	409	10,8%
Семей	451	443	1,8%
Кокшетау	443	430	3,0%
Костанай	442	436	1,4%
Павлодар	440	400	10,0%
Актобе	432	427	1,2%
Петропавловск	425	421	1,0%
Источник: Бюро национальной статистики			

Доля производства продуктов питания уже второй год составляет 9,4%. В целом объем производства в 2019 году составил 148,8 млрд тенге - на 9,3% больше, чем в январе - декабре 2018 года (ИПП - 109%).

В январе - июле 2020 года производство рафинированного и нерафинированного растительного масла составило 263,1 тыс. тонн - на 0,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Наибольший рост продемонстрировало производство рафинированного соевого масла и его фракций: на 13,5%, до 15,2 тыс. тонн.

Также увеличилось производство рафинированного хлопкового масла (на 8,9% до 10,6 тыс. тонн) и нерафинированного подсолнечного масла (на 6,9% до 101 тыс. тонн). Производство рафинированного сафлорового масла значительно сократилось: на 21,3%, до 1,9 тыс. тонн. Производство маргарина и аналогичной продукции выросло на 4,9% до 36,9 тыс. тонн.

Среди регионов Республики Казахстан Восточно-Казахстанская область является лидером по производству растительного масла объемом 108,6 тыс. тонн, где расположены АО "Маи", ТОО "Востоксельхозпродукт", ТОО "Усть-Каменогорский маслозавод" и другие предприятия. Далее идет город Алматы, где работают АО "Евразийская продовольственная корпорация", ТОО "ЭФКО Алматы", ТОО "Ойл дель" и другие: 39,6 тыс. тонн. Замыкает тройку лидеров Северо-Казахстанская область, где расположен филиал ТОО "Масло-Дель", с объемом 32,4 тыс. тонн.

Производство маргарина на 94,4% сосредоточено в Карагандинской области, где его объем составил 34,8 тыс. тонн; в регионе действует крупнейшее предприятие АО "Евразийская продовольственная корпорация".

Маргарин производился в Алматинской (1,3 тыс. тонн), Алматинской (719 тонн), Северо-Казахстанской (17 тонн) и Западно-Казахстанской областях.

Список использованной литературы

- 1.Алешина, И. В. Маркетинг для менеджеров: учебное пособие. М.: ФАИР-ПРЕСС, 2018. - 456 с.
- 2.Аутсорсинг: создание высокоэффективных и конкурентоспособных организаций: учебное пособие . /под ред. проф.Б.А.Аникина. М.:ИНФРА-М, 2017. - 187 с.

УДК 336.71

ПУТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Жунусов Д.С. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада банк секторындағы қаржылық инновацияларды дамыту жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to develop financial innovations in the banking sector.

Решение такой актуальной проблемы, как увеличение внутреннего производства в Казахстане, может определяться двумя факторами: повышение покупательной способности предприятий и населения, а также повышение конкурентоспособности отечественной продукции на внутреннем и внешнем рынках.

Инновационный путь экономического развития обеспечивает эту конкурентоспособность путем постоянного обновления технологий, товаров и услуг различного назначения, стабилизации и расширения рынков сбыта, эффективного использования научно-технического потенциала и стимулирования его роста.

Разработка и производство инноваций-дело рискованное. При этом, как правило, необходимо внедрение новых технологий, нового оборудования, чаще всего иностранного производства, а это серьезные инвестиции. Если это будет сделано в условиях, когда все остальные субъекты бизнеса работают за пределами границ инноваций, то будет сложно не только получить прибыль, но и вернуть деньги, вложенные в инновации. Поэтому государство должно взять на себя организационное, финансовое и правовое обеспечение инновационной деятельности. Он должен думать о снижении налоговых ставок на инновационные продукты, о прямой финансовой поддержке инноваций и о создании условий для выживания и непрерывного расширения инноваций другими способами [1].

Предприниматель заинтересован в активизации инновационной деятельности, поскольку именно выпуск нового и конкурентоспособного продукта дает ему гарантированную прибыль, быстрый возврат вложенных средств, накопление капитала и инвестиции, свободные от расширения производства.

Тенденции развития мировой экономики наглядно показывают, что у Казахстана не может быть другого пути развития, кроме формирования экономики, основанной на знаниях, т. е. экономики инновационного типа. Развитие интеллектуального (наукоемкого, инновационного) бизнеса напрямую определяет решение задач повышения конкурентоспособности казахстанской экономики и, следовательно, ее возможности выживания в конкурентной борьбе на мировом рынке.

Послание Президента народу Казахстана, ставшее новым стартом в истории страны и определившее курс на дальнейшую экономическую, социальную и политическую модернизацию, выработало принципиально новые подходы к экономическому и технологическому преобразованию государства: стратегия индустриально-инновационного развития, создание производственно-экономических кластеров и уникальная в мировой практике Национальная инновационная система. Эти положения закладывают фундаментальные основы будущей экономической и технологической мощи государства, основы развития конкурентоспособного производства.

В экономически развитых странах рост валового внутреннего продукта (ВВП) на 80-95% обеспечивается научно-техническими достижениями. Поэтому внедрение новых технологий в этих государствах стало ключевым фактором рыночной конкуренции, ключевым инструментом повышения эффективности производства и повышения качества товаров и услуг [2].

В ситуации, когда конкурентоспособность страны на мировых рынках в меньшей степени базируется на традиционных факторах и деятельности, основанной на результатах научно-технического прогресса, для правительств стран становится обычной практикой не только поддержка фундаментальных исследований, но даже развитие инноваций в промышленности.

Широко распространенной модели экономического роста противостоит инновационная модель, согласно которой формирование технологически развитых отраслей осуществляется на основе кредитования будущей стоимости. Таким образом, создается новая закупочная цена, которая является источником финансирования новых видов производства и развития экономики страны и отдельных хозяйствующих субъектов.

Как отметил глава государства в своем послании, важным аспектом индустриально-инновационной стратегии республики является создание кластеров. Одна из них-металлургия-является одной из приоритетных и определяет долгосрочную специализацию экономики на несырьевых отраслях в будущем.

Сегодня необходимо максимально опираться на результаты, достигнутые наукой. Среди проектов, имеющих практическое значение, таких как гербициды, ветеринарные препараты, фармацевтические препараты, новые сплавы, строительные материалы, горное оборудование и т. д., рост отраслей экономики возможен только при интенсивном переходе на инновационные технологии, где велика роль малого инновационного бизнеса. Успешное становление этой отрасли целиком зависит от создания подлинного союза

учреждений Образования, Науки, производства и развития. В этой связи показательна деятельность Национального центра биотехнологий, который за короткий промежуток времени добился хороших результатов.

В целом резко возросли требования к качественной экономической политике, ее научно-методическому обоснованию. Большое значение имеет ориентация на эффективный результат, концентрация ресурсов в действительно приоритетных отраслях и отраслях, что даст безусловный и быстрый результат, который значительно укрепит стабильность национальной валюты .

Недостаточная разработанность некоторых аспектов определения эффективности инновационной деятельности и формирования экономического механизма функционирования металлургических предприятий, деятельность которых основывается на инновационных разработках, позволяет проводить углубленные исследования и определять научную и практическую значимость проблемы [3].

Как показывает опыт зарубежных стран, развитие коммерческой составляющей в информационной инфраструктуре науки и научно-технической сферы может осуществляться по следующим направлениям: маркетинг высокотехнологичных товаров и услуг, в том числе с использованием интернет-технологий; оказание посреднических брокерских услуг при распространении научно-технической продукции, поиске ее покупателей, практической реализации проектов.; поиск партнеров в стране и за рубежом для разработки совместных проектов в области наукоемких технологий и информационное сопровождение на различных этапах их реализации; информационное сопровождение процесса экспертизы проектов и программ, предложений, внедряемых по государственным заказам, а также по заказам фирм, организаций и физических лиц; обучение субъектов малого и среднего предпринимательства информационному менеджменту, работе с информацией, навыкам использования новых информационных технологий [3].

Особенности современной экономической ситуации, а также сложившиеся в Казахстане традиции взаимоотношений экономики и общества позволяют сделать вывод, что значительную часть заботы о поддержке науки и практическом внедрении ее результатов в ближайшие годы должно занять государство. Мировой опыт также подтверждает, что в сложные периоды государственное регулирование в экономике является эффективным инструментом накопления, расходования средств на строительство рыночной инфраструктуры, ориентированной на использование конкурентных преимуществ страны.

Преодоление кризисного состояния научно-технической сферы Казахстана, стратегический план перехода экономики Казахстана на инновационный путь развития требуют дополнительной стратегии государства, направленной на максимальное использование национальных ресурсов с использованием зарубежных инновационных технологий, управленческого опыта и финансовых ресурсов. Необходим новый подход к оценке роли и места технологий в социальном прогрессе, а также к формулированию и реализации

конкретных национальных целей. Только тогда можно реально обеспечить, чтобы политика государства в области науки и инноваций стала приоритетным направлением его деятельности.

Переход на новую модель инновационной системы в Казахстане имеет свои особенности.

Во-первых, по ряду причин переход на пятую технологическую структуру затянулся, и Казахстан пытается распространить технологии, характерные для того времени, когда развитые страны Запада фактически прошли этот этап эволюции. Зарубежные технологии более развиты, они имеют более высокое качество, а стоимость ниже, чем отечественные. Поэтому приход на казахстанский рынок зарубежных технологий и усиление конкуренции на нем вполне возможны.

Во-вторых, страны бывшего социалистического лагеря разработали четко спланированную модель трансфера внутренних и внешних технологий. В результате на протяжении десятилетий в Казахстане отсутствовала институциональная и информационная инфраструктура.

В-третьих, благодаря наследию плановой модели регулирования инновационной деятельности в Казахстане сложилась традиция скоординированных действий различных субъектов.

На уровне государственных и региональных властных структур разделение их функций еще не разграничено. Разработка политики для экономики переходного периода является очень сложной задачей в связи с высокой степенью неопределенности, присущей любому переходному периоду, несостоятельностью моделей принятия решений и отсутствием соответствующей информационной базы.

Казахстанская статистика дает очень мало информации для анализа ситуации в инновационной сфере. Важнейшие процессы, такие как развитие производственных технологических инноваций, соотношение между базовыми усовершенствованиями и псевдоинновациями, выход иностранных технологий на внутренний рынок и учет качественных характеристик, импорт и экспорт лицензий, взаимосвязь между различными отраслями промышленности и науки, пропорции форм трансфера технологий, не охватываются статистическими отчетами. Это означает, что институты власти не обладают минимумом информации, необходимой для принятия решений в этой сфере.

Конъюнктурные исследования показали, что без формирования эффективной инновационной политики, направлений повышения конкурентоспособности промышленного производства невозможно перевести экономику на путь инновационного развития.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Жупарбекова И.К. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстандағы банктік реттеу: негізгі өзгерістері және даму келешегі қарастырылған.

The article discusses banking regulation in Kazakhstan: key changes and development prospects.

Устойчивое экономическое развитие и состояние экономики любого государства во многом зависят от стабильного состояния и финансовой устойчивости банковской системы. Банковскую деятельность называют особым видом предпринимательской деятельности, поскольку, в отличие от других субъектов предпринимательства, банки в основном управляют и распоряжаются чужими денежными средствами, временно принадлежащими банку и размещенными на различных банковских счетах. В связи с этим банковская деятельность подвержена различным рискам, связанным с внутренними и внешними факторами.

Кроме того, неадекватное банковское регулирование и надзор негативно сказались на развитии и здоровье банковского сектора. В экономической литературе система банковского регулирования и надзора рассматривается как процесс контроля или процесс надзора Центрального банка за деятельностью банков второго уровня в соответствии с их количественными нормативными требованиями.

Часто понятия "банковское регулирование", "банковский контроль" и "банковский надзор" трактуются одинаково. При этом не учитывалось влияние финансовой глобализации, трансформации банковской деятельности под влиянием локальных и глобальных банковских кризисов на состояние системы банковского регулирования и надзора, в том числе на поведение надзорных органов в кризисных ситуациях. Поэтому с теоретической и практической точки зрения исследование системы банковского регулирования и надзора актуально в различных моделях банковских организаций, в том числе в контексте изменения банковской деятельности, а также в кризисный и посткризисный периоды. С одной стороны, и, дальнейшая интернационализация банковского бизнеса и финансовая глобализация существенно изменили характер банковской деятельности, превратив ее в диверсифицированный банковский бизнес, с другой стороны, существуют причины его нынешней нестабильности. Этому способствовало влияние следующих объективных факторов:

* стремительное развитие технологий, компьютеризация банковского бизнеса и развитие онлайн-форм платежей, позволяющих переводить большие суммы денег в любую точку мира;

* Либерализация притока капитала, усиливающая зависимость национальных банковских систем от "внешних шоков" "";

* лавина финансовых новостей, результатом которой стала диверсификация финансовых услуг, связанная с продвижением многих новых банковских продуктов.

Все эти нововведения в банковском бизнесе требуют адекватного разумного банковского регулирования и надзора. Несовершенство мировой валютно-финансовой системы и ее отставание в процессе адаптации к условиям изменяющегося мира стали основными причинами катастроф на глобальных и региональных финансовых рынках [1].

Прежние подходы к банковскому регулированию оказались недостаточно эффективными, в результате чего банковские системы многих стран мира потеряли свою устойчивость из-за негативного влияния мирового финансового кризиса. Только благодаря мощной государственной финансовой поддержке удалось стабилизировать ситуацию на финансовом рынке развитых и развивающихся стран мира, в том числе и Казахстана. Поэтому возникает необходимость в разработке новых подходов, методов и инструментов банковского регулирования. Переход к рыночным методам регулирования деятельности финансовых институтов, в том числе банков, внедрение известных классических и новых практических методов консолидированного надзора, построенных зарубежными экономистами, влияние последствий мирового финансового кризиса привели к необходимости изучения и применения международного опыта.

Пруденциальное регулирование-часть банковского регулирования, осуществляемая уполномоченным государственным органом на основе мониторинга и анализа соблюдения банками установленных количественных параметров их деятельности и обязательных экономических нормативов для всех банков второго уровня.

Выявленные проблемы в системе национального банковского регулирования и надзора агентства Республики Казахстан такие же, как и глобальные, основными из которых являются изоляция банковского сектора от потребностей реального сектора экономики, чрезмерный рост внешних заимствований и накопление рисков в 2-3 секторах экономики (строительство, торговля, недвижимость). Но следует отметить, что существуют национальные особенности в организации системы банковского регулирования и надзора. Надзор и регулирование деятельности финансовых учреждений осуществляется от имени Национального банка Республики Казахстан в случаях частого перевода и возврата средств от материнского банка единому регулятору. Конечно, это не в какой-то мере повышает эффективность финансового и банковского надзора.

Однако следует отметить, что к 2015 году Национальный банк Казахстана занял ключевую позицию в регулировании финансового рынка страны. Консолидация регулятивных и надзорных функций в Центральном банке

страны явилась промежуточным шагом на пути его создания с выделением независимого государственного надзорного органа из состава Национального банка Республики Казахстан. Ранее на Национальный банк Казахстана были возложены функции и полномочия Департамента надзора за страховым рынком Министерства финансов Республики Казахстан (2012 год), Национальной комиссии по регулированию рынка ценных бумаг Республики Казахстан (2013 год), комитета по регулированию деятельности накопительных пенсионных фондов Комитета по регулированию накопительных пенсионных фондов Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан (2014 год) на несколько лет.) [2].

Важным фактором развития финансового сектора страны стал запуск с 1 января 2016 года Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (АФН). Он должен был стать по-настоящему независимым регулирующим органом и выполнять функции мегарегулятора. К сожалению, он не стал органом и был уничтожен. 25 апреля 2018 года функции и полномочия Президента Республики Казахстан были возвращены Национальному банку Республики Казахстан. В соответствии с Указом Президента Республики Казахстан от 18 апреля 2018 года № 61 создан Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального Банка Республики Казахстан (далее-НБРК). Данная трансформация осуществлена в направлении текущего этапа развития системы регулирования и надзора финансового сектора с учетом опыта ближайшего мирового кризиса, включающего усиление центральных банков.

ТНК Национального Банка Республики Казахстан выполнила основные функции государственного контроля и надзора за банковскими, страховыми, накопительными пенсионными фондами, инвестиционными фондами, субъектами рынка ценных бумаг и кредитными бюро, а также защиты прав потребителей финансовых услуг. В структуру ТНК Национального Банка Республики Казахстан входят 1 департамент и 6 департаментов (департамент мониторинга и внутренней координации, департамент правового обеспечения, департамент банковского надзора), департамент надзора за субъектами страхового рынка, департамент инспекции финансовых организаций и департамент контроля ликвидации).

С июня 2019 года финансовый надзор за деятельностью субъектов финансового рынка и финансовых организаций в Республике Казахстан осуществляется соответствующими департаментами Национального банка Республики Казахстан. В концепции развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года, "общей целью как для общества, так и для государства и финансовых организаций является формирование финансового сектора, наиболее эффективно выполняющего функцию финансового посредника". Это означает, что перед финансовыми институтами стоит задача повышения текущей стоимости бизнеса, повышения его прибыльности, прежде всего, за счет увеличения объема предоставляемых услуг от основных видов

деятельности в структуре управляемых рисков и издержек. Направления развития финансового сектора также должны учитывать изменения, происходящие в глобальном масштабе. В рамках усиления интеграционных процессов будут разработаны согласованные общие подходы к регулированию национальных финансовых рынков (Базель III, стандарты платежеспособности II). Республика Казахстан и ее финансовый рынок не останутся без глобальных тенденций.

Активно внедряются лучшие международные практики и нормативные стандарты. Интеграция во Всемирную торговую организацию (ВТО) и Единое экономическое пространство (ЕЭП), в свою очередь, создает предпосылки для дальнейшей либерализации рынка финансовых услуг. Дальнейший рост конкуренции на финансовом рынке, с одной стороны, должен привести к повышению качества и расширению спектра предоставляемых услуг. С другой стороны, повышается степень уязвимости финансового сектора Республики Казахстан к внешним шокам, возрастает риск "заражения" при реализации неблагоприятного сценария развития, что может привести к оттоку капитала и средств из банковской системы кредиторов и вкладчиков, кредитному сжатию. Основные усилия до 2020 года будут направлены на повышение устойчивости финансового сектора путем решения существующих проблем и укрепления его конкурентоспособности, а также принятие соответствующих мер и создание основы для функционирования финансового рынка после 2020 года [3].

В период после 2020 года финансовые институты сталкиваются с проблемами, связанными с интенсивным внедрением финансовых услуг, предоставляемых мировыми и региональными лидерами без коммерческого участия (через филиалы) на внутреннем рынке. В связи с этим в условиях нераспространения базовых пруденциальных стандартов и требований отечественные финансовые институты должны иметь возможность выиграть конкуренцию для потребителей с игроками, аппетиты которых никогда не были выше и возможности риска.

В период до 2025 года планируется завершить процесс гармонизации законодательства государств-членов единого экономического пространства, определяющий развитие финансовых рынков стран. Главным результатом координации станет создание наднационального органа по регулированию финансового рынка. В этой связи ожидается изменение роли и места национальных регуляторов.

Список использованной литературы

1. Тагирбекова К. Р. Библиотека банкира. Все о коммерческом банке (комплект из 11 книг) / Под редакцией В.И. Видяпина, К.Р. Тагирбекова. - Москва: Высшая школа, 2015. - 815 с.
2. Усатова Л. В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: моногр. / Л.В. Усатова, М.С. Сероштан Е.В. Арская. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 392 с.
3. Шаихов А. Депозитные операции коммерческих банков Республики Казахстан: моногр. / АбылайШаихов. - М.: LAP LambertAcademicPublishing, 2017. - 108 с.

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Жұмағұл А.Қ. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада тамақ өнеркәсібін басқаруда тамақ қауіпсіздігін қамтамасыз ету жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to ensure food safety in the management of the food industry.

В январе-апреле 2019 года объем производства в пищевой промышленности составил 613 млрд тенге, увеличившись за год на 2,2%. Это максимальный объем производства за последние годы. Наибольшая часть пищевой промышленности (81%) традиционно занята производством продуктов питания. Однако в денежном выражении этот показатель составил 496,7 млрд тенге - на 1,1% меньше, чем годом ранее.

Рост производства в пищевой промышленности обеспечивался производством напитков. За 4 месяца 2019 года объем произведенных напитков достиг 116,3 млрд тенге - на 19,5% больше, чем за аналогичный период 2018 года (Индекс промышленного производства-122%). Следует отметить, что поддержка пищевой промышленности снизилась за счет инвестиций. Так, в январе-апреле 2019 года общий объем инвестиций в основной капитал пищевой промышленности составил 25,9 млрд тенге и снизился на 20,9% в годовом выражении.

Доля инвестиций в отрасль составила всего 0,9% от общего объема инвестиций в основной капитал Республики Казахстан, годом ранее - 1,2%. В целях поддержки производителей малого и среднего бизнеса дочерняя компания Фонда "Байтерек НУХ" Даму "с 2015 года организует выставку отечественных производителей "УЛЬТРАГ өнім". В этом году в выставке приняли участие представители более 500 компаний со всего Казахстана, а также из Турции, Азербайджана, Южной Кореи и России.

"Главными фаворитами посетителей выставки стали предприятия пищевой промышленности: например, особым спросом пользовалась продукция ТОО "Молпродукт" и АО "Баян-Сулу", партнеров Банка развития Казахстана - еще одной дочки НМХ "Байтерек". По итогам апреля 2019 года количество действующих предприятий пищевой промышленности достигло 2,7 тыс. - на 5,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них 2,6 тыс. предприятий работают в малом бизнесе, остальные 134 в среднем; из них 2,4 тысячи предприятий занимаются производством продуктов питания, а 343-производством напитков.

Пищевая промышленность включает три основные группы отраслей: пищевая, мясомолочная и рыбная. Каждая из этих групп представляет собой совокупность отраслей. Таким образом, пищевая промышленность охватывает 19 отраслей. Мясная и молочная промышленность включает в себя мясо, желатин, масло и молочную промышленность.

Промышленность включает производство рыбы, морских животных и морепродуктов; производство, занимающееся солением, копчением, сушкой, холодной обработкой рыбы, заготовкой консервов, рыбной муки, масла, переработкой морепродуктов (в том числе производством агара и агароидов). По стадиям переработки отрасли и производства пищевой промышленности подразделяются на первичные и вторичные. Первичная переработка сельскохозяйственного сырья растительного и животного происхождения, а также рыбы, морского хозяйства и др. Последующую переработку сырья осуществляют хлебопекарная, кондитерская, ликеро-водочная, сахарная переработка и другие отрасли промышленности.

Развитие агропромышленного комплекса - одно из семи основных направлений программы ускоренной индустриализации. Государство уделяет большое внимание решению вопросов индустриализации агропромышленного комплекса. Одной из задач индустриализации отрасли, способствующей повышению экспортного потенциала казахстанской сельскохозяйственной продукции, является внедрение современных инновационных технологий, основанных на глубоких научных исследованиях и работе по кадровому обеспечению [1].

Будут стимулироваться переработка, селекционная работа, внедрение водосберегающих технологий, развитие кооперации. Будет поддерживаться производство и экспорт наиболее эффективных из 65 отраслей и подотраслей агропромышленного комплекса: продуктов глубокой переработки зерна, мяса, молока, масличных культур, сахарной свеклы, тонкой шерсти. Также будет поддержано плодоводство и виноградарство - будет возмещено 40% затрат на закладку и выращивание насаждений. Общая цель - увеличение к 2015 году доли сельскохозяйственной продукции в общем объеме экспорта до 8%.

Пищевая промышленность Республики Казахстан включает: рыбную, мясомолочную, хлебопекарную, молочную, сахарную, кондитерскую, макаронную, сливочную, плодоовощную и консервную, винодельческую, пивоваренную, чайную и другие отрасли. Пищевая промышленность производит более 20% валовой продукции экономики республики, имеет 5,5% стоимости основных фондов, занято 10,3% промышленного и производственного персонала.

В настоящее время пищевая промышленность Казахстана находится в относительно стабильном состоянии, но требует дальнейшего развития, повышения конкурентоспособности и экспортного потенциала. Принятие следующих мер будет способствовать повышению качества, объемов и экспортного потенциала пищевой промышленности Казахстана: развитие органического животноводства.

Казахстан занимает 5-е место в мире по запасам пастбищных ресурсов. Таким образом, было бы целесообразно развивать пастбищное животноводство и органическое животноводство через развитие пастбищных ресурсов. Динамика рынка органической продукции в мире показывает значительно более высокие темпы роста, несмотря на более высокие цены по сравнению с продуктами откорма скота. Внедрение системы сертификации органической

продукции, признанной в развитых странах мира, может повысить конкурентоспособность отечественной продукции органического производства. В связи с этим в обязательном порядке необходимо разработать централизованную систему ветеринарного контроля с использованием наилучших методов.

В целях увеличения объемов производства и повышения качества продукции мясомолочной промышленности необходимо активно развивать кормовое семеноводство. В настоящее время Казахстан производит только 70 тысяч тонн кормовых семян вместо необходимых 200 тысяч тонн. Собственные потребности страны не покрываются никакими видами кормов. Как отмечается в стратегии "Казахстан-2050", Казахстан обладает большим потенциалом для создания кормовой базы животноводства мирового уровня.

Введение в оборот дополнительных сельскохозяйственных угодий и восстановление орошаемых земель.

В целях увеличения объемов растениеводства и его диверсификации целесообразно введение дополнительных сельскохозяйственных угодий из числа нерационально используемых, переход на научно обоснованные водно-ресурсосберегающие технологии возделывания сельскохозяйственных культур, обеспечение рационального использования земель сельскохозяйственного назначения.

Также необходимо принять меры по восстановлению орошаемых земель, находящихся в критическом состоянии (очистка каналов, восстановление гидротехнических сооружений, создание системы обслуживания оросительных систем). Достижению высокого уровня конкурентоспособности во многом способствует создание условий, стимулирующих объединение мелких хозяйств, и работа потребительских кооперативов сельхозтоваропроизводителей, связанных с производителями, перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию. Сохранение налоговых льгот, предоставление субсидий и кредитов с низким процентом могут эффективно способствовать этому объединению. Президент страны дал поручение Правительству Республики Казахстан в 2013 году. разработка системы законодательного и экономического стимулирования создания среднего и крупного сельскохозяйственного производства, ориентированного на использование новых агротехнологий. В целях поддержки казахстанских производителей продовольствия необходимо реализовать меры по снижению стоимости, сертификации и аккредитации их коммунальных услуг путем принятия нормативных документов. Дополнительными мерами по снижению затрат и повышению конкурентоспособности могут стать субсидии и дотации сельхозтоваропроизводителям.

Необходимо сконцентрироваться на развитии перспективных отраслей агропромышленного комплекса, что позволит республике удовлетворить внутренний спрос и экспортировать сельскохозяйственную продукцию на внешние рынки. Президент Республики Казахстан поставил перед министерством сельского хозяйства задачу определить ряд продуктов, которые Казахстан должен сконцентрировать в 2013 году для завоевания крупных

экспортных рынков. Целесообразно дальнейшее развитие перерабатывающих отраслей пищевой промышленности на основе высококачественного сырья, например мукомольного и макаронного производства, переработки масличных культур и мясной промышленности. Необходимо совершенствовать технологии производства пищевой промышленности путем научной модернизации сельского хозяйства, промышленной переработки и увеличения финансирования НИОКР. Также необходимо повысить доступность образовательных и консультационных услуг для всех групп и категорий сельхозтоваропроизводителей [2].

Казахстан имеет большой потенциал в создании бренда "Казахстанский хлеб". Необходимым условием создания данного бренда является государственное стимулирование агрессивного выхода казахстанских предпринимателей на хлебный рынок и, в перспективе, приобретение и создание экологически чистых хлебозаводов и торговых сетей (фирменных магазинов) в других странах, особенно в крупных многомиллионных городах. Создание экологически чистого хлебного бренда гарантирует высокий спрос на казахстанскую муку и пшеницу, развитие мукомольного производства и положительно влияет на имидж страны. Таким образом, мировое лидерство Казахстана по производству пшеницы и пшеничной муки, наличие земельных ресурсов, высокий потенциал производства и экспорта органической продукции предоставляют значительные возможности для развития казахстанской пищевой промышленности.

Потенциал пищевой промышленности Республики Казахстан позволяет этой отрасли значительно наращивать объемы производства, обеспечивая как потребности внутреннего рынка, так и экспортные заявки по основным группам продовольственных товаров. Казахстан имеет все шансы стать не только крупным экспортером сырья, но и развитой сельскохозяйственной державой с широкой экспортной сетью экологически чистой органической сельскохозяйственной продукции. Повышение динамики показателей пищевой промышленности и АПК будет способствовать повышению качества жизни населения и обеспечению продовольственной безопасности Казахстана.

Список использованной литературы

1. Шагайда Н., Узун В. «Продовольственная безопасность: проблемы оценки», Вопросы экономики, 2015, № 5
2. Клинов В.Г. Мировые товарные рынки и цены/В.Г.Клинов. Л.С.Ревенко, Т.И.Ружинская//М.: МГИМО – Университет. – 2017. – 500с.

ӘОЖ 54. 531. 145:543.292:546.

ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ЖАТТЫҒУЛАРЫНЫҢ ЖАЛПЫ СИПАТТАМАСЫ

Жылкыбаев А., Бекмурза Ж.Б., Әбдіқұлов С.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

*В данной статье рассмотрены общие характеристики физических упражнений.
This article discusses the general characteristics of physical exercise.*

Дене тәрбиесінің негізгі нақты құралы- дене жаттығулары. Дене жаттығулары деп дене тәрбиесінің заңдылықтары мен міндеттеріне сәйкес арнайы ұйымдастырылған және саналы түрде орындалатын қозғалыс әрекеттері түсініледі. Физикалық сөз орындалатын жұмыстың сипатын көрсетеді (ақыл-ойдан айырмашылығы), сыртқы жағынан адам денесі мен оның бөліктерінің кеңістіктегі және уақыттағы қозғалысы түрінде көрінеді. Жаттығу сөзі адамның физикалық және психикалық қасиеттеріне әсер ету және осы әрекетті орындау тәсілін жетілдіру мақсатында әрекеттің бағытталған қайталануын білдіреді. Жаттығудың әсері ең алдымен мазмұнмен анықталады [1,2].

Дене жаттығуларының мазмұны-бұл жаттығуды орындау кезінде адам ағзасында болатын физиологиялық, психологиялық және биомеханикалық процестердің жиынтығы. Дене жаттығулары құрылымы жағынан да, нысаны жағынан да бір-бірінен ерекшеленеді. Мазмұнға: физикалық жаттығуларының құрамына кіретін әрекеттер, үдерістер кіреді. Олар жаттығу барысында ағзаға орнығады және олардың әсері жаттығушының дене жаттығуымен айналысу қажеттілігін анықтайды. Дене жаттығуларын орындау қимылдарға, ойлауға, ерік-жігерге, сезімдерге және т. б. ұғыммен және назар аударумен тығыз байланысты. Әр түрлі физикалық жаттығуларды орындау кезінде жүрек, қан тамырлары, тыныс алу және дененің басқа жүйелерінің жұмысында әртүрлі өзгерістер болады [1,2].

Сауықтыру мәні. Дене жаттығуларын орындау ағзаның бейімделгіш морфологиялық және функционалдық қайта құрылуын тудырады, бұл денсаулық көрсеткіштерінің жақсаруына әсер етеді және көптеген жағдайларда емдік әсер етеді [1].

Білім беру рөлі. Дене жаттығулары арқылы қоршаған ортадағы қозғалыс заңдылықтары және өз денесі мен оның бөліктері белгілі. Дене жаттығулары көбінесе бірқатар жеке қасиеттердің ерекше көрінісін талап етеді. Әр түрлі қиындықтарды жеңіп, физикалық жаттығулар кезінде эмоцияларыңызды басқара отырып, адам өмір үшін құнды қасиеттер мен мінез-құлық қасиеттерін дамытады (батылдық, табандылық, еңбекқорлық және т.б.) [1].

Дене жаттығуларының мазмұны мен формасы бір-бірімен тығыз байланысты. Олар органикалық бірлікті құрайды, ал мазмұны формаға қатысты жетекші рөл атқарады. Қозғалыс қызметін жетілдіру үшін бірінші кезекте оның мазмұндық жағына тиісті өзгерістерді қамтамасыз ету қажет. Мазмұны өзгерген сайын жаттығудың формасы да өзгереді. Жетілмеген форма жаттығудың мазмұнын толық ашуға мүмкіндік бермейді. Қозғалыстың мақсатты нәтижесі тек мазмұнға ғана емес, сонымен бірге жаттығу техникасына да байланысты. Дене жаттығуларының техникасы қозғалыс әрекеттерін орындау тәсілдерін білдіреді, олардың көмегімен қозғалыс міндеті салыстырмалы түрде тиімді шешіледі [2].

Дене жаттығуларының техникасы. Бұл қозғалыс тапсырмасын орындау тәсілі. Дене жаттығуларының техникасы өзгереді жетіледі. Техниканы жетілдіру, жаңа формаларды игеру жоғары нәтижелерге қол жеткізуге дене

дайындығын жақсартуға, қозғалыстың биомеханикалық заңдылықтарын ашуға және күрделі спорттық жабдықтарды қолдануға мүмкіндік береді. Сыртқы форма (конькимен мәнерлеп сырғанау) сапалы нәтижені (секіру, жүгіру және т.б.) немесе іс-қимыл тапсырмаларын орындау (нысанаға тигізу), дене жаттығуларын орындау тәсілдерінің (техникасының) тиімділік деңгейін көрсетеді [3].

Ациклдік жаттығу. Ациклдік жаттығу кезінде орындалатын әрбір әрекет (лақтыру, секіру және т.б.) толығымен аяқталған әрекет болып табылады. Олар үш кезеңге бөлінеді:

1. дайындық;
2. негізгі;
3. қорытынды.

Бұл кезеңдер бір-бірімен тығыз байланысты, қосарлана жүреді және бір-біріне тәуелді. Дегенмен олардың әр қасысының өзінді ерекшелікері тұтас жаттығу барысында атқаратын белгілі бір атқаратын қызметтері бар [3].

Дайындық фазасы. Негізгі фазана орындау үшін ең қолайлы жағдайлар жасайды. Мысалы, допты артқа лақтыру кезінде ол қолын, денесін серпу үшін бүйіріне бұрылуға мәжбүр болады. Бұл лақтыруды қамтамасыз етеді (негізгі фаза). Дайындық кезеңінде бұлшықеттер созылады. Негізгі фаза кезінде олар жылдам және қатты жиырылады. Қол қозғалысының алысқа серпіліп, жылдам жиырылуы, доптың ұшу қашықтығын қамтамасыз етеді. Биіктікке секіру кезінде жаттығушы негізгі фазаны орындау бағытына жүгіреді. Бұл серпілу күшін арттырады және үлкен кедергілерді жеңуге мүмкіндік береді [3].

Негізгі фаза. Негізгі фаза негізгі қозғалтқыш мәселесін шешуге бағытталған. Мысалы: допты лақтыру, секіруде күшті секіру, кедергіні жеңу. Бұл кезеңде атқарушы күштерді тиісті бағытта орындау арқылы тиімді пайдалану маңызды [2].

Қорытынды фаза. Қорытынды фазаның міндеті - қозғалысты тоқтату және тепе-теңдікті сақтау: алыс лақтыру сәтінен кейін мәре сызығынан шығып кетпеу. Жүгіріп келіп, алысқа секірген соң, құлап қалмау.

Жаттығудың ерекше элементтері болады:

1. басты қалып;
2. көздеу;
3. серпу;
4. жіберу.

Динамикалық сипаттамалар қозғалыс процесінде ішкі және сыртқы күштердің өзара әрекеттесуін көрсетеді. Ішкі күштер: белсенді жиырылу күштері – бұлшықет тарту күштері, серпінді күштер, бұлшықеттер мен байламдардың созылуына серпінді қарсылық, реактивті күштер. Алайда, ішкі күштер сыртқы күштермен өзара әрекеттесусіз денені кеңістікте қозғалта алмайды. Сыртқы күштерге тірек реакциясының күштері, гравитациялық күштер (ауырлық күші), сыртқы ортаның үйкелісі мен кедергісі (су, ауа, қар және т. б.), қозғалатын заттардың инерциялық күштері және т. б. жатады [4].

Ырғақты (ритм) жаттығу техникасының күрделі сипаттамасы ретінде уақыт пен кеңістіктегі күш-жігерді бөлудің тұрақты тәртібін, әрекет динамикасындағы олардың өзгеруінің (өсуі мен төмендеуі) реттілігі мен өлшемін көрсетеді. Ырғақты техниканың барлық элементтерін біртұтас тұтасқа біріктіреді, бұл қозғалтқыш техникасының маңызды интегралды белгісі [4].

Дене жаттығуының орындау процесінде дененің немесе оның жекелеген бұлшықеттерінің қозғалыссыз тұруы, бұлшықеттердің статистикалық күші арқылы қамтамасыз етіледі. Атқарлатын дене жаттығуларының тиімділігі денені қажетті қалыпқа қоюға, оның бұлшықеттерін барынша қолайлы жағдайға ұстауға байланысты болады [4].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Вайнбаум Я.С. и др. Дене тәрбиесі және спорт гигиенасы. — М.: Академия, 2002.
2. Железняк Ю.Д., Петров П.К. Дене шынықтыру және спорттағы ғылыми-әдістемелік қызмет негіздері. — М.: Академия, 2000.
3. Матвеев Л.П. Дене шынықтыру теориясы мен әдістемесі. — М.: ФиС, 2002
4. Холодов Ж.К., Кузнецов В.С. Дене тәрбиесі және спорт теориясы мен әдістемесі. — М.: Академия, 2003.

УДК 657.67/4577

СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНТРОЛЛИНГ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҰЙЫМ ШЫҒЫНДАРЫ БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ӘДІСТЕМЕСІ

Зиябек Қ. М. — магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается методология управленческого учета расходов организации в системе стратегического контроллинга.

This article examines the methodology of management accounting of the organization's expenses in the system of strategic controlling.

Контроллинг - бұл басқару теориясы мен практикасындағы жаңа құрал, бұл бюджеттеу, басқару есебі, экономикалық талдау және басқару элементтерін біріктіреді.

Контроллинг менеджменттің (менеджменттің) негізгі функцияларын іске асырудың әдіснамалық-аспаптық негізін ұсынады: жоспарлау, ұйымдастыру, көшбасшылық, уәждеме және бақылау, сонымен қатар жедел жағдай жасау үшін ұйым ішіндегі жағдайды адекватты түсіну үшін көмекші құрал ретінде қызмет етеді және стратегиялық басқару шешімдері [1].

Басқарушылар мен менеджерлердің ақпараттық қажеттіліктері мен сұраныстарын есепке алу келесі себептерге байланысты толығымен қанағаттандыра алмайды:

Қаржылық есептіліктің мақалалары мен нысандарының экономикалық мазмұнын, олардың өзара байланысын түсінудің қиындығы (күрделілігі көбіне заңның тым қатаң талаптарынан туындайды);

Бухгалтерлік есептің ретроспективті сипаты;

Баламалы әрекеттерді қосу және бағалау қажеттілігі (модельдеу және болжау);

Басқару деңгейіне байланысты әр түрлі қорыту деңгейімен ақпарат құру қажеттілігі;

Экономикалық қызметтің нәтижелерін бақылау емес, жедел ақпараттың маңыздылығын арттыру.

Тағы бір жанама себепті біздің бухгалтерлік есептің батыстықпен сәйкес келмеуі деп атауға болады (менеджерлерге көбірек көңіл бөледі) - бұл бағытта мемлекет қанша күш салса да.

Дегенмен, әр түрлі әдебиеттерде қаржылық есептілікті басқару және қаржылық талдау үшін ақпараттық база ретінде пайдалану ұсынылады.

«Бухгалтерлік есеп беру - бұл бухгалтерлік есеп мәліметтеріне сәйкес құрылған экономикалық ақпарат жүйесі және ол жұмыс істеп тұрған экономикалық субъектінің нарықтық жағдайына нақты баға алуға мүмкіндік беретін, сонымен қатар белгілі бір дәрежеде басқару шешімдері мен олардың нәтижелерін модельдеуге мүмкіндік беретін аналитикалық құрал болып табылады. ұйымның дамуында шешуші рөл атқара алатын қызмет салалары».

Баланс деректері негізінде ұйымның қаржылық жағдайының көрсеткіштерін талдау және бағалау жүргізіліп, оның даму тенденциялары анықталады. Баланс көрсеткіштерін талдау үшін жалпы қабылданған әдістемелер қолданылады:

Балансты оқу;

Тігінен талдау;

Көлденең талдау;

Трендті талдау;

Қаржылық көрсеткіштерді есептеу.

Көлденең және трендтік талдауларды бір-бірімен біріктіруге болады. Мұндай талдауды тек бастапқы индикаторлар бойынша ғана емес, сонымен бірге жинақталған көрсеткіштер бойынша да жүргізуге болады, яғни. біртекті негізде топтастырылған [2].

Бұл мақала бухгалтерлік баланстан басқару балансын өзгерту әдістері мен механизмдерін ашуға арналмаған. Бұл әдістің негізгі кемшіліктері жоғарыда қарастырылды.

Бухгалтерлік ұйым ЖБ ұйымдастыруға көмектесе ала ма, жоқ па, соны жақсы ойластырайық. Өте кең көлемді әдебиеттерде (сонымен қатар іс жүзінде) бухгалтерлік есеп пен басқарушылық есеп арасындағы өзара әрекетті ұйымдастырудың екі шекті тәсілі бар.

Бір тәсіл басқару және есеп регистрлері бірыңғай интеграцияланған ұйым жүйесінде жүргізілетіндігін болжайды. Бұл жағдайда бухгалтерлік жүйенің сәйкестігі бухгалтерлік ақпаратты көрсету принциптерінің бірлігін, есеп регистрлері мен ішкі есептіліктің өзара байланысын, қажет болған жағдайда бақылау деректерін қаржылық есеп пен есептіліктің көрсеткіштерімен үйлестіруді, қаржылық және басқарушылық есеп бойынша бірыңғай есеп саясаты [3].

Біріктірілген есеп жүйесінде қаржылық есеп басқару шешімдерін қалыптастырудың баламалы ақпараттық базасы болып қайта құрылды.

Басқару жүйесін құрудың тағы бір нұсқасы қаржылық және басқарушылық есеп тәуелсіз деп бөлінген кезде автономды деп аталады және олардың әрқайсысы жабық ішкі жүйе болып табылады. Осыны ескере отырып, ұйымдарда арнайы қызмет құрылады (немесе бақылауды жүргізуге жауапты адам тағайындалады). Бухгалтерлік есептің функциялары қаржылық-шаруашылық қызметті көрсетумен ғана шектеледі, ал ішкі есеп одан жасырын болуы керек. Ең дұрысы, бухгалтерлік есеп фирманың не істеп жатқанын мүлдем білмеуі керек.

Мұндай жағдайларда жиі кездесетіндей, ақиқат шектен тыс көзқарастар арасында жатыр. Әрине, бір жағынан, басқарушылық ақпарат бухгалтерлік топтастырумен салыстырғанда әр түрлі аналитикалық элементтерді қажет етеді (мысалы, бухгалтерлік есеп үшін номенклатура тауарларға, материалдарға, түйіндерге және ртг-ге бөлінеді, ал басқарушылық есепте бұлар болуы мүмкін атқаратын функцияларына, салыстырмалы маңыздылығына, басқару категориясына және ртг) сәйкес топтар.

Сонымен қатар, бухгалтерлік есеп, ереже бойынша, нақты бухгалтерлік есеп жүргізеді, ал басқарушылық есеп кезінде қабылданған шешімдердің талап етілетін сапасын қамтамасыз ететіндей болуы керек (мысалы, бухгалтерлік есеп әр бірліктің жағдайында негізгі құралдарды есепке алады, ол үшін түгендеу картасы әрбір ОЖ үшін жасалады). Осы мағынада шығындар мен шығындарды басқаруға арналған сенімді жүйеленген ақпарат құру мақсатында контроллерлердің жеке есеп регистрлері болуы керек.

Екінші жағынан, басқарудың автономды жүйесін құру қызметті құруға қосымша шығындарға әкеледі, бұл кейбір жағдайларда жай қаржылық есептің міндеттерін қайталайды.

Менің ойымша, жауапкершілікті басқару орталықтары үшін алғашқы мәліметтерді дайындау үшін бухгалтерлік есеп қызметін пайдалану орынды сияқты. Неліктен? Өйткені бұл қызмет ақпараттық қолдаудың ең ұйымдастырылған (оның ішінде әдістемелік) бөлігі болып табылады. Бұл ұйымның мүлкі мен ресурстарының нақты қол жетімділігі мен пайдаланылуы, бизнес-процестер мен қызмет түрлері, қарыздық міндеттемелер, есеп айырысулар мен талап қоюлар және тағы басқалар туралы құжатталған және жүйеленген экономикалық ақпарат жеткізушісі.

Бастапқы құжаттаманың қажетті және жеткілікті жиынтығын, оны ұсынудың жиілігін және құрылымдық бөлімшелердің үйлесімді өзара әрекетін қамтамасыз ету және өзгеріп отыратын жағдайларға уақытылы басшылықтың реакциясын әзірлеу үшін егжей-тегжей дәрежесін анықтау бақылауды әзірлеу кезеңінде анықталуы керек. әрбір нақты кәсіпорын, содан кейін компьютерлік есеп жүйесінде жүзеге асырылады.

Қорытынды топтастырудың және басқарушылық талдаудың функциялары компанияның топ-менеджерлеріне жүктелуі мүмкін. Содан кейін менеджердің немесе акционерлердің мүдделерін қозғайтын құпия ақпаратты әр

есепшіге жария етпеу мүмкін болады - бұл нақты есепшінің кәсіби қызметінен алынған кірісті барынша арттыру.

Қазіргі кезде дамыған нарықтық экономикасы бар елдерде бухгалтерлік есепті қаржылық және басқарушылық деп бөлу бар.

Өмірде бізді әртүрлі ұйымдар мен қызметтер қоршап тұр. Ірі өндірушілер, дүкендер, қызмет көрсету саласы, ауылшаруашылық ұйымдары, қоғамдық және мемлекеттік ұйымдар бізге әртүрлі тауарлар мен қызметтерді ұсынады. Бұл ұйымдардың екі сипаттамасы бар:

1. Әрбір ұйымның өзіне тән нақты мақсаттар жиынтығы болады. Мысалы, сату ұйымының мақсаты пайда табу және тұтынушыларға қызмет көрсету болуы мүмкін. Аудандық медициналық мекеменің мақсаты - аудан тұрғындарына минималды шығындармен медициналық қызмет көрсету,

2. Жоспарланған перделерді орындау үшін қызметтер мен ұйымдардың басшылығына ақпарат қажет. Бұл ақпарат өндірістік, қаржылық, құқықтық мәселелерді, сонымен қатар маркетингке, экологиялық мәселелерге қатысты мәселелерді қамтиды. Бір сөзбен айтқанда, ұйым қаншалықты кең болса, мамандарға сонша ақпарат қажет.

Ұйымдардың мақсаттары өте алуан түрлі. Көбінесе олар пайданың өсуімен, өндіріс көлемінің ұлғаюымен, айналым шығындарының минимизациясымен, қаржылық тәуелсіздікке қол жеткізумен, өнім өндіруде немесе қызмет көрсетумен жетекші орынға қол жеткізумен, қызметті қайта құрылымдаумен және әртараптандырумен, өнімнің сапасын жоғарылатумен байланысты [4].

Ұйымның қандай мақсаттары болмасын, қызметкерлердің міндеті - олардың орындалуын қамтамасыз ету. Бұған қол жеткізген бөлімшелер басшылары келесі негізгі функцияларды орындайды: шешім қабылдау, жоспарлау, жедел басқару, жоспарланған іс-шаралардың орындалуын бақылау.

Осы басқарудың барлық функциялары ақпаратты қажет етеді. Бұл әр түрлі көздерден, соның ішінде экономистерден, қаржылық талдаушылардан, маркетинг персоналынан, бухгалтерлерден және басқарушы есепшілерден алынған.

Сонымен контроллинг - бұл бизнес әлемінде мансапқа ұмтылатын кез-келген адам үшін маңызды бағыт. Кәсіптің кез келген түрінде қаржылық және адами ресурстарды басқару қажет, және бұл үшін қажетті механизмді басқарушылық есеп жүргізу қажет.

Контроллинг ұйым менеджментін басқару процесінде және шешім қабылдау процесінде қажетті ақпаратпен қамтамасыз етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием / О.А. Дедов. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2016.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем –М.: Финансы и статистика, 2013-256с.
3. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов.-М: Финансы и статистика, 2014-272с.
4. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: учебное пособие.-М.: Экзамен, 2014-544с.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ

Иманкулова Р.Г. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада өндірістік кәсіпорындағы персоналды басқару ерекшеліктері қарастырылған.

The article discusses the features of Personnel Management at the production enterprise.

человеческими ресурсами, направленный на достижение целей компании или предприятия путем использования труда, опыта и таланта этих людей с учетом их удовлетворенности трудом.

Современный подход к определению фокусируется на вкладе довольных сотрудников в достижение корпоративных целей, таких как лояльность клиентов, экономия затрат и прибыльность. Это связано с пересмотром понятия "управление персоналом" в последнее десятилетие XX века. Конфликтные отношения между работодателями и работниками, в которых преобладала жесткая регламентация процедур взаимодействия с работниками в рабочей среде организации, сменялись атмосферой сотрудничества, имеющей следующие особенности:

- о сотрудничестве в малых рабочих группах;
- ориентирована на удовлетворение потребностей клиента ;
- о большое внимание уделяется бизнес-целям и привлечению сотрудников для достижения этих целей;
- о объединение иерархических организационных структур и возложение ответственности на руководителей рабочих групп.

По смыслу понятие "человеческие ресурсы" тесно связано и связано с такими понятиями, как "кадровый потенциал", "трудовой потенциал", "интеллектуальный потенциал", исключая каждый из них по отдельности.

При этом анализ содержания вакансий данной категории — менеджер/менеджер/консультант/специалист — показывает, что принципиальной разницы между "персоналом" и "кадровыми" специалистами нет.

В современном подходе управление персоналом включает в себя:

- планирование потребности в квалифицированных сотрудниках;
- планирование персонала и подготовка должностных инструкций;
- выбор и формирование группы сотрудников;
- анализ и контроль качества работы;
- разработка программ профессиональной подготовки и повышения квалификации
- аттестация персонала: критерии, методы, оценка;
- мотивация: заработная плата, бонусы, скидки, продвижение.

Исходя из этого, можно выделить следующие различия между понятиями "управление персоналом" и "управление человеческими ресурсами" (табл. 1):

Таблица 1 - Основные отличительные особенности понятий «управление персоналом» и «управление человеческими ресурсами»

Управление персоналом	Управление человеческими ресурсами
○ реактивная, вспомогательная роль ○ сосредоточение внимания на выполнении процедур ○ специальный раздел ○ уделение внимания потребностям и правам сотрудников ○ сотрудники рассматриваются как расходы, которые необходимо контролировать ○ конфликтные ситуации регулируются на уровне топ-менеджера ○ утверждение заработной платы и условий труда осуществляется в ходе коллективных переговоров ○ заработная плата определяется в зависимости от внутренних факторов организации ○ вспомогательная функция для других секций ○ Содействовать изменению ○ постановка коммерческих целей с точки зрения влияния на сотрудников ○ негибкий подход к развитию сотрудников	○ об инициативной, инновационной роли ○ обратите внимание на стратегию ○ деятельность всей группы управления ○ ориентация на потребности сотрудников в рамках бизнес-целей ○ сотрудники рассматриваются как инвестиции, которые необходимо развивать ○ конфликтами занимаются руководители рабочих групп ○ планирование человеческих ресурсов и условий занятости происходит на уровне руководства ○ создание конкурентоспособных условий оплаты труда и занятости для опережения конкурентов ○ вклад в дополнительную стоимость бизнеса ○ мотивации изменения ○ полное обязательство для бизнес-целей ○ гибкий подход к развитию персонала

В современных условиях в мировой практике управления используются различные кадровые технологии, модели управления персоналом, направленные на наиболее полную реализацию Трудового и творческого потенциала с целью достижения общехозяйственных успехов и удовлетворения индивидуальных потребностей работников [1].

В целом современные модели управления персоналом можно разделить на технократические, экономические и современные.

Специалисты и исследователи из развитых стран выделяют следующие модели управления персоналом:

- О управление по целям;
- О управление через мотивацию;
- О управление кадрами;
- О управление на основе представительства;
- О управления;
- менеджмент предпринимательство.



Рисунок 1 - Современные модели управления

Управление через мотивацию основывается на изучении потребностей, интересов, настроений, личных целей работников, а также на возможности интеграции мотивации с производственными требованиями и целями организации. Кадровая политика в рамках данной модели направлена на развитие человеческих ресурсов, укрепление морально-психологического климата, реализацию социальных программ.

Мотивационный менеджмент-создание системы управления на основе мотивационных приоритетов, основанных на выборе эффективной мотивационной модели.

Рамочное управление создает условия для развития инициативы, ответственности и самостоятельности работников, повышает уровень организации и коммуникации в организации, способствует росту удовлетворенности работой и развивает корпоративный стиль управления.

Управление на основе представительства. Более совершенная система управления человеческими ресурсами-управление через представительство, где сотрудникам предоставляется компетентность и ответственность, право самостоятельно принимать решения и осуществлять их.

В основе предпринимательского менеджмента лежит понятие внутреннего предпринимательства, получившее свое название от двух слов: "предпринимательство"- предпринимательство и "внутреннее" - внутреннее. Суть этой концепции заключается в развитии предпринимательской деятельности внутри организации, которая может быть представлена как сообщество предпринимателей, новаторов и разработчиков.

В современной науке и практике управления, как показывает приведенный анализ, идет постоянный процесс совершенствования, обновления и поиска новых подходов, концепций и идей в области управления человеческими ресурсами как основным и стратегическим ресурсом бизнес-организаций. На выбор конкретной модели управления влияет тип бизнеса, корпоративная стратегия и культура, а также организационная среда. Модель, успешно функционирующая в одной организации, может быть абсолютно неэффективной для другой, так как ее невозможно было интегрировать в систему управления организацией [2].

Концепция управления персоналом является теоретико-методологической основой, а также системой практических подходов к формированию механизма управления персоналом в конкретных условиях.

Список использованной литературы

1. Голованов А. И. Производительность труда как фундамент роста экономики России / А. И. Голованов // Вестник Томского государственного университета. - 2016. - № 4 (16). - С. 89-96.
2. Гулин К. А. Трудовой потенциал региона [Текст] / К. А. Гулин, А. А. Шабунова, Е. А. Чекмарева. - Вологда : ИСЭРТ РАН, 2019. - 84 с.

УДК 657.777/567

ПУТИ УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО АНАЛИЗ

Избасар Б. А. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада айналым құралдарының айналымдығын талдау және оны жеделдету жолдары мәселелеріне арналған.

This article focuses on the analysis of working capital turnover and ways to accelerate it.

Каждая компания должна иметь определенную сумму денег в начале своей деятельности.оборотный капитал предприятий предназначен для обеспечения их непрерывного движения на всех этапах их оборота в целях удовлетворения потребности производства в денежных и материальных ресурсах, для обеспечения своевременности и полноты расчетов, для повышения эффективности использования оборотных средств.

Проблема эффективного управления предприятиями включает эффективное использование их денежных средств, особенно оборотных средств. Наличие на предприятии достаточных оборотных средств является обязательным условием его нормальной работы в условиях рыночной экономики.

Оборотный капитал - одна из составляющих собственности предприятия. Состояние и эффективность их использования - одно из главных условий успешной работы предприятия. Развитие рыночных отношений определяет новые условия для их организации. Высокая инфляция, платежные и другие кризисы вынуждают компании менять политику в отношении оборотных

средств, искать новые источники пополнения и изучать проблемы их эффективности [1].

Важно уметь правильно управлять оборотными средствами, разрабатывать и реализовывать меры по снижению материальных затрат и ускорению оборачиваемости оборотных средств. Ускорение оборачиваемости оборотных средств приводит к их оттоку, что дает ряд положительных результатов.

Какие показатели следует сравнивать для эффективного анализа

Оборачиваемость оборотных средств рассчитывается не реже одного раза в квартал и сравнивается с динамикой. Также имеет смысл сравнить товарооборот аналогичных предприятий, например, в разных торговых точках одного и того же предприятия. Управление оборотным капиталом компании начинается со сравнения этих показателей в динамике. Если эта информация доступна общественности, было бы лучше сравнить показатели оборота с аналогичными данными от конкурентов.

Для предприятия в целом изменение ассортимента можно использовать как один из способов ускорения оборачиваемости оборотных средств. Для этого рассчитывается коэффициент оборачиваемости по отдельным видам продукции. Полученные коэффициенты сравниваются друг с другом, и на основе этого можно вывести условный средний или минимальный коэффициент. Если для некоторых наименований товаров этот показатель окажется низким, стоит значительно сократить количество товара или отказаться от него вовсе. На промышленных предприятиях прекращается выпуск таких изделий или сокращается их производство [2].

Если эти продукты имеют стратегические преимущества, то можно принять меры и меры для ускорения оборачиваемости оборотных средств. Также желательно увеличивать товарооборот не только по каждому виду продукции, но и по предприятию в целом - чем выше коэффициент оборачиваемости, тем выше рентабельность предприятия. Товарооборот:

Стоимость и виды материалов, используемых в производстве;

Производительность и продолжительность производственного цикла;

Объем производства или объем продаж;

Квалификация сотрудников компании (как в производстве, так и в торговле).

Эффективность использования оборотных средств торговых предприятий зависит, прежде всего, от их способности управлять, улучшать организацию торговли, повышать уровень коммерческих и финансовых показателей. Особое внимание уделяется изучению причин отклонений, выявленных по отдельным видам оборотных средств, и разработке мероприятий по их оптимизации.

Увеличение товарных запасов может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламы, исследования потребителей, других маркетинговых мероприятий, наличия устаревших и малооборотных товаров. Большие остатки денежных средств в кассе и в дороге вызваны неразвитостью розничной торговли, несвоевременной доставкой квитанций в банк,

неиспользованными денежными средствами и нарушениями кассовой дисциплины. Минимальная сумма денежных средств должна храниться на банковских счетах, а все их свободные остатки должны быть переведены на досрочное погашение полученных кредитов, вложенных в ценные бумаги и кредитов юридическим и физическим лицам.

В случае перерасхода средств специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его компенсации и предотвращению. Избыточные запасы являются результатом наличия или поступления излишков и ненужных материалов, сырья, топлива, малоценных и изношенных предметов и других материальных ценностей. Запасы товаров, материалов, сырья и топлива могут быть сокращены до оптимального уровня за счет оптовых или обменных операций, равномерной и частой доставки. Ритмичное развитие товарооборота розничной торговли способствует восстановлению остатков товаров и денежных средств на кассе и в пути. Уменьшить отходы порожних контейнеров можно за счет своевременного возврата контейнеров поставщикам, ускорения доставки контейнеров в инкассаторские компании, организации централизованного вывоза контейнеров [3].

Улучшая эти компоненты и настройки, вы можете ускорить оборот и повысить критически важную производительность предприятия.

Для более детального анализа структуры всей задолженности, целесообразно рассмотреть соотношение дебиторской и кредиторской задолженности, представленный в таблице 1.

На лицо превышение кредиторской задолженности над дебиторской в сумме 17708,4 тыс. тенге или почти в 14 раз. То есть, если все дебиторы погасят свои обязательства, то ТОО «Жана Курылыс-2005» сможет погасить лишь 1/14 часть обязательств перед кредиторами. Но в то же время превышение кредиторской задолженности над дебиторской даёт предприятию возможность использовать эти средства, как привлечённые источники.

К концу периода увеличилась статья «Обеспеченные кредиты», которая к концу отчетного периода стала равна 99086,9 тыс.тенге. Данная направленность увеличения долгосрочных обязательств, даже при возросшей стоимости собственного капитала и при снижении текущих обязательств в сумме 29 492,5 тыс. тенге, нужно назвать негативной, так как валюта баланса на конец рассматриваемого года увеличилась на 12 631,6 тыс. тенге, что составляет 111,1% по отношению к началу отчетного периода.

Одно из самых «больных» статей в ТОО «Жана Курылыс-2005» является «Непокрытый убыток прошлых лет» в сумме 4450,2 тыс. тенге, что свидетельствует о плохом финансовом состоянии предприятия. В отчетном периоде также образовался убыток, сразу свидетельствующий о крайне неудовлетворительной работе предприятия в отчётном периоде и сложившимся в результате этого плохом финансовом положении [4].

Таблица 1- Сравнительный анализ дебиторской и кредиторской задолженности на конец года

Расчёты	Дебиторская задолженность		Кредиторская задолженность		Превышение задолженности			
					Дебиторской		Кредиторской	
	2018	2019	2018	2019	2018	2019	2018	2019
1.С покупателями или поставщиками за товары и услуги	4153,5	984,1	48006,4	12625,3			43852,9	11641,2
2. По авансам	34,5	34,5	-	-	34,5	34,5		
3. С бюджетом			170,3	1189,6			170,3	1189,6
4. По оплате труда			376,3	4696,7			376,3	4696,7
5. Задолженность должностных лиц	157,2	135,8			157,2	135,8		
6. С прочими	15320	197,7	-	548,9	15320			351,2
Итого	19665,2	1352,1	48553	19060,5			28887,8	17708,4

Рациональное использование оборотных средств играет важную роль в системе мер, направленных на повышение эффективности предприятия и укрепление его финансового положения. Проблема улучшения использования оборотных средств стала особенно актуальной в условиях рыночных отношений.

Интересы предприятий требуют полной ответственности за результаты своей производственной и финансовой деятельности. Поскольку финансовое состояние предприятий напрямую зависит от состояния оборотных средств и предусматривает согласование затрат с результатами хозяйственной деятельности и возмещение затрат за счет собственных средств, предприятия заинтересованы в рациональной организации оборотных средств - минимум возможный экономический результат.

Эффективность использования оборотных средств характеризуется системой экономических показателей, в первую очередь оборачиваемости оборотных средств. Эффективность использования оборотных средств зависит от множества факторов, которые можно разделить на внешние, на которые условно могут влиять интересы предприятия, и внутренние, на которые может и должно активно влиять предприятие. Ускорение оборотных средств позволяет высвободить значительную сумму, тем самым увеличить производство без дополнительных финансовых ресурсов и использовать высвободившиеся средства в соответствии с потребностями предприятия.

Список использованной литературы

1. Артеменко В.Г., Беллендир Н.В. Финансовый анализ. - М.: Финансы и статистика, 2014г.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. и др. Экономический анализ: ситуации, тесты, примеры, задачи, выбор оптимальных решений, финансовое прогнозирование: Учебн. Пособие.- М.: Финансы и статистика, 2015.
3. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
4. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2010 г.

УДК 657.777/567

ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ

Ілес А. М. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада ұйымды стратегиялық басқару жүйесінде қаржылық контроллингті ұйымдастыру мәселелеріне арналған.

This article is devoted to the organization of financial controlling in the system of strategic management of the organization.

Контроль - важная часть системы управления эффективностью, методологии, обеспечивающей принятие и выполнение решений. Это обширная тема, которую сложно резюмировать в небольшой статье, поэтому мы предлагаем вашему вниманию основные идеи о роли и содержании контроллинга на предприятии, организации и управлении финансовым контролем, его особенностях. финансовый контроль производственного предприятия [1].

Менеджмент (управление) - система и процесс управления внутри организации для оптимизации результатов (рисунок 1).

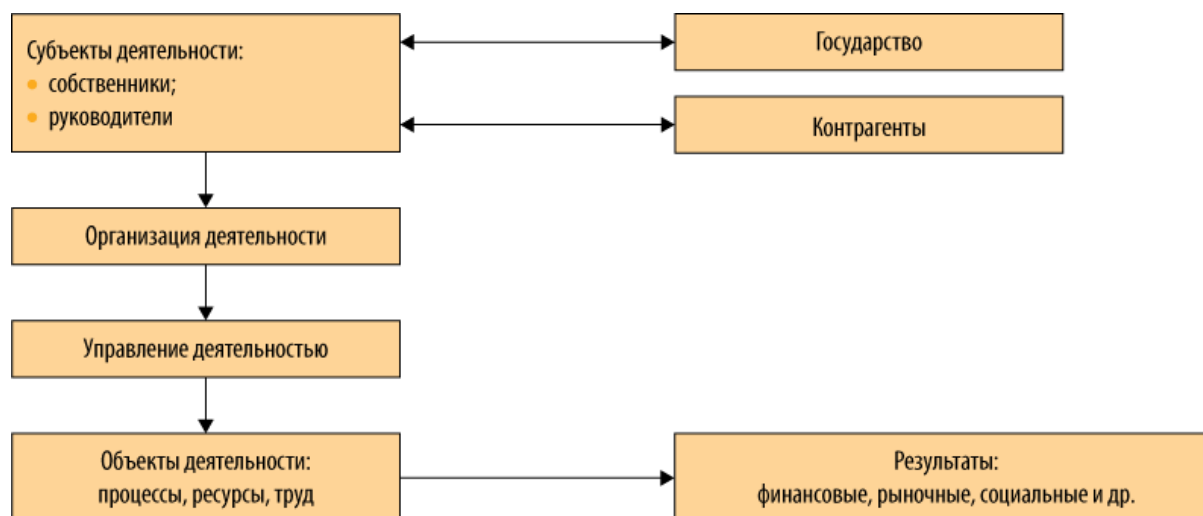


Рисунок 1 - Организация и управление в деятельности предприятия

Финансовый контроль является частью функции финансового менеджмента.

Финансы - это обобщенный экономический термин, который относится к денежным средствам и другим ресурсам денежной стоимости, рассматриваемым в экономических отношениях, возникающих в результате их создания и движения, распределения и перераспределения, использования и взаиморасчетов между хозяйствующими субъектами, денежного потока, денежного потока, использования денег.

Финансовый менеджмент - это искусство управления финансовыми ресурсами для развития предприятия, а также денежной стоимостью всех ресурсов и деятельности компании.

Финансовые ресурсы - это активы предприятия, которые служат для получения дохода и финансируются за счет обязательств.

Роль финансового менеджмента заключается в обеспечении эффективного и результативного функционирования экономики предприятия на основе структуры и функций финансового менеджмента.

Функции финансов: формирование, распределение, контроль, оценка ресурсов.

Задачи финансового менеджмента:

эффективное формирование необходимого количества финансовых ресурсов, необходимых для реализации планов;

оптимизация рисков и доходности;

увеличение оборачиваемости активов;

сбалансированное распределение средств между процессами, центрами управления;

обеспечение финансовой устойчивости и прибыльности предприятия;

информационно-аналитическая поддержка принятия и реализации решений.

Финансовый контроллинг - это деятельность по управлению финансами, направленная на обеспечение оптимизации эффективности и результативности для максимизации финансовой устойчивости за счет положительных финансовых показателей: доходов, расходов, прибыли, методов, приемов и инструментов контроля [2].

Содержание финансового контроллинга:

участие в методических тренингах по финансовому менеджменту (финансовая стратегия и политика, стандарты, методы, приемы, инструменты);

участие в формировании финансового бюджета в общих и контрольных центрах (отделах);

участие в подготовке решений, предоставление финансовой информации.

Предупреждение негативных последствий решений и действий;

сбор, обработка, предоставление информации о хозяйственной деятельности предприятия при проведении финансовой оценки. Организация и ведение управленческого учета;

контроль за формированием и применением финансовых стратегий и политик, решений вышестоящих органов, исполнением приказов, активами, обязательствами, доходами и расходами, прибылью, финансовыми показателями деятельности в соответствии с планами и бюджетами;

анализ: отклонения от плановых показателей по финансовым результатам, факторам эффективности и результативности, резервам развития;

разработка предложений по улучшению услуг, повышению эффективности.

Состав и объем функций и задач финансового контроля зависят от типа, объема, особенностей конкретного предприятия и ограничиваются пониманием рациональности и эффективности (не должны усложнять деятельность, эффективность; затраты на разработку и внедрение основаны на преимущества полного приложения) [3].

Финансовый контроллинг является неотъемлемой частью экономического контроля и основан на его принципах, методах, приемах, инструментах (описанных выше). Финансовый контроль специализируется на средствах и дополнительных методах.

Финансовый контролер производственного предприятия должен знать и понимать производственные процессы, особенности их производственных этапов, циклы, сырье, комплектующие, особенности финансирования, собственные методы «своевременного» сетевого планирования, уметь оценивать производительность, инвестиции эффективность, производственные показатели, показатели качества продукции, анализ труда и их синтез с финансовыми показателями. Зоной ответственности финансового контролера является сама система финансового контроля.

Система финансового контроля - это не замороженный механизм. Он требует периодического мониторинга и улучшения в связи с изменениями внешней и внутренней среды, чтобы не препятствовать развитию анахронизма предприятия.

Финансовый контроль играет важную роль в системе финансового контроля. Результативность и результативность акции, ее дальнейшее развитие зависит от качества ее организации и практического применения.

Стратегический контроллинг направлен на реализацию долгосрочных программ и стратегий. Его цель - создать четкую систему планирования, которая позволит уверенно управлять компанией, что увеличит выручку [4].

В целом контроллинг отражает комплекс научных, экономических и управленческих дисциплин - менеджмент, стратегическое планирование, кибернетику, экономическую теорию и т.д. В результате профессиональный менеджер, на который возложена контрольная функция, или команда из нескольких специалистов может решать производственные, экономические и кадровые вопросы с учетом разнообразия и широкого круга вопросов этой деятельности.

Поэтому наличие налаженной системы управления на предприятии позволяет решать проблемы и часто прогнозировать, что в свою очередь

приводит к своевременному устранению и сокращению различных затрат и значительных финансовых затрат.

Список использованной литературы

1. Бородулин А.Н. Контроллинг. Федеральное агенство по образованию, Твер. Гос. Техн. Университет. Терь, ТГТУ, 2017.
2. Методические указания к стандартам бухгалтерского учета / Министерство финансов Республики Казахстан Департамент методологии бухгалтерского учета и аудита. - Астана, 2015.
3. Бабаев Ю.А., Петров А.М. Теория бухгалтерского учета. – М.: Проспект, 2014. – 240 с.
4. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2010 г.

УДК 334.72

УПРАВЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ В НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЯХ

Кадиров О.Ж. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада шағын компанияларда венчурлық жобаларды басқару құралдары қарастырылған.

The article discusses venture project management tools in small companies.

В статье рассматриваются вопросы и возможности развития механизмов венчурного финансирования инноваций в Казахстане. Установлено, что разработка и реализация долгосрочной научно обоснованной инновационной политики и эффективного финансового механизма ее реализации не могут осуществляться без надлежащего формирования механизмов венчурного финансирования инноваций. Выявлены ключевые проблемы, препятствующие надлежащему развитию венчурного финансирования инноваций в Казахстане. Мировой опыт показывает, что устойчивый экономический рост может быть достигнут только на инновационной основе при активном использовании современных научно-технических достижений. Только в этом случае реализуются качественный рост, ресурсосбережение, эффективность производства, возможность выпускать конкурентоспособную продукцию на внутреннем и мировом рынках[1-2].

В связи с этим особую актуальность приобретает проблема создания целостного финансового механизма реализации приоритетов инновационной политики Казахстана. Без надежной финансовой базы, стабильных источников и эффективных финансовых стимулов инновационные проекты и программы остаются на уровне "бумажных проектов". В целом в современном Казахстане до сих пор нет инновационной стратегии и тактики, не говоря уже о финансовой стороне инновационной политики. Настало время разработать и реализовать долгосрочную научно обоснованную инновационную политику и эффективный финансовый механизм ее реализации. В настоящее время приоритетной задачей экономического развития Казахстана является создание

эффективной инновационной системы и увеличение предложения отечественной инновационной продукции на мировой рынок [3-5]. Опыт развитых стран показал, что необходимым компонентом национальной инновационной системы является венчурное инвестирование - механизм финансирования проектов на ранней стадии развития за счет прямых инвестиций в малые инновационные предприятия.

Венчурный капитал в Казахстане начал свое развитие в 2013 году и в 2015 году получил государственную поддержку с момента утверждения программы развития национальной инновационной системы, действующей в рамках стратегии индустриально - инновационного развития Республики Казахстан на 2014-2015 годы.

Правительство Республики Казахстан своим постановлением в 2014 году создало один из институтов инновационного развития - АО "Национальный инновационный фонд" (НИФ) со 100% участием государства, основной задачей которого была реализация инновационной политики на принципах партнерства с частным капиталом. Одним из направлений деятельности НИФ стало создание и развитие венчурной инфраструктуры в Казахстане. За короткий срок НИФ создал 5 казахстанских венчурных фондов с 49% миноритарным участием, несколькими финансовыми компаниями и группами Республики Казахстан [6].

Исходя из информации из открытых источников, общий заявленный капитал по 5 фондам составил 110 млн долларов США, в 2017 году этот показатель вырос до 130 млн долларов США, а количество фондов достигло 6. Стоит отметить, что некоторые частные АИФРИ делали и делают рискованные инвестиции в проекты. То есть через НИФ государство проводит политику в области развития венчурного рынка, но рейтинг показывает, что реализация государственной политики достаточно слаба.

С 2015 по 2019 годы казахстанскими венчурными фондами профинансировано 15 проектов в различных отраслях промышленности, из них 8 проектов на сегодняшний день завершены. В 2019-2020 годах начато финансирование 3 проектов, а фактический капитал, сформированный по всем фондам на 2021 год, составил около 25 миллионов долларов США [6].

Таким образом, можно отметить, что практический опыт развития венчурной инфраструктуры в части создания венчурных фондов с государственным участием в Казахстане был практически успешным. Доход-заккрытие двух венчурных фондов с прибылью 58,8 млн тенге для НИФ. Однако если более детально рассмотреть теоретически и с учетом опыта зарубежных стран, то можно сказать, что накопленный опыт-это не развитие и формирование венчурной индустрии в республике, а развитие прямых инвестиций. Здесь необходимо понять причину, по которой следует двигаться в сторону прямых инвестиций. Во-первых, в современных условиях средний бизнес не готов к 5-7-летним рискованным инвестициям, во-вторых, наличие более или менее значительного числа проектов для венчурного капитала, в-третьих,

небольшое количество специалистов, имеющих / имевших успешный опыт в создании, реализации и продажах стартап-проектов.

Рассмотрим подробнее деятельность созданных казахстанских венчурных фондов [6].

Компании не характеризуются высокими затратами на научные исследования и разработки (НИОКР), не имеют преимущественного количества нематериальных активов и т.д. Таким образом, казахстанские венчурные фонды нельзя рассматривать как источник венчурных инвестиций для технологического бизнеса по следующим причинам.

Во-первых, казахстанские венчурные фонды поддерживают проекты не на начальном этапе, а на этапе состоявшегося развития.

Во-вторых, на практике во многих фондах портфель проектов состоит из "собственных проектов", что является причиной небольшого количества финансируемых проектов.

Однако по тем же причинам возникают проблемы, связанные с созданием и функционированием венчурного капитала, то есть проблемы здесь должны рассматриваться вместе с развитием всей инновационной инфраструктуры.

Рассмотрим основные проблемы развития венчурного финансирования в стране:

1. недостаточное количество малых инновационных предприятий и, соответственно, недостаточное количество бизнес-предложений, отвечающих основным критериям венчурных инвесторов.

Проблема отсутствия проектов имеет следующий характер: в республике существуют только отдельные проекты, пригодные для венчурного инвестирования, современный венчурный капитал не готов финансировать эти проекты. Эта проблема закономерна по ряду причин, прежде всего потому, что после распада СССР и перехода к рыночной экономике бизнес и наука не нашли никаких точек соприкосновения, НИОКР изолировались от промышленности и для устранения разрыва между промышленностью и наукой необходимо было провести эффективные структурные реформы [7].

На самом деле при достаточно высоком человеческом капитале и высокоразвитых научно-исследовательских институтах валовые внутренние расходы Казахстана на НИОКР невелики, то есть этот показатель составляет менее 0,5 процента. Что уж говорить о разрыве между НИОКР и промышленностью, ведь именно из НИОКР формируется поток проектов, пригодных для венчурного капитала;

1. отсутствие квалифицированных кадров со стороны венчурных фондов, в частности, отсутствие мотивации, а также недостаточная подготовка руководства компании-заявителя;

2. отсутствие значительных казахстанских источников венчурного капитала;

3. отсутствие спроса на инновации из-за отсутствия конкуренции между промышленными предприятиями, наличия крупных монополистов во многих отраслях экономики;

4. низкий уровень коммерциализации результатов научных исследований и разработок;

5. отсутствие прямых стимулов в качестве венчурной деятельности в налоговом кодексе Республики Казахстан;

6. недостаточно развита инновационная инфраструктура, способная обеспечить плодотворный симбиоз венчурного капитала с малым и средним инновационным бизнесом;

7. отсутствие стимулов для потребителей высокотехнологичной продукции;

8. отсутствие налоговых льгот для реального сектора экономики, использующего объекты интеллектуальной собственности и результаты научно-технической деятельности;

9. недостаточность инструментов финансирования институтов инновационного развития;

10. отсутствует система информационного обеспечения инновационного рынка, а также система информационного обмена между разработчиками и потенциальными инвесторами.

11. сеть современных инновационных структур (венчурные фонды, технопарки (бизнес-инкубаторы), конструкторские бюро, Центры инновационного развития и др.) развивается очень медленно.

В целом все вышесказанное, на наш взгляд, позволяет сделать достаточно обоснованный вывод о наличии необходимых и достаточных предпосылок для внедрения современных технологий венчурного инвестирования в Казахстане. При этом, по мнению некоторых исследователей, речь идет не только о реализации каких-то пилотных проектов по созданию частных венчурных фондов. Этот этап, на наш взгляд, подходит к концу. Во-первых, необходимо стратегически сосредоточиться на создании кластеров венчурных фондов, а затем на создании национальной системы венчурного инвестирования.

Список использованной литературы

1. Послание Главы государства Нурсултана Назарбаева народу Казахстана от 17.01.2014г. "Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее". - Астана, 2014.
2. Назарбаев Н.А. "Новое десятилетие - новый экономический подъем - новые возможности Казахстана" Послание главы государства от 29 января 2020
3. Алпысбаев С.А. Механизм управления инновационной деятельности //КЭУ Хабаршысы, 2016, № 1, - с. 124-127.
4. Таубаев А.А. Формирование и развитие наукоемкого сектора в Казахстане. - /Монография. - Караганды: ТОО "Санат-Полиграфия", 2017. - 216 с.
5. Альжанова Ф.Г. Рынок технологий в условиях глобализации: институты и механизмы развития в Казахстане. Алматы, 2017.
6. Отчет по выработке предложений по стимулированию инноваций и технологий, в том числе по вопросам венчурного финансирования инновационных проектов в рамках совершенствования действующего законодательства Республики Казахстан. - / http://www.natd.gov.kz/our_activities/analytics
7. Нижегородцев Р.М., Никитенко С.М. Эффективные механизмы модернизации и инновационного развития экономики. - Кемерово: Сибирская издательская группа, 2020. - 311 с.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ

Камбарова А.Е. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада интернет-технологияларды пайдалана отырып, компаниялардың маркетингтік қызметін жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the marketing activities of companies using internet technologies.

В статье рассматриваются проблемы развития Интернет-маркетинга, факторы развития интернет-маркетинга в отечественной и зарубежной практике. Интернет предлагает множество возможностей, которые можно успешно использовать в маркетинговой деятельности. В последние годы использование интернета как инструмента маркетинга стало основой для разработки новых подходов к организации маркетинговой деятельности. Реализация Бизнес-процессов и маркетинговых стратегий сочетается с применением информационных технологий. Масштабы и темпы развития Интернет-маркетинга определяются различными факторами, существенно сдерживающими использование Интернета в коммерческой деятельности отечественных предприятий. Кроме того, постепенно распространяется использование инструментов интернет-маркетинга, повышающих эффективность взаимодействия с потребителями, развитие клиентоориентированного подхода и создание конкурентных преимуществ для предприятий.

Исследование развития интернет-маркетинга в последние десятилетия показывает, что в зарубежной и отечественной практике сохраняется интерес к данной сфере деятельности предприятий.

С одной стороны, это связано с изучением влияния предприятий и организаций при использовании определенных инструментов Интернет-маркетинга, а также с изучением новых направлений маркетинговой деятельности в интернет-среде. Маркетинг по-прежнему нацелен на достижение максимального эффекта от коммерческих операций и предлагает множество инструментов, которые можно успешно использовать в деятельности Интернет-маркетинга. Использование интернета Как клиентоориентированного инструмента в последние годы стало основой для разработки новых подходов к организации маркетинговой деятельности, сочетающих использование информационных технологий и маркетинговых стратегий при реализации бизнес-процессов [1, с. 25]. С другой стороны, анализ публикаций позволяет отметить постоянное появление на предприятиях новых инструментов интернет-маркетинга, которые находят разный отклик. Если в целом, по данным Комитета по статистике Министерства национальной

экономики Республики Казахстан, в 2015 году количество действующих предприятий и организаций составило 221655 единиц. При этом количество предприятий, использующих интернет, в 2020 году составило 52 630 единиц. За период с 2011 по 2020 годы количество предприятий, использующих интернет, увеличилось с 2843 единиц ежегодно (т. е. менее 1%) до более 50% в 2020 году [2]. Малый и средний бизнес, особенно в сфере услуг, имеет тенденцию использовать инструменты интернет-маркетинга, создания веб-сайтов, информирования потребителей о товарах, но эта услуга может иметь различную эффективность. В связи с этим важно изучить деятельность по применению современных маркетинговых инструментов, в частности интернет-маркетинга, не только на крупных предприятиях, но и на малых и средних предприятиях. В большинстве случаев использование Интернета направлено на расширение возможностей для развития деловых связей в бизнес-среде, создания системы взаимоотношений с потребителями и получения и укрепления конкурентных преимуществ в результате разработки программ лояльности потребителей.

Факторы, определяющие развитие интернет - маркетинга в современных условиях.

В последние годы в зарубежной и отечественной практике наблюдаются значительные изменения в развитии маркетинга под влиянием новых технологий, расширения информационных потоков, развития цепочки сбыта товаров и услуг на внутреннем и внешнем рынках. В целом формирование интернет-маркетинга как практики использования интернет-маркетинга затрагивает все традиционные элементы маркетингового комплекса (Цена, Товар, место продажи, продвижение). Также очень важно постоянно реагировать на поступающие комментарии, предоставлять интересующую информацию, полезную информацию, которая требует достаточных ресурсов [3, с. 16]. Помимо поисковой оптимизации, большое значение имеет содержание ресурсов, а также их постоянное обновление.

Распространение интернет-маркетинга идет быстрыми темпами. К этапам развития интернет-маркетинга можно отнести такие характеристики, как создание сайтов компаний, поисковая оптимизация и включение баннерной рекламы, развитие активности в социальных сетях, развитие контекстной рекламы [4]. В этой связи можно отметить развитие новых видов услуг и создание специализированных агентств, поддерживающих предоставление этих услуг клиентам.

В 2020 году Интернетом пользовались 52,6 тыс. предприятий, доля этих предприятий в среднем по Республике составляла 52,4%. В 2020 году количество пользователей интернета среди населения Республики в возрасте 16-78 лет составило 58,1%. По данным Всемирной статистики Интернета, доля населения Казахстана, пользующегося Интернетом, в ноябре 2015 года составила 54,9% [2]. Для сравнения, в России доля пользователей Интернета в общей численности населения в ноябре 2015 года составила 70,5%, в Узбекистане – 43,6%, в Армении – 69,6%, в Кыргызстане – 38,7%. Для ряда

европейских стран с развитой рыночной экономикой характерна более высокая распространенность Интернета: в Дании – 93,5%, в Германии – 88,4%, в Финляндии – 93,5%. В странах Восточной Европы доля пользователей интернета среди населения сопоставима с Казахстаном. Очевидно, что это положение повлияет на развитие электронной коммерции, а также на развитие инструментов интернет-маркетинга. Хотя основное направление деятельности интернет-маркетинга остается неизменным, состав маркетингового комплекса постоянно расширяется, добавляются различные инструменты. Потребительские услуги предоставляются информацией как на сайтах компаний, так и на сайтах доставки электронной почты, в блогах, на сайтах профессиональных ассоциаций и сообществ, а также на страницах в социальных сетях [3].

Эффект повышения доступности Интернета в Казахстане можно отметить в расширении спектра и объема услуг, расширяющих возможности компании по использованию инструментов интернет-маркетинга. Кроме того, в последние годы можно отметить изменение направлений доступа в интернет. Если в 2014 году. Основными целями доступа в интернет были общение и поиск информации, но к 2020 году к этим целям добавились закупки услуг по обучению, купля-продажа товаров и услуг [4]. В 2019 году объем розничной торговли через Интернет составил 28 млрд рублей. тенге или 0,5% от общего объема розничной торговли. Основная доля приходится на бытовые электроприборы (27,4% от общего объема розничной торговли через Интернет на сумму 7,7 млрд тенге), компьютеры, периферийное оборудование и программное обеспечение (23,2% и 6,5 млрд тенге), косметику и туалетные принадлежности (10,5% и 2,9 млрд тенге) [2]. Оборот оптовой электронной торговли составил 53 млрд тенге или 0,4% от общего объема оптовой торговли. Наибольший удельный вес по способам доставки товаров занимают сами клиенты (59,9% опрошенных), на услуги собственной курьерской службы приходится 26,7%, а на курьерские службы сторонних организаций-17,9%. В формате онлайн-торговли оплата производится в основном наличными. В 2020 году доля наличных платежей составила 71,7%, платежных карт-58,1%, электронных денег-24,5%, через электронные терминалы-38,5%, банковских или почтовых переводов-52,3%.

В 2020 году объем розничной торговли через Интернет составил 41,3 млрд тенге или 0,7% от общего объема розничной торговли. Основная доля приходится на компьютеры, периферийное оборудование и программное обеспечение (31,3% от общего объема розничной торговли через Интернет), одежду (26,1%), обувь и бытовые электроприборы (по 11%) [3].

Развитие интернет-торговли свидетельствует о постепенном завоевании интереса со стороны отечественных потребителей, стремящихся получить преимущества экономии времени, нахождения оптимальной цены или сроков доставки. Основной акцент в этом торговом формате делается на возрастную категорию потребителей, имеющих доступ к мобильному Интернету. Эта тенденция характерна для всех стран, но для развитых стран масштабы

интернет-торговли важнее. Такие же тенденции наблюдаются и в развитии интернет-рекламы на отечественном рынке. Хотя объем интернет – рекламы относительно невелик, темпы роста достаточно высоки по сравнению с рекламой на других носителях: по данным на 2020 год, рост рекламы на телевидении составил 3,3%, в прессе - 18,7%, на радио- 16,7% [3]. Согласно статистике за 2020 год, среди наиболее значимых сдерживающих факторов были отмечены: отсутствие собственных финансовых ресурсов (28,7%), барьеры со стороны банковской системы (1,0%), сложность доставки товаров (5,6%), усиление конкуренции на внутреннем рынке (4,8%), недостаточная защита персональных данных (3,1%), отсутствие значительной прибыли от продажи товаров в Интернете (11,0%) и другие причины (40,4%) [2].

Интернет-это уникальный инструмент, который широко используется в маркетинговой деятельности в современных условиях, но следует иметь в виду, что в силу своей уникальной природы необходимо выбирать правильные стратегии для того, чтобы получить действительное влияние на коммерческую деятельность. Поэтому в качестве современных трендов эксперты называют Технологии интернет-маркетинга-поисковый маркетинг, блоггинг, PR в блогах, онлайн-видео, подкасты, спонсорство и кросс-брендинг. Кроме того, предприятия часто ориентируются на анализ текущих показателей, что значительно повышает эффективность их усилий в области маркетинга. На основе мониторинга потребительской активности можно регулировать содержание информационных ресурсов и использование элементов интернет-маркетинга.

Список использованной литературы

- 1.Chaffey E-business and e-commerce management: strategy, implementation and practice. Fourth Edition. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://geomart25.files.wordpress.com/2020/05/dave-chaffey-e-business-and-e-commerce-management-strategies-4th-ed-qwerty80.pdf>
- 2.Информационное общество. Данные сайта комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК. Электронный ресурс. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/_wcnav_externalId/homeNumbersInformationSociety71
- 3.The Strategic Marketing Process. How to Structure Your Marketing Activities to Achieve Better Written by Moderandi Inc., creators of the marketing planning and management. Second Edition – 2019. www.MarketingMO.com
- 4.Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс / В.Холмогоров – СПб.: Питер, – 2-е изд. – 272 с.

УДК 657

ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА

Кененбаева З.М., Туребаева Ж.К., Кененбаева Ж.Т.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

*Мақалада мемлекеттік аудит қызметін ұйымдастыру мәселелері қарастырылған.
The article deals with the organization of the state audit service.*

Система государственного аудита является неотъемлемым атрибутом государственной власти. Повышение ее эффективности способствует укреплению финансовой, бюджетной и налоговой дисциплин. Формирование действенной системы государственного аудита путем решения существующих проблем и определения перспективных направлений развития - актуальная задача нашей страны.

Государственный аудит – это целостная и независимая оценка эффективности проверяемых лиц, охватывающая все сферы их деятельности, предоставляющая действенные рекомендации, основанные не только на финансовых вопросах, но и на выявленных недостатках и рекомендациях по управлению рисками.

Государственный аудит - это система внешнего независимого государственного аудита государственных органов по управлению государственными ресурсами (финансовыми, материальными, интеллектуальными).

Целью государственного аудита является разработка рекомендаций по повышению эффективности управления, направленных на улучшение и повышение эффективности использования государственных средств и активов, на основе оценки деятельности государственных органов и квазисубъекты государственного сектора, использующие системы управления рисками в экономике или ее отдельных секторах, анализ эффективности работы государственных органов.

Введение государственного аудита должно означать не отмену существующего государственного финансового контроля, а его согласование с государственным аудитом[1].

В результате надлежащего функционирования системы государственного аудита общественность получает важную информацию о качестве общественной работы, которая напрямую влияет на уровень общественной поддержки действующей власти. Таким образом, состояние общественного аудита в конкретной стране можно оценить по степени демократичности, цивилизованности, прозрачности и эффективности власти.

Государственный аудит и общественный контроль являются необходимыми и дополнительными элементами любой современной системы управления государственными ресурсами. В данном случае понятие «государственный аудит» описывает все, что связано с системой внешнего независимого общественного контроля за деятельностью государственных органов, а понятие «государственный контроль» используется для институтов и процедур, связанных с внутренним самомониторингом государства (прежде всего исполнительной власти).

Государственный аудит проводится специализированными государственными органами, ответственными за внешний аудит деятельности правительства по управлению государственными финансами и другими государственными ресурсами (государственная собственность, природные, интеллектуальные ресурсы и т. д.).

Институт государственного аудита существует практически во всех странах мира и в последние годы развивается особенно активно. Миссией государственного аудита является обеспечение от имени государства и общества независимого объективного публичного контроля деятельности органов власти по управлению вверенными им общественными ресурсами.

В Казахстане институт государственного аудита возник с момента подписания Главой государства 12 ноября 2015 года законов «О государственном аудите и финансовом контроле» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам государственного аудита и финансового контроля», которые были разработаны в реализацию Концепции внедрения государственного аудита в Республике Казахстан с учетом международных стандартов [2].

Основной целью законов является создание комплексной системы государственного аудита с учетом международного опыта и правоприменительной практики системы государственного финансового контроля, действовавшей до момента их подписания.

В целях эффективного выполнения государственным аудитом своих задач, он должен соответствовать минимальному набору следующих параметров:

- особый конституционно-правовой статус в системе органов государственной власти;
- наличие юридических, административных и финансовых гарантий независимости службы;
- установленная законом роль в определении основ фискальной политики государства;
- активная общественная поддержка, основанная на доверии и уважении к высокопрофессиональной, объективной и актуальной работе аудиторов.

Государственный аудит должен не просто выявить какие-либо несоответствия, но также выявить резервы и потенциал для более эффективного использования государственных финансовых ресурсов, управления.

Таким образом, государственный аудит позволяет оценить качество деятельности государственных органов и организаций по управлению финансовыми ресурсами.

В целом государственный аудит включает в себя оценку деятельности государственных органов и субъектов квазигосударственного сектора в развитии экономики или ее отдельных секторов, государственного управления, что позволяет своевременно вырабатывать рекомендации по улучшению управления и использования государственных средств и ресурсы [3].

Функциональный анализ деятельности государственных органов и подведомственных им организаций, оценка эффективности реализации стратегических целей и задач, программных документов для их достижения, качества государственных услуг, а также управление кадровыми, финансовыми, природными и другими ресурсами, меры по оптимизации

процессов, в том числе с использованием современных информационных технологий, окажутся в сфере деятельности государственного аудита.

В соответствии с Законом «О государственном аудите и финансовом контроле» государственный аудит будет подразделяться на аудит эффективности, аудит финансовой отчетности и аудит соответствия, при этом под аудитом эффективности на который будут смещаться акценты при проведении государственного аудита, понимается оценка и анализ деятельности объекта государственного аудита на предмет эффективности, продуктивности и результативности.

В зависимости от субъекта государственный аудит подразделяется на внешний и внутренний аудит. Основной задачей внешнего аудита выступает оценка эффективности использования национальных ресурсов (финансовых, природных, производственных, кадровых, информационных) для обеспечения динамичного роста качества жизненных условий населения и национальной безопасности страны.

Задачей внутреннего аудита будет являться оценка достижения государственным органом и объектом аудита конечных результатов, достоверности финансовой отчетности и управленческой информации, эффективности внутренних процессов организации деятельности государственных органов, качества оказываемых государственных услуг, сохранности активов государства.

Проведение государственного аудита должно осуществляться на основе стандартов, правил, процедур, квалификационных требований и руководящих принципов государственного аудита, соответствующих требованиям международных стандартов.

Разработка и утверждение стандартов и правил проведения внешнего государственного аудита, а также методологическая координация деятельности ревизионных комиссий будут осуществляться Счетным комитетом.

В свою очередь, разработка стандартов и правил проведения внутреннего государственного аудита, а также методологическая координация деятельности СВА будут осуществляться Уполномоченным органом по внутреннему аудиту.

В качестве основных причин необходимости внедрения государственного аудита были указаны:

- во-первых, отсутствие целостности и системности в контрольной деятельности государства, в результате чего отдельные элементы экономической системы проверяются неоднократно, другие же остаются вне контроля;
- во-вторых, неэффективность механизма взаимодействия органов внутреннего и внешнего контроля, в результате чего происходит дублирование их функций;
- в-третьих, отсутствие единой методологии, в частности методологии, позволяющей проводить оценку эффективности объектов контроля [4].

В становлении системы государственного аудита, одним из значимых аспектов является соблюдение принципа гласности. Поскольку государственный аудит, в отличие от финансового контроля, должен быть ориентирован на

собственников государственных активов, роль соблюдения принципа гласности после трансформации финансового контроля в государственный аудит усиливается.

Список использованной литературы

1. Концепция внедрения государственного аудита в Республике Казахстан, утвержденная Указом Президента РК от 3 сентября 2013 года № 634.
2. Закон Республики Казахстан от 12 ноября 2015 года № 392-V «О государственном аудите и финансовом контроле» - <http://online.zakon.kz>
3. Мухаметкарим А. Принятие закона «О государственном аудите и финансовом контроле» - важный этап становления и развития государственного аудита в Казахстане// Аудит. Специальный выпуск, 2015, с. 33
4. Государственный аудит. Учебник под редакцией Джанбурчина К.Е. – Астана, ЕНУ им. Л.Н.Гумилева, 2016 г

УДК 339.138

ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

Куканова Н.Қ. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпкерлік құрылымдардың тұрақты дамуын қамтамасыз етудегі маркетинг технологиялары қарастырылған.

The article discusses marketing technologies in ensuring sustainable development of business structures.

Процесс формирования и развития рыночных отношений в Республике Казахстан сопровождается усилением конкуренции между хозяйствующими субъектами, постоянным изменением внешней и внутренней маркетинговой среды, что требует совершенствования предпринимательской и маркетинговой деятельности по созданию, распределению и потреблению товаров и услуг.

В настоящее время в Казахстане разработана и реализуется индустриально-инновационная политика, поставлены задачи по достижению устойчивого экономического и социального прогресса страны, развитию различных отраслей экономики, ее инфраструктуры, повышению реальных доходов населения, намечены реформы в сферах и сферах управления, науки, образования, здравоохранения и других. Их реализация зависит от развития теории и практики маркетинговой деятельности на всех уровнях иерархии управления рыночной экономикой, что определяет необходимость развития маркетинга в нашей стране.

В Казахстане термин "маркетинг" впервые стал использоваться в начале 90-х годов. В 1992 году в учебных заведениях начал преподаваться курс "Основы маркетинга", а в 1994 году был осуществлен первый выпуск специалистов по маркетингу.

В целях объединения усилий профессиональных маркетологов и специалистов, работающих в сфере маркетинга и формирования маркетинговой

культуры в Казахстане, в 2015 году создано общественное объединение "Казахстанская маркетинговая ассоциация" [1].

В последние годы специалистов по маркетингу стало все больше и больше, а требования к маркетологам растут. Согласно исследованию, проведенному экспертами Казахстанской Ассоциации Маркетинга в 2017 году, в структуре более половины предприятий имеются отделы маркетинга и маркетологов. 36,3% компаний имеют собственную специализированную маркетинговую деятельность, треть компаний (28,6%) имеют специалистов с маркетинговой подготовкой. Более 20% предприятий распределили функции маркетинга между другими службами. Около 11% фирм используют другие формы организации маркетинга на своем предприятии: в большинстве отдельных отделов и маркетинговых служб работают до 5 человек.

В 2017 году впервые в Казахстане создан "Экспертный совет по маркетингу "при" Департаменте малого предпринимательства акимата города Алматы". Все это свидетельствует о растущем интересе предпринимателей, неправительственных и международных организаций, средств массовой информации и общественности к вопросам маркетинга.

В современных условиях роста конкуренции интенсивно проводятся маркетинговые исследования для определения перспектив развития бизнеса. Если в первой половине 90-х годов в Казахстане профессиональные маркетинговые исследования проводили только западные, чаще всего-транснациональные компании, а местным исследовательским фирмам, как правило, доверяли только полевые работы, то сейчас ситуация кардинально изменилась. Экономический рост привел к значительному увеличению потребности местного бизнеса в маркетинговых исследованиях. По некоторым оценкам, оборот рынка маркетинговых исследований за последние 5 лет вырос в 5-6 раз. В Казахстане развита собственная индустрия маркетинговых исследований. Казахстанские компании освоили весь спектр современных методов и технологий исследований.

В 2017 году ведущие исследовательские компании страны объединились в Казахстанскую Ассоциацию профессиональных исследователей общественного мнения и рынка (KAPIOR). В KAPIOR объединены все казахстанские маркетинговые исследовательские компании, имеющие опыт работы на уровне современных профессиональных стандартов и добившиеся международного признания. Это агентство социальных и маркетинговых исследований brief, Центр деловой информации, социальных и маркетинговых исследований BISAM Central Asia, Центр изучения общественного мнения (ЦИОМ), исследовательская группа Центральноазиатского проекта, исследовательская компания Market Consult, CESSI-Казахстанский Институт сравнительных социальных исследований. Следует отметить, что ведущие исследовательские компании Казахстана приобрели собственный имидж, завоевали популярность среди отечественного и зарубежного бизнеса [2].

Соотношение отечественных и зарубежных заказов в общем портфеле научно-исследовательских организаций Казахстана сегодня составляет около 70:30. Это на уровне стран с развитой рыночной экономикой (80:20). При этом

зарубежные заказчики, как правило, взаимодействуют с казахстанскими исследователями без посредников и доверяют им полный цикл проектирования-от разработки инструментария (а иногда и диагностики проблем, подлежащих изучению) до предоставления заказчику аналитических отчетов и рекомендаций.

В связи с насыщением казахстанского рынка различными товарами возросла актуальность позиционирования товаров и товарных знаков. Для определения стоимости товарных знаков с 2020 года будет проводиться ежегодный листинг казахстанских брендов. Листинг казахстанских брендов основан на стоимостной оценке нематериальных активов компании по унифицированной методике VR BV&A (Brand Valuation & Analysis). Например, в листинге 2020 года приняли участие компании из 9 отраслей, общая стоимость 11 брендов составила 0,5 млрд руб., самым дорогим брендом стал Alliance Bank-240 млн. Наиболее прибыльной (по соотношению себестоимости к объему продаж) является компания, предоставляющая образовательные услуги - Бренд "Интеллект". Высоко ценились бренды строительных компаний "Куат" (80,6 млн руб.) и "Цесна" (59,3 млн руб.), минеральная вода "Асем-АЙ" из пищевых продуктов (10,8 млн т), макаронные изделия "Корона" (стоимость бренда-9,1 млн руб.), мука "Цесна" (4,9 млн т).

В казахстанском маркетинге большое внимание уделяется развитию маркетинговых коммуникаций. Рекламный рынок Казахстана развивается относительно быстрыми темпами. так, по данным ИА "Казахстан сегодня", рост рекламного рынка составляет 30-35% ежегодно. Его объем в 2020 году составил 651 млн рублей. это на 37% больше, чем в 2019 году (474 млн руб.). Предпочтительным местом рекламы для рекламодателей является телевидение. Телешоу, подтвержденное результатами опроса населения 19 крупных городов Казахстана, проведенного исследовательской компанией "Alvm Market", также является привлекательным среди программ, посвященных ему (занимает 1-е место среди других средств рекламы телешоу, 44,6%) [3].

Розничная сеть активно развивается на рынке. К примеру, в период с 2016 по 2020 годы количество магазинов, работающих в сетевом формате, в Алматы увеличилось в пять раз и в настоящее время составляет 163 единицы. Самой популярной в Алматы является сеть GROS, которая обеспечивает 1/3 всех продаж сетевых предприятий.

Обобщенные показатели деятельности предприятий сетевой торговли:

- * количество клиентов в день-12077 человек;
- * средний чек - \$ 18 •
- * ежедневный оборот-226 тысяч долларов.

Кроме того, в Казахстане существуют определенные проблемы, которые мешают развитию маркетинга. Одной из самых актуальных проблем современного казахстанского бизнеса является правильная организация маркетинга на предприятии. Следует отметить, что большинство казахстанских компаний ориентированы на продажи, и у многих из них нет взаимопонимания между менеджерами и маркетологами: ведущий ориентирован на достижение

краткосрочных результатов продаж, маркетинговая функция вторична и может отчитаться перед директором по продажам.

Нехватка специалистов по маркетингу является серьезной проблемой. По-прежнему актуальна "не маркетинговая" ситуация: позиция маркетолога самая горячая, работодатели не могут получить качественное предложение по своему запросу. Несмотря на подготовку специалистов по маркетингу во многих вузах, кадровый дефицит является наиболее актуальной нерешенной проблемой для многих компаний, работающих на казахстанском рынке.

Роль отдела маркетинга в бизнес-процессах компании в 2018 году, по словам топ-менеджеров, заключалась в таких видах деятельности, как увеличение продаж, развитие сети региональных представительств, создание и продвижение новых продуктов, закупка, логистика, разработка и проведение рекламных акций, проектирование торговых точек, реклама, размещение в СМИ, связи с общественностью и др. Поэтому возникает проблема непонимания роли маркетолога, отсюда и маркетинговый подход к развитию компании, поскольку ситуация такова: "продаем то, что производим".

Казахстанская маркетинговая ассоциация и консалтинговая фирма "Маркет Консалтинг Групп" провели опрос специалистов ряда алматинских компаний с целью изучения уровня развития маркетинга. Как следует из проведенного исследования, наиболее значимыми проблемами для алматинских предприятий стали: проблема общего обострения конкуренции (46,4% опрошенных); проблема расширения объема рынка (39,3%); необходимость повышения качества продукции (32,1%) [4].

Помимо внешних отраслевых проблем, эксперты отмечают внутренние: создание имиджа бренда, продукта или компании (50% опрошенных); разработка новых продуктов, расширение или улучшение обслуживания клиентов и прогнозирование продаж (объем рынка) (39,3% и 32,1% соответственно); создание маркетинговых информационных систем и мониторинг продаж в компании (10,7%).

Но, несмотря на эти проблемы, в связи с происходящими на казахстанском рынке изменениями интегрируются процессы стратегического и оперативного планирования. Стратегические цели, сформулированные в долгосрочной перспективе, подразделяются на операционные цели, ориентированные на краткосрочную перспективу. Достигая оперативных целей, казахстанские предприятия шаг за шагом преследуют намеченные стратегические цели, используя опыт и достижения ведущих мировых компаний в области маркетинга.

Список использованной литературы

1. Chaffey E-business and e-commerce management: strategy, implementation and practice. Fourth Edition. Электронный ресурс. Режим доступа: <https://geomart25.files.wordpress.com/2020/05/dave-chaffey-e-business-and-e-commerce-management-strategies-4th-ed-qwerty80.pdf>
2. Информационное общество. Данные сайта комитета по статистике Министерства Национальной экономики РК. Электронный ресурс. Режим доступа: http://stat.gov.kz/faces/_wcnaveExternalId/homeNumbersInformationSociety71

3.The Strategic Marketing Process. How to Structure Your Marketing Activities to Achieve Better Written by Moderandi Inc., creators of the marketing planning and management. Second Edition – 2019. www.MarketingMO.com
4.Холмогоров В. Интернет-маркетинг. Краткий курс / В.Холмогоров – СПб.: Питер, – 2-е изд. – 272 с.

УДК 338.24

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ДЕҢГЕЙІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫ ТАЛДАУ

Купешев А.Ш.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

В данной статье проведен анализ факторов, которые существенным образом влияют на уровень конкурентоспособности предприятия

This article analyzes the factors that significantly affect the level of competitiveness of the enterprise

Кәсіпорынның нарықтағы бәсекелестік позициясын талдау оның күшті және әлсіз жақтарын, сондай-ақ белгілі бір дәрежеде тұтынушылардың кәсіпорынға қатынасына және нәтижесінде белгілі бір тауар нарығындағы сату үлесінің өзгеруіне әсер ететін факторларды нақтылауды қамтиды.

Компанияның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторлар деп компания орналасқан жүйелердің күйін, сипаттамалары мен қасиеттерін түсіну керек. Экономикалық әдебиеттерде «фактор» ұғымы былайша түсіндіріледі: «фактор - кәсіпорынның және тұтастай экономиканың өндірістік қызметінің негізгі ресурстарының бірі; өндірістік, экономикалық қызмет нәтижесіне әсер ететін экономикалық, өндірістік процестердің қозғаушы күші» [1].

Факторлар - бұл мүмкіндіктердің шындыққа айналуына ықпал ететін нәрсе. Факторлар бәсекеге қабілеттілік резервтерін пайдалану құралдары мен тәсілдерін анықтайды.

Ұйымдардың бәсекелестік артықшылықтарын қамтамасыз ететін факторлар отандық және шетелдік әдебиеттерде кеңінен ұсынылған. Авторлар өздерінің ғылыми көзқарастарына байланысты компанияның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын әртүрлі факторлардың жиынтығын негіздейді: зерттеу мақсаттарына, олар жүргізілетін жалпы экономикалық жағдайға, шешілетін міндеттердің сипатына және т.б.

Факторлар ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру бағытында да, азаю бағытында да әсер етуі мүмкін. Факторлар бәсекеге қабілеттілік резервтерін пайдалану құралдары мен тәсілдерін анықтайды. Бірақ факторлардың болуы бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз. Мұның бәрі олардың қаншалықты тиімді қолданылатынына байланысты.

Біз компанияның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторлар жиынтығының негізгі тәсілдерін талдаймыз.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің негізгі факторларына [2]:

- экономикалық әлеует және қызметтің тиімділігі (активтер, негізгі капитал, меншікті және қарыз капиталы, сату көлемі, нарықтағы үлес, пайда);

- басқару деңгейі (ұйымдастыру формалары және инновациялар мен жауапкершілік тұрғысынан экономикалық механизм элементтерінің жұмыс істеу тәжірибесі);

- фирманың қандай да бір өнімді қажетті мөлшерде қажетті мерзімде өндіру және өткізу мүмкіндігін көрсететін өндірістік және өткізу әлеуеті (шикізат базасының болуы; өндірістік және өткізу қуаттары; өндірістік саясатты айқындайтын капитал салымының көлемі мен бағыттары және т.б.);

- ғылыми-зерттеу әлеуеті (ғылыми зерттеулерді ұйымдастыру және жіберу, ҒЗТҚЖ-ға жыл сайынғы шығыстар, өнертабыстарға патенттер саны, патенттану саласы, фирманың техниканың қандай да бір саласында монополиялық жағдайды иелену мүмкіндігін бағалау);

- қаржылық жағдай (төлем қабілеттілігі, кредит қабілеттілігі және кредит беру шарттары, капитал құрылымы - меншікті капиталдың активтердің жалпы сомасына қатынасы);

- фирманың беделі, оның нарықтық стратегиясы, инновациялық қызметі;

- еңбек ресурстарының жай-күйі және біліктілігі.

Компанияның бәсекелестік артықшылықтарына әсер ететін факторлар жүйесінде объективті де, субъективті де факторларды зерттеу қажет.

Объективті факторларға мыналар жатады:

1. Фирманың басым экологиялық факторлары деп аталатын микро орта жағдайымен делдал болатын факторлар;

2. Фирманың ішкі ортасының басым факторлары деп аталатын микро орта жағдайымен делдал болатын факторлар.

Инфляцияның үш себебі болуы мүмкін-көзі: толық жұмыспен қамтылу жағдайындағы сұраныстың артығы; артық ақшалай сұраныс (ақшалай инфляция); бағалар мен жалақының монополиялық өсуі (шығындар инфляциясы). Инфляцияның теріс салдары – бұл болашақ жоспарлау процесін қиындатады, инвестициялық жобаларды қабылдайды, болашақ шығындарды қаржылық жоспарлау болашақ бағалар туралы белгісіздікті қиындатады. Жабдықты ауыстыру ауыстыру шығындарының өсуімен күрделене түседі.

Өндірістік ұйымдар салық салу тарапынан да мынадай бағыттарда әсер етеді: қайта инвестициялау және акционерлер арасында бөлу үшін пайданың бөлінетін бөлігінің азаюы; өсу үшін орналасу мен мүмкіндіктердің азаюы; сұраныстың төмендеуімен қатар жүретін өнім бағасының өсуі; тұтынушылық қолда бар табыстың және тиісінше тұтыну шығыстарының азаюы. Жергілікті салық жеңілдіктері немесе төмендетілген тарифтер белгілі бір салалардың орналасуына, осы аймақтар үшін маңызды салалардың жедел дамуына әсер етуі мүмкін.

Технологиялық өзгерістер өндірістік жүйенің басқа бағыттарда жұмыс істеуіне әсер етеді. Технологияның өзгеруіне сәйкес жұмыс күшінің саны мен сапалық құрамы өзгереді. Атап айтқанда, компьютерлендіру процесі, бір жағынан, басқарушы кадрларға қойылатын талаптарды арттырды, екінші

жағынан, өндіріс процестерін автоматтандыру және жаңа технологияларды қолдану жоғары білікті жұмыс күшіне деген қажеттілікті азайтты.

Ақпараттық орта кәсіби қызметті жүзеге асырудың нақты жағдайлары мен құралдарының жиынтығын көрсетеді.

Экономикалық параметрлердің ішінде компанияның бәсекелестік артықшылықтарына, ең алдымен, экономиканың жалпы жағдайы, елдің қаржы, валюта және несие жүйелеріндегі жағдай әсер етеді. Өндіріс шығындарының мөлшеріне және олардың арасында бизнестің белгілі бір саласындағы жұмыс күшінің құнына, сондай-ақ жұмысшылардың орташа деңгейі мен еңбек өнімділігінің арақатынасына әсер ететін факторларға маңызды мән беріледі.

Демек, бәсекелестік артықшылықтарға әсер ететін кәсіпорынның сыртқы ортасының басым факторларына мыналар жатады:

1. Әлеуметтік – экономикалық жағдайларға байланысты факторлар;
2. Экономикалық – құқықтық базамен делдал болған факторлар;
3. Ғылыми-техникалық факторлар.

Бәсекелестік артықшылықтарды анықтайтын ішкі ортаның басым факторларын талдау тұрғысынан қарастырған жөн:

- кәсіпорынның экономикалық әлеуеті-өндіріс, өнімді жылжыту және сату, Ұйымдық құрылым және менеджмент, маркетинг, қаржы және кәсіпорынның қаржылық жағдайы;

- өндірістік емес орта – жеткізушілер, клиенттер, маркетингтік делдалдар, байланыс аудиториясы.

Демек, фирманың ішкі ортасының жай-күйіне әсер ететін факторлар:

1. Тауарлар/қызметтердің дәстүрлі ассортиментін өндіру;
2. Тауарларды / қызметтерді өткізуді жылжыту;
3. Ұйымдық құрылым және менеджмент;
4. Маркетинг кешені;
5. Қаржы.

Ұйымның бәсекелестік артықшылықтарына әсер ететін субъективті факторлар кәсіпорын мамандарының кәсіби ұтқырлығы мен құзыреттілігі деңгейімен делдал болған факторлар ретінде қарастырылады.

Француз экономистері А. Оливье, А. Дайан және Р. Урсенің пікірінше, кәсіпорын келесі сегіз фактор бойынша бәсекеге қабілеттілік деңгейін қамтамасыз етуі тиіс:

- кәсіпорынның қызметі негізделетін тауар және қызмет көрсету тұжырымдамасы;

- өнімнің нарық көшбасшылары тауарларының жоғары деңгейіне сәйкес көрсетілетін және сауалнамалар мен салыстырмалы тесттер арқылы анықталатын сапа;

- тауардың мүмкін болатын үстеме бағасы;

- қаржы – меншікті де, қарыз да;

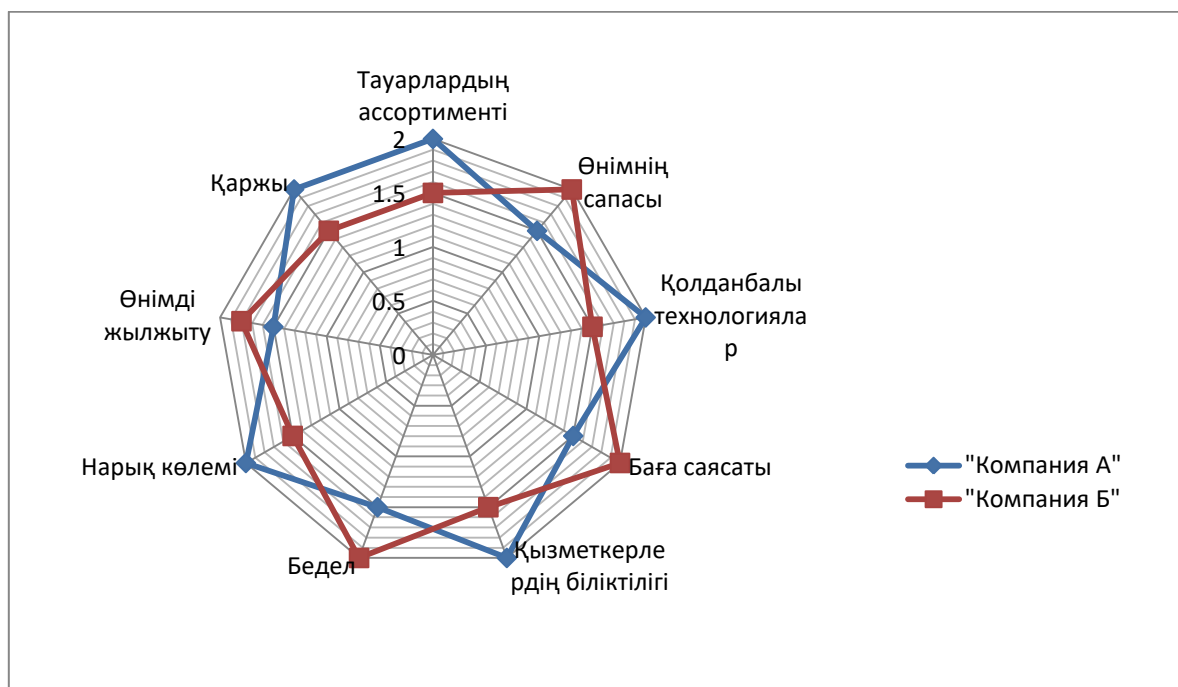
- сауда – коммерциялық әдістер мен қызмет құралдары тұрғысынан;

- кәсіпорынды тұрақты клиенттермен қамтамасыз ететін сатудан кейінгі қызмет;

Кәсіпорынның сыртқы саудасы, оған билік, баспасөз және қоғамдық пікірмен қарым-қатынасты оң басқаруға мүмкіндік береді;

- сату алдындағы дайындық, бұл оның болашақ тұтынушылардың қажеттіліктерін алдын-ала біліп қана қоймай, оларды осы қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін кәсіпорынның ерекше мүмкіндіктеріне сендіре алатындығын көрсетеді.

Осы тоғыз фактор бойынша кәсіпорынның мүмкіндіктерін бағалау гипотетикалық «бәсекеге қабілеттілік көпбұрышын» құруға мүмкіндік береді (сурет 1).



Сурет 1- Бәсекеге қабілеттіліктің көпбұрышы

Егер біз бір-бірінің үстіне схемалар қойып, бірқатар фирмалардың бәсекелестік мүмкіндіктерін бағалауға бірдей қарайтын болсақ, онда авторлардың пікірінше, бір кәсіпорынның екіншісіне қатысты әлсіз және күшті жақтарын көруге болады.

Отандық экономистер өте ұқсас көзқарасты айтады. Атап айтқанда, «нарықтық табыстың негізгі факторларына» мыналар жатады: «кәсіпорынның қаржылық жағдайы, жеке ҒЗТКЖ үшін базаның дамуы және оларға арналған шығыстар деңгейі, озық технологияның болуы, жоғары білікті кадрлармен қамтамасыз етілуі, өнімді (және бағаны) маневрлеу қабілеті, өткізу желісінің және өткізушілердің тәжірибелі кадрларының болуы, техникалық қызмет көрсету жағдайы, өз экспортын кредиттеу бойынша мүмкіндіктер (оның ішінде мемлекеттік ұйымдардың көмегімен), жарнаманың пәрменділігі және жұртшылықпен байланыс жүйесі, ақпаратпен, негізгі сатып алушылардың несиеге қабілеттілігі». Тандалған факторларды талдау, авторлардың пікірінше, олардың қызметінде де, бәсекелестердің жұмысында да күшті және әлсіз

жақтарды анықтау болып табылады, бұл бір жағынан бәсекелестіктің өткір түрлерінен аулақ болуға, екінші жағынан бәсекелестің артықшылықтары мен әлсіз жақтарын пайдалануға мүмкіндік береді. Бәсекеге қабілеттіліктің ең егжей-тегжейлі талдауын Гарвард университетінің профессоры М.Портер жүргізді [3]. Оның пікірінше, бұл салада бәсекеге қабілетті артықшылықтардың болуымен анықталады, бұл жоғары сапалы өнімді әлемдік деңгейден аспайтын шығындармен өндіруге және оны әлемдік бәсекеге қабілетті нарыққа оңтайлы уақытта жеткізуге мүмкіндік береді.

«Халықаралық бәсекелестік» атты еңбегінде автор компанияның ішкі және сыртқы нарықтағы бәсекелестік артықшылығы көбінесе компания орналасқан елде қалыптасқан бірқатар факторларға байланысты деген қорытындыға келді. Негізгі факторларға мыналар жатады: жұмыс күшінің болуы, табиғи ресурстардың көптігі, Үкіметтің отандық фирмаларға қатысты протекционистік саясаты, фирмаларды басқару тәжірибесіндегі айырмашылықтар.

Ол бәсекеге қабілеттілік факторларын «фирманың стратегиясымен, оның құрылымымен және бәсекелестерімен, саламен байланысты немесе сабақтас және нарықта бәсекелес кәсіпорындардың жағдайымен және болуымен қатар бәсекелестік артықшылықтың төрт негізгі детерминанттарының бірі» деп түсінеді (сурет 2).



Сурет 2 - Кәсіпорынның бәсекелестік басымдығының детерминанттары

Кәсіпорын мен компанияның бәсекелестік артықшылықтарын анықтайтын барлық факторлар, ол бірнеше үлкен топтар түрінде, ресурстарды пайдалану өнімділігі принципі ретінде әрекет ететін компанияның бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың негізгі принципі болып табылады[4].

Адам ресурстары-жұмыс күшінің саны, біліктілігі және құны.

Физикалық ресурстар-учаскелердің, судың, пайдалы қазбалардың, орман ресурстарының, су электр энергиясы көздерінің, балық аулайтын жерлердің саны, сапасы, қол жетімділігі және құны; кәсіпорын орналасқан елдің климаттық жағдайы мен географиялық жағдайы.

Білім ресурсы – тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін және академиялық университеттерде, мемлекеттік салалық ғылыми-зерттеу институттарында, жеке зерттеу зертханаларында, нарықты зерттеу туралы деректер банктерінде және басқа да көздерде шоғырланған ғылыми, техникалық және нарықтық ақпараттың сомасы.

Ақша ресурстары – өнеркәсіп пен жеке кәсіпорынды қаржыландыруға пайдаланылуы мүмкін капиталдың мөлшері мен құны. Әрине, капитал гетерогенді. Оның қамтамасыз етілмеген қарыз, қамтамасыз етілген қарыз, акциялар, венчурлық капитал, алыпсатарлық бағалы қағаздар және т.б. сияқты нысандары бар. Әр түрлі елдердегі олардың қозғалысының әртүрлі жағдайларын ескере отырып, олар әр түрлі елдердегі субъектілердің экономикалық қызметінің ерекшеліктерін айтарлықтай анықтайды.

Инфрақұрылым – қолда бар инфрақұрылымның түрі, сапасы және бәсекелестік сипатына әсер ететін оны пайдаланғаны үшін төлем. Бұған Елдің көлік жүйесі, байланыс жүйесі, пошта қызметтері, төлемдер мен қаражатты банктен банкке ел ішінде және одан тыс жерлерге аудару, Денсаулық сақтау және мәдениет жүйесі, тұрғын үй қоры және оның тұру және жұмыс тұрғысынан тартымдылығы жатады.

Осылайша, толық талап етпестен, компанияның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторларды талдау бәсекеге қабілеттілікті арттыру және кәсіпорынның нарықтағы орнын сақтау проблемасының қаншалықты күрделі екенін көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Швец А.А., Морозов А.Н. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін факторлар // Аймақтық экономика мәселелері АЭЗО: Аймақтық экономиканы зерттеу орталығы. – 2016, № 10, 33 б.
2. Белоусов В.Л. Фирманың бәсекеге қабілеттілігін талдау // Ресейде және шетелде маркетинг. – 2018, №5, 25 б.
3. Портер М. Бәсекелестік: Оқу құралы / - М.: Халықаралық қатынастар, 2017, 451 б.
4. Фатхутдинов Р.А. Бәсекеге қабілеттілік: экономика, стратегия, басқару / - М.: ИНФРА-М, 2016, 312 б.

УДК 368.05

ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОСТУПЛЕНИЯ СУММ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ПО ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ

Куралбекова Ж.П. – магистрант гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру түрлері бойынша сақтандыру жарналары сомаларының түсуін оңтайландыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to optimize the receipt of insurance contributions by types of insurance.

Анализ использования внебюджетных средств изучает закономерности объема, динамики, структуры доходов и расходов различных фондов, соотношение отдельных источников доходов (направлений расходов), а также анализ эффективности функционирования фондов.

Статистические показатели различных бюджетных фондов:

- * валовая выручка, в том числе по источникам;
- * прочие доходы;
- * общая сумма расходов, в том числе по следующим направлениям;
- * прочие расходы;
- * остаток средств на начало периода;
- * остаток средств на конец периода.

Статистика изучает источники доходов Фонда социального страхования Республики Казахстан, направление расходов, динамику совокупных доходов и расходов, структуру и структурные изменения, происходящие в составе источников доходов и расходов Фонда. Общая сумма поступлений в Фонд социального страхования включает сумму страховых взносов предприятий и организаций; средства, выделяемые из государственного бюджета; поступления за путевку в санатории и дома отдыха, реализуемые через сеть социального страхования; квитанции и другие поступления от средств, вложенных в банк.

Доходы и расходы Фонда социального страхования Республики Казахстан на 2019 год состоят из следующих показателей (млрд тенге).

Самая большая доля в валовой выручке-страховые взносы. В 2019 году доля страховых доходов в общем объеме доходов ФСС составила 90%. Сумма страховых взносов предприятий и организаций рассчитывается как произведение установленного процента (тарифа) на фонд оплаты труда рабочих и служащих. Ставки страховых взносов устанавливаются Правительством Республики Казахстан на определенный для каждого профсоюза период времени с учетом условий труда и состава работников. Если трудовой договор заключен с участием профсоюзов, устанавливаются специальные ставки для страхователей, использующих труд привлеченных лиц, а также для религиозных организаций. Сумма страховых тарифов должна обеспечивать доходы, достаточные для планируемых расходов.

Выручка от продажи ваучеров зависит от количества проданных ваучеров, их стоимости и размера вознаграждения, выплачиваемого членам профсоюза. В общем объеме поступлений в Фонд социального страхования в 2019 году доля поступлений от реализации путевок составила 1,4%. Прочие доходы составили 7,8% от общего объема поступлений в Фонд. Система статистических показателей фонда занятости отражает общую сумму полученных (израсходованных) денежных средств, в том числе по источникам доходов (направлениям расходов). Задача статистического исследования функционирования Фонда занятости населения включает изучение динамики показателей поступления (расходования) денежных средств Фонда, изучение структуры, структуры и структурных изменений отдельных компонентов

доходов (расходов) фонда, отражение общих закономерностей формирования фонда.

Поступление и расходование средств государственного фонда занятости населения Республики Казахстан в 2019 году представлено в таблице 2 (млрд тенге). Свободные средства Фонда занятости могут быть вложены в акции, ценные бумаги, хранящиеся на банковском счете, с созданием прироста свободных средств за счет выплаты процентов по вкладам и дивидендов по акциям. Таким образом, источником дохода может стать рост свободных денежных средств Фонда. Общий объем расходов фонда занятости населения в 2019 году составил 8822 млрд тенге. Важная часть расходов – выплата пенсий и пособий населению [1].

Стоимость финансовой поддержки зависит от выплаты стипендий лицам, обучающимся в центрах подготовки и переподготовки кадров. В 2019 году они составили 4,1% от общего объема расходов Фонда занятости (против 25% в 2018 году).

Расходы Фонда занятости на образование связаны с организацией работы центров переподготовки и профессионального обучения. Доля расходов на профессиональное обучение в 2017 году составила 2,4% от общего объема расходов фонда, в 2018 году – 4,2%, а в 2019 году – 5,5%.

Состояние экономики Казахстана в целом определяется состоянием природно-ресурсного сектора. Зависимость доходов республиканского бюджета от природных ресурсов создает ряд проблем, связанных с будущим Казахстана. Во-первых, речь идет о правильном планировании использования природных ресурсов из-за их возобновляемого характера. Во-вторых, это вопрос снижения зависимости государственных доходов и расходов от резкого и непредсказуемого роста мировых цен на природные ресурсы.

Поэтому Национальный фонд призван обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие государства, накопление финансовых активов и иного имущества, снизить зависимость экономики от нефтяного сектора, за исключением нематериальных активов, и влияние неблагоприятных внешних факторов.

Национальный фонд выполняет сберегательную и стабилизационную функции. Сберегательная функция, за исключением нематериальных активов, обеспечивает накопление финансовых активов и иного имущества и доходность активов Национального фонда в долгосрочной перспективе при нормальном уровне риска. Стабилизационная функция предназначена для поддержания достаточного уровня ликвидности активов Национального фонда.

Источники формирования Национального фонда Республики Казахстан:

- * Взносы в Национальный фонд;
- * Инвестиционный доход от управления Национальным фондом;
- * Иные доходы и доходы, не запрещенные законодательством Республики Казахстан.

Поступления в Национальный фонд Республики Казахстан состоят из:

* прямые налоги от организаций нефтяного сектора (за исключением налогов, зачисляемых в местные бюджеты));

* прочие доходы от операций, осуществляемых организациями нефтяного сектора (за исключением доходов, зачисляемых в местные бюджеты), в том числе доходы за нарушение условий нефтяных контрактов;

* доходы от приватизации государственного имущества, находящегося в собственности республики и связанного с добывающей и обрабатывающей промышленностью;;

* выручка от реализации земель сельскохозяйственного назначения. Инвестиционный доход от управления Национальным фондом Республики Казахстан, за исключением нематериальных активов, формируется от размещения его ценных бумаг в иностранные финансовые инструменты.

Перечень разрешенных финансовых инструментов, за исключением нематериальных активов, определяется Правительством совместно с Национальным банком по предложению Совета управляющих Национального банка Республики Казахстан. В целях предотвращения истощения Национального фонда Республики Казахстан размер гарантированного трансферта не должен превышать одной трети активов фонда. Если сумма гарантированного трансферта превысит этот лимит, то максимальная сумма, полученная из Национального фонда Республики Казахстан, будет эквивалентна одной трети активов фонда на начало соответствующего года, а оставшиеся две трети будут храниться в качестве фонда будущих поколений, что соответствует одной из основных целей Национального фонда Республики Казахстан.

Национальный фонд тратит:

* В виде гарантированного трансферта из Национального фонда Республики Казахстан в Республиканский бюджет;

* В виде целевых трансфертов из Национального фонда Республики Казахстан в Республиканский бюджет на цели, определяемые президентом Республики Казахстан;

* Покрытие расходов, связанных с управлением Национальным фондом и проведением ежегодного аудита.

Правительство совместно с Национальным банком ежегодно не позднее 1 мая текущего года представляет на утверждение Президенту Республики Казахстан Годовой отчет о формировании и использовании Национального фонда.

После утверждения президентом годового отчета правительство представляет его парламенту в качестве информации.

Годовой отчет о формировании и использовании Национального фонда и информация о результатах проверки публикуются в средствах массовой информации.

Проблема национального фонда, как и аналогичных фондов в странах СНГ, заключается в эффективном использовании их средств. Активы фонда

размещены в ценных бумагах иностранных банков. Доходность активов фонда (за весь период его функционирования) находилась в пределах 6,1% [2].

В Казахстане процентные ставки по кредитам составили в среднем 14,8% для юридических лиц и 18,6% для физических лиц. Это создает мультипликативный эффект в смешанных видах экономической деятельности, способствует реализации стратегии индустриально - инновационного развития. Именно это направление было принято в планах по стабилизации экономики и финансовой системы на 2019-2020 годы в условиях финансового кризиса.

На начало 2019 года объем средств Национального фонда составил 27,9 миллиарда долларов или 60,5% от общего объема золотовалютных резервов страны, а соотношение сберегательного и стабилизационного портфелей фонда составило 63,37%.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, **2018.** - 208 с.
2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, **2017.** - 240 с.

УДК 338.24

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОРОГ

Куркумбаев Е.М., Есиркепова А.М.

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
г. Нур-Султан, Казахстан

Мақалада заманауи жағдайларда жол құрылысында инновациялық технологияларды қолдану ерекшеліктері, осы технологияларды Қазақстан үшін қолдану перспективалары талқыланады.

The article discusses the features of the application of innovative technologies in road construction in modern conditions, the prospects for the application of these technologies for Kazakhstan.

Для Республики Казахстан вопрос качества автомобильных дорог и покрытия автомобильными дорогами территории страны является очень актуальным. Действительно, общая площадь нашей страны 2724,9 тыс. км², девятое место в мире. В настоящее время, на конец 2019 г., протяженность казахстанских дорог составляет 95,6 тыс.км, в том числе, 24,7 тыс.км – международного и республиканского значения. Это меньше показателей 2009 года на 1,3% и выше на 5,2% соответственно [1]. То есть, динамика развития дорог не является высокой. При этом, доля дорог 1 категории на конец 2019 года составляет только 3,04% [1], что немного. Важно отметить, что и в международном рейтинге качества дорожной инфраструктуры Казахстан занимает только 115 место из 137 [2]. Этим определяется актуальность развития дорожной инфраструктуры Казахстана, улучшения качества автомобильных

дорог в стране, в том числе, с применением инноваций в дорожном строительстве.

М.И. Харун, К.А. Костюкова и соавторы [3] указывают основные направления применения инновационных технологий в дорожном строительстве, которые применяются в настоящее время (рисунок 1):

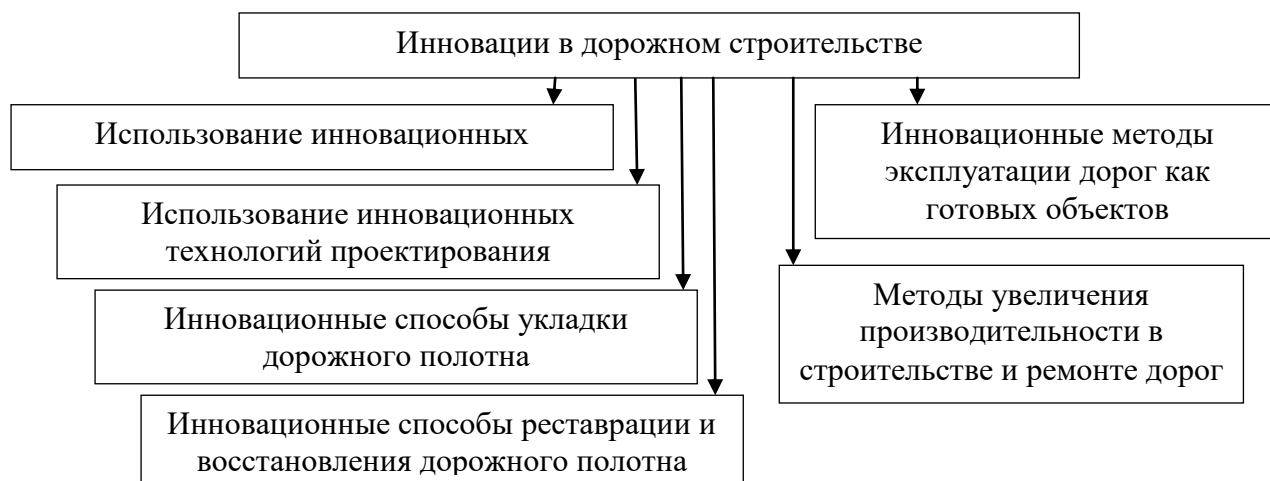


Рисунок 1- Основные направления инноваций в дорожном строительстве
Источник: [3]

То есть, направлений применения инноваций в данной сфере несколько. Применение инновационных материалов для строительства, ремонта и восстановления автомобильных дорог – одна из важных направлений развития инноваций в данной сфере.

Так, к проблемам покрытия автомобильных дорог в наше время относится достаточно быстрый их износ, который связан с климатическими особенностями нашей страны: холодная зима (особенно в северных регионах) и жаркое лето, а также продолжение использования достаточно устаревший советских стандартов и технологий дорожного строительства. Вплоть до 2010-х годов использовали асфальтовый бетон, технологии изготовления которого были разработаны еще в советское время (ГОСТ 9128). Есть разные марки асфальтобетона, учитывающие как нагрузку на дороги, так и климатические условия. Но с течением времени дороги, укладываемые по этим нормам, уже не справляются с современными задачами, особенно с ростом автомобильных перевозок, количества транспорта на дорогах. Причина разрушения дорожного покрытия, по оценкам специалистов, в основном, связано со старением битума, который лежит в составе асфальтобетона [4]. В результате образуются трещины и колеи. Сейчас предлагается улучшать качеством битума, модифицируя его полимером, что на 30-40% увеличивает качество дороги, но и стоимость. Далеко не всегда заказчик готов увеличивать смету, для того, чтобы применялась к битуму такая модификация. Однако, подобная экономия ведет только к росту расходов на восстановление дорожного покрытия, и в результате из выделяемых на дорожное строительство средств только 20% идет на развитие дорожной сети, а 80% – на ремонт и восстановление [4].

В части применения передовых материалов для строительства дорог, которые увеличивали бы срок их эксплуатации, снижали бы риски разрушения, не делали бы более значительно затратным дорожное строительство, можно выделить следующие.

Так, в России применялись такие технологии укладки дорожных одежд, как применение сталефибробетона, а также основания автомобильной трассы с использованием бетона из кремнезёма. Эти технологии применялись на Урале (трасса Кундавы-Варламово), что по климатическим условиям близко к северной части Казахстана. Экспериментальные участки трассы составляли по 150 метров. В сталефибробетон добавлялись под высоким давлением были добавлены обрезки тросов из стали (фибра), что создало каркас для материала дорожного покрытия. Прочность этого материала существенно превышала прочность бетона обычных марок, а потому его возможно было уложить менее толстым слоем. В итоге, микрокремнезем, который лежал в дорожном основании, обеспечивал большую гибкость, избавлял дорогу от трещин, которые являются значительной проблемой для автодорог. При этом, не требуется дополнительного оборудования при укладке дорожного основания и покрытия: используются стандартные автогрейдеры, асфальтоукладчики [5].

Французской компанией LafargeHolcim был разработан ультрасверхвысокопрочный бетон Ductal с прочностью на сжатие (130–250 Мпа), что практически в 10 раз выше, чем у стандартного, применяемого при дорожном строительстве, бетона. Созданные с помощью Ductal сверхпрочные элементы для дорожного строительства (UHPC – ultra high performance concrete) значительно, в несколько раз, более тонкие по сравнению со стандартными. В итоге это уменьшает и вес сооружений дорожной инфраструктуры, и дает экономию на логистике (перевозка стройматериалов к объектам строительства). Поэтому УНРС можно применять и для строительства мостов и подобных конструкций. Тем более, его пористость одна из самых низких из искусственных минеральных материалов. Этот же материал хорошо выдерживает внешнюю агрессию среды, включая высокие температуры горения, трения, воздействия химических веществ. Пока что аналогов такому бетону немного, но можно назвать отмеченный выше микрокремнезем, золаунос [6]. При этом, в настоящее время этот материал активно применяется во Франции: из него изготовлены изогнуты панели фонда Louis Vuitton, элементы башни Жана Нувеля в Марселе, элементы стадиона Жан Буэн в Париже, а также и Моста Республики в городе Монпелье [6].

Еще одним направлением применения материалов и технологий, которые минимизируют трещины в дорожном покрытии (а эти трещины постепенно заполняются водой, увеличиваются, отчего дорожное покрытие разрушается) является применение наночастиц оксида железа. Швейцарские компании ЕМРА и ЕТН Zürich одними из первых опробовали данную технологию в ремонте дорожного покрытия. Наночастицы водят в трещины и на них воздействуют переменным магнитным полем, в результате чего размягчается материал

дорожного полотна, после чего восстанавливается. И на устранение одной трещины требуется не более нескольких секунд [5].

В университете Миннесоты – Дулут (США) предложено использовать состав из железной руды (содержит магнетит 1-2%), а также битум, крошку из переработанных старых асфальтовых покрытия и черепицы). При заделке трещин при осуществлении дорожного ремонта смесь нагревают микроволновым блоком, который находится в грузовом автомобиле ремонтной бригады, нагревает уложенную смесь при движении. Авторами разработки указывается на то, что таким образом отремонтированные участки дорог в несколько раз увеличивают сохранность, не требуют повторных ремонтов значительно дольше, чем при применении традиционной технологии восстановления покрытия.

Совмещение дорожного строительства и улучшения экологии – еще одно направление инноваций в данной сфере. Так, еще в 2015 году компании из Нидерландов KWS Infra и VolkerWessels заявили о проекте PlasticRoad, который пока что еще не реализован на сегодняшний день, хотя имеет достаточно интересный принцип и технологию. Дорожное покрытие предполагается создавать из пластикового мусора, который будет вылавливаться в океане. Из выловленного мусора должны создаваться сборные элементы, из которых далее будет сделан монтаж покрытия. В результате, срок строительства дороги существенно сократится, более просто будет контролировать качество дороги. Помимо этого, пластик – достаточно устойчивый материал, возможна генерация альтернативной электроэнергии при использовании такой дороги, а сборные элементы должны будут иметь полые пространства, которые будут служить основой для прокладки кабеля, труб [6].

Д.М. Гайдук, М.А. Литвинчук и Е.И. Васильева указывают и на возможность применения стеклобоя как альтернативы природному мелкому заполнителю в асфальтобетонах (песку, в первую очередь) [7]. В результате получается новый вид материала для строительства дорог – гласфальт. В результате решается и экологическая проблема, связанная с утилизацией тарного стеклобоя, а также создается качественный материал для дорожного строительства. Тем не менее, для наилучшей адгезии (совместимости) битума и стеклобоя авторами предложена обработка стеклобоя водным раствором борной кислоты и соли, что приводит к положительной зарядке поверхности стекла, увеличивает сцепление с битумом (после обработки сцепление увеличивается в 2 раза) [7].

Вместе с тем Шумаев В. А. [8], Аверина Л. М., Матушкина Н. А., Лаврикова Ю. Г. [9], Бронникова М. И., Абакумов Р. Г. [10], Смирнов Н. Н. [11], Скрыпник Т. В., Василенко Т. Е. [12], Куприяновский В. П. и др. [13] также в своих научных исследованиях по проблемам и развитию качества автомобильных дорог указывали на необходимость перехода строительства автомобильных дорог на инновационный путь развития.

В заключении хотелось бы отметить беспрецедентный опыт Китая в строительстве автомобильных дорог, в том числе при мостостроении, как

одного из главных инфраструктурных элементов в автодорожном строительстве [14]. Мостовые конструкции Китая имеют несколько форм, от каменных арочных мостов с небольшими горизонтальными рельсами до каменных арочных мостов с большими пролетами, которые позже стали каменно-бетонными арочными мостами, затем - стальными. С постоянным улучшением характеристик строительных материалов для мостов появляются различные новые типы мостовых конструкций. Китай - безусловный лидер в этой сфере. Например, сегодня в Китае построено 8 из 10 самых высоких мостов мира. По данным сайта Highestbridges.com, 98 из 117 самых высоких мостов в мире принадлежат Китаю [15]. Проверенный метод строительства мостов с помощью кранов потерял свои позиции с появлением инновационных технологий, которые сейчас привлекают внимание профессионалов отрасли. Одной из самых популярных машин, демонстрирующих эту технологию в Китае, является мостовая машина SLJ900/32. Применяется при сегментированном монтаже бетонных мостовых блоков. Машина предлагает новый способ реализации крупных мостовых проектов без необходимости использования сложных строительных лесов и дорогостоящих каркасных конструкций - машина может использоваться для установки балок без какого-либо вспомогательного оборудования.

Можно сделать следующие основные выводы по результатам проведенного исследования. Инновационные технологии дорожного строительства в настоящее время могут иметь несколько направлений, от применения инновационных материалов и технологий для создания основания дорог и дорожного покрытия, ремонта дорожного покрытия до инновационных методов эксплуатации дорог. В статье были рассмотрены технологии и материалы, которые позволяют улучшить качество основания дорог и дорожного покрытия (сталефибробетон, микрокремнезем, улучшенный бетон УНРС), ремонт дорог и устранение трещин (применение наночастиц оксида железа, элементы из железной руды, с применением намагничивания и микроволн для устранения с их помощью трещин), применения отходов для создания автодорог (сборные дороги из пластика по проекту KWS Infra и VolkerWessels, применение стеклобоя вместе песка при производстве асфальтобетона), а также опыт строительства автодорог зарубежных стран. Новые технологии не только дают экономию на последующем ремонте дорог, что доказано и экспериментами, но удешевляют сами работы по ремонту и строительству (в том числе, логистику материалов), снижают себестоимость материалов для дорожного строительства.

Список использованной литературы

1. Статистика транспорта Республики Казахстан // КазСтат. 2021. URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/18/statistic/7>
2. Рейтинг конкурентоспособности Global Competitiveness Index 2017-2018: качество дорожной инфраструктуры 2017-2018 гг. // World Economic Forum. 2019. URL: <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-index-2017-2018/competitiveness-rankings/#series=EOSQ057>

3. Харун М.И., Костюкова К.А., Харисова Г.А., Матлахова А.С., Махиянова А.Р. Инновационные технологии в дорожном строительстве // Системные технологии. 2017. №22. С.5-9.
4. Сайфуллина Ф., Мустафина Л., Семенов Д. Инновационные технологии как основа устойчивого развития дорожного строительства // Russian Journal of Innovation Economics. 2018. №8. С.705-714.
5. Инновационные технологии в дорожном строительстве и ремонте // ПроТех. 2019. URL: <https://proteh.org/articles/11102019-innovacionnye-tehnologii-v-dorozhnom-stroitelstve-i-remonte/>
6. Миронов В. 5 дорожных инноваций // РБК. 2018. URL: <https://plus.rbc.ru/news/5c0f54ed7a8aa9106d8a323c>
7. Гайдук Д.М., Литвинчук М.А., Васильева Е.И. Стеклобой как альтернатива природному мелкому заполнителю в асфальтобетонах // Инновации в строительстве и эксплуатации дорожно-строительного комплекса. Минск: БНТУ. 2017. С.51-53.
8. Шумаев В. А. Инновационные подходы к развитию транспорта //Транспортное дело России. – 2017. – №. 2.
9. Аверина Л. М., Матушкина Н. А., Лаврикова Ю. Г. Переход транспортного комплекса региона на инновационный путь развития //Экономика региона. – 2010. – №. 4.
10. Бронникова М. И., Абакумов Р. Г. Экономически эффективные технологии повышения эффективности дорожного строительства //Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2019. – №. 2 (36).
11. Смирнов Н. Н. Передовой опыт качественного строительства автомобильных дорог //NovaInfo. Ru. – 2018. – Т. 1. – №. 89. – С. 53-69.
12. Скрышник Т. В., Василенко Т. Е. Инновационное развитие дорожной отрасли //Научно-технические аспекты развития автотранспортного комплекса. – 2019. – С. 204-206.
13. Куприяновский В. П. и др. Технологии ВІМ для туннелей, используемых в метрополитенах, на железных и автомобильных дорогах и на hyperloop-системы реального времени на базе IFC и подрывные инновации //International Journal of Open Information Technologies. – 2020. – Т. 8. – №. 9.
14. Заболотский А. В. Обзор текущего состояния сферы мостостроения в КНР //Восточная аналитика. – 2020. – №. 2.
15. List of Highest International Bridges/Page 1 / http://highestbridges.com/wiki/index.php?title=List_of_500_Highest_International_Bridges

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЦЕННЫХ БУМАГ

Курманбаев Е.Қ. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада бағалы қағаздар нарығын басқару ерекшеліктері қарастырылған.
The article discusses the features of securities market management.*

Рынок ценных бумаг-это часть финансового рынка, включающая операции купли-продажи, а также выпуск ценных бумаг. Он аккумулирует финансовые движения граждан и предприятий, организаций, а также страны и направляет результаты на развитие ведущих отраслей экономики.

Ценные бумаги определяют определенные права для лица, которое ими владеет:

1. деньги. Документы, подтверждающие право на получение денег: векселя, чеки или облигации. С их помощью собственник получает возможность использовать определенную сумму в качестве средств, вложенных в любые легальные отрасли, использовать их для покровительства и других целей по своему выбору.

2. продукт. Они устанавливают право собственности на человека. Чаще всего это право собственности или залог товарного объекта, принадлежащего другому лицу: коносаменты, накладные.

3. сертификаты акций. Документы, подтверждающие право собственника на владение определенным количеством акций.

Ценные бумаги в сфере легального использования могут быть внутренними или внешними. Внутренние документы-это документы, имеющие законность и правовые гарантии на территории страны, из которой они были получены. Их фактическая стоимость определяется в национальной валюте, а право на получение или перевод денежных средств осуществляется только в пределах государственной границы. Все остальные варианты являются внешними [1].

Сегодня большая часть НБ РК утратила свой первоначальный облик из-за технического прогресса и цифровых технологий, которые уже давно ослабили позиции его бумажных аналогов. Чаще всего ЦБ можно встретить в бумажном или документальном варианте, так как спрос на так называемый виртуальный формат очевиден. Сама бумага не определяется как физическая субстанция. Это значительно упрощает процесс перемещения документа, так как компьютеризированная система исключает возможность его потери или физической деформации.

В любом государстве, где применяется четкое распределение ценного документооборота, разработаны конкретные структуры этого процесса, определяющие основные виды и формы рыночных отношений на финансовом рынке.

Первичный рынок-ценные бумаги, выпущенные эмитентом и приобретенные первоначальными владельцами. Это явление считается первичным движением документов с их первоначальным появлением на общем рынке. Чаще всего такие центральные банки имеют строго определенные возможности, а также правила и условия их реализации.

Вторичный рынок-совокупность всех актов купли-продажи или иных способов передачи единицы документа между собственниками в пределах установленного срока действия данной бумаги [2].

Современные условия торговых площадок позволяют совершать такие сделки от частных лиц до крупных корпораций. Всем лицам, прошедшим специальную подготовку, разрешается передвигаться и владеть ценными бумагами. Законодательство всех стран предусматривает ответственность участников, которая включает в себя:

1. эмитенты. Это юридические лица или организации, которые занимаются выпуском ценных бумаг в обращение. Их главная задача - привлечение инвестиций.

2. Депозитарий. Эти участники несут ответственность за сохранность ценных бумаг и их учет. Между участвующими сторонами заключается договор, в котором оговариваются права и обязанности, а также ответственность и предмет сделки.

3. инвесторы. Это основная составляющая финансового рынка в любом государстве. Без этой группы участников трудно представить целесообразность функционирования рынка и их дальнейшее движение. Инвесторы покупают и продают документы, обеспечивая их бесперебойное обращение на рынке. Это могут быть частные лица, компании, государство или предприятия.

4. средствами. Это тип посредника, который может проводить торговые операции от своего имени и за свой счет.

5. менеджеры. Данная группа формируется участниками, имеющими лицензию Национального банка и осуществляющими управление денежными потоками от своего имени в интересах третьих лиц.

6. Организация рыночной инфраструктуры. Сюда входят расчетные и клиринговые компании, предоставляющие расчетные услуги по сделкам.

Участники рынка могут осуществлять деятельность, разрешенную законодательством страны и не выходящую за рамки установленных отношений внутри и за пределами государства. Они могут предоставлять брокерские услуги, управление инвестиционным портфелем, депозиты, Дилерские услуги и консультации по инвестициям.

Инвесторы работают в среднесрочной или долгосрочной перспективе, чтобы максимизировать свои вложенные средства и определить их непрерывный рост. Документы с какой-либо финансовой основой не покупаются ни на день, ни даже на неделю. Эта покупка делается на длительный период времени, который может составлять годы. В результате вложенные средства могут принести дополнительную выгоду. Поэтому инвесторы всегда внимательно следят за статистикой и бухгалтерским учетом компаний с акциями.

Особая проблема, которая часто беспокоит скептиков и вызывает споры между финансистами и исследователями, заключается в возможных рисках. Следует отметить, что рынок ценных бумаг, например, более инерционен, чем рынок фьючерсов, что облегчает его прогнозирование. Но работа на бирже зависит от макроэкономики и фундаментальных показателей. Эти ниши связаны с любыми колебаниями на финансовом рынке ведущих мировых организаций. Факторы, провоцирующие резкое снижение стоимости ЦБ на рынке и биржевых торгах:

- * уровень инфляции;
- * изменение процентных ставок;
- * любые финансовые отклонения, влияющие на цену акций.

Чтобы избежать внезапного повышения цен или актуальности НБ РК, многие люди в течение рабочего дня следят за новостями, которые приходят в фондовые рынки и финансовые структуры.

Главной особенностью рынка ценных бумаг является его универсальность и позволяет его участникам торговать и привлекать инвестиции не только на национальном уровне, но, главное, на международном. Это одна из важных платформ, которая позволяет странам обмениваться и заимствовать системы для создания фондовой биржи, фондового рынка и аналогичных сегментов, которые могут определить направление и экономический рост всей страны в будущем. Поэтому без рынка НБ РК невозможно функционирование международных интеграционных объединений (международных корпораций, конгломератов и др.). Современный мир в основном основан на политических, культурных и финансовых отношениях.[3]

Наличие в государстве универсальной системы обращения на рынке ценных бумаг позволяет ему иметь равные права на Международном финансовом рынке, позволяет простым гражданам получать альтернативные доходы, а также значительно увеличивать доходы государственных институтов, привлекать инвестиции для развития экономики и т.д. Тем не менее, это единственный юридический сектор, который может принять неопределенное количество заинтересованных инвесторов.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 338

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Курманбеков Б.Е. — магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу тетігі қарастырылған.
The article discusses the mechanism of state regulation of private entrepreneurship.*

После обретения независимости малый бизнес в Республике Казахстан развивался достаточно динамично. Только за 2013-2019 годы количество действующих субъектов малого предпринимательства увеличилось в 6 раз и составило 675 тыс. единиц, по состоянию на 1 сентября 2020 года численность занятых увеличилась в 2,8 раза и составила 2487,4 тыс. человек [1].

Принятый в июле 1992 года Закон Республики Казахстан "О защите и поддержке частного предпринимательства" определил основные формы и методы защиты и поддержки частного предпринимательства, определил

политику косвенного государственного вмешательства в частное предпринимательство, максимальную свободу индивидуальных предпринимателей, защиту коммерческой тайны и ответственность государственных органов и должностных лиц за нарушение прав индивидуальных предпринимателей. Частное предпринимательство определялось как добровольная деятельность граждан и неправительственных организаций, направленная на получение доходов от имени граждан или неправительственных организаций на основе имущества самих граждан (самозанятость) или негосударственных юридических лиц (индивидуальное предпринимательство юридических лиц) и на их риск и финансовую ответственность [2].

Первое определение субъекта малого предпринимательства, а также индивидуального предпринимателя дано в законах "О государственной поддержке малого предпринимательства" и "о частном предпринимательстве", принятых 19 июня 1997 года.

Следующим шагом в совершенствовании законодательства в сфере развития предпринимательства стал Закон Республики Казахстан "О частном предпринимательстве", принятый 31 января 2015 года. Закон определяет основные правовые и социальные условия и гарантии, обеспечивающие свободу частного предпринимательства в Республике Казахстан, и наиболее эффективно регулирует отношения, возникающие в связи с осуществлением частного предпринимательства физическими и негосударственными юридическими лицами.

В соответствии с действующим законодательством основными целями государственного регулирования частного предпринимательства (в том числе частного предпринимательства) являются создание наилучших условий для развития частного предпринимательства и защита интересов государства и прав потребителей[3].

Государственное регулирование частного предпринимательства основывается на следующих принципах:

- * гарантия свободы частного предпринимательства и обеспечение ее защиты и поддержки;
- * равенство всех субъектов частного предпринимательства в осуществлении предпринимательской деятельности;
- * гарантии неприкосновенности и защиты частной собственности (собственности субъектов частного предпринимательства);
- * Приоритетность развития малого предпринимательства в Республике Казахстан;
- * участие субъектов частного предпринимательства в экспертизе проектов нормативных правовых актов, затрагивающих интересы частного предпринимательства[3].

В соответствии с законом индивидуальное предпринимательство осуществляется физическими лицами - гражданами Республики Казахстан и оралманами в форме частного или совместного предпринимательства.

Индивидуальное предпринимательство осуществляется одним физическим лицом самостоятельно на основании имущества, принадлежащего ему на праве собственности, а также на основании иных прав, позволяющих ему пользоваться и (или) распоряжаться этим имуществом. Совместное предпринимательство осуществляется группой лиц (индивидуальными предпринимателями) на основании имущества, принадлежащего им на праве общей собственности, а также на основании иных прав, допускающих совместное использование и (или) распоряжение имуществом. На совместном предприятии все сделки, связанные с индивидуальным предпринимательством, совершаются от имени всех участников совместного предприятия, а права и обязанности приобретаются и исполняются от их имени [3].

В целях формирования единой правовой базы осуществления государственного контроля и надзора в январе 2020 года принят закон Республики Казахстан "О государственном контроле и надзоре в Республике Казахстан". Закон регулирует общие правовые основы государственного контроля и надзора в Республике Казахстан и направлен на установление единых принципов осуществления контрольно-надзорной деятельности, а также защиту прав и законных интересов государственных органов, физических и юридических лиц, в отношении которых осуществляется государственный контроль и надзор.

Устанавливается законом Республики Казахстан:

- * порядок проведения проверок, проводимых органами контроля и надзора;
- * порядок взаимодействия органов контроля и надзора при проведении проверок;
- * права и обязанности проверяемых лиц, находящихся под контролем и надзором, меры по защите их прав и законных интересов;
- * права и обязанности контрольно-надзорных органов и их должностных лиц при проведении проверок.

В целях дальнейшего снижения административной нагрузки на бизнес в июле 2020 года глава государства подписал закон, предусматривающий повышение уровня ведомственных актов государственных органов, устанавливающих обязательные требования к бизнесу, до уровня постановлений правительства, указов и законов. Это позволит бизнесу получить доступ к нормативным правовым актам, повысить свою правовую грамотность и прозрачность регуляторной деятельности государственных органов. Работа по реформированию лицензионно-разрешительной системы осуществляется государством на регулярной системной основе. Таким образом, реформа Закона о лицензировании 1998-1999 годов затронула несколько аспектов:

- * генеральные лицензии на определенный вид деятельности должны выдаваться без ограничений, а ранее полученная годовая лицензионная плата должна быть уплачена единовременно в момент получения лицензии;

* меры государственной защиты субъектов малого предпринимательства устанавливаются законом. Так, срок выдачи лицензий таким субъектам сокращен с 30 до 10 рабочих дней, а полномочия по приостановлению действия лицензий субъектов малого предпринимательства переданы судам;

* лицензиарам предоставляется право выдавать лицензии своим территориальным подразделениям.

В 2014 году Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан стало координирующим органом по совершенствованию системы лицензирования и осуществило реформу, направленную на децентрализацию лицензионных функций. В результате право лицензирования наиболее популярных видов предпринимательской деятельности было передано на уровень местных исполнительных органов.

В 2016 году в результате масштабной подготовительной работы был принят новый Закон Республики Казахстан "О лицензировании". Унифицировано все лицензионное законодательство, включая установление полного перечня лицензируемых видов и подвидов деятельности только на законодательном уровне. Также впервые введены принципы "молчание-знак согласия", "одно окно" и термин "единый технологический процесс".

В рамках административной реформы по снижению административной нагрузки на бизнес Правительством утверждена Концепция совершенствования разрешительной системы в Республике Казахстан на 2018-2020 годы (далее-концепция).

В рамках реализации концепции принят закон, сокращающий 348 из 1015 разрешительных документов (процедур), выявленных 15 июля 2020 года, а также упрощающий разрешительные процедуры за счет сокращения временных и хозяйственных расходов.

Помимо сокращения разрешительных документов, разрешительные процедуры:

* распространение принципа "одного окна" для согласования со всеми государственными органами при получении лицензии;

* установление единого срока действия лицензии-15 рабочих дней. До принятия закона срок выдачи разрешений для малого бизнеса составлял 10 дней, а для остальных - 30 дней. Однако субъекты малого предпринимательства не имели возможности подтвердить свой статус, так как нет (и до сих пор не существует) уполномоченного органа по определению статуса субъекта предпринимательства, а государственный орган-лицензиар потребовал предоставить такое свидетельство или ознакомиться с документами в течение 30 дней;

* проверка полноты представленного пакета документов в двухдневный срок; одна из проблем при получении разрешения заключается в том, что предприниматели называют длительные сроки рассмотрения документов. В последний день установленного срока выдачи разрешения был выдан отказ в рассмотрении в связи с задержкой рассмотрения документов и неполнотой представленных документов;

* исключить обязательное нотариальное заверение документов. Еще одним важным и неоправданным препятствием на пути выхода на рынок для начинающего предпринимателя является стоимость нотариального заверения большинства представленных документов.

В целом государственная поддержка диверсификации экономики будет обеспечиваться путем реализации системных мер экономической политики на макро-и отраслевом уровнях, а также селективных мер поддержки реальных секторов и проектов экономики [3].

В рамках реализации программы Казахстан достигнет таких результатов, как увеличение ВВП на 50% от уровня 2017 года к 2014 году, увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,5 раза, увеличение доли несырьевого экспорта до 40%, снижение энергоемкости ВВП не менее чем на 10% от уровня 2017 года, а также увеличение доли инновационных предприятий с численности занятых до 10%.%

Список использованной литературы

1. Система статистического наблюдения за развитием частного сектора. – М. ИСАРП, 2017.
2. Стратегия развития предпринимательства в региональном секторе экономики. – М. Наука, 2016.
3. Тамбовцев В.Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости. – М., ТЕИС, 2018.

УДК 338.242(073)

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Кусейнов И.Т. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада қаржылық менеджменттің базалық көрсеткіштерін талдау және бағалау тетіктері қарастырылған.

The article discusses mechanisms for analyzing and evaluating basic financial management indicators.

Первый и, пожалуй, главный вопрос для производственных предприятий Республики Казахстан насколько актуальной является рассматриваемая проблема на сегодняшний день, являются ли все эти проблемы достаточно преждевременными? На самом деле, экономическая среда, в которой зародилась и была реализована современная система финансового менеджмента, сильно отличается от реалий Казахстана. Это проявляется, прежде всего, в фактическом отсутствии рынка ценных бумаг, который является основным инструментом оценки рыночной стоимости бизнеса. Следует помнить, что в нашей стране все еще идет формирование финансового рынка, постепенно внедряются в деловую практику новые финансовые

технологии. Вот объективная закономерность: успешные компании проявляют большой интерес к внедрению и использованию финансового менеджмента. Именно финансовый менеджмент является одной из основных гарантий сохранения этого дохода в будущем.

Вы можете взглянуть на эту ситуацию с другой стороны. В реальной деловой деятельности всегда присутствуют такие явления, как слияния, поглощения и т. Очевидно, что все они напрямую связаны с оценкой бизнеса, финансовым положением и другими действиями, входящими в состав финансового менеджмента. Таким образом, простой ретроспективный анализ может подтвердить актуальность внедрения финансового менеджмента. За короткое время, примерно за 10 лет, в РКПО появился и успешно начал функционировать ряд новых финансовых структур, которые ранее многим предлагались как зарубежная экзотика (достаточно вспомнить только ПИФы или ипотечные банки). Казахская логика развития рыночной экономики здесь не уникальна, эта логика едина для всех стран и заключается, в том числе, в опережающем формировании финансовой инфраструктуры и системы финансового менеджмента.

Заключение о наличии существенного разрыва между производственными предприятиями РКот современного передового уровня по всем аспектам – техническим, технологическим, организационным, кадровым – не требует специального обоснования.

Мы отметили, что управление производством в настоящее время не занимает центрального места в практике управления за рубежом. Однако это происходит только потому, что сама система управления производством, представляющая собой эти компоненты, полностью регламентирована, эффективно функционирует и гарантируется воспроизводство. Иными словами, управленческая деятельность, в которой формируется надстройка финансового менеджмента, имеет развитую и прочную основу.

Поскольку ситуация в Республике Казахстан не такова, возможно, стоит сосредоточиться на проблемах управления производством и только потом переходить к решению задач финансового менеджмента? Эта позиция неверна по двум причинам. Прежде всего, финансы как реальный фактор предпринимательской деятельности есть всегда и везде, поэтому управлять ими очень необходимо. В то же время невозможно решать задачи управления производством отдельно от их финансового обеспечения. Но есть и обратная сторона этой взаимосвязи: финансовые результаты, достигаемые предприятием, всегда ограничены уровнем оснащенности, технологии и организации производства, уровнем подготовки работников, а также качеством управления производством. Как известно, через голову не прыгнешь, а возможный "потолок" финансовых результатов в основном определяется производственными характеристиками. Неразрывную связь между производством и финансовым управлением можно наглядно продемонстрировать на примере амортизационной политики предприятия.

Именно в этой области наиболее заметна разница между казахстанскими и зарубежными компаниями [1].

В экономически развитых странах амортизационная политика реализуется автоматически, что является постоянным источником самофинансирования обычного производства, и задачей финансовых менеджеров является обоснование эффективных схем амортизации различных активов. РКВС, которая связана с амортизацией как финансовым ресурсом, стала масштабной и очень серьезной проблемой, не имеющей эффективных методов решения (как и сам ресурс). В таких случаях очевидно, что ни одна стратегия управления не отвечает критерию устойчивого развития предприятия, что выражается в увеличении рыночной стоимости бизнеса.

Второй рассматриваемый вопрос связан с необходимостью определения того, что такое финансовый менеджмент как система и чем вызвано системное воздействие.

Как и любая другая система, финансовый менеджмент состоит из элементов и связей. Под элементами следует понимать механизмы (инструменты), обеспечивающие формирование, распределение и эффективное использование финансов общества. Среди этих механизмов ведущее место, естественно, занимает бюджетирование-управленческая технология, направленная на создание оптимального бюджета для производственного предприятия в целом и его структурных подразделений. Следует отметить, что все бюджеты разрабатываются в увязке со стратегическими целями и уточняются в соответствии с тактическим и оперативным этапами управления. Еще одна обязательная область детализации определяется иерархией предприятия как бизнес-системы.

В процессе бюджетирования важную роль играют организационные аспекты, которые можно назвать бюджетированием. Обязательным инструментом является финансовый анализ, основной задачей которого следует считать определение показателей, характеризующих использование капитала предприятия в целом и отдельных его компонентов (видов активов) в современных условиях [2].

Такой механизм, как Логистика, является относительно новым для казахстанских предприятий. Следует отметить, что мы рассматриваем его не только как систему материальных потоков, но и с точки зрения финансового менеджмента. Синхронизация материальных и финансовых потоков является одной из основных задач финансового менеджмента, которая позволяет предприятию избежать потери капитала и обеспечить его максимальный оборот. Фрагментарное управление этими потоками явно неэффективно, оно должно быть взаимосвязано, так как полученный денежный поток (доходы) обеспечивается материальным потоком, а материальный поток-финансовым потоком (отток доходов).

Другим элементом и уровнем финансового менеджмента является анализ рисков, непосредственно влияющих на финансовые результаты.

Что касается отношений системы финансового менеджмента, то их в общем виде можно определить как финансовые отношения.

Если обратиться к системному эффекту, то он выражается во влиянии механизмов финансового управления на объем денежного потока и рыночную стоимость бизнеса. Опять же, даже при нормально функционирующих системах бюджетирования, логистики и т. д., если эти результаты не соответствуют основному критерию оценки, предприятию не могут быть гарантированы неудовлетворительные конечные результаты. Именно финансовый менеджмент решает эту важную задачу, поэтому его можно считать системообразующим фактором при реализации ценностного подхода к управлению.

Конечно, при проведении различных управленческих инноваций возникает естественный вопрос об их эффективности. Все описанные ранее механизмы позволяют обеспечить ценностно-ориентированное управление. Но означает ли это реальное увеличение денежного потока и рыночной стоимости? Иными словами, "стоит ли носить дубленки", поскольку формирование и функционирование системы финансового менеджмента связано с дополнительными управленческими затратами. Ответ на этот вопрос должен быть положительным по ряду причин:

Одним из основных результатов финансового анализа и анализа рисков является снижение общего риска для предприятия, что эквивалентно увеличению рыночной стоимости бизнеса (прямое воздействие). Внедрение полноценного финансового менеджмента предполагает общее повышение качества управления, поскольку принимаются только те решения, которые отвечают интегральному критерию эффективности (побочному эффекту) реализации.

При прочих равных условиях предприятие с качественным финансовым управлением будет иметь более стабильные рыночные позиции, более высокую стабильность и более гарантированные перспективы бизнеса. Все это в конечном итоге положительно сказывается на динамике денежного потока и рыночной стоимости бизнеса. Важную роль играет тот факт, что наличие и постоянное функционирование системы финансового менеджмента способствует постепенному формированию адекватного восприятия целей и задач управленческого персонала предприятия, можно сказать, что менеджеры "насыщаются" финансовыми проблемами и начинают связывать конкретные проблемы с общей интегральной мерой эффективности. В конечном счете это повышает корпоративную культуру управления и формирует новую парадигму управленческой деятельности, отвечающую современным требованиям [3].

Третий вопрос-кадровое обеспечение финансового менеджмента или структур управления, то есть группы лиц, принимающих решения в финансовой сфере (менеджмент, казначей, контролер, финансовый менеджер). Цитируя слова Ли Якокка, можно сказать, что основными факторами успеха в компании являются персонал и финансы, но эффективность финансов во

многом зависит от персонала – квалификации, компетентности и мотивации финансовых менеджеров. Необходимо отметить, что финансовые менеджеры, отвечающие указанным требованиям на предприятиях Республики Казахстан, являются редким явлением. Это означает, что часто можно встретить тех, кого мы называем квалифицированными экономистами. В этом высказывании нет парадокса, он лишь показывает разницу между традиционным финансовым анализом и современным финансовым менеджментом. В первом случае управленческую деятельность можно сравнить с формированием неискаженной финансовой картины производственного процесса с помощью стандартного набора показателей, во втором – финансы становятся одним из основных объектов управления со своими специфическими отношениями, динамикой, отношениями и критериями оценки.

Важно, что менеджеры, работающие на финансовом рынке, имеют самый высокий уровень подготовки. Для них финансы-единственная форма управления, для них движение финансов-это то же самое, что производственный процесс для обычного менеджера, а финансовые отношения-естественная среда управленческой работы. Можно сказать, что дорогостоящий подход к менеджменту формируется атмосферой их деятельности, на финансовом рынке больше ничего не происходит.

Список использованной литературы

- 1.Зайков В.П. Финансовый менеджмент: теория, стратегия, организация / В.П. Зайков, Е.Д. Селезнёва, А.В. Харсеева. - М.: Вузовская книга, 2016. - 340 с.
- 2.Зайцева Н.А. Финансовый менеджмент в туризме и гостиничном бизнесе: Учебное пособие / Н.А. Зайцева, А.А. Ларионова. - М.: Альфа-М, 2016. - 46 с.
- 3.Ионова Ю.Г. Финансовый менеджмент / Ю.Г. Ионова. - М.: МФПУ Синергия, 2015. - 288 с. УДК 369.011.4

КҮНКӨРІС ДЕНГЕЙІ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН

Кушебаев Ж.Т.

Университет «Нархоз», Алматы қ., Қазақстан

В статье анализируется размер прожиточного минимума в Казахстане и методика его расчета. В последнее время этот показатель становится все более неэффективным для точного расчета социально-экономической ситуации в стране. В потребительской корзине, используемой для расчета прожиточного минимума, также не хватает минимального количества продуктов питания, необходимого для одного человека. Соответственно, продукты питания, входящие в потребительскую корзину, должны своевременно обновляться в соответствии с требованиями общества.

This article criticizes the living wage in Kazakhstan and its calculation methodology. Recently, this indicator is becoming increasingly inefficient in accurately calculating the socio-economic situation in the country. The consumer basket used to calculate the living wage also lacks the minimum amount of food needed for one person. Accordingly, food products included in the consumer basket must be updated in a timely manner in accordance with the requirements of society.

Қазақстан өзінің даму бағытын әлеуметтік мемлекет ретінде деп тануы экономика үшін ең төменгі күнкөріс деңгейі әрқашан да өзекті болатынын білдіреді. Ең төменгі күнкөріс деңгейі бұл белгілі бір өмір сүру деңгейін ұстап тұруға қажет ақша мөлшері, оған тамақ пен қызмет көрсету секілді негізгі шығындар кіреді [1]. ҚР Өділет министрлігі берген анықтамаға сәйкес, бұл «шамасы бойынша ең төмен тұтыну себетінің құнына тең, бір адамға арналған ең төменгі ақшалай кіріс» [2]. Дәл сол сияқты, Ресей Федерациясының Думасы бұл терминді бір адамға қажетті негізгі азық-түлік тауарларының (нан, көкөністер мен жемістер, қант, тұз, шай, ет, балық, сүт, ал-тер) сондай-ақ тұрғын үй-коммуналдық қызметтердің жиынтық құны деп анықтады [3]. Райзбергтің пікірі бойынша ең төменгі күнкөріс деңгейі адамның өмір сүруіне мүмкіндік беретін жеңілдіктер жиынтығын білдіреді [4]. Алайда, бұл ұғым экономикалық анықтамада адамның тамақ көлемін физиологиялық нормалардан төмен емес мөлшерде алуға, сондай-ақ оның киімге, аяқ киімге, тұрғын үйге, санитарлық-гигиеналық заттарға, көлік қызметтеріне қажеттіліктерін минималды деңгейде қанағаттандыру үшін қажет ақша мөлшері ретінде сипатталады [5]. Ал Бухгалтерлік энциклопедия берген анықтама бойынша ол адам денсаулығын сақтау және оның өмір сүру деңгейін қамтамасыз ету үшін қажетті ең аз мөлшердегі азық-түлік, азық-түлік емес тауарлар мен қызметтердің ең төменгі жиынтығының құнын (тұтыну себетін) білдіреді.

Ең төменгі күнкөріс деңгейі келесі себептер бойынша қолданылады:

- әлеуметтік саясатты және әлеуметтік бағдарламаларды әзірлеу мен жүзеге асырудағы Қазақстан халқының өмір сүру деңгейін бағалау;
- республикалық деңгейде белгіленген ең төменгі жалақы мен ең төменгі зейнетақы мөлшерін негіздеу, сондай-ақ стипендия, жәрдемақы және басқа да әлеуметтік төлемдер мөлшерін анықтау;
- аз қамтылған азаматтарға қажетті мемлекеттік әлеуметтік көмек көрсету [6].

Еліміздің әлеуметтік-экономикалық жағдайын әділ әрі шынайы бағалауда ең төменгі күнкөріс мөлшерін дұрыс анықтаудың маңыздылығы өте жоғары. Өйткені, Қазақстандағы барлық әлеуметтік төлемдер, мысалы, зейнетақы, жәрдемақы ең төменгі күнкөріс деңгейімен анықталады «2021-2023 жылдарға арналған республикалық бюджет туралы» Заңға сәйкес, бүгінгі күні республикада ең төменгі күнкөріс деңгейі айына 34 302 теңгені құрайды [7]. Алайда, аймақтар бойынша бұл көрсеткіш бірдей емес. Мәселен, ең төменгі күнкөріс деңгейінің жоғары мөлшері Шығыс Қазақстан облысында (30,6 мың теңге), ал төменгі мөлшері Жамбыл облысында (25,5 мың теңге) [8].

Қазақстандағы ең төменгі күнкөріс деңгейінің мөлшерін Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі жүзеге асырады. Оның мөлшері жан басына байланысты яғни еңбекке қабілетті халыққа, зейнеткерлерге және балаларға жеке-жеке белгіленеді. Ең төменгі күнкөріс деңгейін есептеу тұтыну себетін есептеумен тікелей байланысты [2]. Бір адамның бір айда өмір сүруіне

қажетті азық-түлік тізімі тұтыну себетінде көрсетіледі. Қазақстанның тұтыну себетінде 43 түрлі азық-түлік өнімдері тіркелген. Бұл азық-түлік өнімдерінің бағасы ең төменгі күнкөріс деңгейінің 55 %-ын құрайды, ал қалған 45 %-ын азық-түлік емес өнімдер мен қызметтер алады. Жалпы, еліміздің тұтыну себеті мамандар тарапынан үлкен сындарға ие. Өйткені, онда көрсетілген азық-түлік өнімдерінің мөлшері бір адамның бір айлық өміріне жетпейтіні талай мәрте айтылған болатын. Егер, дамыған мемлекеттердің тұтыну себеттерін талдайтын болсақ, ол елдердің себетінде көрсетілген өнімдер саны 300-ден асып кетеді. Мысалы, Ұлыбританияның тұтыну себетінде 350 өнім болса, ал АҚШ-та ол көрсеткіш 300 өнімді құрайды [9]. Бұл факті еліміздің тұтыну себеті батыс елдердің себеттерінен әлдеқайда жұтаң екенін көрсетеді. Сонымен қатар, еліміздегі ең төменгі күнкөріс деңгейінің есептеу әдісінің нарыққа үлгермей келе жатқанын да аңғаруға болады. Оған дәлел 2015 жылы 1 қаңтарда ең төменгі күнкөріс деңгейі елде 21 364 теңгені құраған, ал сол жылы 1 доллар 185 теңге еді [10]. Нарық заңына сәйкес, доллар өссе елге импортталатын азық-түліктің де бағасы пропорциональды өседі. Қазіргі күні 1 доллар 420 теңгені құрайды. Яғни 2015 жылдан 2021 жылға дейін 1 доллар 227 пайызға өссе, ал ең төменгі өмір сүру деңгейі 160 пайызға өскен. Бұл елге ең төменгі күнкөріс деңгейін нарыққа сай есептейтін экономикалық реформалар қажет екенін білдіреді.

Жоғарыда атап өткеніміздей, 2021 жылдың 1 қаңтарында республикада ең төменгі күнкөріс деңгейі айына 34 302 теңгені құрады. Демек, үкімет адам өмірін қамтамасыз етуге қажетті азық-түлік өнімдерін сатып алуға 18 866 теңге, ал өнеркәсіптік тауарларды сатып алуға және қызметтерге ақы төлеуге 15 436 теңге бөлді. Қазақстанның кез-келген аймағында жұмыс істейтін адам бір ай бойы осындай мөлшерде өмір сүре ала ма? Әрине, жоқ. Егер біз ең төменгі күнкөріс сомасының барлығын тамақтануға жұмсасақ, онда күніне 1 143 теңгеден тиеді, бұл жұмыс істейтін адамға әлбетте жеткіліксіз. Сонымен қатар, жұмыс істейтін адамға киім, ең болмағанда тұрмыстық заттардың ең аз жиынтығы (дәретхана қағазы, кір жуу ұнтағы және т.б.), сондай ақ ұзақ уақыт пайдаланылатын тауарлар қажет, және, мүмкін, ең бастысы, тұрақты өсіп келе жатқан коммуналдық төлемдерді төлеуге де қаражат қажет болады. Ал біздегі ең төменгі күнкөріс деңгейі бұл қажеттіліктерді мүлдем қанағаттындыра алмайды.

Сондықтан, Қазақстанда өмір сүру деңгейін жақсарту үшін ең төменгі күнкөріс деңгейінің әдістемесін қайта қарау қажет. Тұтыну себетін есептеудің қолданыстағы әдісі ең төменгі қажеттіліктің күнкөріс деңгейіне негізделгендігін түсінуге мүмкіндік бермейді. Ең алдымен тұтыну себетін құрамы мен есептеу әдістемесін жетілдіру керек. Экономикалық жоспарлау және статистикалық есепке алу үшін осы көрсеткіштің аналогтары әлемнің барлық дерлік елдерінде қолданылады, бірақ ол әр түрлі елдерде әртүрлі есептеледі. Көп елдерде, ең төменгі күнкөріс деңгейі минималды жалақымен тең болады. Сонымен қатар, кейбір елдерде аталған көрсеткішті есептеу кезінде

медиандық жалақыны ескереді. Мысалы, Еуропаның ең дамыған елдерінде (Германия) ресми ең төменгі күнкөріс деңгейі медианалық жалақының 40% - ына, Финляндияда, Италияда, Грецияда, Испанияда - 50%, ал Ирландия мен Португалия сияқты аз дамыған елдерде-медианалық жалақының 60% - ына сәйкес келеді. Қазақстан үшін ең төменгі күнкөріс деңгейін медиандық жалақының кем дегенде 40% -мен сәйкестендіру тиімді шешу жолы болуы мүмкін.

Сонымен қатар, халықаралық тәжірибеге сәйкес тұтыну себетін 5 жыл сайын қайта қарау керек. Алайда, Қазақстанда азық-түлік себеті соңғы рет 2006 жылы қайта қаралған [11]. Осыған байланысты тамақтану институты мамандарын тарта отырып, таяу уақытта азық-түлік себетінің құрамын өзгерткен дұрыс қадам болып табылады.

Қорытындылай келе, кез-келген елдің экономикалық жағдайын көптеген көрсеткіштер бойынша бағалауға болады. Солардың бірі ең төменгі күнкөріс деңгейі болып табылады. Бұл адамға белгілі бір елде өмір сүру үшін қажет ең минималды ақша мөлшері. Адам - бұл әлеуметтік тіршілік иесі, демек өмір сүру және даму үшін рухани қажеттіліктерді қанағаттандыру қажет, оның негізінде тұтыну себетін тек физиологиялық өмір сүру деңгейінде есептеу ескірген және адамға кедейлік тұзағынан өздігінен құтылуға мүмкіндік бермейді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Анисимова С.А., Климантова Г.И., Маяцкая И.Н., Петросян В.А., Прохорова О.П. Социальная политика // Учебник под редакцией: Холостова Е. И. Климантова Г. И. – М.: ЮРАЙТ, 2012. – 368 с
2. О минимальных социальных стандартах и их гарантиях. Закон Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 314-V ЗРК.
3. Государственная Дума Федерального собрания Российской Федерации. Что такое прожиточный минимум? <http://duma.gov.ru/news/47674/>
4. Reizberg B.A., Lozovskii L. Современный экономический словарь. — 2е изд., испр. М.: ИНФРА-М. 1999. 479 с.
5. Economic definition. Прожиточный минимум (Living wage) – это. http://economic-definition.com/Sales/Prozhitochnyy_minimum_Living_wage_eto.html 2019
6. Лушников А. М. "Социальные договоры в праве: постановка проблемы." Седьмой пермский конгресс ученых-юристов. 2016.
7. 2021 – 2023 жылдарға арналған республикалық бюджет туралы. Қазақстан Республикасының Заңы 2020 жылғы 2 желтоқсандағы № 379-VI ҚРЗ.
8. Zakon.kz. Прожиточный минимум по Казахстану составил более 28 тысяч тенге. <https://www.zakon.kz/4973102-prozhitochnyy-minimum-po-kazahstanu.html>, 2019.
9. BBC. Как живется на британскую минимальную зарплату. https://www.bbc.com/russian/uk/2016/04/160401_uk_minimum_wage. 2016.
10. Прожиточный минимум в РК с 2015 года составляет 21 364 тенге. <https://agroinfo.kz/prozhitochnyj-minimum-v-rk-s-2015-goda-sostavlyaet-21-364-tenge/>
11. Пути и подходы к совершенствованию методики определения величины прожиточного минимума: Республика Казахстан / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии. – Москва : МОТ, 2012 60 p., statistics

ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ЕСЕБІ МЕН КӘСІПОРЫННЫҢ СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ

Қалдыбек Т. С. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается анализ валютных операций и результатов внешнеэкономической деятельности предприятия.

This article examines the analysis of foreign exchange transactions and the results of foreign economic activity of the enterprise.

Бүгінгі таңда бухгалтерлік есеп басқару жүйесіндегі маңыздылардың бірі болып табылады. Ол тұтыну, бөлу, айналым және басқа өндірістік процестерді дәл көрсетеді, кәсіпорынның қаржылық жағдайын сипаттайды және басқарушылық шешімдер қабылдауға негіз болады. Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп бухгалтерлік есеп стандарттары және субъектілердің қаржылық-шаруашылық қызметі үшін жалпы есеп жоспары бекіткен жалпы ережелер мен ережелер негізінде жүзеге асырылады және алынған барлық ақпарат пайдаланушылардың талаптарына сәйкес келуін қамтамасыз етеді, құрылымы, ұйымдастыру нысаны және есепке алу ерекшеліктері.

Қазіргі экономикалық жағдайда басқару жүйесін экономикалық субъектінің нақты, әбден қалыптасқан күрделі экономикалық механизмсіз, сондай-ақ толық сенімді ақпаратсыз жүзеге асыру іс жүзінде мүмкін емес.

Шетел валютасындағы шоттар бойынша операциялар 431 - «Ел ішіндегі валюта шоттарындағы нақты ақша» және 432 - «Шетел валютасындағы шоттардағы нақты ақша» шоттарында есепке алынады.

Осы және басқа құжаттардың негізінде банкте валюталық шоттың жеке шотына жазба жасалады, оның көшірмесі серіктестікке жіберіледі.

Бұл көшірмелер валюта шотында жинақ шотын немесе машинка жасау үшін негіз болып табылады.

Шетел валютасындағы шот оның иесінің қалауы бойынша жабылады. Шот иесі өзіне қызмет көрсететін банк мекемесіне сұраныс жібереді. Егер шот қабылданса, сондай-ақ ұйымның атауы өзгертілсе немесе шот нөмірі өзгертілсе, шот иесі өтінімге валюта шотындағы қаражаттың қалдығын растайтын құжатты қоса беруі керек.

Шетел валютасындағы шот бойынша талдамалық есеп жоқ. Ол банк көшірмесімен ауыстырылады.

Валюталық бақылау. Валюталық бақылаудың мақсаты - валюталық операцияларды жүргізу кезінде барлық резиденттер мен резидент еместердің валюталық заңнаманы сақтауын қамтамасыз ету [1].

Валюталық бақылаудың негізгі бағыты - операциялардың қолданыстағы заңнамаға сәйкестігін шетелдік валютадағы төлемдердің негізділігін тексеру;

валюталық операцияларды, сондай-ақ Қазақстан Республикасының резидент еместерінің валюталық операцияларын есепке алу мен есептіліктің толықтығы мен дұрыстығын тексеру.

Қазақстан Республикасында валюталық бақылау валюталық бақылау органдары мен агенттері арқылы жүзеге асырылады.

Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес валюталық реттеу міндеттерін жүзеге асыруға уәкілетті мемлекеттік органдар Қазақстан Республикасындағы валюталық бақылау органдары болып табылады.

Валюталық бақылау агенттері - бұл лицензияларына сәйкес операцияларды жүргізу кезінде валюталық заңнаманың сақталуын бақылауға міндетті, рұқсат етілмеген қаржы институттары мен уәкілетті банктер.

Валюталық бақылау органдары валюталық бақылау агенттерін жалдау құқығын жүзеге асыра алады және оларға өз міндеттерін орындау үшін белгілі бір тапсырмалар жүктей алады.

Заңды тұлғалар үшін: валюта заңнамасын бұзған операциялар үшін келісімшарт сомасының 10 пайызы мөлшерінде, бірақ 1 миллион грннан аспайды. теңгеден аспайтын айыппұл, нәтижелері бухгалтерлік есепте көрсетілетін валюта операциялары бойынша есепке алынбаған мөлшерде айыппұл; валюталық операцияларды есепке алу, есеп беру және есепке алудың белгіленген нысандары мен тәртібін сақтамағаны үшін - қате жазылған соманың 5 пайызы мөлшерінде айыппұл салынады.

Бұл айыппұлдарды өндіру валюталық бақылау органдары арқылы, сондай-ақ валюталық бақылау агенттерінің ұсынысы бойынша сот тәртібімен жүзеге асырылады.

Валюта заңнамасын бұзғаны үшін кінәлі лауазымды адамдар Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес жауаптылықта болады.

Бағамдық айырмашылықтарды есепке алу Теңгенің валюта бағамы валютаға қатысты өзгерген жағдайда бағамдық айырмашылық 725 «Бағамдық айырмашылықтар» шотында немесе 844 «Бағамдық айырмашылықтар» шотында ескерілуі керек.

Бағамдық айырма осы несиелерді өтеуге байланысты немесе өтелгеннен кейін келісімшартқа сәйкес әлі өтелмеген шетел валютасындағы дебиторлық және кредиторлық берешек бойынша есептеледі.

Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметінің негізгі түрлері тауарлардың экспорты мен импорты болып табылады. Тауарлар экспорты - сатып алушының еліне тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді) жіберу арқылы шетелдік сатып алушыға инвестиция салу; импорт - сатып алушының еліне импорттау арқылы шетелдік сатушыдан тауар алу.

Сыртқы экономикалық мәміле олардың құқықтары, міндеттері мен тараптардың жауапкершіліктері көрсетілген келісіммен рәсімделеді. Сондықтан тиісті тіркеу үшін Халықаралық сауда палатасы жасаған «халықаралық сауда» («Инкотермс») терминін қолданған жөн.

«Инкотермстің» барлық термині төрт базалық категорияға топтастырылған:

Топ	Жабдықтаудың шартты белгілері	Франкировка жағдайы (тасымалдау шарттары)
E	EXW	Завод франкосы
F	FCA FAS FOB	Еркін тасымалдаушы Еркін кеме бортының жағасына дейін әкелу Еркін бортқа әкелу
C	CFR CIF CPT CIP	Құны және фрахтысы Құны, сақтандыру және фрахтысы Тасымалдауға дейін төленген... Тасымалдау мен сақтандыру төлемі жүкті тасымалдауға дейін төленген
D	DAF DES DEO DDU DDP	Шекараға дейін жеткізілген Кемеден жеткізілген Кеме тоқтайтын жерге дейін, яғни айлаққа Дейін өткізілген (баж салығы қосылған) Баж салығын төлемей жеткізілген Баж салығын төлеп жеткізген

Компанияның сыртқы экономикалық қызметі ел экономикасын тұрақтандырудың маңызды факторы болып табылады. Қазіргі кезде экономикалық қызметтің негізгі буыны болып табылады. Бұл деңгейде сыртқы экономикалық қызметтің негізгі формалары жүзеге асырылады. Кәсіптің сыртқы экономикалық қызметінің негізгі формасы сыртқы сауда болып табылады.

Бұл сыртқы экономикалық байланыстың негізгі формасы. Серіктестік сыртқы экономикалық қызметті дербес жүзеге асыруға құқылы. Ол үшін оған халықаралық нарықта сыртқы сауда серіктестері табылуы керек. Сыртқы сауда операцияларын жүзеге асыру кезінде сыртқы сауда келісімін жасау қажет. Ол сатушы (экспорттаушы) мен сатып алушы (импорттаушы) арасындағы сатып алу-сату шартының барлық ерекшеліктерін толығымен қамтуы керек. Қазақстан Республикасының сыртқы экономикалық саясатының негізгі тұжырымдамасы қызметтің басым бағыттары бойынша отандық өндірушілерді қорғауға бағытталған халықаралық келісімдер шеңберінен шықпайтын негізделген қолдау болуы керек. Сондай-ақ, көрші елдермен ұзақ мерзімді екіжақты және көпжақты келісімдерді жалғастыру қажет [2].

Экспортталатын және импортталатын тауарларды есепке алу және қызметтер қозғалысы туралы маңызды экономикалық ақпарат алу сыртқы экономикалық қызметтің нәтижесінде операцияларға қойылатын бухгалтерлік есеп талаптары деңгей көтеріледі. Контрагенттер мен келісімшарттар түріндегі сыртқы экономикалық қызмет көрсету операцияларының синтетикалық және аналитикалық есебі. Жүйелерді ұйымдастыру барған сайын маңызды бола түсуде. Қазіргі уақытта экспорттық ұйымдарға тексеру жүргізілуде, есептердің сенімділігін растау үшін ғана емес, сонымен қатар Қазақстан үшін Қазақстан Республикасының заңнамасын сақтау және экономикалық тиімділік, сіз сондай-

ақ терең талдауға назар аударуыңыз керек. Әрине, импортталған және экспорттық аудиттің рөлі мәліметтер көлемі мен Қазақстан әлемі ұлғайған сайын экономикалық қоғамдастыққа интеграцияланған кезде өседі [3].

Экспорт-импорт туралы заңнама мемлекеттің экспорттық ұйымдары қызметінің ерекшеліктері зейіннің артуы, сондай-ақ экспорттық операциялардың түрлері әртүрлілік экспорт аудитінің әдіснамасына негізделген арнайы аудит құралын жасауды талап етеді.

Біздің ойымызша, сыртқы экономикалық қызмет - бұл сыртқы сауда. қызмет, халықаралық инвестициялық қызмет, халықаралық өндіріс ынтымақтастық, саудалық емес қызмет, халықаралық валюта қаржылық қызмет сияқты әр түрлі іс-шаралар жиынтығын қамтыды кешенді тұжырымдама.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Байболтаевой Н.А. Development of economic and mathematical models of optimum control of activity of the agricultural enterprise in the conditions of market // International Conference on European Science and Technology. Materials of the II International research and practice conference. Wiesbaden, Germany 2014.
2. Покровская В.В. Организация и регулирование внешне экономической деятельности: учебник / В.В. Покровская. - М.: Юрист, 2015. – 324 с.
3. Сыртқы экономикалық қызмет: импорт №6. – Алматы: Бико, 2016 жыл. – 30 с.

ӘОЖ 336.71

ҚР КРЕДИТТІК ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ - МИКРОКРЕДИТТІК ҰЙЫМДАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ

Қосбай А.Д. – Ф-НП-9 тобының студенті
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

В статье рассмотрены пути совершенствования деятельности микрокредитных организаций как инновационного инструмента развития кредитной системы РК.

The article considers ways to improve the activities of micro - credit organizations as an innovative tool for the development of the credit system of the Republic of Kazakhstan.

Микронесиелеу – бұл қоғамдық қажеттіліктер мүддесіне қаржылық институттармен микрокредиттерді ұсыну жүйесі. Микронесие – бұл төлемдік, мерзімділік, қайтымдылық шартында ұсынылатын және мемлекеттің әлеуметтік міндеттерін шешуге бағытталған, микронесиелік нарық институттарының ақшалай қаражаттары. Микронесиелеу несиелік жүйенің екінші және үшінші деңгейлерімен жүзеге асырылады.

Қазіргі уақытта Қазақстандағы микронесиелеудің қызмет ететін схемасын үш негізгі түрге бөлуге болады: топтық, жеке, жеке-тұтынушылық. Олардың өзіндік ерекшеліктері төмендегі суретте келтірілген.

Микронесиелік ұйымдар қызметінің ерекшелігі олардың коммерциялық және коммерциялық емес нысандарда құрылатындығы болып табылады.

Коммерциялық микронесиелік ұйым шаруашылық серіктестік нысанында құрылуы мүмкін.



Сурет 1 – Микрофинеелеу түрлерінің ерекшеліктері

Коммерциялық емес микрофинеелік ұйым қоғамдық қор нысанында құрылуы мүмкін. Коммерциялық емес микрофинеелік ұйым тек қана шағын кәсіпкерлік субъектілері болып табылатын жеке және заңды тұлғалардың қызметін ынталандыруға бағытталған міндеттерді қамтамасыз ету және оларға осы Заңға сәйкес қаржылық қолдау көрсету мақсатында құрылады [1].

Көрсетілген мақсаттарға қол жеткізу үшін коммерциялық емес микрофинеелік ұйым микрофинеелер беру жөніндегі кәсіпкерлік қызметті, сондай-ақ «Микрофинеелік ұйымдар туралы» ҚР Заңында көзделген қызметтің қосымша түрлерін жүзеге асыруға құқылы. Коммерциялық емес микрофинеелік ұйымдардың кірістері оның мүшелерінің (қатысушыларының) арасында бөлінбейді және «Микрофинеелік ұйымдар туралы» ҚР Заңында көзделген қызмет мақсаттарына бағытталады.

Микрофинеелік ұйымға бағалы қағаздар шығаруға тыйым салынады.

Микрофинеелік ұйымның құрылтайшылары (қатысушылары) құрылатын микрофинеелік ұйымның жарғылық капиталының ең төменгі мөлшерін оны мемлекеттік тіркеу кезіне қарай тек қана Қазақстан Республикасының ұлттық валютасымен ақшалай толық төлеуге міндетті.

Құрылатын микрофинеелік ұйымның жарғылық капиталының және барлық қатысушылар салымдарының ең төменгі мөлшері Қазақстан Республикасының республикалық бюджет туралы заңында тиісті қаржы жылына арнап белгіленген айлық есептік көрсеткіштің мың еселенген мөлшерінен кем болмауға тиіс.

Бұл коммерциялық емес микрофинеелік ұйымдарға қолданылмайды.

Микрофинеелік ұйым өзінің қаржы-шаруашылық қызметін бақылауды жүзеге асыру үшін ішкі бақылау қызметін құрады.

Ішкі бақылау қызметінің жұмыс тәртібі жарғымен, сондай-ақ ережелермен және микронесиелік ұйымның ішкі қызметін реттейтін өзге де құжаттармен белгіленеді [2].

Бұдан басқа, микрокредиттік ұйымдар микрокредиттік ұйымдардың қызметінде мынадай қызмет түрлерін жүзеге асыруға құқылы:

- Қазақстан Республикасының резиденттері мен бейрезиденттерінің кредиттерін (кәсіпкерлік қызмет ретінде азаматтардың қарыз қаражатын тартуды қоспағанда) және гранттарды тарту;

- уақытша бос активтерді мемлекеттік бағалы қағаздарға, корпоративтік бағалы қағаздарға, Екінші деңгейдегі банктердің депозиттеріне және Қазақстан Республикасының заңнамасына қайшы келмейтін өзге де тәсілдермен орналастыру;;

- кепілсіз, қамтамасыз ету ретінде алынған кепілге салынған мүлікпен Қазақстан Республикасының заңнамасында көзделген тәртіппен мәмілелер жасасу;;

- басқа заңды тұлғалардың жарғылық капиталына қатысу;

- өз мүлкін сату;

- микрокредиттер беруге байланысты мәселелер бойынша консультациялық қызметтер көрсету;

- өз мүлкін жалға алу;

- лизингтік қызметті жүзеге асыру;

- тегін.

Микро-несие әрбір берілген микрокредит алушыларды тіркеу журналында тіркеледі.

Микронезияны алу үшін алушы тиісті құжаттарды алуы керек.

әрбір берілген микрокредит бойынша МИМ микрокредит беру шарты берілген күннен бастап жасалатын кредиттік досье жүргізуі тиіс.

Несиелік файлда болуы керек:

- микрокредитті пайдалану мақсаты туралы (нысаналы микрокредит берілген жағдайда), құны көрсетілген мүлік туралы немесе қарыз алушының микрокредитті өтеу және пайыздарды төлеу бойынша міндеттемелерді орындауын қамтамасыз ету үшін берілген кепілдің жоқтығы туралы мәліметтерді қамтитын қарыз алушы қол қойған өтініш;;

- қарыз алушының белгіленген тәртіппен куәландырылған құрылтай құжаттарының көшірмелері (заңды тұлғалар үшін);

- алушының жеке куәлігінің көшірмесі (Дербес деректер үшін);

- қарыз алушы өкілінің микрокредит шартын жасасуға өкілеттіктерін растайтын құжаттар;

- Микронезияны беру туралы келісім;

- қарыз алушының жұмыс орнынан жалақы мөлшері туралы анықтама немесе тұрақты немесе уақытша жұмыс орнының жоқтығы туралы уәкілетті мемлекеттік органнан анықтама (жеке тұлғалар үшін);

- Микронезияда берілген мүлік кепілінің талаптары сақталмаған жағдайда-кепіл шарты.

Қазақстан Республикасының заңдарында көзделген талаптарға сәйкес мемлекеттік тіркеуге жататын мүлік кепілі мүлікті мемлекеттік тіркеуді жүзеге асыратын органда тіркелуі тиіс [3].

Міндеттемені орындау кепілдікпен немесе кепілдемемен қамтамасыз етілген Микронезия бойынша несие ісінде мынадай қосымша құжаттар ұсынылады::

- кепілдік немесе кепілдік Келісім;
- кепілгердің атынан немесе кепілгердің атынан кепілгерлік шартын жасайтын өкілдің өкілеттігін растайтын құжаттар.

Микрокредит бойынша берешектің толық немесе ішінара өтелгенін растайтын құжаттар кредиттік іске қоса берілуге және микрокредитті өтеу көзін (қарыз алушы берген немесе кепілге берілген мүлікті сатудан алынған ақша қаражаты) көрсетуге тиіс.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Тагирбекова, К. Р. Библиотека банкира. Все о коммерческом банке (комплект из 11 книг) / Под редакцией В.И. Видяпина, К.Р. Тагирбекова. - Москва: Высшая школа, 2015. - 815 с.
2. Усатова Л. В. Бухгалтерский учет в коммерческих банках: моногр. / Л.В. Усатова, М.С. Сероштан, Е.В. Арская. - М.: Дашков и Ко, 2016. - 392 с.
3. Шаихов А. Депозитные операции коммерческих банков Республики Казахстан: моногр. / Абылай Шаихов. - М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2017. - 108 с.

УДК 338.4

ОЦЕНКА И АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ

Лекеров Қ.М. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада компания өнімдерінің сапасын басқаруды бағалау және талдау жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to evaluate and analyze the quality management of the company's products.

Конкурентоспособность - это реальные и потенциальные возможности самих фирм проектировать, производить и продавать товары, привлекательные для потребителя с точки зрения ценовых и неценовых характеристик по сравнению с товарами их конкурентов в современных условиях.

Главным фактором конкурентоспособности является качество. Качество - это совокупность свойств и характеристик продукта или иного объекта, обеспечивающая возможность удовлетворения определенных потребностей. Анализ применения экономических законов рыночных отношений и законов организации применительно к управлению конкурентоспособностью является необходимым условием научного управления качеством.

Конкурентоспособность товара - это степень фактического или потенциального удовлетворения конкретной потребности по сравнению с аналогичными товарами, предлагаемыми на рынке. Конкурентоспособность

определяет способность выдерживать конкуренцию по сравнению с аналогичными товарами на данном рынке.

В качестве меры конкурентоспособности обычно используются два показателя-качество продукции и цена. В свою очередь, цена продукта также зависит от его качества. Качество выпускаемой продукции обеспечивается комплексом технических, организационных, экономических и правовых мер. Управление обеспечением качества - это вид деятельности, который используется для удовлетворения требований к качеству; оперативные методы и виды деятельности, направленные как на контроль процесса, так и на устранение причин неудовлетворительного функционирования подразделений предприятия. В то же время именно оперативное управление деятельностью предприятия с точки зрения качества и, помимо общего управления качеством и обеспечения качества в сложившихся условиях рыночных отношений, выполняет функции, присущие осуществлению организацией управления качеством [1].

Повышение качества одной из задач в системе качества предприятия является постоянная управленческая деятельность предприятия, направленная на повышение технического уровня продукции, качества ее производства, совершенствование элементов производства и системы качества предприятия. На конкурентном рынке компания очень заинтересована в получении результатов, превышающих изначально установленные стандарты. Обеспечение оптимального функционирования системы качества предприятия является основой ее конкурентоспособности.

Общее управление обеспечением качества включает в себя стратегическое управление качеством выпускаемой продукции и включает в себя:

- руководствуется политикой в области обеспечения качества, целями и задачами руководства организации.;
- планирование и управление качеством;
- обеспечение и улучшение качества.

Под системой качества понимаются все запланированные и систематически осуществляемые мероприятия, а также действия (при необходимости) по представлению доказательств качества, необходимых для формирования у потребителя достаточной уверенности в соответствии поставщика требованиям качества.

Конкурентные преимущества отражаются в потенциале организации, сохраняются и укрепляются за счет повышения качества инновационной деятельности и управления инновациями. Потенциал организации-это совокупная стоимость ее ядра, оборотных средств и человеческого капитала, патентного фонда и ноу-хау, информационных технологий, брендов и других конкурентных преимуществ в области науки, техники, технологий и менеджмента, обеспечивающих конкурентоспособность организации.

Отсутствует методология комплексной оценки потенциала организации. В литературе можно найти методы оценки отдельных компонентов потенциала.

Основной задачей менеджмента организации является сохранение и приумножение конкурентных преимуществ. Качество системы управления организацией-это комплексный показатель, определяющий возможность достижения и повышения конкурентных преимуществ организации. В свою очередь, качество системы менеджмента определяется многими факторами. Например, с увеличением доли управленческого персонала и специалистов организации, имеющих ученую степень в данной сфере деятельности, повышается качество системы управления организацией. Если руководитель намерен повысить качество управления, то он должен поощрять каждого сотрудника управления и специалиста организации к углубленному изучению научной управленческой литературы (принуждение, мотивация или убеждение).

Конечной целью системы управления является увеличение массы прибыли за счет повышения конкурентоспособности продукции, расширения рынка ее реализации и обеспечения стабильности деятельности предприятия. Иными словами, улучшение финансового положения предприятия может быть достигнуто за счет повышения качества выпускаемой продукции (чем выше качество, тем выше цена), реализации ресурсосберегающей политики, увеличения программы выпуска конкурентоспособной продукции, организационно-технического и социального развития предприятия. Любые меры по улучшению этих аспектов деятельности отражаются на росте прибыли компании, производящей данный продукт.

Непосредственными объектами управления в управлении качеством продукции являются процессы, от которых зависят ее эксплуатационные параметры. Нормативная документация, регламентирующая значения параметров (показателей) качества продукции (технические условия на разработку продукции, стандарты, технические условия, чертежи, сроки поставки), является важной частью программы управления качеством продукции предприятия.

В целом качество выпускаемой продукции должно соответствовать следующим требованиям

- четкое реагирование на конкретные потребности, область применения или назначение;
- для удовлетворения требований потребителя;
- соблюдайте применимые стандарты и спецификации;
- ответственность за соблюдение действующего законодательства и иных требований общества;
- соответствует конкурентоспособным ценам;
- обратите внимание на получение прибыли.

Управление качеством продукции-это действия, используемые в процессе создания и использования или потребления продукта с целью установления, обеспечения и поддержания необходимого уровня качества. Управление качеством продукции должно осуществляться на регулярной основе. Это означает, что промышленная фирма должна иметь систему управления

качеством продукции, которая представляет собой организационную структуру, которая четко распределяет задачи, процедуры, процессы и ресурсы, необходимые для обеспечения заданных параметров продукции. Система управления качеством продукции основывается на ряде принципов, фундаментальных принципах, определяющих структуру функционирования всей системы управления качеством продукции. Принципы управления качеством-это конкретизация общих принципов управления производством.

Необходимым элементом управления качеством на всех этапах разработки продукции, а также в процессе ее эксплуатации является контроль. Контроль является основным источником информации, используемым не только для достоверной оценки деятельности предприятий и их подразделений, но и для принятия решений о необходимости и степени корректировки системы менеджмента качества продукции [2].

Совершенствование форм контроля определяет достоверность и своевременность получаемой информации. Организационные формы и технические средства контроля качества продукции весьма разнообразны, поэтому основной задачей современного контроля следует считать предотвращение появления некачественной продукции.

Для того чтобы избежать появления бракованной, некачественной продукции, а также обеспечить стабильность показателей качества продукции, важно создать такую систему контроля качества на этих этапах жизненного цикла продукции. Сущность любого контроля может быть получена путем получения информации о фактическом состоянии конкретного объекта, его признаках и показателях (первичная информация); сравнения первичной информации с ранее установленными требованиями и нормами, то есть определения того, соответствуют ли фактические данные ожиданиям или нет (вторичная информация).

Все методы контроля качества продукции можно классифицировать по следующим характеристикам:

- цель;
- подчинение;
- место в производственном процессе;
- параметры и показатели качества;
- основание для объективности проверки и т. д.

При этом традиционно выделяют две группы методов контроля: технический контроль и автоматизированный.

Технический контроль заключается в проверке соответствия изделия или процесса, при котором качество изделия зависит от установленных технических требований. Автоматизированный контроль качества продукции направлен на повышение скорости и точности выполнения измерительных операций, сокращение временных затрат на обработку и оценку результатов измерений, а также повышение объективности контрольных операций.

Список использованной литературы

1. Голованов А. И. Производительность труда как фундамент роста экономики России / А. И. Голованов // Вестник Томского государственного университета. - 2016. - № 4 (16). - С. 89-96.
2. Гулин К. А. Трудовой потенциал региона / К. А. Гулин, А. А. Шабунова, Е. А. Чекмарева. - Вологда : ИСЭРТ РАН, 2019. - 84 с.

УДК 336.71

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Манасқызы А. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстан Республикасының Ұлттық төлем жүйесінің элементі ретінде электрондық ақшаны дамыту келешегі қарастырылған.

The article considers the prospects for the development of electronic money as an element of the National Payment System of the Republic of Kazakhstan.

Внедрение электронных денег будет способствовать дальнейшей популяризации и развитию электронной коммерции в стране, дальнейшему развитию новых видов дистанционных онлайн-услуг в Казахстане в интересах всех хозяйствующих субъектов, а также повышению доступности финансовых услуг для населения. Закон поощряет создание отечественных систем электронных денег, ориентированных на внутренние потребности казахстанского интернета, и должен установить государственный контроль за их обращением в стране. Целью принятия закона является создание правовых условий для использования электронных денег на территории Казахстана в качестве нового платежного средства для совершения торговых операций, в том числе для торговли в Интернет-среде.

В настоящее время во многих странах мира распространился новый вид оплаты помимо платежных карт и других средств – электронные деньги.

Они являются совершенно самостоятельными и независимыми платежными средствами. В отличие от платежной карты, электронные деньги представляют собой электронную ценность, хранятся в электронном кошельке и могут передаваться от одного субъекта к другому по каналу связи, без использования посредников от имени банков.

Также необходимо различать электронные Фиатовые (фидуциарные) деньги и электронные Фиатовые (личные) деньги. Электронные деньги в обязательном порядке отражаются в одной из государственных валют и являются денежной единицей платежной системы одного из государств. Государство по закону обязывает всех граждан принимать к оплате Фиат-деньги. Соответственно, выпуск, обращение и погашение электронных Фиат денег производятся по правилам национального законодательства, центральных банков или других государственных регуляторов. Неэлектронные деньги-это электронная единица стоимости негосударственных платежных систем. Соответственно, выпуск, обращение и погашение (конвертация в Фиат) электронных нефиадных денег производится по правилам негосударственных

платежных систем. Степень контроля и регулирования таких платежных систем государственными органами в каждой стране различна. Часто негосударственные платежные системы связывают свои неэлектронные деньги с мировыми валютными курсами, но государство не обеспечивает надежность и реальную стоимость таких единиц стоимости. Неэлектронные деньги-это форма кредитных денег [1].

Одним из важнейших политических вопросов, связанных с электронными деньгами, является вопрос об эмитенте, в частности, определение перечня организаций, имеющих право выпускать электронные деньги в стране. Проблема эмиссии затрагивает как электронные фиатные деньги (выраженные в одной из государственных валют), так и нефиатные электронные деньги (единицы стоимости, находящиеся в обращении вне государственной платежной системы). В законодательстве стран мира нет одностороннего подхода к этой проблеме. В настоящее время электронные деньги рассматриваются как замена наличных денег для микроплатежей. Однако по своим свойствам электронные деньги могут частично заменить или полностью заменить наличные деньги при расчете. Искусственное ограничение суммы, которая может храниться в электронном кошельке, вызвано отсутствием уверенности регуляторов в надежности и безопасности использования такого платежного инструмента. При отсутствии отрицательных примеров это ограничение увеличивается или исчезает.

Электронные деньги особенно полезны и удобны при осуществлении массовых платежей небольшими суммами. Например, при оплате в транспорте, кинотеатрах, клубах, оплате коммунальных услуг, оплате различных штрафов, осуществлении платежей в интернете и т. д. процесс оплаты электронными деньгами происходит быстро, нет очередей, нет необходимости отдавать деньги, деньги быстро переводятся от плательщика к получателю.

По данным www.webmoney.ru в 2017 г. в системе Webmoney Transfer зарегистрировано более 1,54 млн аттестованных участников. Из них на долю Казахстана приходится 1,37% из числа пользователей. Таким образом, Казахстан занимает 4 место после России (79,31%), Украины (11,63%) и Беларуси (2,58%). Электронные деньги корректнее всего сравнивать с наличными деньгами, так как обращение безналичных денег, обязательно персонифицировано и известны реквизиты обеих сторон. В случае расчётов электронными деньгами достаточно знать реквизиты получателя денег.

- Электронные деньги имеют следующие преимущества перед наличными:
 - отличное разделение и совместимость-нет необходимости доставлять при оплате;
 - высокая выносливость-сумма не зависит от количества или веса денег, таких как наличные деньги;
 - очень низкая стоимость выпуска электронных денег-нет необходимости печатать монеты и печатать банкноты, использовать металлы, бумагу, краски и т. д.;

- вам не нужно пересчитывать деньги физически, эта функция передается в хранилище или платежное средство;
- проще организовать физическую защиту электронных денег по сравнению с наличными;
- момент оплаты фиксируется электронными системами, снижается влияние человеческого фактора;
- при оплате через фискализированное эквайринговое устройство продавец не может скрыть свои средства от налогообложения.;
- не требуется перерасчет электронных денег, упаковка, транспортировка и организация специальных хранилищ;

Недостатки электронных денег:

- отсутствие установленного правового регулирования, многие государства до сих пор не определились с односторонним отношением к электронным деньгам;
- несмотря на отличную портативность, электронные деньги нуждаются в специальных средствах хранения и обработки;
- как и наличные, когда носитель электронных денег физически уничтожен, владелец не может восстановить денежную ценность;
- нет распознавания-без специальных электронных устройств невозможно легко и быстро определить, что такое предмет, размер и т. д.;
- криптографические средства безопасности, защищающие системы электронных денег, еще не имеют долгой истории успешной работы • ;
- безопасность (защита от кражи, подделки, изменение номинала и т. д.) - не подтверждена широкой привлекательностью и беспроблемной историей;
- теоретически, используя недостаточное совершенство технологий безопасности, можно воровать электронные деньги инновационными методами.

А теперь посмотрим, как идут дела в Казахстане. В Казахстане есть электронные деньги. Число пользователей электронно-вычислительной системы растет с каждым днем. В конце 21 июля 2019 года закон Об электронных деньгах в Казахстане был подписан президентом и вступил в силу 21 августа. Сегодня в Казахстане можно купить или продать электронные деньги. В мире существует несколько типов электронных платежных систем, например AlertPay, WebMoney, PayCash, Яндекс.Деньги, Liberty Reserve, LiqPAY, MoneyMail, Perfect Money, Coin.Ру и другие [2].

В интернете, как правило, существует множество электронных платежных систем, разработанных крупными компаниями. Каждая система имеет свои особенности и преимущества. В Казахстане существует ряд специализированных онлайн-обменников электронных денег. Например: oborot.kz, kaspeed.kz, webtenge.kz, webdengy.kz, wmb.kz и другие.

Какие самые популярные электронные платежные системы в интернете? Мы анализировали этот вопрос с марта по май 2012 года и добились аналогичных результатов:

Количество пользователей интернета составляет 3,5 тысячи человек. Возраст пользователей-от 18 до 50 лет;

WebMoney-47,03%, Qiwi Кошелек-16,86%, Яндекс. Деньги-13.06%, также для этой системы – 5.7%, платные приятель – 4.04%, жидкое платить – 3.56%, RBKMoney – 3.33%, пополнение – 3.09%, хорошо платить – 1.43%, Cash4 BM – 0.48%, денег Почта – 0.48%, кредитная / дебетовая карта – 0.01%, другие системы – 0.93%.

Около 50% пользователей сделали свой выбор в пользу WebMoney. WebMoney сегодня является лидером в этой области. Но и Qiwi-кошелек тоже не отстает. Конечно, большим подспорьем для этой системы является наличие собственных терминалов. Система Яндекс.Деньги были единственной альтернативой WebMoney, и теперь она находится на третьем месте. Яндекс.Деньги-это огромный ресурс за счет Яндекса, но, как показывает практика, этого в наше время недостаточно.

Электронные деньги-безусловные и безотзывные денежные обязательства эмитента электронных денег, хранящиеся в электронной форме и принятые другими участниками системы в качестве средства платежа в системе электронных денег. Электронные деньги-это очень гибкий инструмент, который позволяет расширить область использования наличных денег. С их помощью легко дать другу деньги (и на расстоянии) и использовать их в повседневной "неэлектронной" жизни, как оплатить покупки в Интернете или открыть там бизнес [3].

Обеспечить микроплатежи могут только электронные деньги-они незаменимы для информационного бизнеса и продажи изданий. Такие электронные деньги можно пометить специально для использования (например, для фильмов), что очень удобно для отслеживания денег в семье.

Стоимость транзакции с использованием электронных денег, ее обработка и учет значительно дешевле стоимости обработки традиционных денег, кредитных карт, чеков и других платежных инструментов. В будущем электронные деньги могут стать популярным платежным средством, так как с их появлением покупки в интернете станут более удобными для населения. Такие инновации в будущем могут значительно повысить доступность финансовых услуг для физических лиц, использующих возможности современных технологий.

Учитывая результаты исследования, очевидно, что электронные деньги уже начали использоваться в Казахстане. В этой связи понятно, что электронные деньги имеют реальную возможность создать собственную казахстанскую платежную систему. Поэтому есть большая вероятность того, что этот шаг удастся первым.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>

СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Манкеев А.К. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада нарық жағдайында еңбек ресурстарын басқару стратегиясы қарастырылған.

The article discusses the strategy of Human Resources Management in market conditions.

В современных условиях проблема правильного и грамотного построения организационной структуры приобретает особую актуальность. Реальное реформирование организаций возможно только при переходе к рыночной экономике, когда работники организации, имеющие доступ к информации и обладающие высокой культурой, признают, что эффективное использование рассматривается не как один из экономических факторов, а как основной ресурс, который становится центральной задачей менеджмента.

Разработка конкретных путей совершенствования управления и поиск организационных резервов повышения эффективности применения тех или иных методов управления персоналом предполагает необходимость разработки новых методов управления персоналом в современных условиях и создания научно обоснованной организационной структуры управления.

Теоретический подход к проблемам организации и совершенствования методов стратегии управления персоналом в условиях рыночной экономики позволяет выявить закономерности стратегии управления персоналом, основанные на эффективном творческом взаимодействии менеджеров и персонала, и разработать систему принципов, форм и методов, практическое применение которых способствует созданию высокоэффективной организационной структуры. В современном глобальном мире такой высокоэффективной организацией является структура управления-холдинговая компания или корпорация (как ее называют на Западе).

Организационно-правовая форма собственности-холдинг в современной экономике является базовой, но неполной для современной экономической практики. Однако мировая практика и практика отдельных стран СНГ свидетельствуют об эффективности ее работы на современном этапе развития мировой экономики.

Далее следует отметить, что сложившаяся ситуация в управлении персоналом на крупных предприятиях Казахстана, на наш взгляд, характеризуется следующими тенденциями: во-первых, многочисленными проблемами и деформациями процесса воспроизводства человеческого потенциала общества, выражающимися в оттоке квалифицированных кадров за рубеж, падением престижа наиболее важных для общества видов деятельности

и профессий, ослаблением мотивации к творческому и общественно полезному труду, переразвитием накладных расходов (охранных, посреднических и др.).

Во-вторых, в настоящее время общество предъявляет все больше требований к бизнесу и накладывает еще больше ограничений. Однако крупные корпорации продолжают расширяться и процветать. В экономике Казахстана возрастает их роль как основных работодателей в развитии всего трудового общества, что обусловлено их финансовыми, организационными и материально-техническими возможностями. При этом акцент был сделан на учете социальных факторов со стороны свободного предпринимательства, так как технико-технологические меры и организационные усилия по повышению конкурентоспособности крупных предприятий в экономически развитых странах не дают желаемого результата, если они не ориентированы на человеческий фактор [1].

В-третьих, возрастает необходимость придания работе по развитию персонала на всех уровнях системного, комплексного характера, что предполагает глубокое понимание теоретико-методологических аспектов данной проблемы. Классические методы управления трудом, основанные на технократических подходах, исчерпывают свои возможности в условиях коренного изменения качественных изменений техники, технологии и рабочей силы.

1. На первый план выходит человеческий фактор, и личность руководителя и личность каждого сотрудника организации начинают играть важную роль в развитии экономики. Конкурентоспособность индивида показывает, насколько его возрастные, профессиональные, квалификационные, физиологические, социальные и бытовые характеристики соответствуют условиям найма рабочей силы на рынке труда, отражая конъюнктуру спроса и предложения на труд определенного качества. Конкуренция как свойство трудоспособности характеризует качественную сторону трудового потенциала человека. Отсюда следует, что специфика трудового поведения, являющаяся общим правилом, степень реализации и развития индивидуального трудового потенциала зависят от уровня конкурентоспособности. Такая конкурентоспособность труда имеет большие стимулы в системе крупных холдинговых организаций по сравнению с другими формами хозяйствования.

2. Методы создания крупных холдинговых организаций в Республике Казахстан и корпоративная стратегия управления персоналом состояли из ряда трудностей и успехов. Для этого следует отметить, что акционерные общества изначально создавались на основе приватизации в Республике Казахстан.

3. Таким образом, можно сделать следующие выводы относительно возможности формирования новых стратегий в системе применения методов управления персоналом, проведя черту на этапах смены парадигм методов управления акционерами:

4. 1. за прошедшие столетия базовая парадигма Стратегии управления персоналом в Республике Казахстан полностью изменилась, и на основе закона Республики Казахстан от 13 мая 2010 года № 415-ІІ "Об акционерных

обществах" были созданы системы акционирования. В условиях экономики Казахстана холдинг постепенно приобретал основные черты цивилизации, соблюдались права участников и других собственников, решались в основном проблемы первых этапов приватизации.

5. 2.второй важной особенностью Стратегии управления персоналом в крупных холдинговых организациях стало изменение отношения к акционеру - работнику предприятия, права которого в настоящее время защищены кодексом корпоративной этики и нормативными актами корпораций по управлению персоналом, оптимизированными на основе перехода на международные стандарты управления холдингом.

6. 3.методы стратегического управления в Системе управления персоналом начали формироваться на основе кодекса корпоративного управления. Такой кодекс принят и в Республике Казахстан.

Рассмотрим некоторые методы анализа и построения стратегии управления персоналом организации.

Метод разложения позволяет разделить сложные явления на простые. Чем проще элементы, тем полнее погружение в глубину явления и определение его сущности. Например, систему управления персоналом можно разделить на подсистемы, подсистемы-функции, функции - процедуры, процедуры - операции. После разделения необходимо восстановить систему управления персоналом в целом, то есть синтезировать ее. В этом случае используется метод декомпозиционного моделирования, при котором модели могут быть логическими, графическими и числовыми.

Метод последовательного замещения позволяет отдельно изучить влияние каждого фактора на формирование стратегии управления персоналом, под влиянием которой развивалось его состояние, за исключением влияния других факторов. Факторы дифференцируются и выбираются наиболее важные.

Метод сравнения позволяет сравнить существующую систему управления персоналом с аналогичной системой развитой организации, нормативным состоянием или состоянием за прошедший период. Следует помнить, что сравнение дает положительный результат в том случае, когда системы являются относительными и однородными.

Метод структурирования целей обеспечивает количественное и качественное обоснование целей организации в целом и целей Стратегии управления персоналом с точки зрения их соответствия целям организации. Анализ целей, их размещение в иерархической системе, установление ответственности подразделений за конечные результаты работы, определение их места в производственно-управленческой системе, устранение дублирования в их работе-важнейшее условие построения рациональной стратегии управления персоналом. Структурирование должно обеспечивать взаимосвязь, полноту и сопоставимость целей на различных уровнях управления персоналом.

Нормативный метод дает особые результаты в практике совершенствования управления персоналом. Она предусматривает применение

системных стандартов, определяющих структуру и содержание функций управления персоналом, численность работников по функциям, тип организационной структуры, критерии построения структуры управления персоналом, общую организацию и стратегию управления персоналом (норма управления, централизация функций, уровни управления, количество подразделений, размер подразделений, подчиненность и взаимосвязь подразделений), разделение труда руководителей и специалистов управления персоналом и взаимодействие.

Часто используется параметрический метод. Задачей данного метода является определение функциональных зависимостей между параметрами элементов производственной системы и стратегией управления персоналом для определения степени их соответствия [2].

В последнее время при совершенствовании стратегии управления персоналом стали использовать метод функционально-стоимостного анализа. Данный метод позволяет выбрать такой вариант создания стратегии управления персоналом или выполнения определенной функции управления персоналом, который требует минимальных затрат, является наиболее эффективным с точки зрения конечных результатов. Она включает в себя выявление избыточных или повторяющихся функций управления, функций, которые не выполняются по каким-либо причинам, определение степени централизации и децентрализации функций управления персоналом и т. д. позволяет.

Наибольшее развитие в совершенствовании управления человеческими ресурсами получил метод аналогии. Она заключается в использовании организационных форм, оправдывающих себя в существующих системах управления персоналом с аналогичными экономическими и организационными характеристиками по отношению к рассматриваемой системе. Суть метода аналогии заключается в разработке типовых решений (например, типовой организационной структуры управления персоналом) и определении границ и условий их применения.

Эффективным методом использования типовых решений в совершенствовании управления персоналом является блочный метод типизации подсистем линейно-функциональных и программно-целевых структур. Типовые блочные решения связаны с исходными организационными решениями в единой организационной системе управления персоналом. Блочный метод ускоряет процесс формирования новой стратегии управления персоналом и повышает эффективность системы с минимальными затратами.

Наибольший эффект и качество стратегии управления персоналом достигается за счет комплексного применения системы методов. Использование системы методов позволяет взглянуть на объект улучшения со всех сторон, что помогает избежать некорректных расчетов.

Список использованной литературы

1. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.

2. Крупина Н.Н. Санитарно-защитная зона предприятия как часть урбанизированной среды (стандарты, инновации, экономика, управление): Монография / Н.Н. Крупина. - М.: Инфра-М, 2016. - 416 с.

УДК 658.05

УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Махмудов Э.Э. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада қазіргі жағдайда орта кәсіпорындардың қызметін басқару жолдары қарастырылған.

В статье рассмотрены пути управления деятельностью средних предприятий в современных условиях.

Актуальность исследования проблем перспектив и развития малого предпринимательства обусловлена их общим развитием. Государство поддерживает малый бизнес как фактор социально-экономической стабильности, который менее подвержен влиянию разного рода крайностей и влиянию "международной олигархии". Во всех странах, четко ориентированных на рыночную экономику, большую часть составляют малые и средние предприятия, которые в развитых странах сосредоточены в производстве инноваций.

В современной экономике роль инноваций значительно возросла. Без использования инноваций практически невозможно создание конкурентоспособных продуктов, обладающих высокой степенью наукоемкости и новизны. Таким образом, в условиях рыночной экономики инновации являются эффективным инструментом конкуренции, позволяющим создавать новые потребности, снижать издержки производства, привлекать инвестиции, улучшать имидж производителя новой продукции, открывать и захватывать новые рынки, в том числе внешние.

Именно малый бизнес более привлекателен в этой сфере с точки зрения следующих принципов:

Во-первых, это гибкость и быстрота принятия решений, так как именно деятельность малого предприятия легче анализировать применительно к изменяющимся рыночным условиям, определяющим экономическую политику. Во-вторых, небольшие размеры предприятия позволяют легко контролировать производственный процесс, перестраивая его в связи с текущими потребностями потребителя, рынка, хозяйственного механизма, а также способствуют быстрому реагированию на изменения налогов, льгот, финансово-кредитной политики и др. Именно в малом бизнесе создаются условия для быстрого маневрирования, обновления производственного процесса, эффективного прорыва на рынок, стабильности в конкурентной борьбе. В-третьих, простые коммуникационные связи внутри предприятия, прямая передача информации, ее быстрое усвоение и быстрое реагирование на

поступающие команды и приказы в самом предприятии, а также его взаимоотношения с партнерами дают хороший экономический (предпринимательский) эффект. В-четвертых, личные отношения, часто вредные в крупном бизнесе, особенно на уровне взаимодействия крупных предприятий, и особенно на государственном уровне, составляют основу малого бизнеса, часто неформальные отношения не только между работниками предприятия, но даже его клиентами, могут существенно продвинуть бизнес, учесть все многообразие фактов, которые трудно собрать и сконцентрировать в других условиях. На малом предприятии их можно не только использовать, но и быстро получить эффективную отдачу.

Малый бизнес может стать важной основой, которая станет позитивным поворотом для бизнес-процессов. С помощью малого бизнеса может быть создана предпринимательская экономическая среда, т. е. реальное развитие рынка: началось постепенное восстановление заброшенных производств; освоение ресурсов; расширение территорий, которые можно развивать на базе малых форм хозяйствования; создание новых рабочих мест; организация новых услуг и т. д.

В настоящее время в таких странах, как США, Швейцария, Великобритания, Китай и Франция, наблюдается интенсивное внедрение изобретений и технологий инновационным малым и средним бизнесом. В результате происходит рост рабочих мест, повышается эффективность труда. Небольшие фирмы удовлетворяют потребность в дефицитных товарах и услугах по низкой цене, а также обеспечивают большую занятость. Например, Финляндия уделяет особое внимание развитию сектора исследований и разработок (R&D, research and development). По данным ОЭСР (Организация экономического сотрудничества и развития), расходы Финляндии на инновационный сектор составляют около 3,5% ВВП, что является одним из самых высоких показателей среди европейских стран (соответствующий средний показатель по Европе составляет 1,8%); в перспективе инновационная стратегия предусматривает увеличение расходов на НИОКР до 4% [1].

Доля казахстанской высокотехнологичной продукции на мировом рынке практически равна нулю, но, как известно, эта доля является обобщающим показателем эффективности научно-технической и инновационной деятельности. По сравнению с Казахстаном доля стран Европейского Союза на мировом рынке высокотехнологичной продукции составляет 35%, США-25%, Японии-11%, Сингапура-7%, Южной Кореи-4%, Китая-2%. Одной из основных причин сложившейся ситуации является отсутствие практической заинтересованности бизнеса в разработке и внедрении результатов отечественной науки в производство, крайне незначительные инвестиции промышленного и частного финансовых секторов в науку и научно-инновационную деятельность. На решение этой проблемы направлен ряд системных инициатив Главы государства – государственная программа ускоренного индустриально-инновационного развития, Программа развития

инноваций и содействия технологической модернизации в Республике Казахстан и другие.

Для Казахстана формирование и развитие малого бизнеса и усиление его роли в производстве инноваций являются жизненно важной задачей в современных условиях ускоренного индустриально-инновационного развития экономики Казахстана.

Вместе с тем динамичное развитие инновационной сферы является одной из основных составляющих инновационной экономики, которая требует не только создания эффективной инновационной системы, но и поддержки инновационного процесса, создания благоприятной среды для данного вида деятельности. В результате технологические инновации повышают эффективность экономики и улучшают благосостояние населения.

Одним из первых документов, связанных с инновациями, стал Закон Республики Казахстан "О государственной поддержке частного предпринимательства", принятый 19 июня 1997 года. В этом законе научные знания и новые технологии рассматривались как средства повышения качества нового производства, а также выпускаемой продукции. Кроме того, определены все задачи местных исполнительных органов, в частности, создание и развитие центров инновационной деятельности и других объектов. Данный закон был отменен в 2014 году в связи с принятием закона Республики Казахстан "О частном предпринимательстве". Этот закон имеет некоторые изменения по сравнению с предыдущим и предполагает поддержку с точки зрения финансирования.

В 2019 году был принят закон "О науке". В нем говорится о государственной поддержке науки и техники. Государство гарантирует содействие всем организациям, осуществляющим инновационную деятельность, путем финансирования проектов, развития инновационной структуры, организации подготовки инновационных менеджеров.

Одним из важных новых событий стало принятие закона от 9.01.2012 г. "О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности", в котором отражена необходимость регулирования отношений в инновационной сфере, а также направления и формы реализации государственной инновационной политики.

В рамках государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2018-2014 годы целевые показатели показывают увеличение производительности труда в обрабатывающей промышленности на 50%, в отдельных отраслях экономики на 100%, а в сфере инноваций-до 10% доли инновационных предприятий от численности занятых.

При этом приоритетными направлениями инновационного развития будут:

модернизация действующих предприятий.

Создание новых высокопроизводительных предприятий

выборочная поддержка предприятий" экономики будущего " (ИТ, альтернативная энергетика и др.)

Мы ищем наиболее перспективные пути поддержки высокотехнологичных проектов в сфере малого и среднего бизнеса. Одной из наиболее перспективных точек роста в этой сфере является создание специальных институтов развития, в том числе особых экономических зон и технопарков. Доля малого и среднего бизнеса в ВВП не превышает 20,2%, в то время как доля инновационных предприятий в этом секторе экономики составляет 0,66%, что на 0,15% выше, чем в 2017 году. Это очень низкий показатель. Одной из основных проблем, сдерживающих развитие инновационного бизнеса, является наличие финансовых ресурсов, низкий спрос на высокотехнологичную продукцию внутри страны. Крупные предприятия, как правило, закупают готовые технологии или готовую продукцию за рубежом, и необходимо поднимать частный инновационный сектор, создавать новые высокотехнологичные направления при активном вовлечении в производство малых инновационных компаний.

Также необходимо разработать систему правовых и экономических инструментов, стимулирующих малый и средний бизнес к вовлечению результатов интеллектуальной деятельности в хозяйственный оборот.

Что касается налоговых льгот для малого и среднего инновационного бизнеса, то необходимо скорректировать законодательство и упростить порядок администрирования и уплаты налогов и сборов для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Для облегчения нагрузки на малый и средний бизнес, применяющий специальные налоговые режимы, необходимо ввести дифференцированную шкалу ставок страховых взносов. При этом размер ставок страховых взносов должен устанавливаться в зависимости от профиля основной деятельности налогоплательщика и используемого им налогового режима. Например, по мнению экспертов, размер совокупного тарифа может быть снижен для субъектов малого и среднего бизнеса, вводящих и привлекающих в гражданский оборот результаты научно-технической деятельности [2].

Особый пункт предложений направлен на повышение уровня участия субъектов малого и среднего инновационного предпринимательства в размещении государственных и муниципальных заказов. Предлагается рассмотреть возможность увеличения доли государственных и муниципальных заказов, размещаемых в субъектах малого предпринимательства, с 20% до 35%. Кроме того, предлагается усилить меры ответственности должностных лиц за нарушение требований к доле размещаемых заказов у субъектов малого предпринимательства.

Таким образом, перспективы инновационного развития рассматриваются как долгосрочное направление структурной политики в области науки и бизнеса, обеспечивающее приток инвестиций в инновационную отрасль.

Совершенствование работы в этих направлениях позволит создавать и активно внедрять инновации в Казахстане, что позволит Казахстану в будущем участвовать в глобальной конкуренции.

Список использованной литературы

1. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью // Москва. – 2019 . – С . 20-36.
2. Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб.пособие // «Дело» АНХ. – 2016. – С. 47-56.

УДК 336.71

МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ВНУТРЕННИХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

Махмудова Д.М. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Коммерциялық банктердің ішкі құрылымдық бөлімшелерінің қаржы ағындарын жаңғырту жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to modernize the financial flows of internal structural divisions of commercial banks.

Сегодня банковская система является одной из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарное производство и оборот исторически были параллельны и тесно взаимосвязаны.

Банкам запрещается осуществлять операции и операции как хозяйственную деятельность, не связанную с банковской деятельностью. Банкам запрещается рекламировать деятельность, не соответствующую действительности на дату публикации. Национальный банк вправе требовать от банка внесения изменений в рекламу, Не соответствующую действительности, ее прекращения или публикации опровержения. В случае нарушения требований, установленных Национальным банком, Национальный банк вправе опубликовать сведения о несоответствии действительности содержащихся в рекламе сведений или запросить их на счет банка, опубликовавшего такие объявления.

Банки создаются в форме закрытых акционерных обществ. Изменение вида банка в открытое акционерное общество допускается только в случае его непрерывной безубыточной деятельности в течение одного календарного года со дня получения Национальным банком лицензии на осуществление банковских операций и соблюдения пруденциальных нормативов и иных обязательных норм и лимитов, установленных Национальным банком в течение этого года, за исключением случаев, разрешенных Национальным банком.

Акционеры банка, являющиеся его учредителями, после преобразования его в открытое акционерное общество не могут иметь каких-либо дополнительных преимуществ или выполнять какие-либо дополнительные обязанности по сравнению с другими акционерами. Порядок выдачи

разрешения на открытие банка и основания отказа в его выдаче устанавливаются законодательством банка. Разрешение на открытие банка имеет юридическую силу до принятия Национальным банком решения о выдаче банковской лицензии на осуществление банковской операции. Банк создается для юридических лиц в порядке, установленном гражданским законодательством Республики Казахстан, с учетом особенностей, установленных банковским законодательством.

Учредительный договор о создании банка, помимо сведений, предусмотренных действующим законодательством, подлежит обязательному включению:

- сведения об учредителях, в том числе полное наименование и местонахождение каждого из них, а также сведения об их государственной регистрации(для юридических лиц), наименование, гражданство, место жительства и данные документа, удостоверяющего личность (для физических лиц);

- данные о количестве, категориях и номинальной стоимости акций. Название банка обязательно должно содержать слово "банк" или производное от него слово [1].

Уставный капитал банка выплачивается в национальной валюте Республики Казахстан за счет продажи акций или взносов учредителей. Учредителями и акционерами банка могут быть юридические и физические лица-резиденты и нерезиденты Республики Казахстан. Заявление о разрешении на открытие банка должно быть рассмотрено Национальным банком в течение трех месяцев со дня представления заявителем последней дополнительной информации или документа, запрашиваемого Национальным банком, но не более шести месяцев со дня принятия заявления. В целях обеспечения финансовой устойчивости банков, защиты интересов их вкладчиков, а также поддержания стабильности денежно-кредитной системы Республики Казахстан Национальный банк регулирует деятельность банков, в том числе:

- установление резервных требований, пруденциальных стандартов, включая резервы под сомнительные и неработающие активы, а также других норм и лимитов, которые банки обязаны соблюдать;;

- издание нормативных правовых актов, обязательных для банков, проверка деятельности банков;;

- выработка рекомендаций по улучшению финансового положения банка;

- введение санкций в отношении банков или их должностных лиц.

Регулирование деятельности Банков осуществляется как в отношении отдельного банка, так и на консолидированной основе, то есть в отношении банковской группы. Правила консолидированного надзора устанавливаются Национальным банком. К пруденциальным нормативам, установленным Национальным банком для их обязательного соблюдения банками, относятся: минимальный размер уставного капитала банка; коэффициент достаточности собственного капитала; максимальный размер риска на одного заемщика; коэффициент ликвидности; лимиты открытой валютной позиции.

Для покрытия расходов, связанных с осуществлением банковской деятельности, банки обязаны формировать резервный капитал. Резервный капитал формируется из чистой прибыли банков до выплаты дивидендов по простым акциям. Минимальный размер резервного капитала банка устанавливается Национальным банком. В случае ухудшения финансового положения банка Национальный банк вправе поставить перед своими акционерами вопрос о необходимости финансового оздоровления банка, замены или реорганизации его руководства, в том числе дать рекомендации:

- об ограничении приема вкладов;
- об увеличении уставного капитала;
- о прекращении выплаты дивидендов и увеличении резервов;
- об уменьшении затрат за счет закрытия отдельных филиалов и представительств;
- постоянное или временное отстранение от должности любого должностного лица или сотрудника банка ;
- о приостановлении или ограничении отдельных видов банковских операций с высокой степенью риска [2].

Национальный банк вправе применять санкции к банку независимо от ранее принятых мер воздействия. Банк, у которого отозваны лицензии на осуществление всех банковских операций, не вправе осуществлять банковскую или иную деятельность и обязан прекратить все операции по имеющимся банковским счетам, за исключением случаев, связанных с текущими расходами на содержание банка и начислением полученных банком денежных средств. Банк может быть ликвидирован:

- добровольная ликвидация по решению своих акционеров, с разрешения Национального банка);
- Решением суда (принудительная ликвидация) в случаях, предусмотренных законодательными актами Республики Казахстан.

Прекращение деятельности банков, в том числе на основании банкротства, осуществляется в соответствии с законодательными актами Республики Казахстан с учетом требований закона. В целях обеспечения интересов кредиторов и принятия решений с их участием в процедурах добровольной и принудительной ликвидации банков создается комитет кредиторов. Состав комитета кредиторов добровольно ликвидируемого банка утверждается Национальным банком по представлению ликвидационной комиссии банка. Банк вправе на основании решения общего собрания акционеров обратиться в Национальный банк за разрешением на его добровольную ликвидацию.

В настоящее время для многих коммерческих банков характерна ярко выраженная тенденция универсализации, превращения в "финансовый супермаркет", где клиенты банка могут пользоваться любыми денежно-финансовыми услугами. В реальных исторических условиях ранних этапов становления рыночных структур универсализация деятельности коммерческих банков отчетливо видна, если не единственная возможность выживания, развития и дальнейшего существования. В то же время в связи с развитием и

укреплением рыночных отношений, формированием специфических механизмов распределения полномочий и полномочий для каждого банка на повестку дня встает вопрос о поиске своей специализированной ниши или оптимальной сферы деятельности. Такие поиски заставляют многие банки глубоко реструктурировать свои операции.

Говоря о современных коммерческих банках, следует отметить, что, как и другие звенья кредитной системы, они постоянно развиваются, изменяя формы операций, методы конкуренции, систему контроля и управления. В последние годы конкуренция в банковском секторе усилилась в связи с усилением поддержки открытия банковских филиалов, появлением электронных терминалов и распространением международных банковских операций. Конкуренция росла из-за быстрого роста других финансовых институтов. При значительном объеме собственного капитала коммерческие банки могут стать крупными инвесторами, то есть они могут напрямую влиять на развитие национальной экономики, вмешиваться в структурные преобразования и даже определять будущее многих отраслей экономики. Приобретая в достаточно больших объемах статус акционерно-правовой формы управления собственностью и формирования капитала, коммерческие банки могут стать мощными финансистами и существенно диверсифицировать свою деятельность путем создания многочисленных холдингов, дочерних предприятий и предприятий, а также развития различных форм участия [3].

Основным средством придания банкам реальной экономической роли является формирование в обществе правильного рыночного представления о категории коммерческого банка и создание комплекса регуляторов, позволяющих оставаться в рамках данного подхода. В этом комплексе очень важное место должны занимать механизмы саморегулирования, которые должны быть отражены коммерческими банками в продуманных и обоснованных стратегиях их развития с учетом их миссии.

Список использованной литературы

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: моногр. . - М.: Юрайт, 2017. - 608 с.
2. Батракова Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка. Учебное пособие / Л.Г. Батракова. - М.: Логос, 2016. - 152 с
3. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Юрайт, Высшее образование, 2017. - 424 с.

ОӘЖ 657.777/3

АУДИТ - ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ СЕНІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ

Меирам А. С. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматриваются вопросы аудита - инструмент повышения достоверности финансовой отчетности.

This article discusses audit issues - a tool to improve the reliability of financial statements.

Қаржылық есеп беру - бұл кәсіпорынның есепті кезеңдегі қаржылық-шаруашылық қызметін сипаттайтын нақты объектілер бойынша топтастырылған көрсеткіштер жүйесі, демек, кәсіпорынның есеп беру нысандары өтеуге қарай өзгертіледі. Атап айтқанда, есеп беру Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттарының талаптарына сәйкес келе бастады. Кәсіпорынның, мекеменің қаржылық есебі - бухгалтерлік есептің соңғы кезеңі. Кәсіпорынның қаржылық есептілігі кәсіпорынның мүліктік және қаржылық жағдайын, кәсіпорынның экономикалық қызметінің нәтижелерін сипаттайтын жиынтық мәліметтерді көрсетеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында кәсіпорынның экономикалық қызметін қаржыландыруға қойылатын шектеулер күшейіп келеді. Осыған байланысты нақты және объективті қаржылық есептіліктің маңызы арта түседі, өйткені оның көрсеткіштерін талдау кәсіпорынның шынайы мүлкін және қаржылық жағдайын анықтауға мүмкіндік береді компания [1].

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы дегеніміз - ресурстардың қол жетімділігі, бөлінуі және қолданылуы, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы және баланстық өтімділікті көрсететін көрсеткіштер жүйесімен сипатталатын күрделі ұғым. Есеп сізге компания активтерінің жалпы құнын, диспропорцияланған активтердің құнын (яғни негізгі және басқа ұзақ мерзімді), жылжымалы (айналымдағы) активтердің, айналым құралдарының құнын, меншікті қаражаттың, қарыз қаражаттарының мөлшерін анықтауға мүмкіндік береді кәсіпорындар.

Қаржы есебіне сүйене отырып, қаражат пен шығыстарды қалыптастыруға арналған қаражаттың басымдығын немесе көпшілігін анықтайды. Бұл жағдайда сіз компанияның өзінің, несиелік және басқа қарыз көздерінің бар-жоғын анықтай аласыз. Қаржылық есеп беру кәсіпорынға несиелік қабілеттілігін, яғни өз міндеттемелерін толық және уақтылы өтеу қабілетін бағалауға мүмкіндік береді. Баланстың өтімділігі кәсіпорын өзінің міндеттемелерін өзінің активтерімен жабу дәрежесімен анықталады. Қаржылық есеп беру келесі активтерді анықтауға мүмкіндік береді: ең өтімді активтер, ең өтімді активтер. Екінші жағынан, қаржылық есептілікке сәйкес кәсіпорынның келесі міндеттемелерін бөлуге болады: неғұрлым жедел міндеттемелер, қысқа мерзімді міндеттемелер, ұзақ мерзімді және тұрақты міндеттемелер. Бұл бәсекелестер арасында нарықтық жағдайда жұмыс істейтін компаниялар үшін өте маңызды [2].

Қазіргі нарықтық қатынастарда есеп беру көрсеткіштерінің рөлі кәсіпорынның нарықтық жағдайын анықтайтын басқару шешімдерін қабылдауда өте маңызды болады.

Аудитор - бұл біздің елдегі кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржылық-шаруашылық және коммерциялық қызметін қаржылық бақылаудың жаңа ұйымдастырушылық түрі. Ол жеке кәсіпкер немесе аудиторлық ұйымның қызметкері ретінде бақылау және коммерциялық қызметті жүзеге асыруға құқылы.

Аудитордың міндеттері мемлекеттік бақылаудың міндеттеріне ұқсас: тексерілген ақпарат пен операциялардың қолданыстағы заңнамаға сәйкестігін

анықтау. Сонымен бірге, аудит қаржылық-шаруашылық қызметке мемлекеттік бақылау жүргізуден аудит түрінде айтарлықтай ерекшеленеді:

Аудит кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің тиімділігін арттыруға, оның төлем қабілеттілігін қамтамасыз етуге, клиенттердің мүдделерін қорғауға бағытталған. Тексеру қызметі бірінші кезекте мемлекет мүдделерін қорғайды, кәсіпкерлік субъектілерінің заң бұзушылықтарды жою бойынша әр түрлі шараларды қолдана отырып, заңдар мен ережелерді сақтауын қамтамасыз етеді;

Аудит кезінде фирма мен бақылау объектісі арасындағы қатынас иерархиялық ерікті келісімшарт болып табылады, ал аудит - иерархиялық әкімшілік тағайындау;

Аудиторлық қызметтерді клиент немесе оның келісімімен аудиторлық есепті алу қажет орган төлейді. Тексеруді жоғары орган немесе мемлекет төлейді;

Аудиторлық қызметті клиент аудит шығындарының аудит нәтижелеріне қатынасы ретінде анықтайды. Тексерудің тиімділігін тиісті бақылаушы орган анықтайды;

Аудит нәтижелері аудиторлық есепте және клиентке ұсыныстарда көрініс табады. Тексеру нәтижелері бойынша акт жасалады, онда орындалуы бақыланатын ұйымдық бөлімшелер, айыппұлдар, міндетті нұсқаулар және т.б. көрсетілген;

Аудиторлар алынған ақпараттың және аудит нәтижелерінің құпиялығын қамтамасыз етуі керек, ал аудиторлар оларды жария етуге құқылы [3].

Аудиторлар мен аудиторлық ұйымдардың қызметі алуан түрлі. Мұны Қазақстан Республикасындағы алғашқы және ең ірі аудиторлық ұйым - «Казахаудит» мысалынан көруге болады. Бұл компания ұсынатын қызметтердің толық емес тізімі - аудиторлық қызметтер, консультациялық қызметтер, бағалау және талдау, кедендік консультациялар, қаржылық-шаруашылық қызметті талдау, құрылтайшылардың құжаттарын дайындау, қайта құрылымдау және банкроттық рәсімдері бойынша кәсіби қызметтер және т.б. «Астанада және елдің барлық аймақтарында құрылымдық бөлімшелері бар. Компания аудит принциптерін қатаң сақтайды.

Ірі халықаралық және отандық аудиторлық компаниялардың тәжірибесін талдау қаржылық есеп аудитін шамамен он кезеңге бөлуге болатындығын көрсетеді. Аудит рәсімдері мен стратегиялары әр компанияда әр түрлі болғанымен, көп жағдайда оларды бір жүйе орындайды.

ТМД елдерінің озық тәжірибелерін ескере отырып, қаржылық есептілікті тексеру процесін төрт кезеңге бөлуге болады: ақпарат жинау, жоспарлау, аудит және есеп беру мүмкіндігі.

Қаржылық есеп беру аудитінің алғашқы қадамы фирма тексеріліп отырған іскерлік ортаны егжей-тегжейлі зерттеу болып табылады. Фирма басшылығы осы экологиялық жағдайларда есеп берген кезде келесі мәселелерді анықтаған жөн:

1) Компанияның клиенттері қандай?

- 2) Өнімнің жаңа түрлері жасалынуда ма?
- 3) өндіріске қажетті ресурстарды сатып алу шарты;
- 4) өндірістік процестің ұйымдастырушылық сипаты;
- 5) өнімді (жұмыстарды, қызметтерді) өткізу.

Жылдық жағдай туралы есепке түсіндірме хат кәсіпкерлік қызметтің барлық ерекшеліктерін ашып көрсетуі керек. Одан басқа,

Қаржылық есептілік аудитінің екінші кезеңін өткізу технологиясы, аудиторлық тәуекел деңгейін бағалаудың негізгі процедуралары, аудиттің стратегиясы мен жалпы жоспары келесі бағыттарда жүзеге асырылады:

- 1) клиенттік компания объектілері мен циклдарын тексеруге арналған нақты бағдарламаны әзірлеу;
- 2) аудиторлық тәуекелдің маңыздылығын анықтау;
- 3) бухгалтерлік баланс баптары мен Бас кітаптың баптарын тексеру, шығындар шоттары мен қаржылық көрсеткіштерін және сәйкестендірілетін шоттарын сәйкестендіру, шығындардың өнімнің, жұмыстардың және қызметтердің өзіндік құнына жатқызылуының дұрыстығын тексеру;
- 4) өнімнің, жұмыстардың, қызметтердің және кірістердің аудиті;
- 5) сатып алу циклінің аудиті;
- 6) өндірістік және ресурстарды тұтыну циклінің аудиті;
- 7) жалақыны есептеу және төлеу тәртібін тексеру;
- 8) таза пайданы құру және пайдалану тәртібін тексеру;
- 9) бюджетке салық төлеудің уақтылығын және есептеудің дұрыстығын тексеру;
- 10) капиталдың қалыптасуы мен пайдаланылуын тексеру;
- 11) міндеттемелерді өтеудің дұрыстығы мен уақтылығын тексеру;
- 12) дебиторлық және кредиторлық берешектерді тексеру;
- 13) ұзақ мерзімді активтердің аудиті (негізгі құралдар, тәуелді, еншілес және тәуелді компанияларға ұзақ мерзімді инвестициялар);
- 14) қолма-қол ақшаның және басқа айналым құралдарының аудиті (қолма-қол ақша, есеп айырысу және валюта шоттары, бағалы қағаздар және қысқа мерзімді қаржылық салымдар, тауарлы-материалдық құндылықтар) және т.б.

Үшінші кезеңде аудиттің мәні мен тақырыбы туралы тәуелсіз пікір беру үшін құзыретті деректер мен фактілер жинақталып, бағаланады. Бұл кезең алдыңғы кезеңмен, яғни стратегиямен, жалпы жоспармен және аудит бағдарламасымен тығыз байланысты. Аудит аудиттің стратегиясын, жоспары мен бағдарламасын қайта қарауды және түзетуді қажет етуі мүмкін [4].

Қаржы есептілігіне аудит жүргізудегі мақсат – көзделіп отырған пайдаланушылардың қаржы есептілігіне деген сенімділік дәрежесін арттыру. Бұл мақсат аудитордың қаржы есептілігі дайындалды ма, жоқ па, қаржы есептілігін ұсынудың қолданыстағы негізіне сәйкес келе ме, барлық қырынан дұрыс әрі нақты ма, осы жөнінде пікір білдіруі жолымен жүзеге асырылады. Ұйымның қаржы есептілігінің ашықтығы мен дұрыстығы бүгін бизнестің ұзақ

мерзімді даму келешегін айқындап, оның инвестициялық тартымдылығының негізінде жатыр.

Заңнамаға сәйкес аудит міндетті және бастамашылық болады.

Міндетті түрде аудит жүргізілуі тиіс нысандар:

- Акционерлік қоғамдар;
- қадағалау кеңесі бар, білім беру және денсаулық сақтау салаларындағы шаруашылық жүргізу құқығындағы мемлекеттік кәсіпорындар;
- сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары, сақтандыру холдингтері және сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы және (немесе) сақтандыру холдингіірі қатысушысы болып табылатын ұйымдар, сақтандыру брокері;
- Жинақтаушы зейнетақы қорлары және зейнетақылық активтерді инвестициялық басқаратын ұйымдар;
- банктер, банк холдингтері мен ірі қатысушылары банк және (немесе) банк холдингтері болып табылатын ұйымдар;
- қуаттылығы азаматтық авиация субъектілерін қоспағанда, табиғи монополия субъектілері;
- Қазақстан Республикасының Үкіметі айқындайтын тізбе бойынша авиациялық жұмыстарды жүзеге асыратын авиакомпанияларды қоспағанда, азаматтық авиация ұйымдары;
- Астық қабылдау кәсіпорындары;
- Сақтандыру Төлемдеріне Кепілдік Беру Қоры;
- инвестициялық преференцияларды көздейтін инвестицияларды жүзеге асыруға келісімшарт жасасқан Қазақстан Республикасының заңды тұлғалары;
- мақта өңдеу ұйымдары;
- "Жобалық қаржыландыру және секьюритизация туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес арнайы қаржы компаниялары;
- "Тұрғын үй құрылысына үлестік қатысу туралы" Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес құрылыс салушылар мен жобалау компаниялары.

Аудит міндетті болып табылатын және Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес жылдық қаржылық есептілікті мерзімді баспа басылымдарында жариялайтын ұйымдар жылдық қаржылық есептілікпен бірге аудиторлық есепті де жариялауға міндетті.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Қаржы министрінің 2017 жылғы 24 сәуірдегі № 272 бұйрығы. Қазақстан Республикасының Әділет министрлігінде 2017 жылғы 9 маусымда № 15209 болып тіркелді.
2. Тулешова Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами. Часть 1 - Алматы, 2014. - 270с.
3. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами. Алматы: Экономика, 2010г.
4. Лысенко Д.В. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / Д.В. Лысенко. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 320 с. ISBN 978-5-16-003127-9, 3000 экз. (znanium.com).

НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Меңдуахас А.Б. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада Қазақстан Республикасындағы инновациялық қызметті салықтық ынталандыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways of tax incentives for innovation activities in the Republic of Kazakhstan.

Казахстан является страной Центральной Азии с быстро растущей экономикой и репутацией, приветствующей прямые иностранные инвестиции. По данным Всемирного банка, Казахстан занимает 25-^е место из 190 стран по уровню легкости ведения бизнеса. В настоящее время Казахстан занимает 64-^{е место} по показателю уплаты налогов.

Имея одну из самых передовых налоговых систем в СНГ, Казахстан продолжает совершенствовать свою налоговую среду, постоянно изучая лучшую международную практику по внедрению новых налоговых механизмов и принципов. За последние два десятилетия Казахстан достиг значительных результатов в создании благоприятного инвестиционного климата, способствующего защите прав инвесторов и интересов налогоплательщиков. Правительство создало ряд специализированных институтов для поощрения и защиты инвестиций и установления прямого диалога по ключевым стратегическим вопросам между государственными органами и иностранными инвесторами, такими как Национальная компания "КазахИнвест" и Совет иностранных инвесторов при Президенте Республики. Казахстан и инвестиционный омбудсмен [1].

Ряд крупных налогоплательщиков, таких как Ассоциация налогоплательщиков Казахстана, Национальная палата предпринимателей "Атамекен", Американская торговая палата и Европейская Бизнес-Ассоциация Казахстана, играют активную и жизненно важную роль в диалоге с государственными органами по защите прав и интересов обеспечение участия представителей бизнеса в разработке и совершенствовании национальной законодательной базы.

"За последние несколько лет правительство Казахстана предприняло согласованные усилия по совершенствованию и преобразованию своей налоговой системы, и в рамках реализации Плана нации" 100 конкретных шагов по реализации пяти институциональных реформ "был разработан и принят новый налоговый кодекс, который вступит в силу в 2018 году."

Новый налоговый кодекс провозглашает концептуальную основу защиты интересов ответственных налогоплательщиков, используя подход, согласно которому все вопросы и неясности, не предусмотренные налоговым законодательством, должны решаться в пользу налогоплательщика.

К основным тенденциям и основным направлениям фундаментальных налоговых реформ в Казахстане за последние несколько лет относятся:

- * введение принципа добросовестности, предусматривающего справедливые действия путем передачи бремени доказывания нарушений налогоплательщиками налоговым органам и передачи всех факторов законодательной неопределенности в пользу налогоплательщиков;;

- * упрощение и автоматизация процедур налогового администрирования за счет следующих ключевых элементов;

- * внедрение концепций электронного аудита (электронного аудита) и горизонтального мониторинга с целью минимизации необходимости непосредственного взаимодействия налоговых органов с налогоплательщиками, а также повышения прозрачности взаимодействия с государственными органами и снижения потенциальных налоговых рисков для налогоплательщиков;

- * Введение специальных добровольных контрольных счетов НДС для плательщиков НДС для контроля за движением платежей НДС плательщикам НДС, поставщикам и клиентам и упрощения инструмента возврата НДС;

- * Переход на электронное предоставление счетов НДС (electronicpresentationofaccounts) и использование "виртуальных складов" для повышения прозрачности хозяйственных операций и облегчения мониторинга движения товаров в Казахстане;

- * Расширение системы налоговых льгот и стимулов для поддержки инвестиций в отдельные отрасли экономики, утверждаемой правительством, для развития промышленности и технологических производств, а также для модернизации существующих производственных мощностей, включая налоговые льготы на капитальные затраты с их полным вычетом в соответствии с определенными критериями.

- * квалифицированные инвестиционные проекты.

В настоящее время в Казахстане функционируют 13 особых экономических зон по различным приоритетным направлениям экономики, в том числе по развитию текстильного и нефтехимического производства и технологий;

- * Международный технопарк "Астана-Хаб".

- * Установление налоговых преференций для участников Международного финансового центра "Астана" (финтех, страхование, инвестиции, рыночная деятельность);

- * соответствие современным тенденциям рынка, связанным с развитием и цифровизацией технологий, в том числе

- * введение правил налогообложения электронной коммерции;

- * Введение в Казахстане "Google налога" в виде НДС на оцифрованные доходы от оказания услуг (пока это не реализовано, но в связи с этим ожидаются изменения в налоговом законодательстве Казахстана).

- * налоговая рационализация, позволяющая налогоплательщикам реорганизовывать налоговые функции в соответствии с потребностями и

особенностями бизнеса, переводить налоговые группы на одну альтернативу по своему усмотрению.

- * совершенствование международного налогового сотрудничества:

- * Расширение числа стран, с которыми Казахстан имеет соглашение об избежании двойного налогообложения. В настоящее время это число составляет 54, из которых 53 вступили в силу. Соглашение между Казахстаном и Кипром было подписано недавно в мае 2019 года и в настоящее время находится в процессе ратификации государственными органами Казахстана;

- * Членство в инклюзивной системе эрозии и ОЭСР / G20 (BEPS);

- * Введение налоговых правил для контролируемых иностранных компаний (в соответствии с планом действий BEPS);

- * Присоединение к многосторонней конвенции об осуществлении мер, связанных с налоговым договором по предотвращению BEPS-MLI-Казахстан подписал MLI 25 июня 2018 года со ссылкой на ряд замечаний и уведомлений. Потому что он все еще находится на стадии ратификации государственными органами или еще не вступил в силу для Казахстана.

В целом, в последние годы налоговые реформы в Казахстане оказали положительное влияние на бизнес-среду, поскольку были направлены на повышение прозрачности процессов налогового администрирования за счет использования новых технологий и способов автоматизации и устранения законодательной неопределенности [2].

Однако в нашей практике мы видим определенные направления, требующие дальнейших действий по налаживанию практики в соответствии с концепциями и принципами, декларируемыми государственными органами и представителями бизнеса.

Проблемные области среди общих проблем, с которыми я все еще сталкиваюсь и которые мне нужно решить, есть следующие: неопределенность, которая остается в налоговом законодательстве:

Решению этой проблемы может способствовать активная и консолидированная позиция налогоплательщиков в части участия в обсуждении изменений и дополнений в налоговое законодательство .

Широко используются на практике такие механизмы, как горизонтальный мониторинг, электронные аудиты и предварительные отчеты налоговых проверок, направленные на снижение количества налоговых споров.

В настоящее время в Казахстане ведется напряженная работа по укреплению доверия к органам власти и развитию стабильной налоговой системы, включающей четкие административные механизмы и благоприятную бизнес-среду по ряду направлений.

Налоговые органы совместно с представителями бизнеса нацелены на объединение усилий для создания надежной системы взаимодействия и открытого диалога по вопросам, затрагивающим как национальную экономику, так и интересы бизнес-структур[3].

Повышение эффективности, справедливости и дружелюбия к инвесторам в налоговой среде является основным направлением, в котором осуществляется

администрирование налогового кодекса и его последовательное, предсказуемое и прозрачное применение его положений. Неправильное и непредсказуемое применение законов во всех регионах Казахстана и продолжающаяся криминализация некоторых налоговых преступлений остаются наиболее серьезными проблемами, волнующими как иностранных, так и отечественных инвесторов.

Если Казахстан в рамках своего нового президента и администрации сможет более эффективно решать эти проблемы в ближайшие годы, то страна действительно может объявить себя более благоприятной страной для инвесторов на постсоветском пространстве.

Список использованной литературы

1. Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: Учебно-практическое пособие для вузов / Ю.А. Бабаев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. - 329 с.
2. Базилевич, О.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2018. - 285 с.
3. Балихина Н.В. Финансы и налогообложение организаций: Учебник / Н.В. Балихина, М.Е. Косов. - М.: Юнити, 2015. - 623 с.

УДК 657.777/567

АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ

Мәден Г. Н. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада есеп саясаты: таңдау, негіздеме, проблемалық жағдайлар мәселелеріне арналған.

This article deals with accounting policies: selection, justification, problem situations.

В сложившейся экономической ситуации невозможно управлять сложным экономическим механизмом хозяйствующего субъекта только при правильно установленной системе бухгалтерского учета, которая не обеспечена своевременной, полной и достоверной экономической информацией.

Владельцы и работники организаций во всех секторах экономики заинтересованы в бережном и рациональном использовании сырья, сокращении производственных отходов, устранении потерь, увеличении производства конкурентоспособной продукции, улучшении ее качества и снижении затрат.

Учет финансовых результатов организации занимает одну из ключевых позиций в системе управления. Он отражает конкретные процессы производства, оборота, распределения и потребления, описывает финансовое состояние организации и является основой для принятия управленческих решений.

Одним из центральных мест в системе учета затрат организации является процесс их формирования. Многие организации пользуются ситуацией на

рынке продуктов питания, и такая ситуация возникает, когда происходит потеря в продаже и маркетинге продукта. Однако необходимость поиска внутренних резервов для снижения издержек производства и маркетинга из-за усиления конкуренции вынуждает организацию рассчитывать доходы и расходы по определенным видам продукции.

Исследования в области теории и науки; опыт организации учета доходов и расходов в отечественных организациях, изучение накопленного опыта организации управления доходами и расходами в иностранных компаниях, разработка предложений по дальнейшему совершенствованию учета доходов и расходов в организациях.

Специфика отрасли влияет на формирование доходов и расходов организации. Эти проблемы стали особенно актуальными в контексте развития рыночных отношений и сближения отечественной практики бухгалтерского учета с международными стандартами. Сложность и универсальность проблем, а также отсутствие у них теоретического и практического развития в новой ситуации позволили выбрать тему исследования, цели и задачи [1].

Финансовый результат предприятия - это синтезированный результат производственной, экономической и финансовой деятельности и изменение капитала, отраженное в составе прибыли или убытка. Кроме того, в соответствии с концептуальной основой для подготовки и представления финансовой отчетности.

Финансовые результаты организации, сформированной в бухгалтерском учете, являются одним из важнейших показателей ее экономической эффективности и используются внутренними и внешними пользователями учетной информации при принятии решений. Этот показатель часто связан с перспективами развития бизнеса организации. Поэтому достоверность этой информации очень важна.

Процесс определения суммы финансовых результатов деятельности предприятия за отчетный период включает доходы и расходы по обычным видам деятельности, доходы и расходы за будущие периоды, расходы по продаже и прочие доходы и расходы. Процедура распознавания, оценки и записи каждого компонента имеет свои особенности.

Финансовым результатом за отчетный год является увеличение (уменьшение) капитала организации, сформированного в ходе хозяйственной и иной деятельности за этот период. Финансовый результат организации - доходы (убытки) за отчетный период - это разница между стоимостью и доходами и расходами.

Как известно, доход - это увеличение экономических выгод в отчетном периоде или уменьшение обязательств, которое приводит к увеличению капитала, помимо взносов владельцев.

Финансовый результат отражает сущность бизнеса как экономической категории, т.е. является индикатором результатов бизнеса. Суть бизнеса как системы потоков капитала заключается в создании экономически эффективной суммы для компенсации первоначальных инвестиций через определенный

промежуток времени, а затем вложения для получения достаточного количества дохода [2].

Поэтому для оценки реальной стоимости дохода необходим репродуктивный подход.

Для владельцев бизнеса, потенциальных инвесторов и кредиторов, доход важен не только на конец отчетного периода, но и для последующих периодов. Поэтому реальную стоимость дохода следует рассматривать как меру жизнеспособности предприятия. Он должен нести ответственность за эффективность будущей производственно-финансовой деятельности предприятия.

Затраты на стадии, в отличие от затрат на производство, представляют собой постоянные затраты, которые не зависят от производства и не связаны с продажей определенных товаров и услуг.

Даже если организации ничего не делают в течение определенного периода, они несут расходы за этот период.

Расходы за период включают: административные расходы - 7210; процентные расходы - 7310; затраты на продажу инвентаря. Эти расходы не связаны с запасами; они списываются для уменьшения окончательного дохода предприятия в том периоде, в котором они были произведены, и не переносятся на последующие периоды в балансе непроданных продуктов и незавершенного производства.

Таким образом, на конец отчетного периода все счета доходов и расходов должны быть закрыты, то есть сведены к нулевому балансу. Окончательные записи производятся в соответствии со счетом 5610 «Совокупные доходы (общие расходы)».

Этот счет показывает все расходы по дебету и все доходы в кредит. Сравнивая дебетовые и кредитовые обороты по данному счету, были определены финансовые результаты деятельности организации за отчетный период.

Финансовая отчетность состоит из бухгалтерского баланса, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств, пояснительных записок к ним, другой дополнительной информации и отчетов о совокупном годовом доходе.

Отчетный период - календарный год.

Согласно таблице, в 2019 году по сравнению с 2018 годом выручка от реализации ТОО «Дани НАН экспорт» в 2019 году увеличилась в 2,5 раза и составила 600 464 тыс.тенге.

В отчетном году среднесписочная численность работников на предприятии незначительно изменилась на 2 человека, что было связано с расширением производства и созданием новых рабочих мест.

В 2019 году среднегодовая стоимость основных средств общества с ограниченной ответственностью снизилась на 894 тыс.тенге.

Среднегодовая стоимость оборотных активов также снизилась.

Технико-экономические показатели ТОО «Дани НАН экспорт»

приведены в таблице 1.

Таблица 1 - Основные технико-экономические показатели ТОО «Жана Курылыс-2005»

№ п/п	Показатели	2018 год	2019 год	Отклонения	
				сумма	%
1	Доход от реализации, тыс.тенге	238443	600464	+362021	+251,8
2	Среднесписочная численность работающих, чел.	25	27	+2	+8,0
3	Среднегодовая стоимость основных средств, тыс.тенге	363310	362416	-894	-0,2
4	Среднегодовая стоимость текущих активов, тыс.тенге	115249	107858	-7391	-6,5
5	Производительность труда, тенге (стр. 1/ 2)	9538	22239	+12701	+233,1
6	Фондоотдача (стр1/стр3), тенге	0,65	1,66	+1,01	+155,4
7	Фондоемкость (стр3/стр1), тенге	1,5	0,6	-0,9	-60,4
8	Себестоимость продукции, тыс.тенге	159403	520150	+360747	+226,3
9	Валовой доход, тыс.тенге	79040	80314	+1274	1,6
10	Расходы периода, тыс.тенге	60815	72560	+11745	+19,3
11	Доход до налогообложения, тыс.тенге	23584	8004	-15580	-66,1
12	Корпоративный подоходный налог, тыс.тенге	-	6985	+6985	+100,0
13	Чистый доход, тыс.тенге	23584	1042	-22542	-95,6

Такой показатель как производительность труда на предприятии в 2019 году значительно вырос и составил 22 239 тыс.тенге, т.е. По сравнению с прошлым годом он увеличился на 12 701 тыс.тенге.

В 2019 году такие показатели как фондоотдача и капиталоемкость, которые характеризуют эффективность использования основных фондов, составили 1,66 и 0,6 тенге соответственно.

Эти данные показывают, что основные средства ТОО были использованы эффективно, так как в 2019 году производительность капитала увеличилась, а капиталоемкость ТОО, напротив, снизилась [3].

Цена продажи увеличилась на 360747 тыс.тенге и в 2019 году составила 520150 тыс.тенге.

Валовая прибыль увеличилась на 1,6% и в 2019 году составила 80 314 тыс.тенге. Расходы за отчетный период увеличились на 11 745 тыс.тенге, что составило 19,3%.

Доход до налогообложения в 2019 году составил 8004 тысячи тенге, что на 15580 тысяч тенге меньше, чем в прошлом году.

Эта существенная тенденция к снижению связана с чистой прибылью ТОО. Если в 2018 году он составил 22584 тыс.тенге, то в 2019 году он снизился на 22542 тыс.тенге и составил 95,6%, что является негативным моментом в деятельности ТОО.

Список использованной литературы

1. Грачев А.В. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия. - М.: Финпресс, 2012. -С. 6.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2015. -С. 303.References
3. Grachev A.V Analysis and management of the financial stability of the enterprise. - М.: Finpress, 2012. - S. 6.

УДК 005.95/96

МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Мәмбетәлі А. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада персоналды басқару жүйесіндегі ынталандыру және ынталандыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to motivate and motivate employees in the Personnel Management System.

Структура современной организации может быть представлена в виде крупноформатного производственного комплекса различных масштабов и уровней – это могут быть предприятия малого бизнеса, мастерские и специальные конструкторские организации, а также крупные заводы, фабрики и научно-исследовательские организации.

В настоящее время в высокотехнологичных отраслях идет процесс структурных преобразований - создаются крупные интегрированные структуры, объединяющие все этапы создания и реализации высокотехнологичной продукции. Такая интеграция позволяет высокотехнологичным предприятиям получать больший экономический эффект за счет концентрации ресурсов на важнейших направлениях расширенного производства, совершенствования технологий управления и персонала, повышения инвестиционной привлекательности и возможности выхода на внешние рынки.

Кадровая политика организации-это основное направление кадровой работы, совокупность принципов, методов, форм, организационного механизма разработки целей и задач, направленных на создание квалифицированного и высокопродуктивного коллектива, способного своевременно реагировать на постоянно меняющиеся требования рынка, сохранять, укреплять и развивать

кадровый потенциал с учетом стратегии развития организации и управления ее персоналом.

Успех предприятия и достижение поставленных целей во многом зависят от кадровой составляющей, которая характеризуется высоким уровнем интеллектуального труда.

Человеческий ресурс является важным нематериальным активом предприятия, поскольку все остальные активы пассивны и требуют вмешательства человека в производство стоимости. Отсюда следует, что одним из условий конкурентоспособности организации является эффективная политика управления человеческими ресурсами.

Основной целью Системы управления персоналом предприятий является обеспечение предприятия высококвалифицированными специалистами, их эффективное использование, профессиональное и социальное развитие, удовлетворение потребностей руководства предприятия и самих работников. Кадровая политика таких предприятий должна обеспечивать баланс между повышением гибкости и эффективности работы сотрудников. Стратегия управления человеческими ресурсами организации связывает многие аспекты управления человеческими ресурсами для обеспечения мотивации и влияния на сотрудников, их рабочие качества и квалификацию. Это создает политику управления, соответствующую определенной целевой группе.

Эффективное использование имеющихся ресурсов предприятия позволяет предприятию не только достигать, но и сохранять и укреплять конкурентные позиции. В условиях рыночной экономики усиление конкуренции на рынке высоких технологий оправдывает медленное отклонение от иерархического управления к отношениям, основанным на экономических методах. Это требует принципиально нового подхода к приоритетам, главным из которых станет грамотная и продуманная кадровая политика.

Через кадровую политику реализуются цели и задачи управления персоналом. Кадровая политика формируется руководством организации и реализуется кадровой службой через выполнение ее функций ее работниками.

Успешная, конкурентоспособная деятельность предприятия невозможна без стратегического и целостного подхода к управлению всеми имеющимися активами и, прежде всего, самым ценным из них - человеческим капиталом [1].

Исследования последних лет показали, что наиболее эффективными инвестициями являются вложения в человека, что свидетельствует о необходимости создания высокоэффективной комплексной системы организации труда и производства, способной обеспечить не только рациональное использование имеющихся экономических ресурсов, но и развитие производства и трудового капитала. При организации управления на предприятии необходимо учитывать взаимодействие технических, экономических и социальных параметров производства. Перед руководителем предприятия (организации) стоит задача подбора персонала, отвечающего определенным требованиям, а также оптимизации распределения работников по отдельным рабочим местам различных категорий сложности. Необходимо

четко сформировать организационную структуру предприятия-обосновать оптимальную форму управления в данных производственных условиях и ограничениях. Современные методы управления трудовыми ресурсами предприятий, разработанные в условиях традиционной экономики, не отвечают требованиям управления специалистами с высоким уровнем развития интеллекта, без которого невозможно функционирование производства и организации в целом.

Предприятия нуждаются в новом работнике, знания, умения и навыки которого меняются в зависимости от меняющихся целей предприятия. Основной проблемой, возникающей в области управления персоналом предприятия, является изменение роли работника в производственном процессе под влиянием нового технологического уклада. Использование высокотехнологичных технологий способствует изменению содержания и функции труда, появлению новых профессий и специализаций, что требует большей психической мобильности работника, способности решать производственные задачи в новых условиях усложнения профессиональной деятельности.

Основной целью кадровой политики предприятий является поддержание оптимальных условий для эффективной работы, что способствует достижению поставленных целей предприятий. При этом большое внимание уделяется специфике работы сотрудников компании-сегодня большую часть персонала компании должны составлять работники интеллектуального труда, которые в своей работе работают с информацией и знаниями. Они часто отождествляют себя не с конкретной организацией или местом работы, а со своей профессией. Сфера их профессиональных интересов-собственный интеллектуальный рост и развитие. Это сотрудники, которые могут быстро учиться и предоставлять знания и работать в условиях постоянного риска, изменений и неопределенности. Работников интеллектуального труда отличает глубокое понимание важнейших основ профессии, умение прогнозировать процессы и явления в области своей компетенции, моделирование ситуации, непрерывное творческое мышление, интуиция, умение применять инновационные и оригинальные элементы при выполнении профессиональных задач, стремление к самосовершенствованию. Необходима система управления человеческими ресурсами, способная экономить умственный труд сотрудников и повышать эффективность их труда для достижения целей предприятия.

Правильно сформированная кадровая политика определяет факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятия:

- * создание штаба, обеспечивающего бесперебойную работу по производству и освоению новой продукции;;

- * оптимизация и снижение затрат на формирование необходимого уровня трудового потенциала коллектива предприятия (экономия зависит от затрат, связанных с наймом и обучением персонала-переподготовкой и в перспективе-переподготовкой и повышением квалификации);

- * учет интересов сотрудников, перспектив профессионального роста и получения корпоративных льгот-это связано со стабилизацией коллектива;
- * формирование эффективной системы мотивации;
- * максимально полно использовать квалификацию сотрудников, их рациональное использование.

Реализация кадровой политики осуществляется через кадровую работу, в связи с этим выбор кадровой политики предполагает определение основной цели, инструментов, методов, приоритетов и т. д.

Кадровая работа основывается на принципах, традициях и Комплексе мер, связанных с подбором кадров, их подготовкой и переподготовкой, повышением квалификации, расстановкой, мотивацией и продвижением по службе. Это свидетельствует о том, что кадровая политика не ограничивается только наймом персонала, а представляет собой более масштабную работу, связанную с определением стратегии адаптации, обучения, развития персонала, обеспечения взаимодействия работника и организации. При этом текущая кадровая работа связана с оперативным решением кадровых вопросов, а целью кадровой политики является такая постановка задач, рассчитанная на долгосрочную перспективу [2].

В результате общие требования к кадровой политике в современных условиях сводятся к следующему:

- * кадровая политика должна быть тесно связана со стратегией развития (или выживания) предприятия. В этой связи она представляет собой Кадровое обеспечение реализации данной стратегии.

- * кадровая политика должна быть достаточно гибкой. Это означает, что, с одной стороны, она должна быть стабильной, так как определенные ожидания данного работника связаны со стабильностью, с другой – динамичной, то есть корректируемой в соответствии с изменениями тактики предприятия, производственной и экономической ситуации. Стороны, которые направлены на учет интересов работников и относятся к организационной культуре предприятия, должны быть постоянными.

- * поскольку формирование квалифицированной рабочей силы сопряжено с определенными затратами для предприятия, кадровая политика должна быть экономически обоснована, то есть базироваться на его реальных финансовых возможностях.

Кадровая политика должна предусматривать индивидуальный подход к своим сотрудникам.

Суммируя требования, предъявляемые к кадровой политике предприятий при реализации интеграционной стратегии, можно сделать вывод, что она должна основываться на внешнем и внутреннем системном анализе и гибком реагировании на изменения, происходящие в этой среде, путем корректирующих действий. Это свидетельствует о том, что кадровая политика предприятия может и должна меняться в зависимости от стадии жизненного цикла организации и решаемых задач. Это позволяет предприятию активно

развиваться, иметь организационную структуру, отвечающую требованиям рынка и обеспечивающую конкурентные преимущества.

Список использованной литературы

1. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
2. Крупина Н.Н. Санитарно-защитная зона предприятия как часть урбанизированной среды (стандарты, инновации, экономика, управление): Монография / Н.Н. Крупина. - М.: Инфра-М, 2016. - 416 с.

УДК 336.22

ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НДС, ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Мәсіп Н.Ж. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ҚҚС есептеу мен төлеудің қолданыстағы тәртібі және оны Қазақстан Республикасында жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses the current procedure for calculating and paying VAT and ways to improve it in the Republic of Kazakhstan.

В результате проведенного исследования проведен анализ форм и методов стимулирования инновационной деятельности с акцентом на финансовое и налоговое стимулирование, определена возможность введения нового специального налогового режима и индивидуальных налоговых льгот для субъектов инновационной деятельности, проведен анализ развития СЭЗ в Республике Казахстан и разработана модель прогнозирования показателей инновационного развития региона и налоговых поступлений от субъектов инновационной деятельности.

В Казахстане, как и во многих странах мира, налоговая система рассматривается не только как инструмент, обеспечивающий формирование доходной части бюджета, но и как механизм макроэкономического регулирования, позволяющий стимулировать развитие экономики в заданном направлении. В настоящее время отечественная экономика достигла переломного момента в своем развитии: назрела необходимость замены сырьевого сценария развития инновационной моделью.

Конкуренция экономических сообществ за привлечение налогоплательщика стимулирует использование одних и тех же подходов к формированию налоговых систем внутри конкретного сообщества. При этом налоговая синхронизация должна не только обеспечить соблюдение определенных особенностей налогового регулирования, но и полностью стандартизировать налоговые системы в среднесрочной перспективе и объективно установить порядок взимания налогов и сборов в Таможенном союзе и в рамках ЕАЭС. Актуальность исследования обусловлена необходимостью проведения теоретического анализа влияния налогообложения

на экономическое стимулирование инновационной деятельности, оценки эффективности проводимой государством налоговой политики, а также разработки обоснованных предложений по совершенствованию механизма налогового стимулирования инновационной деятельности в условиях присоединения к интеграционным сообществам, в том числе с учетом имеющегося зарубежного опыта. Целью исследования является анализ финансового стимулирования инновационной деятельности, обоснование лучших результатов зарубежного опыта налогообложения инновационной деятельности и разработка на этой основе практических рекомендаций по совершенствованию налогового обеспечения инновационного развития Казахстана в условиях ЕАЭС [1].

- Зарубежный опыт показывает, что в условиях нестабильных экономических систем, характеризующихся высоким уровнем инфляционных процессов и их сильным влиянием на поведение экономических агентов, механизмы прямого стимулирования со стороны государства (дотации из бюджета, субвенции) должны перейти на второй план. Решающая роль здесь принадлежит механизмам косвенного стимулирования.

- Среди косвенных методов стимулирования следует выделить активное использование налоговых инструментов. Общей тенденцией является увеличение доли товаров, обеспечивающих благоприятный инновационный климат.

- Изучив множество зарубежных источников, мы определили наиболее распространенные формы поддержки и продвижения инноваций в разных странах

- прямое финансирование затрат на создание новых продуктов и технологий, составляющих до 50% от их общего объема (США, Франция);

- Беспроцентное кредитование инноваторов-Швеция;

- налоговые льготы в виде снижения налоговых ставок, установления упрощенного налогового режима, предоставления налоговых кредитов ; ;

- Создание инновационных фондов для снижения рисков-Германия, Швейцария, Франция, Нидерланды;

- предоставление безвозмездных кредитов, обеспечивающих до 50% стоимости реализации новых проектов-Германия;

- снижение госпошлины для частных изобретателей, отсрочка уплаты пошлин, если изобретение связано с энергосбережением-Австрия, Германия,США;

- бесплатные услуги патентных поверенных и услуги подачи заявок на заявки индивидуальных изобретателей-Германия, Нидерланды;

- различные гранты, кредитные гарантии, программы конкурентной поддержки, программы налогового кредитования, применяемые во многих странах.

Несмотря на многочисленные формы и методы финансового стимулирования инновационной деятельности, сегодня существует множество проблем, препятствующих развитию инновационной деятельности как в

Казахстане, так и в других странах ЕАЭС. В Республике Казахстан выявлен ряд проблем в области налогообложения инновационного сектора, например:

- * Несмотря на наличие льготных налоговых режимов в Республике Казахстан, большинство инновационных предприятий платят налоги по традиционной системе налогообложения;

- * инновационная продукция имеет большую добавленную стоимость, а доля налога на добавленную стоимость (НДС) в общей налоговой нагрузке этих организаций велика);

- * высокий уровень общей налоговой нагрузки (особенно с учетом налога на прибыль организаций, налога на имущество организаций и земельного налога). Чтобы изменить сложившуюся ситуацию, необходимо использовать весь спектр финансовых инструментов, в первую очередь налоговые льготы.

Анализ развития СЭЗ и их роли в развитии инновационного потенциала Казахстана показал, что формирование инфраструктуры СЭЗ является неполным, что является следствием отсутствия достаточного финансирования. Кроме того, недостаточное развитие транспортно-логистической, энергетической и другой инфраструктуры страны является препятствием для развития промышленных отраслей.

Конечно, следует признать, что в Казахстане нет кафедр, способных превратить накопленные знания и технологии в побочные эффекты. Некоторые инновационные технологии не защищены авторским правом, поэтому их использование не требует лицензии, что, в свою очередь, негативно сказывается на объеме инвестиций других инноваторов. Объем инвестиций очень скуден, а в некоторых ОЭЗ их вообще нет [2].

Учитывая вышеизложенное, учитывая широту взаимодействующих факторов, финансовых и социально-экономических рамок, полагаем необходимым моделирование финансово-социально-экономического развития специальных экономических зон в регионах, для выражения "эффекта целостности" системы необходимо интегрировать изученные показатели ОЭЗ в отдельные коллекции.или информационные блоки.

В предлагаемой модели прослеживается общая тенденция развития особой экономической зоны и инновационной деятельности в регионе страны за анализируемый период (на примере Карагандинской области), выражающаяся в их единстве и взаимосвязи с показателями финансового и социально-экономического развития, а также тенденция расчета прогноза доходов инновационных субъектов, применяющих предлагаемый новый специальный (упрощенный) налоговый режим.

Казахстан j внесении изменений в налоговую систему инновационного сектора для достижения инновационного развития, а именно: предоставление инвестиционного налогового кредита соответственно на 3-5 лет или на срок реализации инновационного проекта; освобождение от уплаты налога на добавленную стоимость и ввозных таможенных пошлин импортного оборудования, сырья, материалов, лицензий, ноу-хау, не являющихся конкурентами отечественным производителям по проектам необходимых и

прорывных приоритетов для реализации инвестиционного проекта, либо освобождение от уплаты налогов и пошлин по%; снятие ограничений на ускоренную амортизацию научно-технического оборудования, принятие за основу сроков амортизации при определении морального, а не физического износа; исключение при исчислении налога на имущество в налогооблагаемую базу промышленных предприятий стоимости машин, оборудования, опытных образцов, макетов и других предметов, рекомендованных научными организациями для испытаний и экспериментов при выполнении заказа на изготовление научно-технической продукции в соответствии с условиями договора.

Но при этом все льготы по инновационной деятельности должны предоставляться "условно", в случае невыполнения инновационного проекта налоги должны уплачиваться с начислением штрафов за несвоевременную уплату налогов, а льготные кредиты - с выплатой высоких процентов. Среди других мер налогового стимулирования необходимо выделить такой вид специального (упрощенного) налогового режима для инновационной сферы, при котором предлагается ввести субъектов инновационной деятельности в казахстанскую практику налогообложения. В рамках этого специального налогового режима предлагается освободить научные и инновационные организации от уплаты налога на прибыль, социального налога, НДС, налога на имущество организаций и земельного налога. Таким образом, основным результатом введения нового специального налогового режима может стать, прежде всего, снижение общей налоговой нагрузки на организации инновационной сферы [3].

Результаты исследования могут занять место в реализации программ инновационного развития и поддержки инновационной деятельности в стране, быть использованы в дальнейших научных исследованиях в области государственной поддержки и стимулирования развития инновационной деятельности, и при совершенствовании документов стран-участниц ЕАЭС, которые регулируют финансово-экономические отношения между государствами в налоговой сфере. Результаты проведенного исследования позволили разработать условия и механизм применения специального режима налогообложения субъектами инновационной деятельности, обосновать введение отдельных налоговых льгот для организаций, занимающихся инновационной деятельностью в Казахстане и странах ЕАЭС, провести анализ развития СЭЗ в РК и рассчитать показатели инновационного развития региона и прогнозирования налоговых поступлений с помощью экономико-математического моделирования.

Список использованной литературы

- 1.Бабаев Ю.А. Расчеты организации: учет, контроль и налогообложение: Учебно-практическое пособие для вузов / Ю.А. Бабаев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2016. - 329 с.
- 2.Базилевич О.И. Налоги и налогообложение. Практикум: Учебное пособие / О.И. Базилевич, А.З. Дадашев. - М.: Вузовский учебник, Инфра-М, 2018. - 285 с.

УДК 658.05

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мираметов С.Э. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпорын кірістерін қалыптастыру мен бөлуді жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the formation and distribution of enterprise revenues.

Существование и развитие человеческого общества зависит от процесса производства материальных благ и их потребления. Производственный процесс состоит из четырех взаимосвязанных аспектов-производства, распределения, обмена и потребления. Производство-это, прежде всего, процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества. Распределение-это распределение производственных, трудовых и материальных ценностей, предназначенных для потребления. Обмен-это процесс передачи продукта от производителей к потребителям. Потребление-использование изготовленной продукции по назначению. Основная роль принадлежит производству, так как это процесс создания материальных благ, необходимых для существования и развития человеческого общества.

Производство характеризуется множеством признаков, свойств и показателей. Сущность производства заключается в превращении производственных ресурсов в экономический продукт, необходимый для человека и общества. Количество и качество этого продукта зависят от ресурсов, участвующих в производстве.

Цель предпринимательской деятельности-удовлетворение общественных потребностей и получение дохода. На производственном предприятии эта цель реализуется в производственно-экономическом процессе. Производственно-хозяйственная деятельность предприятия состоит из отдельных хозяйственных операций по приобретению сырья, готовой продукции, ее реализации потребителям, выплате заработной платы и т. выполняемые хозяйственные операции отличаются друг от друга по содержанию, продолжительности, техническим средствам, используемым при их выполнении, и ряду других особенностей. Однако все они взаимосвязаны и являются составной частью единого экономического процесса.

Элементами экономического процесса, непосредственно связанными с работой предприятия, являются доходы и расходы.

Хозяйственная деятельность предприятия состоит из отдельных хозяйственных операций, связанных с заготовкой сырья и материалов, производством продукции, ее реализацией потребителям, выплатой заработной

платы и др. Кроме того, производственный процесс не может быть завершен без затрат материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Распределение чистой прибыли может осуществляться путем создания специальных фондов: сберегательного фонда, Потребительского фонда, резервного фонда или путем непосредственного распределения чистой прибыли по отдельным направлениям. В первом случае хозяйствующий субъект должен дополнительно составить смету расходов средств потребления и сбережений в виде дополнений к финансовому плану. Во втором случае распределение прибыли отражается в финансовом плане [1].

Накопительный фонд покрывает расходы, связанные с научно-исследовательскими, проектными, конструкторскими и технологическими работами, разработкой и освоением новых видов продукции, технологических процессов, техническим перевооружением и реконструкцией, выплатой процентов по долгосрочным кредитам и погашением процентов по ним, выплатой процентов сверх суммы, связанной со стоимостью продукции по краткосрочным кредитам, ростом оборотных средств, расходами на природоохранные мероприятия, взносами в качестве взносов учредителей на создание уставного капитала других организаций, союзов, ассоциаций, концерны, к которым относится хозяйствующий субъект и т. д.

Потребительский фонд используется на социальное развитие и социальные нужды. За его счет финансируются расходы на эксплуатацию социально-бытовых объектов, находящихся на балансе хозяйствующего субъекта, строительство непроизводственных объектов, проведение рекреационных и культурно-массовых мероприятий, выплачивается вознаграждение за выполнение особо важных производственных задач, оказывается материальная помощь, выплачиваются пенсионные пособия, выплачивается компенсация работникам за увеличение стоимости питания в столовых и буфетах и др. [2, с. 98]

Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Его распределение-это направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Юридически распределение прибыли регулируется в части поступлений в бюджеты различных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Задачей предприятия является определение расходов чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия, структуры ее использования.

Принципы распределения прибыли можно сформулировать следующим образом:

- 1) прибыль, полученная предприятием в результате производственной, хозяйственной и финансовой деятельности, распределяется между государством и предприятием как хозяйствующим субъектом;

- 2) в соответствующие бюджеты в виде налогов и сборов, самостоятельно изменить ставки прибыли для государства невозможно. Состав и ставки налогов, порядок их исчисления и отчислений в бюджет устанавливаются законом;

3) сумма прибыли, остающаяся в распоряжении общества после уплаты налогов, не должна снижать его заинтересованность в увеличении объемов производства и улучшении результатов производственно-хозяйственной и финансовой деятельности;

4) прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, направляется, прежде всего, на накопление, а остальная - на потребление, обеспечивающее его дальнейшее развитие.

Чистая прибыль на предприятии подлежит распределению, т. е. прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Санкции уплачиваются в бюджет, с него списываются некоторые внебюджетные средства. В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает никаких норм распределения прибыли, а стимулирует извлечение прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, благотворительность, экологическое финансирование, содержание объектов и социальных учреждений и др. с целью получения налоговых льгот.

Размер резервного фонда предприятий ограничен законом, а порядок формирования резерва по сомнительным долгам регламентирован.

Список использованной литературы

1. Круглов М.Г. Инновационный проект: управление качеством и эффективностью // Москва. – 2019. – С. 20-36.
2. Дуненкова Е.Н. Инновационный бизнес: стратегическое управление развитием: учеб.пособие // «Дело» АНХ. – 2016. – С. 47-56.

УДК 368.05

ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Молжан Б.Н. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру компаниясының төлем қабілеттілігін қамтамасыз етуде сақтандыру резервтерін қалыптастыруды зерттеу жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to study the formation of insurance reserves in ensuring the solvency of an insurance company.

В современных условиях экономики, где постоянно происходят кризисные явления, многие страховые компании испытывают ряд трудностей в обеспечении финансовой стабильности и платежеспособности. В связи с этим вопрос повышения платежеспособности является актуальным для страховых компаний Казахстана. В странах Европейского Союза понятие "платежеспособность страховой компании" включает в себя определение необходимого объема свободных от обязательств средств для предотвращения банкротства компании и комплексный подход к оценке всех возможных рисков в страховой деятельности.

В казахстанской практике сформировалось иное определение платежеспособности страховой компании. Ашимова А. Т. платежеспособность страховщика или перестраховщика является объективным показателем его текущего финансового состояния путем прогнозирования в будущем. И. М. Назарчук под платежеспособностью страховой (перестраховочной) организации понимает способность своевременно и в полном объеме выполнять свои финансовые обязательства.

В последнее время на мировом страховом рынке активно развивается практика продажи финансовых продуктов, а не страхования, которое, наряду со страхованием, включает в себя и другие услуги финансово-кредитного характера. По этой причине возрастает значимость других (незастрахованных) обязательств страховой компании, что заставляет учитывать все внешние обязательства, а не только страховые, при оценке ее финансовой устойчивости и платежеспособности. Важнейшими показателями, характеризующими позиции страховых компаний на страховом рынке, являются объем накопленных активов, в том числе привлеченных страховых премий, а также способность своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства перед клиентами, т. е. осуществлять страховые выплаты, формировать резервы. Рассмотрим динамику изменения структуры совокупных активов страхового сектора Республики Казахстан с 2015 по 2018 год.

Среднегодовой темп роста совокупных активов страховых организаций составил около 16%. Увеличение активов в основном связано с увеличением размещенных депозитов в 2016 году на 21%, в 2017 году-на 16% и в 2018 году-на 33%. Это связано с тем, что страховые компании активно инвестируют в инструменты банков, которыми они владеют. Таким образом, банки получают дополнительную ликвидность, но при этом риски в финансовой группе возрастут. Значительно увеличилась и доля активов перестрахования: в 2016 году-29%, в 2017 году-17%, в 2018 году-44,5%.

Рост высоколиквидных активов, таких как денежные средства и операции обратного РЕПО, в основном носит временный характер и связан с неравномерным поступлением страховых премий и их размещением в краткосрочные инструменты. Наибольшую долю в структуре активов занимают ценные бумаги-около 50%, так как страховые компании помимо своей основной деятельности активно занимаются инвестированием средств страхователей. Страховые резервы и собственные средства страховых компаний являются важным источником инвестиционных ресурсов в национальной экономике. Страховые компании, наряду с другими институциональными инвесторами, являются каналами движения ссудного капитала. Наибольший удельный вес в структуре обязательств страховых компаний занимают страховые резервы, сформированные для обеспечения исполнения обязательств, принятых по действующим договорам страхования и перестрахования, которые в период с 2015 по 2018 год увеличились почти в 2 раза. Среднегодовой темп прироста страховых резервов составил 18,6%.

По мнению самих страховых компаний, развитие отрасли страхования жизни в Казахстане во многом зависит от двух факторов. Прежде всего, это наличие экономического роста в стране. По мере роста доходов домохозяйств и, соответственно, их возможностей по созданию сбережений страхование жизни становится все более популярным инструментом инвестирования. Немаловажную роль в этом случае играет наличие достаточного уровня финансовой грамотности населения, а также чувство необходимости страховой защиты [1].

В 2019 году в страховом секторе Казахстана было представлено 27 компаний, в том числе 19 – общее страхование и восемь – страхование жизни. Их совокупные активы в размере 1,2 трлн тенге по состоянию на 31 декабря 2019 года составили 1,95% ВВП (на 31 декабря 2018 года-1,88%). В прошлом году отрасль показала рост: объем страховых премий увеличился на 32,1%, достигнув 508,5 млрд тенге. Реальная маржа платежеспособности (отношение активов к обязательствам страховой компании) увеличилась в среднем по рынку на 11% – с 357,1 млрд до 396,4 млрд тенге.

В 2019 году объем страховых премий по направлению "общее страхование" составил 360,2 млрд тенге, что на 21,9% больше аналогичного показателя прошлого года. Перестраховано 85,7 млрд тенге. 89,5% страховых премий по перестрахованию было выдано нерезидентам Республики Казахстан, среди которых лидерами являются Великобритания, США и Швейцария. В целом структура сбора страховых премий по видам страхования за отчетный период осталась такой же, как и за предыдущий год. Больше всего денег поступило от страхования имущества – 19% (20% в 2018 году), ПТСР – 15% (16%), страхования жизни – 15% (14%), а также страхования работников от несчастных случаев-8% (10% соответственно). Распределение премий между страховыми компаниями остается неравным. Так, на долю первой пятерки участников рейтинга приходится 61,3% от общей суммы, а на топ-10-80,9%. В классе "общее страхование", как и в прошлом году, наибольший объем премий был у СК "Евразия" – 87,6 млрд тенге или 29,74% от общего объема рынка общего страхования. В дальнейшем "народная страховая компания", несмотря на значительный ежегодный рост премий-с 42,8 млрд тенге до 59,4 млрд тенге или до 38,9%. На третьем месте находится страховая компания "Казахмыс", которая собрала 28,9 млрд тенге страховых премий, что меньше, чем годом ранее (31,2 млрд) [2].

Итоговый рейтинг главных страховых компаний по девяти показателям возглавляет "народная страховая компания" с общим синтетическим баллом 39 (в 2018 году она заняла второе место). На втором месте СК "Евразия" - 40 баллов (год назад он был на первом месте с 47 баллами). На третьем месте, как и в прошлом году, находится ЖК Виктория. В 2019 году большинство показателей головных страховых компаний остались без изменений. Но рентабельность капитала народной страховой компании показала положительную динамику и увеличилась с 10,1% до 13,2% в 2018 году. При

этом рентабельность собственного капитала ИК" Евразия", напротив, снизилась с 26,2% до 19,6%.

Общая чистая прибыль сектора общего страхования в 2019 году составила 64 млрд тенге, что на 19% ниже, чем в 2018 году. Смешанный коэффициент убыточности (CCI), который показывает, сколько компания платит за каждый тенге собранных премий, ухудшился по сравнению с прошлым годом. Девять компаний из 20 показали ККУ выше 100%, что оказывает убыточную услугу. Для сравнения: в 2018 году было восемь компаний с CQC выше 100%.

В тройку лидеров по объему ГОК вошли ИК" Базель "(ранее KaspiInsurance), ИК" Виктория "и ИК"Казахмыс". В тройку наименее эффективных компаний вошли Sinoasia B &R ("Sinoasiabiendar"), "FreedomFinanceInsuranceCompany" и "ExportInsuranceCompanyKazakhExport", в которых КБК составил 159, 247 и 314% соответственно[3].

По сравнению с 2018 годом добровольное личное страхование вышло на первое место по объему страховых взносов. Обязательное страхование, добровольное личное страхование и добровольное имущественное страхование составили 24,2%, 40,5% и 35,3% от общего объема страховых премий соответственно. Итоговый рейтинг компаний по страхованию жизни по девяти показателям возглавляет "Халык-Лайф компания по страхованию жизни Народного Банка Казахстана" с общим синтетическим баллом 28 (в 2018 году она заняла второе место с 21 баллом). На второй позиции-КСЖ "кочевая жизнь" набрала в общей сложности 33 балла (год назад-первое место и 20 баллов). На третьем месте - CSJ FreedomFinanceLife (шестое место и 42 очка соответственно).

Доля премий по страхованию жизни относительно объема совокупных страховых премий в 2019 году увеличилась и составила 29,2%. Объем страховых премий в области страхования жизни, включая аннуитетное страхование, в абсолютном выражении составил 148,2 млрд тенге.

Премии по страхованию жизни значительно выросли (без учета аннуитетного страхования) – на 66,2%, до 76,9 млрд тенге против 54,7 млрд тенге годом ранее. Лидером по поступлениям страховых премий от страхования жизни стал "Халык-Лайф" ДК Народного банка Казахстана по страхованию жизни", который увеличил их сбор на 35% – с 24,8 млрд тенге в 2018 году до 33,4 млрд тенге в 2019 году. Лидером по объему страховых премий от аннуитетного страхования стала КСЖ "кочевая жизнь". Компания увеличила их сбор на 67% – с 27 млрд до 45 млрд тенге.

Резерв на несостоявшиеся убытки по договорам страхования (перестрахования) жизни увеличился на 51%- с 23 млрд тенге в 2018 году до 34,8 млрд тенге в 2019 году. Что касается страховых выплат, то в сфере страхования жизни они выросли на 93,1%-с 1,5 млрд до 2,8 млрд тенге соответственно. Рейтинг подсчитала аудиторская компания KPMG в Казахстане и Центральной Азии. Рейтинг основан на девяти показателях, по каждому из

которых рассчитывается индивидуальный рейтинг от 1 до 19 для компаний общего страхования и от 1 до 8 для компаний по страхованию жизни.

Девять показателей представляют собой абсолютные и относительные показатели финансового состояния страховых компаний, а именно:

- * показатели эффективности: ROE (1) и смешанный коэффициент потерь (2);

- * абсолютные показатели, такие как активы (3), собственный капитал (4), чистые заработанные страховые премии (5), чистые страховые выплаты (6) и чистая прибыль (7));

- * показатели роста: рост чистых заработанных страховых премий по сравнению с предыдущим годом (8);

- * коэффициент покрытия страхового резерва (9).

Основной рассматриваемый период-с 1 января по 31 декабря 2019 года.

Для каждого из девяти показателей был рассчитан индивидуальный рейтинг от 1 до 19. Кроме того, синтетический балл для каждой компании был рассчитан как сумма девяти показателей рейтинга. Итоговая цена была рассчитана в порядке возрастания этой цены. Все данные получены из финансовой отчетности компаний или статистических данных Национального Банка Республики Казахстан.

Этот рейтинг является исключительно журналистским и экспертно-оценочным исследованием и не может использоваться в качестве официальной информации или документа.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
3. Голева Е. В. Договор страхования ответственности директоров и менеджеров хозяйственных обществ в праве Англии и России. Сравнительный анализ / Е.В. Голева. - Москва: РГГУ, 2015. - 168 с.

ӘОЖ 336.34

КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ

Мурзабаева С.Ж., Агабекова Ш.Н.
«Мирас» Университеті, Шымкент қ., Қазақстан.

В статье описывается роль финансового менеджмента в повышении конкурентоспособности предприятия. Рассматриваются функции финансового менеджмента для обеспечения конкурентных преимуществ предприятия.

The article describes the role of financial management in increasing the competitiveness of an enterprise. The functions of financial management to ensure competitive advantages of the enterprise are considered.

Нарықтық қатынастардың дамуы, шарушылық субъектілердің маңызын арттыруда. Шаруашылық субъектілердің қаржылық ресурстарының жағдайы,

оның қызметінің нәтижелерін анықтайтын фактор болып табылады. Кәсіпорын жағдайының сандық және сапалық параметрлері оның нарықтағы орны мен экономикалық кеңістікте тиімді қызмет ету мүмкіндігін анықтайды. Осы мәселелер экономиканы дамытуда қаржыларды басқарудың маңызын арттыра түсті.

Тақырыптың өзектілігі, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін басқарудағы қаржылық менеджменттің теориялық және тәжірибелік дағдылары арқылы, қаржы ресурстарының теңгерімді қозғалысына әсер етудің бірыңғай жүйесін құру қажеттілігімен, ақша айналымын басқаруға және мақсатты қаржыландыру көздерін қалыптастыруға қолдану қажеттілігімен анықталады.

Экономиканың нарықтық жағдайында, бәсекеге қабілеттілік - экономикалық тұрақтылықты қамтамасыз етудің маңызды факторы болып табылады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі мен төлем қабілеттілігі - кәсіпорын қаржыларының дұрыс ұйымдастырылуымен анықталады. Кәсіпорында қаржылардың ұйымдастырылуының дұрыс жүргізілуі, ақша қатынастарының жүйесі болып табылады және ақшалай қорлардың айналым процессінде олардың қалыптасуын және пайдалануын көрсетеді. Кәсіпорынның негізгі мақсаты –бәсекеге қабілетті және максималды пайда табу болып табылады. Осы тұста, қаржыны ұйымдастыру, пайдалану, басқару, бақылау және оңтайлы нәтижеге жетуде дұрыс жүргізілетін қаржылық менеджменттің маңызы зор.

Қаржылық менеджмент – кәсіпорынның қорларын тиімді пайдалану мақсатымен ақша ағынын, оның бүкіл қаражаттарының қозғалыс механизмін басқару жүйесі болып табылады.

Қаржылық менеджмент – кәсіпорынның қаржы ресурстарын қалыптастыру және пайдаланумен байланысты пайда болатын және осы ресурстарды басқаруда қолданылатын әдіс-тәсілдердің жүйесі. Ол ішкі ортамен тығыз қарым-қатынаста болады және оның қызметтері, кәсіпорынды басқарудың жалпы мақсаттарына жету үшін бағытталады.

Кәсіпорын қаржысын басқарудың тиімділігі келесі негізгі қағидалар орындалғанда қамтамасыз етіледі:

1.Басқарушылық шешімдердің кешенді жоспарын жасау. Қаржы ресурстарын қалыптастыру, пайдалану және реттеу кезінде, барлық басқарушылық шешімдер ақша айналымдарымен тығыз байланыста болуы тиіс.

2.Кәсіпорынның стратегиялық қаржы жоспары болуы тиіс. Стратегиялық жоспардың мазмұны, елдегі және нарықтағы жағдайға сәйкес болуы керек.

3.Кәсіпорынның тактикалық қаржы жоспарының әдіс-тәсілдері кәсіпорын қызметіне сәйкес болуы керек.

Кәсіпорындағы қаржы менеджменті – кәсіпорынның ішкі және сыртқы қаржы көздері мен серіктестіктер арасындағы қаржы ресурстарының ең жоғарғы әсерлі қозғалысты қамтамасыз ету бойынша, негізгі керекті шешімдерді қабылдауды қамтамасыз етуі керек. Себебі, қаржылық менеджменттің объектісі - кәсіпорынның ақша айналымы, ал субъектісі - қаржы бөлімі мен қаржы менеджерлері.

Қаржы бөлімі мен қаржы менеджерлері өз кезегінде, келесі мәселелермен жұмыс жасайды:

- Кәсіпорынның қаржы саясатын жасау және жүзеге асыру.
- Қаржылық сұрақтар бойынша шешімдер қабылдау.
- Қаржылық есеп беру.
- Инвестициялық жобаларды бағалау, инвестициялар портфелін құру.
- Қаржылық жоспарлау және бақылау.
- Кәсіпорынның басқару жүйесін ұйымдастыру.

Қаржы менеджерінің мақсаты – кәсіпорынның мақсатына жетуі үшін, құралдар мен әдістерді ұсыну және қолдану, сондай-ақ, кәсіпорын дамуының қысқа және ұзақ мерзімді мақсаттарына жету; ал міндеті - қаржы ресурстарының ең тиімді қозғалысын қамтамасыз ету бойынша шешімдер қабылдау болып табылады [1].

Кәсіпорында қаржылық менеджменттің атқаратын қызметтері:

Жоспарлау - ұйымдастырушылық басқару құрылымдары шеңберіндегі міндеттерді бөлу негізінде, мақсаттарды тұжырымдауды және оларға қол жеткізу жолдарын таңдауды қамтиды. Мұнда, белгілі мерзім кезіндегі ресурстардың шектеулі көлемін бөлу де кіреді.

Ұйымдастыру - функционалдық бөлімшелердің өкілеттіктерін, құқықтары мен міндеттерін ажырату үшін басқару объектілерін құрылымдау қажеттілігін болжайды.

Ынталандыру - жоспарланған қаржылық шешімдерді іс жүзінде жүзеге асыруға бағытталған қызметке негізделеді. Бұл қызметті іске асыру іскерлік белсенділікті, өнімділікті және еңбек сапасын ынталандыруға ықпал етеді. Функцияның мазмұны, адамдардың қажеттіліктері мен олардың мінез-құлқын анықтайтын факторларға негізделеді.

Бақылау - жетістіктерді алға қойылған мақсаттармен және қаржыны дамытудағы белгіленген критерийлермен салыстыруды білдіреді.

Қаржы менеджері жұмыс процессінде келесі міндеттерді орындауы тиіс:

- кәсіпорынның қызметін үздіксіз қамтамасыз ету үшін, қаржылық ресурстарға деген қажеттілікті анықтау;
- қаржы ресурстарының мүмкін көздерін талдау және нақты міндеттерді шешу үшін, мақсатқа сәйкес болатын варианты таңдау;
- қаржы ресурстарының пайдалы құрылымын анықтау және қалыптастыру;
- кәсіпорын өз қызметінде мақсаттарына жету үшін және мақсатқа сәйкесін таңдау үшін, қаржы ресурстарының бағыттарын пайдалануды талдау;
- қаржы ресурстарының қалыптасу және пайдалану процессін басқару.

Заманауи қаржылық менеджменттің құрылымдық механизміне кіретін элементтерді атап кету қажет деп санаймын:

1. Кәсіпорынның қаржылық қызметін мемлекеттік нормативтік-құқықтық реттеу.
2. Кәсіпорынның қаржылық қызметін реттеудің нарықтық механизмі.

3. Кәсіпорынның қаржылық қызметінің жеке аспектілерін реттеудің ішкі механизмі.

4. Кәсіпорынның қаржылық қызметін орындаудың нақты әдістері мен тәсілдерінің жүйесі.

Өз қызметінде кәсіпорындар тәуекелдермен кездеседі. Себебі, кез-келген кәсіпкерлік қызмет тәуекелдермен байланысты. Сондықтан, кәсіпорынның қаржы менеджері қаржылық тәуекелдіктің мәнін, оларды басқару және төмендету жолдарын білуі тиіс.

Тәуекелдік – экономикалық, қаржылық, шаруашылық қызметтер шартының кездейсоқ өзгеруіне байланысты күтілген табыстың, мүліктің, ақша қаражаттарының шығынға ұшырау қаупі. Тәуекелділік 3 негізгі белгімен сипатталады: белгісіздіктің болуымен, баламалық таңдау, таңдалған баламаның жүзеге асырылуын бағалау мүмкіндігі.

Қаржы менеджментінде шешімдер қабылдау тәуекелдіктермен, яғни жобаланған нұсқамен салыстырғанда, табысты кем алу немесе зиянның пайда болуы ықтималдығымен кездеседі. Тәуекелдікті талдау, оның көздері мен себептерін анықтаудан, тәуекелдіктің дәрежесін белгілеуден басталады. Тәуекелдік статистикалық, сараптық және құрамдастырылған әдістермен анықталады. Қолайсыз жағдайлар орын алған кезде, залалдар мен шығындарды азайтуға - қаржыны, өндірістік қуатты, шикізатты, дайын өнімді резервте сақтау есебінен қол жеткізуге мүмкін. Тәуекелді басқару кезінде, қаржыны диверсификациялаудың ерекше маңызы бар[2].

Тәуекелдікті азайту мен төмендетудің дәстүрлі әдісі мүлікті сақтандыру болып табылады, бұл кезде сақтандырылушыға (сақтанушыға) сақтандыру шартымен қарастырылған сақтандыру оқиғасы болған кезде, төленетін сақтық төлемі қамтамасыз етіледі.

Тәуекелділік жағдайдың бірнеше түрлері бар.

Кәсіпорын шешім қабылдаған кезде, күтілген нәтижені алу мүмкіндігін объективті бағалау үшін жүргізілген статистикалық зерттеулер жағдайды анықтауға негіз болады.

Кәсіпорын шешім қабылдаған кезде, күтілетін нәтиженің келуі мүмкіндігіне сүйенеді, бұл кезде шешім қабылдау объективтік мазмұнның негізінде емес, кәсіпорынның қабылдау жағдайына байланысты болады.

Кәсіпорын балама таңдау және оны жүзеге асыру процессінде нәтиже алудың объективтік және субъективтік бағалауына жүгінеді.

«Тәуекелділік» ұғымында келесі шарттардың байланысы оның мәнін құрайды:

- таңдалған баламаны жүзеге асыру барысында, алға қойылған мақсаттан бас тарту мүмкіндігі;
- күтілетін нәтижеге қол жеткізу мүмкіндігі;
- алға қойылған мақсатқа қол жеткізуде сенімділіктің болмауы;
- тәуекелге баратын кәсіпорын үшін, белгісіздік шартында қандай-да бір істі жүзеге асыру барысында, қолайсыз жағдайға тап болуы мүмкін;
- шығынға ұшыраудың мүмкіндігі.

Экономикалық тұрғыдан тәуекелдіктің келесі қызметтерін ажыратып көрсетуге болады:

*Инновациялық қызмет - кәсіпкер алдында тұрған мәселелерді шешудің қалыптасқан шарттан басқа да шешімдерін іздеуді бақылайды. Қазіргі кезде, қаржы-шаруашылық қызметті талдау нәтижелерінің көрсетуі бойынша, көптеген кәсіпорындар тәуекелдікпен байланысты инновациялық, экономикалық салада үлкен табыстарға ие.

*Қорғаушылық қызмет – егер, кәсіпорын үшін тәуекелдік қалыпты жағдай болса, онда сәтсіздікке ұшырау, бұл жаңалық болып табылмайды. Бұл жағдайда, тәуекелге барып сәтсіздікке ұшыруда, жауапкершілікке тартпау яғни, оларға әлеуметтік, құқықтық, саясаттық қорғау және экономикалық кепілдіктің керектігін көрсетеді.

*Аналитикалық қызмет - шешімдердің мүмкін болатын нұсқаларының біреуін таңдау қажеттілігімен байланысты болады. Бұл үшін, кәсіпкер шешім қабылдау процессінде мүмкін болатын барлық баламаларды талдай отырып тәуекелділігі азын және пайдалылығы көбін таңдайды.

Тәуекелдікті мүлдем жойып тастау мүмкін емес. Бірақ, тәуекелдікті басқаруға болады. Яғни, тәуекелдік дәрежесін төмендету үшін шара қолдану және анықталған дәрежеде тәуекелдікті болжап, түрлі шараларды қолдануға болады. Әдетте, тәуекелді басқарудың ұйымдастыру тиімділігін тәуекелділік сыныптамасы анықтайды.

Тәуекелділік сыныптамасы - мақсатқа жету үшін, әр түрлі белгілері бойынша тәуекелдерді топтарға бөліп қарастыру. Ғылыми дәлелденген тәуекел сыныптамасы, жалпы жүйедегі әр тәуекелдің орнын бөліп көрсетеді. Тәуекелдің сыныпталған жүйесі, түрлі категорияларға, топтарға, түрлерге бөлінеді.

Құрылымдық белгісі бойынша:

- Мүліктік тәуекел – кәсіпорынның ұрлыққа, өртке, табиғи апаттарға және т.б. жағдайларға байланысты мүлкінен айырылу қаупі.
- Өндірістік тәуекел - жаңа техника мен технологияны енгізумен және түрлі факторлардың әсерінен өндірістің тоқтап шығынға ұшырауы, негізгі және айналым қорларының бұзылуымен байланысты тәуекел.
- Саудалық тәуекел – дайын өнімді жеткізбеу, тауарды транспорттау кезінде төлемнен бас тарту, төлемді уақтылы төлемеуінен шығынға ұшырауымен байланысты.
- Қаржылық тәуекел - қаржылық ресурстарды жоғалту мүмкіндігімен байланысты [3].

Тәуекелдерді төмендетумен қатар, оларды басқаруға да болады. Тәуекелдердің ішінде, қаржылық тәуекелдерді басқаруға тоқталайын.

Қаржылық тәуекелдіктерді басқарудың мақсаты - мұнда тәуекелдікпен байланысты залалдар мен шығындардың ақша көрінісінде бағаланады; сондай-ақ, оларды алдын-ала тоқтату бойынша жолдар бағаланады. Қаржы менеджері, осы екеуін теңестіріп, тәуекелдіктерді төмендету тұрғысынан келісімді жақсы жасауды жоспарлау керек.

Бүгінгі күнде, кәсіпорындар тәуекелдікті басқарып, тәуекелдіктің дәрежесін төмендету үшін әр түрлі әдіс-тәсілдерді қолданады:

- Диверсификация;
- Таңдау мен нәтижелер туралы қосымша ақпарат алу;
- Лимиттеу;
- Өзін-өзі сақтандыру;
- Валюталық тәуекелдіктерді сақтандыру;
- Сақтандыру;
- Хеджирлеу;
- Кәсіпорынның жалпы қаржы қорындағы арнайы қорларды пайдалану үлесін есептеу мен бағалау[4].

Осылайша, кәсіпорында тиімді құрылған қаржылық менеджмент жүйесі негізгі міндеттер болып табылатын келесі мәселелерді шешуге ықпал етеді:

1. бизнес түрлері және жалпы кәсіпорын бойынша түпкілікті қаржылық нәтижелерді бағалау және салыстыру негізінде басқарушылық шешімдерді жоспарлау және қабылдау;

2. кәсіпорынның және оның құрылымдық бөлімшелерінің қазіргі және болашақтағы қаржылық жағдайын бағалау;

3. қаржылық тәртіпті нығайту және жекелеген құрылымдық бөлімшелердің мүдделерін кәсіпорын мүдделеріне бағындыру;

4. кәсіпорынның және оның жекелеген құрылымдық бөлімшелерінің қарамағындағы қаржы ресурстарының потенциалын пайдалану тиімділігінің өсуін қамтамасыз ету;

5. капитал салымдарының құрылымын оңтайландыру;

6. қазіргі уақытта ғана емес, болашақта да бизнестің белгілі бір түрін жүзеге асырудың қаржылық орындылығын бағалау және бұл кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мадиярова Э.С., Сүйеубаева С.Н. «Қаржылық менеджмент», Алматы. 2017.
2. Есенгельдин Б., Ақбаев Е. «Қаржылық менеджмент», Алматы-2018.
3. Шалабаев И.И. «Қаржы менеджменті», Алматы-2015.
4. Михель Э.Э., Әмірханов Р.А., Жолмырзаева Г.А., Ж.С.Мұхаметжанова «Корпоративтік қаржы», Алматы-2016.

УДК 339.138

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА

Мұрат Д.Б. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада маркетинг құралдары негізінде кәсіпорын персоналын басқарудың ұйымдастырылуы мен тегігін жетілдіру қарастырылған.

The article provides for improving the organization and mechanism of Personnel Management of the enterprise based on marketing tools.

Маркетинг персонала изучается в широком и узком смысле. В первом случае HR-маркетинг представляет собой философию и стратегию управления человеческими ресурсами. Сотрудники являются внешними и внутренними клиентами компании. Поэтому для оптимального использования человеческих ресурсов необходимо создание благоприятных условий занятости, что приведет к повышению эффективности деятельности предприятия в целом. Компания должна стремиться создать партнера от имени каждого сотрудника.

В узком смысле маркетинг персонала-это особая функция отдела кадров или службы управления персоналом. Эта функция позволяет определить и покрыть потребности организации в квалифицированных сотрудниках.

Существуют следующие концепции маркетинга персонала::

- концепция эффективного формирования профессиональных трудовых ресурсов;
- понятие человеческого капитала;
- концепция продвижения "продукта".;
- концепция ценообразования;
- концепция традиционного маркетинга;
- понятие социального превосходства;
- концепция потребительского выбора; концепция маркетингового предложения;
- концепция внутриорганизационного маркетинга;
- понятие эгомаркетинга.

Согласно первой концепции, потребители обращают внимание на "товар" - персонал, который продается по сниженной цене и доступен повсеместно. Кадровый маркетинг предусматривает создание условий для интеграции высокой сериальности и способности работать с капиталом через различные виды занятости. Согласно второй концепции, потребители ориентированы на "реальных сотрудников", которые во всех отношениях соответствуют наивысшему уровню [1].

Маркетинговые усилия направлены на формирование операционной ценности трудовых ресурсов и их постоянное развитие. Концепция продвижения сотрудников основана на доверии. В нем говорится: если оставить потребителю право самостоятельно решать вопросы найма работников определенного уровня, то выбор не изменится. Если оставить право выбора кандидатов на работу, организовать конкурс, то компания может выбрать кандидата с высокой трудоспособностью. Согласно концепции ценообразования, увеличение стоимости трудовых ресурсов может привести к максимальной отдаче, высокой производительности труда и улучшению климата в коллективе.

Высокооплачиваемый работник обычно дорожит своим рабочим местом и делает все, чтобы не потерять его. Традиционная маркетинговая концепция основана на том, что для достижения цели необходимо выявить потребности целевых сегментов и удовлетворить их лучше и эффективнее, чем те, которые

создаются конкурирующими компаниями. Шестая концепция заключается в том, что рынок вынуждает работодателей адаптировать заработную плату и условия труда к предпочтениям потенциальных соискателей. Следующая концепция предусматривает правильный выбор рабочей силы. Необходимо сравнить прибыль и убыток. Определение возможности сочетания способности заявителя работать с капиталом в их ограниченных условиях [2].

Кадровый маркетинг в узком смысле является частью маркетинга снабжения, поскольку его задача состоит в том, чтобы обеспечить компанию персоналом. Это активная форма социального обмена между организацией и рынком труда. Целью концепции внутриорганизационного маркетинга является интеграция кадровой политики и маркетинга продаж, которая предполагает использование инструментов управления персоналом и маркетинговых инструментов воздействия на сотрудников. Концепция эгомаркетинга и самомаркетинга-это определенный системный подход к самосознанию человека. Человек в конкурентной среде должен определить свое место в обществе, привлекая к себе инициативу, талант, приобретенные знания и навыки, а также активную жизненную позицию.

Основные инструменты кадрового маркетинга:

- Опрос;
- Контроль;
- Интервью;
- Тестирование;
- Фокус-группы.

Эти методы позволяют выявить и получить субъективную и объективную оценку качества кандидатов на работу в компании. Существуют и другие инструменты кадрового маркетинга, которые помогают компании привлекать новых специалистов, позиционировать себя как работодателя: ярмарка вакансий; сотрудничество с учебными заведениями (колледжами, университетами); государственные службы занятости (биржа труда); объявления в СМИ; работа с кадровыми агентствами; подбор персонала; неформальные коммуникации (через деловых партнеров или знакомых); конкурсы на занятие вакантных должностей.

Чтобы правильно разработать комплексное предложение для сотрудников, необходимо понимать их потребности, желания, мотивы, а также другие характеристики, определяемые внутренними маркетинговыми исследованиями. Также внутренние маркетинговые исследования помогают определить реакцию сотрудников на кадровую политику компании и любые изменения, происходящие внутри компании в целом [3].

Для реализации внутреннего маркетинга необходимо оценить текущий внешний вид сотрудников. Это можно сделать с помощью углубленных интервью, анкетирования, фокус-групп и других видов исследований.

Однако не все компании изучают поведение своих сотрудников. При этом, даже если они изучают сотрудников, во-первых, не чаще одного раза в

год, а во-вторых, их основными элементами являются, например, качество управления, текучесть кадров, обучение и повышение квалификации, т. е.

Это процесс выделения группы сотрудников со схожими характеристиками, потребностями и желаниями. Первый шаг в процессе сегментации внутреннего рынка аналогичен сегментации (внешнего) рынка — выбор критериев сегментации, а второй — распределение сегментов (групп работников) с их использованием. Сегменты могут быть основаны на психологических характеристиках, мотивации сотрудников, их потенциальных страхах и сопротивлении изменениям, а также на социально-демографических характеристиках (возраст, пол, ранг в иерархии, обязанности). Таким образом, в Teuaso сегментация сотрудников проводилась на основе их отношения к работе. В результате компания приобрела пять сегментов, самым распространенным из которых стал "баланс между работой и жизнью" — сотрудники придают большее значение гибкому графику, чем продвижению по службе, и "Я хочу иметь все" — самая амбициозная и требовательная группа, лояльность которой зависит от хорошей зарплаты, перспектив роста, интересной и сложной работы.

Список использованной литературы

1. Антикризисное управление: Учебное пособие: В 2 т. Т.2.: Экономические основы / Отв. ред. Г.К. Таль. – М.: ИНФРА – М, 2016.
2. Митин А.Н. Кадровая политика и ее новые ценности // Основы управления в условиях критических изменений: Учеб. пособие. – Екатеринбург: УрАГС, 2017.
3. Митин А.Н., Федорова А.Э., Токарева Ю. А., Овчинников А.В. Антикризисное управление персоналом организации: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2018. – 272 с.: ил. – (серия «Учебное пособие»).

УДК 336.71

ПУТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ

Нышанов Н.С. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада банк секторындағы қаржылық инновацияларды дамыту жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to develop financial innovations in the banking sector.

Сегодня банковская система является одной из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарное производство и оборот исторически были параллельны и тесно взаимосвязаны. Кроме того, банки, выступая посредниками в перераспределении капитала, значительно повышают общую эффективность производства. Коммерческие банки относятся к особой категории коммерческих предприятий, называемых финансовыми посредниками. Они привлекают капитал, сбережения населения и другие средства, высвобождаемые в процессе хозяйственной деятельности, и

предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, нуждающимся в дополнительном капитале. Банки создают новые требования и обязательства, которые становятся товаром на денежном рынке. Таким образом, принимая вклады клиентов, коммерческий банк создает новое обязательство - депозит, а предоставление кредита - новое требование к заемщику. Этот процесс создания новых обязательств является предметом финансового посредничества. Такая трансформация позволяет преодолеть трудности прямой связи между коллекторами и заемщиками, возникающие из-за несоответствия предлагаемых и требуемых сумм, их сроков, доходности и т.д.

Масштабы финансового посредничества в современной экономике очень велики. Эту идею дает статистика денежных потоков. В этой системе бухгалтерского учета экономика делится на ряд отраслей: домохозяйства, коммерческие предприятия, государственные учреждения, финансовые учреждения и иностранный сектор.

В экономически развитых странах сектор домашнего хозяйства обычно является источником капитала для других отраслей. В нормальных экономических условиях сектор коммерческих фирм сталкивается с дефицитом денег. Государственный сектор, как правило, дефицитный, поэтому государство выступает заемщиком на рынке ссудного капитала. Иностранный сектор может иметь как дефицит, так и избыток средств в зависимости от состояния платежного баланса страны по текущим операциям и баланса движения капитала между странами.

Коммерческие банки - это многофункциональные институты, действующие в различных секторах рынка кредитного капитала. Крупные коммерческие банки предоставляют своим клиентам полный спектр финансовых услуг, к которым относятся: кредитование, прием вкладов, расчет и т. д. Таким образом, они отличаются от специализированных финансовых учреждений ограниченными функциями. Коммерческие банки традиционно играют роль ключевого звена в кредитной системе.

Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный банк является центральным банком государства и представляет собой высший (первый) уровень банковской системы. Задачи, принципы деятельности, правовое положение и полномочия Национального банка определяются Законом Республики Казахстан "О Национальном Банке Республики Казахстан". Все остальные банки представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы, за исключением Банка Развития Казахстана, который имеет особый правовой статус, определенный законодательным актом Республики Казахстан.

Деятельность банка регулируется Конституцией и законодательством Республики Казахстан, международными договорами (соглашениями), заключаемыми Республикой Казахстан, а также нормативными правовыми актами Национального банка, издаваемыми на основании и в целях их

реализации законодательными актами и указами Президента Республики Казахстан по вопросам, входящим в его компетенцию.

Организация, осуществляющая отдельные виды банковских операций, является юридическим лицом, не являющимся банком, и имеет право осуществлять отдельные виды банковских операций на основании лицензии Национального банка.

Ни одно лицо, не имеющее соответствующей лицензии Национального банка, не вправе: осуществлять банковские операции в качестве основного или дополнительного вида деятельности; проводить аудит банковской деятельности в качестве основного или дополнительного вида деятельности; использовать слово "банк" или вытекающее из него слово в своем наименовании, документах, объявлениях и рекламе при осуществлении банковских операций или проведении аудита банковской деятельности [1].

Банкам запрещается осуществлять операции и операции как хозяйственную деятельность, не связанную с банковской деятельностью. Банкам запрещается рекламировать деятельность, не соответствующую действительности на дату публикации. Национальный банк вправе требовать от банка внесения изменений в рекламу, не соответствующую действительности, ее прекращения или публикации опровержения. В случае нарушения требований, установленных Национальным банком, Национальный банк вправе опубликовать сведения о несоответствии действительности содержащихся в рекламе сведений или запросить их на счет банка, опубликовавшего такие объявления.

Банки создаются в форме закрытых акционерных обществ. Изменение вида банка в открытое акционерное общество допускается только в случае его непрерывной безубыточной деятельности в течение одного календарного года со дня получения Национальным банком лицензии на осуществление банковских операций и соблюдения пруденциальных нормативов и иных обязательных норм и лимитов, установленных Национальным банком в течение этого года, за исключением случаев, разрешенных Национальным банком.

Акционеры банка, являющиеся его учредителями, после преобразования его в открытое акционерное общество не могут иметь каких-либо дополнительных преимуществ или выполнять какие-либо дополнительные обязанности по сравнению с другими акционерами. Порядок выдачи разрешения на открытие банка и основания отказа в его выдаче устанавливаются законодательством банка. Разрешение на открытие банка имеет юридическую силу до принятия Национальным банком решения о выдаче банковской лицензии на осуществление банковской операции. Банк создается для юридических лиц в порядке, установленном гражданским законодательством Республики Казахстан, с учетом особенностей, установленных банковским законодательством.

Учредительный договор о создании банка, помимо сведений, предусмотренных действующим законодательством, подлежит обязательному включению:

- сведения об учредителях, в том числе полное наименование и местонахождение каждого из них, а также сведения об их государственной регистрации(для юридических лиц), наименование, гражданство, место жительства и данные документа, удостоверяющего личность (для физических лиц));

- данные о количестве, категориях и номинальной стоимости акций. Название банка обязательно должно содержать слово "банк" или производное от него слово.

Уставный капитал банка выплачивается в национальной валюте Республики Казахстан за счет продажи акций или взносов учредителей. Учредителями и акционерами банка могут быть юридические и физические лица-резиденты и нерезиденты Республики Казахстан [2].

Заявление о разрешении на открытие банка должно быть рассмотрено Национальным банком в течение трех месяцев со дня представления заявителем последней дополнительной информации или документа, запрашиваемого Национальным банком, но не более шести месяцев со дня принятия заявления.

Национальный банк письменно уведомляет заявителя о принятом решении. Уведомление направляется по адресу, указанному в заявлении на получение разрешения на открытие банка. Государственная регистрация банка осуществляется судебными органами на основании выданного Национальным банком разрешения на открытие банка и данных, подтверждающих согласование его учредительных документов с Национальным банком. Национальный банк является единственным лицензиаром, уполномоченным выдавать лицензии на осуществление операций, отнесенных в соответствии с настоящим Законом к банковским, на территории Республики Казахстан..

В целях обеспечения финансовой устойчивости банков, защиты интересов их вкладчиков, а также поддержания стабильности денежно-кредитной системы Республики Казахстан Национальный банк регулирует деятельность банков, в том числе::

- установление резервных требований, пруденциальных стандартов, включая резервы под сомнительные и неработающие активы, а также других норм и лимитов, которые банки обязаны соблюдать;

- издание нормативных правовых актов, обязательных для банков, проверка деятельности банков;

- выработка рекомендаций по улучшению финансового положения банка;

- введение санкций в отношении банков или их должностных лиц.

Регулирование деятельности Банков осуществляется как в отношении отдельного банка, так и на консолидированной основе, то есть в отношении банковской группы. Правила консолидированного надзора устанавливаются Национальным банком. К пруденциальным нормативам, установленным Национальным банком для их обязательного соблюдения банками, относятся: минимальный размер уставного капитала банка; коэффициент достаточности

собственного капитала; максимальный размер риска на одного заемщика; коэффициент ликвидности; лимиты открытой валютной позиции.

В настоящее время для многих коммерческих банков характерна ярко выраженная тенденция универсализации, превращения в "финансовый супермаркет", где клиенты банка могут пользоваться любыми денежно-финансовыми услугами. В реальных исторических условиях ранних этапов становления рыночных структур универсализация деятельности коммерческих банков отчетливо видна, если не единственная возможность выживания, развития и дальнейшего существования. В то же время в связи с развитием и укреплением рыночных отношений, формированием специфических механизмов распределения полномочий и полномочий для каждого банка на повестку дня встает вопрос о поиске своей специализированной ниши или оптимальной сферы деятельности. Такие поиски заставляют многие банки глубоко реструктурировать свои операции[3].

Говоря о современных коммерческих банках, следует отметить, что, как и другие звенья кредитной системы, они постоянно развиваются, изменяя формы операций, методы конкуренции, систему контроля и управления. В последние годы конкуренция в банковском секторе усилилась в связи с усилением поддержки открытия банковских филиалов, появлением электронных терминалов и распространением международных банковских операций. Конкуренция росла из-за быстрого роста других финансовых институтов.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 658.152

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Омархан А.Е. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін басқаруды ақпараттық қамтамасыз етуді жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the information support of enterprise competitiveness management.

За последние 10-15 лет бенчмаркинг стал одним из эффективных и признанных методов совершенствования бизнеса и входит в число самых популярных инструментов управления. Данные различных зарубежных исследований свидетельствуют о вовлечении в процесс эталонного сопоставления от 60 до 90 % компаний и фирм. По данным консалтинговой компании «**Bain & Co**» в последнее время бенчмаркинг входит в тройку самых

распространенных методов управления бизнесом в крупных международных корпорациях.

Многие отечественные предприятия уже давно занимаются деятельностью, подобной бенчмаркингу, но не используют этот термин. Бизнес-лидеры, которые общаются неформально с партнерами или конкурентами, часто добиваются хороших результатов друг от друга. Что касается "официального" бенчмаркинга, то он до сих пор используется подразделениями. В основном это представители крупного бизнеса, имеющие деловые связи с зарубежными партнерами.

Для многих руководителей наших предприятий и фирм "бенчмаркинг" - незнакомое слово, и бенчмаркинг воспринимается не как метод управления, а как обычный анализ конкурентов или маркетинговое исследование. Однако бенчмаркинг имеет большой потенциал. Поэтому в ближайшем будущем эталонное сравнение непременно займет достойное место в арсенале менеджеров отечественных компаний и фирм.

Бенчмаркинг как метод использовался много веков назад. Военная разведка сравнивала силу своих врагов со своей силой, на основе которой принимались стратегические и тактические решения. В настоящее время эта идея распространилась на торговлю, спорт, политику и некоторые межличностные отношения. Человек искал способы избежать ситуаций, в которых он не мог быть победителем.

Установлено, что бенчмаркинг возник в Японии: слово "бенчмаркинг" связано с японским словом "дантоцу", что означает "сила, забота, забота о том, чтобы быть лучшим (лидером)".

Основателями бенчмаркинга можно считать японские компании, так как в 1929 году Киитиро Тоэда, изучив автомобильную промышленность США и Европы, возглавил Toyota. Японцы научились успешно изменять достижения других стран.

Именно в этот период японские специалисты начали активно изучать деятельность известных американских и европейских компаний с целью получения идей, которые могли бы быть реализованы на японских предприятиях, в результате чего они получили возможность возродить свою деятельность на мировом рынке. Но эта стратегия получила дальнейшее развитие благодаря западным компаниям.

Практика показывает, что взгляд на вашу организацию через опыт лучших компаний или лидеров отрасли в мире позволяет найти новые области эффективности управления и решения прикладных проблем. Недаром Бенчмаркинг постепенно превращается в глобальную деятельность по изучению чужого опыта, анализу его преимуществ и распространению по всему миру.

Бенчмаркинг как инструмент управления имеет свои характерные особенности. Во-первых, это процесс, а не разовое действие. Он состоит из определенной последовательности процедур (шагов) сравнения продуктов, услуг и процессов с лучшими. В этом случае попытки добиться или

приумножить параметры лучших фирм опережают конкурентов, конкурентов. Бенчмаркинг, как и сам процесс управления, является непрерывным процессом. Нельзя использовать его технику в короткие сроки, как разовое действие, для целеполагания. Бенчмаркинг-очень дорогое мероприятие. Для его реализации необходима четкая оценка ресурсов компании. Во многих организациях не хватает ресурсов для полного сравнения во всех отношениях. В этом случае необходимо сразу определить зоны, требующие внимания. Но даже те области, которые определены как несущественные, нельзя игнорировать. Их можно использовать в виде дешевого эталона [1].

В зависимости от субъектов сравнения, то есть от того, проводится ли бенчмаркинг внутри предприятия (фирмы) или сравниваются связанные организации, различают внутренний и внешний бенчмаркинг.

При внутреннем сравнении анализ проводится внутри компании-сравнивается работа различных подразделений. В этом случае успешный опыт внедрения бизнес-процесса в одном подразделении применим к другим. Это типично для многобрендовых или многопродуктивных компаний, поскольку любой анализ начинается изнутри. Тем не менее, существует риск, что компания может создать конкуренцию между своими продуктами. Конечно, сок не конкурирует с печенью, но его можно "отжать" минеральной водой. Поэтому лучше внедрить опыт, связанный с технологией производства, логистикой и оптимизацией затрат. Таким образом, хорошим примером внутреннего бенчмаркинга в банковском секторе является обмен опытом сотрудничества с различными поставщиками печатной продукции между сотрудниками отдельных подразделений этого банка (например, отделов потребительского и корпоративного кредитования).

Обычно процесс внутреннего бенчмаркинга начинается с определения областей деятельности, где внедрение улучшений может дать максимальные результаты. При этом необходимо помнить о "принципе 80/20", согласно которому 80% недостатков являются неправильными или неэффективными из-за 20% выполненных на предприятии работ. Поэтому внутренние бенчмаркинговые исследования должны быть направлены на выявление этих 20% работ, которые являются наиболее важными с точки зрения повышения эффективности организации.

Решение о необходимости внешнего бенчмаркинга принимается руководством компании, если оно уверено в возможности его дальнейшего совершенствования на основе изучения и применения подходов сторонних организаций при осуществлении аналогичной деятельности. Следует считать экономически обоснованным проведение внешнего бенчмарка функций, в которых выявленные лаги слишком велики или слишком дороги. Однако логическим выводом из этого является то, что решение о внешнем бенчмаркинге принимается только после внутренней проверки.

Большинство современных компаний проводят сравнительные оценки с другими организациями на основе таких критериев, как стоимость продукта или его цена, даже когда термин "бенчмаркинг" не был введен в оборот.

Однако понятие внешнего бенчмаркинга гораздо шире по своей идее. Она включает в себя изучение производственных процессов, используемых другими компаниями, и анализ существующих отраслевых и функциональных тенденций, необходимых для выявления существующих резервов улучшения работы внутри организации [2].

В последнее время применение бенчмаркинга в деятельности предприятий по различным аспектам управления постепенно распространилось на практику управления персоналом. Проведение данного вида конкурентного анализа применительно к службам управления персоналом называется кадровым эталоном. Ее целью является изучение основных показателей эффективности работы кадровых служб. Основным преимуществом такого исследования является то, что оно позволяет измерять результаты в слабо измеряемой области управления человеческими ресурсами. Кадровый бенчмаркинг основывается на таких показателях, как затраты на рабочую силу, обучение персонала, численность кадровых служб и их подразделений, текучесть кадров, период замещения вакантных должностей и т.д. Такие исследования должны проводиться по отраслям: обрабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля, финансовый сектор, страхование, Телекоммуникации. Для всех показателей указывается минимум, максимум, среднее значение и медиана. Это интересно как для HR-менеджера, который может сравнить показатели своей организации с показателями ведущих компаний, так и для финансового директора, который получает информацию о финансовых показателях HR. Расходы на персонал часто составляют значительную часть операционных расходов компаний, а в некоторых отраслях (профессиональные услуги, Финансы) являются основными. Естественно, стремление финансистов максимизировать отдачу от вложенных средств. Конечно, особый интерес для топ-менеджеров компании представляет исследование эталона, которые имеют возможность понять причины существующих кадровых проблем (например, низкая удовлетворенность работой, высокая текучесть кадров и др.). Сегодня служба управления персоналом часто оценивается на основе оценки работы менеджера по персоналу, его навыков воздействия на высшее руководство и дара убеждения, не имеющего ничего общего с объективными оценками.

На Западе кадровый бенчмаркинг начал развиваться в начале 90-х годов прошлого века. Бенчмаркинговые исследования в области управления человеческими ресурсами в Казахстане до сих пор крайне редки. В настоящее время очень сложно получить информацию о функционировании кадровых служб в отечественных компаниях, так как большинство из них переданы в зарубежное управление. Обычно получить специальную информацию можно только на профессиональных конференциях и семинарах, а их качество часто окрашивается эмоциями выступающих, что снижает объективность. Другим источником информации являются результаты опросов специалистов в области управления персоналом в различных отраслевых объединениях. Их бессистемность не позволяет проследить динамику изменений. Кроме того,

только компании-участники могут получить доступ к результатам опроса. Информация, предоставляемая специализированными учреждениями, такими как AXES Management, полезна для объективных и сравнительных исследований. Опубликованные ими обзоры заработной платы, данные об объеме обучения персонала и другая информация могут служить основой для некоторых оценочных сравнений (например, потенциальная привлекательность компании).

Список использованной литературы

1. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество Текст. / Д.Белл. М.: Academia, 2019. - 956с.
2. Беляевский И.К. Маркетинговые исследования: информация, анализ, прогноз Текст./ И.К.Беляевский.- М.: Финансы и статистика, 2018.- 320 с.

УДК 336.71

ПРИОРИТЕТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ

Оңалбек Қ.Қ. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ұйымдардың инновациялық қызметін қаржылық қолдаудың басым құралдары қарастырылған.

The article considers priority tools for financial support of innovative activities of organizations.

Динамичное развитие инновационного сектора является одной из основных составляющих инновационной экономики. Такая высокотехнологичная экономика предполагает наличие эффективной инновационной системы и создание институтов поддержки инновационного процесса. По данным ООН, сегодня Казахстан не входит в двадцатку высокотехнологичных стран мира. В первую десятку стран с инновационной экономикой входят Финляндия, США, Швеция, Япония, Южная Корея, Нидерланды, Великобритания, Канада, Австралия и Сингапур. Затем Китай и Индия.

Инновационные отрасли представляют собой все отрасли так называемой "новой экономики", развитие которой во многом определяется результатами научных исследований и разработок, в том числе: мобильные и мультимедийные технологии, нано-и космические технологии, робототехника, генная инженерия, поиск и открытие энергии будущего.

В результате реформ, проведенных с момента внедрения ГПФИИР, доля инновационно-активных предприятий увеличилась с 4% до 7,6%, затраты предприятий на технологические инновации увеличились в 3 раза (с 113,5 до 326 млрд тенге), объем аналогичной инновационной продукции увеличился в 3 раза (с 111,5 до 379 млрд тенге). "По фактору "инновационность" Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума

Казахстан улучшил рейтинг на 18 позиций и занял 84-е место, по фактору "технологическая готовность" -25 позиций (57-е место)."

Несмотря на значительный масштаб принимаемых в последние годы мер по поддержке инновационной деятельности, основные проблемы остаются нерешенными:

- недостаточные стимулы для передачи передовых технологий;
- неэффективность механизмов поиска и решения приоритетных технологических задач предприятий и хозяйствующих субъектов;
- низкий уровень адаптивности бизнеса к технологическим инновациям;
- отсутствие технологических и управленческих компетенций;
- недостаточное развитие инновационных технологий в системе образования;
- несовершенство системы мониторинга реализации инновационных проектов.

В ходе реализации ГПФИИР финансирование охватило широкий круг отраслей, что привело к нехватке средств на отраслевые меры поддержки и финансирование некоторых проектов. В то же время недостаточное финансирование во многом было обусловлено неразвитостью финансовой инфраструктуры внутреннего рынка, где формируются "долгосрочные" денежные фонды и привлекаются долгосрочные инвестиции.

В отсутствие адекватного финансирования со стороны коммерческих финансовых институтов эту нишу на казахстанском рынке государство вынуждено было занять через систему национальных холдингов и институтов развития. Система институтов развития была расширена и адаптирована к потребностям индустриально-инновационного развития. Ключевыми барьерами остаются высокая кредитная нагрузка существующих производственных предприятий и отсутствие свободных ликвидных активов для предоставления последним долгового финансирования:

- отсутствие финансовых ресурсов для формирования уставного капитала;
- отсутствие долгосрочных кредитов;
- стоимость кредитных ресурсов.

Еще одним фактором, сдерживающим динамику модернизации казахстанской экономики и инновационного процесса, является низкий уровень инвестиций в НИОКР. В отсутствие спроса на технологические инновации рентабельность многих программ трансфера технологий остается низкой. В этой связи большое значение приобретает государственная политика, направленная на стимулирование инвестиций предприятия в инновации через собственные лаборатории или через заказы научных организаций (целевые программы через государственный заказ или государственное задание). Кроме того, необходимо дальнейшее совершенствование системы управления наукой в целях концентрации финансовых ресурсов, кадрового и научно-технического потенциала в приоритетных областях науки, прежде всего-для обеспечения

необходимости эффективного развития реального сектора экономики страны, особенно в отраслях с конкурентоспособными результатами в Казахстане.

Опыт зарубежных стран подтверждает, что локомотивом инновационного развития является сектор малого бизнеса, который наиболее гибок и чувствителен к идеям инноваций и преобразований. Анализ их деятельности показал, что в развитых странах малые предприятия, занимающиеся инновациями, в 1% затрат внедряют инновации и научные разработки в 17 раз больше, чем крупные предприятия. Но в современных условиях более 85% малых предприятий страны не связаны с инновациями, что объясняется низкой привлекательностью инноваций и незнанием положительных сторон инноваций для развития предпринимательства [1].

Малые предприятия в основном внедряют инновации, не требующие значительных инвестиций и привлекающие значительные материальные, трудовые и энергетические ресурсы. Они способны минимизировать социальную неопределенность в условиях кризиса, реструктуризации промышленного производства, обеспечения рабочими местами квалифицированных специалистов и рабочих.

Одним из основных препятствий на пути развития инновационной деятельности является нехватка финансовых ресурсов. Это касается как собственных средств компании, так и привлеченных средств, созданных за счет кредитов и долевого участия партнеров.

В современных условиях только крупные промышленные монополисты со стабильным или расширяющимся рынком могут расширять и возобновлять производство только за счет прибыли.

Таким образом, одной из самых острых проблем является финансирование малого бизнеса. Существует несколько источников привлечения заемных средств субъектами малого предпринимательства: частные кредиторы; венчурные фонды; потребительские кредитные кооперативы; бюджетные кредиты, в том числе выданные региональными фондами поддержки малого предпринимательства; кредитные организации.

Важную роль в финансировании малых инновационных предприятий должна играть локальная инвестиционная политика, целью которой является создание механизма стимулирования инвестиций в создание бизнес-объектов, прежде всего тех, кто выбрал производство высокотехнологичной продукции, и на всех этапах этого процесса: от отбора перспективных проектов и подбора кадров для их реализации до содействия инвестированию и управлению проектами [2].

Опираясь на мировой опыт в нашей стране необходимо выработать высокоэффективную научно-инновационную систему, позволяющую объединить через разветвленную систему горизонтальных связей всех участников данного процесса: научный потенциал университетов и исследовательских институтов, инновационное предпринимательство на предприятиях и в организациях, инновационную и финансовую инфраструктуру. Успешное решение поставленных амбициозных задач

возможно лишь при условии эффективного функционирования национальной инновационной системы, которая в настоящее время пока имеет лишь фрагментарный характер.

Складывающаяся ситуация свидетельствует об отсутствии у нас такой целостной системы, что обусловлено в первую очередь, неработоспособностью технологического коридора по созданию инновационной продукции: идея - инновационное предложение - НИОКР - опытный образец - производство - рынок. Данная модель должна базироваться на "треугольнике знаний", который объединяет научные исследования, образование и инновации и является основным фактором в достижении амбициозных целей.

Таким образом, идеи формируются на основе предшествующего опыта и на основе результатов фундаментальных исследований, инфраструктура которых включает в себя совокупность организаций, учреждений, лабораторий, полигонов, что позволяет приобретать новые знания в ходе творческой деятельности субъектов, работающих в той или иной области. Но даже на этом этапе у нас есть проблемы. Для осуществления этого процесса наши ученые должны быть обеспечены соответствующим финансированием, в полной мере осваивать современные достижения мировой науки, самостоятельно приобретать новые знания и передавать их в производство, адаптируясь к существующим технологиям.

Для этого необходимы современные научно-исследовательские лаборатории, научно-производственные объединения и информационные сети, тесно интегрированные в мировое сообщество. Необходимо определить статус ученых и создать условия для их продуктивной деятельности. В противном случае эффективность генерации идей остается низкой. Наука сама по себе стоит дорого, но формирование и распространение знаний-это национальные активы, которые могут принести значительные политические и экономические дивиденды, если их коммерциализировать и использовать.

Существующая модель отбора и финансирования фундаментальных исследований изначально лишает фондов многие перспективные научные направления не только по содержанию, но и по форме и публикуемым демпинговым ценам. Такой подход направлен только на решение задач, основанных на научных результатах, полученных в советское время, многие из которых сейчас устарели и не требуют современной экономики. При этом не учитывается состояние новой лабораторно-исследовательской базы и их достижений, которые формируются в казахстанских вузах и научно-исследовательских организациях, научных школах. В результате сегодня наблюдается дефицит уникальных научных идей, которые в будущем могут стать важными инновационными проектами [3].

В современном обществе участие университетов и научно-исследовательских организаций в генерации знаний и их трансформации в инновационные продукты и востребованные процессы способствует повышению их конкурентоспособности в мировом научно-образовательном пространстве. Поэтому опытно-конструкторские работы, стоимость которых

выше, чем в предыдущие периоды, должны финансироваться частным бизнесом. Здесь необходимо использовать механизмы льготного кредитования и налогообложения. Из-за отсутствия этих механизмов в Казахстане частный бизнес не заинтересован в инвестировании в эту сферу. В результате нет спроса на инновации.

Список использованной литературы

1. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: моногр. . - М.: Юрайт, 2017. - 608 с.
2. Батракова Л. Г. Анализ процентной политики коммерческого банка. Учебное пособие / Л.Г. Батракова. - М.: Логос, 2016. - 152 с.
3. Белоглазова Г. Н. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка / Г.Н. Белоглазова, Л.П. Кроливецкая. - М.: Юрайт, Высшее образование, 2017. - 424 с.

УДК 796.5

УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ

Оңғарбаева А.Т. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада туристік кешендегі инвестицияларды пайдалануды басқару жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage the use of investments in the tourist complex.

Индустрия туризма-совокупность средств размещения туристов, транспорта, объектов общественного питания, развлекательных объектов и средств, образовательных, оздоровительных, деловых, спортивных и иных целей; организаций, осуществляющих туристскую деятельность, а также организаций, оказывающих экскурсионные услуги и услуги экскурсоводов (гидов-переводчиков).

Виды деятельности в сфере туризма:

- 1) услуги по предоставлению туров;
- 2) услуги по размещению;
- 3) услуги общественного питания;
- 4) Информационно-рекламные услуги;
- 5) транспортные услуги;
- 6) развлечения;
- 7) другие туристические услуги.

Экспорт и импорт услуг в сфере туризма:

1.экспорт туристских услуг - это оказание туристских услуг, связанных с организацией въездного туризма на территории Республики Казахстан.

2.импорт туристских услуг-это оказание туристских услуг в связи с поездкой в другую страну.

Субъекты и объекты туристской деятельности, связанные с туристской инфраструктурой.

1. к субъектам туристской деятельности относятся::

1) туроператоры (туроператоры);

2) турагенты (турагенты);

3) гиды(гиды-переводчики), инструкторы по туризму, гиды;

4) туристы и их объединения;

5) экскурсии;

6) иные объединения в сфере туристской деятельности;

7) государственные органы, регулирующие общественные отношения в сфере туристской деятельности.

Туристическая инфраструктура-это целый комплекс туристско-сервисных и сопутствующих предприятий. К ним относятся сооружения, инженерно-коммуникационные сети, в том числе телекоммуникационные коммуникации, автомобильные дороги, смежные предприятия туристской отрасли (перерабатывающие, бытовые, энергетические), обеспечивающие нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в туристских целях, а также обеспечивающие жизнедеятельность предприятий туристской отрасли.

Основной задачей туристской инфраструктуры является ознакомление с общими тенденциями развития сферы услуг в туристской отрасли.

Туристская инфраструктура состоит из следующих компонентов:

- общая характеристика материально-технической базы;

- средства размещения;

- база питания;

- транспортно-коммуникационная база;

- основные виды транспорта и проблемы развития туристского транспорта;

- телекоммуникационные сети, бытовые и инженерные коммуникации;

- сопутствующие предприятия;

- производственные мощности туристского сектора;

- общественные объекты.

Туризм сегодня является отраслью социально-экономического комплекса, который стал динамично развивающейся отраслью во многих странах. По прогнозам, в 2010 году число международных туристических посетителей должно превысить 1,0 миллиарда. человек. Из них 1,18 миллиарда человек путешествуют по своим регионам (Европа, Америка, Африка и т. д.), И только 377 миллионов человек совершают длительные поездки в другие регионы мира. Ежедневные расходы туристов вырастут до 5 миллиардов долларов в день, за исключением авиаперелетов. Работа с туристической инфраструктурой в настоящее время является одной из самых распространенных работ на земле. По разным оценкам, в этой сфере услуг работает от 220 до 250 миллионов человек. Согласно исследованию UNWTO Tourism-Panorama 2020, в период с 2000 по 2020 год прогнозируется увеличение мирового турпотока в два раза.

Туризм активно влияет на экономику всех регионов страны. Создание и функционирование хозяйствующих субъектов в сфере туризма тесно связано с

развитием автомобильного транспорта, торговли, коммунального, культурного и медицинского обслуживания. Таким образом, туризм имеет более сильный мультипликативный эффект, чем другие отрасли экономики.

Что касается современного состояния Казахстана, то туризм – это только кластер развивающейся экономики. А индустрия туризма в условиях переходной экономики Казахстана сталкивается с особыми вызовами, связанными с резкими изменениями в ее политической и экономической системах. Основной целью развития туризма в Казахстане является создание современного, высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, на базе которого будут обеспечены условия для развития отрасли как сектора экономики, интеграции в систему мирового туристского рынка и дальнейшего развития международного сотрудничества в сфере туризма.

Для решения этих задач решающую роль играет создание инновационной экономики и развитие несырьевого сектора экономики страны. Не случайно глава государства Нурсултан Назарбаев выделил сектор туристской индустрии среди семи кластеров в качестве одного из долгосрочных экономических приоритетов государства, что свидетельствует о важности, которую президент придавал этой отрасли как одному из важнейших факторов социально-экономического развития страны [1].

Одним из основных мер государственной поддержки и важным шагом в развитии сферы туризма стало принятие государственной программы развития туризма на 2016-2020 годы. Таким образом, государство обеспечило решение основного блока системных проблем туристской индустрии. Сегодня можно говорить о некоторых результатах первого этапа реализации данной программы.

Программа охватывает основные проблемы обеспечения устойчивого развития отрасли, предусматривает меры по развитию туристской инфраструктуры: обеспечение мероприятий по развитию малого и среднего бизнеса, оказывающего услуги в сфере туристских услуг, создание условий для финансирования и кредитования субъектов туристской отрасли для развития инфраструктуры туристской отрасли и др.

Особое место отводится созданию предпосылок для формирования среднего класса, поддержке малого и среднего бизнеса, в частности, крупных туристических центров, технологически оснащенных современным оборудованием и культурно-досуговыми, детскими, спортивно-развлекательными объектами в Капшагае, Щучинско-Боровской курортной зоне, озерах Алаколь и Балхаш.

В рамках реализации данной программы значительное внимание уделяется реализации прорывных проектов развития:

- Создание условий для развития туристской инфраструктуры в г. Алматы и Алматинской области (создание условий для развития туристской инфраструктуры и ее дальнейшего развития в АО "Международный центр приграничного сотрудничества "Хоргос" в целях построения Туристско-развлекательной индустрии в г. Капшагай, формирование сопутствующих услуг);

- Создание условий для развития индустрии развлечений в Астане и Акмолинской области (щучинско-Боровская курортная зона, сопутствующие услуги, в том числе инфраструктура экотуризма в Национальном природном парке "Бурабай", строительство этнографического комплекса "Шебер ауыл" с Выставочным центром" Дворец мастеров");

- Туризм на Шелковом пути (развитие культурно-познавательного туризма на Шелковом пути в Южно-Казахстанской области, туристическом центре Туркестана и Отырарском районе);

- Разработка проекта и создание условий для подготовки и организации международного круиза по Каспийскому морю с посещением портов России, Дагестана, Азербайджана, Ирана, Туркменистана, развитие зоны отдыха на острове Кендерли с целью развития пляжного туризма);

- Создание условий для развития образовательного туризма на космодроме Байконур в рамках проекта"Казахстан-первый космодром планеты".

Строительство центра планируется начать в марте 2009 года.

Также В Мангистауской области начата реализация проекта "Актау-Сити". Проект направлен на поддержку и развитие делового туризма. Этот проект основан на опыте строительства в Объединенных Арабских Эмиратах и примерах градостроительства в развитых европейских странах. К ее реализации привлечены компании "Миллениум Девелопмент", "КазЕмир Девелопмент Алматы", "Каземир Актау", "Хатиб энд Алами", которые разработали и представили проекты развития инфраструктуры инженерных коммуникаций и мастер-план создания Международного туристического центра "город Актау". В данном регионе разработан и утвержден Генеральный план создания и развития туристского кластера региона, включающий строительство курортно-рекреационной зоны "Кендерли", определяющей основные направления до 2020 года [2].

Также в рамках программы будет проведен комплекс мероприятий по модернизации казахского участка Великого Шелкового пути, прежде всего в Южно-Казахстанской области, как исторического, духовного и культурного центра, в частности по созданию объектов туристской индустрии в городе Туркестан и Отырарском районе.

Совместно с Корейским агентством международного сотрудничества "КОИКА" ведется работа по разработке детального генерального плана развития туризма в Кызылординской области, на казахстанском участке Шелкового пути в г. Байконур, а также в г. древний Сарай Атырауской области и на новой магистрали Западный Китай-Западная Европа.

В целях развития внутреннего туризма в соответствии с международными стандартами, строительства Евразийского центра инновационных технологий, культурного и спортивного отдыха на озере Балхаш планируется строительство туристского комплекса "Балхаш-Нурсая". Проект реализуется компанией ALAMO GROUP совместно с казахстанско-японской ассоциацией делового и гуманитарного сотрудничества "Прогресс".

Сегодня в Казахстане есть все предпосылки для притока иностранных и внутренних инвестиций в развитие туристической отрасли, формирования высокого уровня государственно-частного партнерства, содействия развитию частных инициатив. В настоящее время создана успешно функционирующая система стимулирования прямых инвестиций в эти сферы путем предоставления налоговых и таможенных льгот и преференций государства, грантов в натуральной форме.

Список использованной литературы

1. Бродский М.Н. Бродский Г.М. Инвестиционное консультирование, М.: «Дело», 2019
2. Бромвич Майкл. Анализ экономической эффективности капиталовложений, М.: «Инфра-М», 2016

УДК 330.322

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Ораз Л.Ж. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірудің тиімділігін арттыру жолдары мен даму мәселелері қарастырылған.

The article deals with the development and ways to improve the efficiency of agricultural production.

Сегодня казахстанский автопром включен в перечень 12 приоритетных направлений промышленного развития несырьевого сектора и является объектом последовательной государственной поддержки. По итогам 2019 года доля автомобильной промышленности в машиностроении Республики Казахстан составила 26%, произведено более 50 тыс. единиц техники, экспортировано около 2,7 тыс. автомобилей. Как развивается казахстанский автопром и каковы его перспективы? PrimeMinister.kz проведен анализ развития промышленности в республике.

История отечественного автопрома берет свое начало с 2003 года, когда был выпущен первый автомобиль "Нива". В то время объем производства составлял несколько тысяч единиц (пик в 2010 году-4 тысячи единиц). Продуктовая линейка была представлена только автомобилями Ваз. Основную часть автомобильного рынка страны составлял импорт.

Основной этап развития с конкретными обязательствами предприятий начался в 2010 году с подписания первых соглашений о промышленной сборке автотранспортных средств. Но, как показывает практика, принятые соглашения по развитию отрасли оказались неэффективными, доля проданных отечественных автомобилей в 2016 году составила всего 26%. Требовались новые методы стимуляции. В связи с этим правительство приняло меры по стимулированию отрасли, такие как преференции по НДС, введение утилизационных сборов, развитие льготных программ кредитования и лизинга,

а также меры поддержки экспорта продукции. Запущена программа промышленной кооперации.

В развитие отрасли был вовлечен крупный транснациональный инвестор в лице стратегического партнера ТОО "Сарыаркаавтопром" – компании SMS-JAC Motors. Все это стало возможным благодаря новым подходам к развитию отрасли, внедрению стимулирующих программ. Что касается производства коммерческого оборудования, то они стали привлекать в страну глобальных игроков. В 2005 году Камаз стал первым крупным производителем, прибывшим в Казахстан. Затем свои производственные мощности открыли Daewoo, Hyundai, IVECO, ANKAI и многие другие бренды.

Сегодня в Казахстане производятся все категории автотранспортных средств. В стране собрано 167 моделей автомобилей, в том числе 39 легковых и 22 мировых бренда.

Сегодня машиностроение является одной из динамично развивающихся отраслей обрабатывающей промышленности. За годы реализации государственной программы индустриально-инновационного развития (с 2010 года) в стране запущено более 130 новых машиностроительных производств на сумму около 400 млрд тенге. Создано более 14 тысяч рабочих мест.

Средний уровень локализации автомобильной промышленности составляет 33%, максимальный для отдельных моделей – более 50%. С 2010 года достигнуто увеличение объемов производства в 12,5 раза (с 4 тыс. единиц в 2010 году до 50,4 тыс. единиц в 2019 году). Доля автомобильной промышленности в общем объеме машиностроения достигла 26% против 4% в 2010 году. Доля автомобильной промышленности в промышленности составила 1,9%. В 2019 году автомобильная промышленность заработала на общую сумму 359,5 млрд. долл. за тенге выпущено 50 447 единиц транспортных средств, ИФО составил 162,5%. В частности, выпущено 44 077 легковых автомобилей, что на 46,8% больше, чем в прошлом году [1].

Доля казахстанских автомобилей в продажах увеличилась до 59% (в 2018 году – 49%), 4 из 5 самых продаваемых марок автомобилей в Республике Казахстан – отечественного производства. По данным Ассоциации казахстанского автобизнеса, в 2019 году было произведено 16 332 автомобиля Hyundai (+75,7%), 14 623 единицы. Были выпущены автомобили Lada (+9,8%) и 5366 Ravon (+912%). В первую пятерку также вошли Kia (3683 единицы) и JAC (2775 единиц).

Крупнейший автопроизводитель "Сарыаркаавтопром" владеет половиной всех автомобилей, производимых в Казахстане. В этом году Костанайский завод удвоил выпуск 25 802 единиц легковых, грузовых автомобилей и автобусов на общую сумму 186 609 млн тенге.

Долгосрочное планирование отечественных машиностроителей с учетом малого объема внутреннего казахстанского рынка должно предусматривать увеличение объемов экспорта. Соответствующая работа проводится государственными органами. Так, в рамках механизма стимулирования производства экологически чистых автомобилей в Республике Казахстан

предусмотрено экспортное финансирование предприятий автомобильной промышленности.

Наряду с маркетинговым продвижением устанавливаются меры по возмещению части затрат на транспортировку готовой продукции внутри страны и сертификацию продукции на экспортных рынках. Это облегчило выход наших компаний на зарубежные рынки. В свою очередь, отечественные предприятия должны увеличить количество выполняемых на предприятиях технологических операций и выйти на масштабное производство, используя местные компоненты и материалы. Кроме того, в Казахстане планируется развитие автокомпонентной базы.

В результате проделанной работы экспорт увеличился в 10 раз по сравнению с 2018 годом. По итогам 2019 года было экспортировано 2629 автомобилей. Автомобили в основном экспортируются в Российскую Федерацию и Узбекистан. Основную часть зарубежных продаж в 2019 году составили JAC (1471), Hyundai (716) и Ravon (442). Эти бренды заказываются дистрибьюторами брендов в соседних странах.

Отличительной чертой автомобильной промышленности в последние годы стала растущая диверсификация модельного ряда. Казахстанская автомобильная промышленность не отстает от общемировой тенденции, связанной с развитием экологически чистого транспорта. В 2014 году была выпущена первая партия электромобилей, а на маршрутах было выпущено 15 отечественных электробусов.

Правительство приняло меры по стимулированию отрасли, такие как налоговые преференции, программа развития льготного кредитования и лизинга, меры поддержки экспорта.

В июне 2019 года была утверждена дорожная карта развития машиностроения на 2019-2024 годы, которая охватывает все подотрасли машиностроения и включает комплекс мер поддержки. Это налоговые преференции, финансовая и сырьевая поддержка, обеспечение квалифицированными кадрами и многое другое.

3 апреля 2019 года Казахстан и Российская Федерация приняли совместную программу действий по развитию кооперационных связей. Он предусматривает сотрудничество в следующих проектах.

В рамках программы промышленной кооперации ЗАО "КАМАЗ", ЗАО "Автоваз" и ООО "Хенде Мотор Мануфактуринг Рус" начата реализация совместных проектов по строительству заводов по производству головных передач ведущих автомобильных мостов, литейного цеха и научно-исследовательского инжинирингового центра.

Кроме того, министры здравоохранения и инфраструктурного развития Республики Казахстан утвердили дорожную карту обновления санитарного транспорта в Республике Казахстан, которая позволит обновить санитарный транспорт через механизм лизингового финансирования.

Согласно дорожной карте, условия лизингового финансирования для акиматов областей, управлений здравоохранения городов республиканского

значения: срок лизинга-до 5 лет, процентная ставка-не более 7% для отечественных товаропроизводителей, авансовый платеж не предусмотрен, льготный период-до 12 месяцев. В 2019 году на 800 единиц машин скорой медицинской помощи и 18 мобильных медицинских комплексов в 2019-2020 годах было выделено 10 млрд тенге.

Эти меры наряду с программами льготного кредитования стимулируют развитие казахстанского экологически чистого производства автотранспортных средств. Что касается производства экологически чистых автомобилей в Республике Казахстан, то с 2018 года автопроизводители включили производство электромобилей в производство коммерческих автомобилей и перешли в пятый экологический класс. В производстве экологически чистых транспортных средств (соответствующих экологическому классу Евро-4 и выше)); а для выполнения требований по поэтапному увеличению теплоизоляции по договорам промышленной сборки производители вправе получить льготы в виде возмещения затрат на производственный процесс. Средний уровень локализации автомобильной промышленности составляет 33%, максимальный для отдельных моделей-более 50%. Наряду с стимулирующими мерами развития увеличение местного содержания и доли объема производства направлено на снижение себестоимости выпускаемых транспортных средств[2].

Кроме общих мер поддержки обрабатывающей промышленности, хорошо зарекомендовали себя программы льготного автокредитования и льготного лизинга, в рамках которых АО "БРК-Лизинг" за 4 года работы выделило 50 млрд тенге (42 млрд тенге на автокредиты, 8 млрд тенге на лизинг). С октября 2019 года запущена программа льготного автокредитования Национального банка через АО "БРК-Лизинг" с выделением 100 млрд тенге (20 млрд тенге ежегодно) сроком на 5 лет. Программа пользуется большим спросом у населения, и сегодня средства выделяются во второй раз.

В этом году в Казахстане будет выпущено более 10 новых моделей автомобилей. В ближайшее время общий объем производства автомобильной промышленности планируется довести до 100 тыс. автомобилей, из которых 10-15 тыс. экспортируются в Россию, Кыргызстан, Узбекистан, Таджикистан, Белоруссию, Азербайджан и другие страны. В Алматы откроется завод Hyundai, выпускающий 45 тысяч единиц техники в год. Завод открылся на территории промышленной зоны.

Объем инвестиций в строительство нового завода составил 25 млрд тенге. Проектная мощность-30 000 единиц продукции в год. Производство второй очереди и первого автомобиля, произведенного технологическими операциями по сварке и покраске кузова, запланировано на сентябрь 2020 года. Компания создаст около 700 новых производственных рабочих мест. Создание дилерской сети в регионах Казахстана окажет положительное влияние на развитие малого и среднего бизнеса.

Список использованной литературы

1. Милешкин К. Поставщик ее величества [о сборке автомобилей Bentley] / К. Милешкин //

За рулем. – 2016. – № 3. – С. 54-56.

2. Чириканова Е. А. Снижение доли импорта на автомобильном рынке и в промышленности / Е. А. Чириканова // Автотранспортное предприятие. – 2018. – № 3. – С. 48-49.

УДК 334.02

ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Орманов Н.И. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ұйымдастыру мәдениеті отандық кәсіпорынды басқарудың тиімділігін арттыру факторы ретінде жолдары қарастырылған.

The article discusses ways of organizational culture as a factor in improving the efficiency of management of a domestic enterprise.

Современный мир — мир глобализирующейся экономики с усилением конкуренции на рынках и усложнением потоков информации, товаров и услуг, людей и капиталов. Конкуренты предоставляют всё новые и новые товары, поэтому компаниям приходится постоянно бороться за покупателей, двигаться вперёд в своём развитии и адаптироваться к постоянному изменению внешней среды. Для выполнения этих задач современная организация должна формировать, развивать и накапливать финансовый и кадровый потенциал. Она должна обеспечивать не только своевременный и адекватный ответ на воздействия внешней среды, но и активно видоизменять окружающую реальность, эффективно контролировать и управлять функционированием и развитием многочисленных элементов и подсистем компании.

Основой любой организации и одним из важнейших ее активов являются люди. Эффективное использование потенциала сотрудников, создание условий для реализации их способностей-все это залог конкурентоспособности организации.

Вышеперечисленные моменты во многом обеспечиваются благодаря организационной культуре: то есть ценностям и принципам, по которым строятся отношения между членами организации и работником и организацией в целом. Это определяет не только различия между предприятиями, но и успешность их функционирования и выживания в конкуренции.

С выходом Казахстана на международный рынок, созданием прозрачности компаний, сертификацией по международным стандартам и развитием корпоративного управления вопрос формирования и развития организационной культуры становится все более актуальным, поскольку напрямую связан с этими процессами.

Организационная культура-понятие междисциплинарное. Он охватывает знания во многих областях, таких как управление, психология, культурология, организационное поведение, Социология и т. разнообразие этого понятия, его уникальный интегративный характер затрудняют его изучение и позволяют повысить качество и эффективность управления организацией.

Проблема организационной культуры, по сравнению с другими проблемами организации, показала исключительное динамическое развитие и широкое распространение в короткие сроки с момента ее возникновения. С 80-х годов XX века теория организационной культуры стала одной из основных составляющих современной концепции управления организацией от личностного направления в менеджменте.

Известные теории организационной культуры объясняют как научную актуальность темы, так и ее актуальность в современной бизнес-сфере, как ее теоретические положения, так и рыночный интерес, в данном случае, к академическим знаниям. Эта теория заняла прочное место на практике, хотя изначально создавалась как академическая работа. Заинтересованная аудитория была очень большой. Он включает в себя собственников, управляющих директоров, менеджеров, ответственных за разработку стратегии, а также за принятие и реализацию стратегических решений, PR-менеджеров, менеджеров по маркетингу, менеджеров по персоналу, поскольку постепенно становится ясно, что социальная компетентность не уступает техническим показателям и играет важную роль в успехе и карьере организации там.

Проблема организационной культуры более глубоко изучена в капиталистических странах. Советская эпоха не предусматривала ведения бизнеса, поэтому понятие организационной культуры может выделяться в развитых странах капитализма, где возникла необходимость в знании этой особенности. Работы многих авторов посвящены изучению организационной культуры, ее формированию и изменению.

Говоря об организационной культуре, можно прежде всего выделить определенные ее уровни, которые были созданы Э. Шейном. Существуют уровни, отражающие этапы познания организационной культуры, которые помогают исследователю, менеджеру или новому сотруднику оценить:

1) поверхностный (символический) — отражает символику организационной культуры, которую можно увидеть, услышать и почувствовать. Это всевозможные организационные атрибуты, униформа сотрудников, корпоративные календари, ручки, различные логотипы, лозунги, флаги, гимны компании, дизайн рабочего места и пространства отдыха и т. д. Также к этому уровню относятся различные мифы, суеверия, легенды, поучительные истории об основателях Компании, выдающихся сотрудниках, бывших руководителях. Они, как правило, дается в устной форме. Эти компоненты легко найти, но их трудно расшифровать и правильно интерпретировать.

На этом уровне тщательно изучаются ценностные ориентации и убеждения, разделяемые многими членами организации. Также оценивается, в какой степени эти элементы отражены в организационных символах. Восприятие ценностей и убеждений происходит на сознательном уровне и напрямую зависит от предпочтений членов Рабочей группы. Этот набор ценностей и убеждений включает в себя дифференциацию в структуре организации по важности, значимости и степени превосходства.;

2) Подполье — объединяет ценности, убеждения и нормы, которые четко определены в документах организации и предназначены для координации повседневной профессиональной деятельности работников организации. Это основные элементы культуры. Они представляют собой набор правил и четких руководящих принципов поведения членов организации. Ценностные ориентации являются основным центром культуры организаций, определяющим специфику всех остальных аспектов организационного взаимодействия индивидуальных и групповых интересов, отношений, мотиваций и поведенческих паттернов. На этой основе разрабатываются организационные правила, которые выступают регуляторами трудовых аспектов поведения в данной организации. Они регулируют поведение на основе критериев оценки, разработанных и утвержденных в процессе функционирования компании. В организационной культуре они обычно закрепляются в виде определенного набора правил, кодекса, стандартов качества и обслуживания, системы мероприятий, ставших традиционными;

3) базовые (глубинные) — базовые установки, возникающие на основе личного опыта сотрудников, основанные на положительном или отрицательном опыте совместных действий в процессе функционирования организации. В большинстве случаев они не обладают сознанием. Это как "воздух" организационной культуры, который не всегда ощущается, но важен для жизни. Эти базовые представления очень трудно дифференцировать даже самим членам организации, но скрытые, скрытые и основанные на доверии предположения часто определяют поведение сотрудников, помогая им воспринимать и принимать атрибуты Культуры организации [1; 98с.].

Некоторые исследователи предлагают дробную структуру организационной культуры.

Например, Ф. Харрис и Р. Моран предложили выделить десять важных характеристик, присущих любой организационной культуре:

1) выявление и понимание себя и своего места в организации (в одних организациях поощряется эмоциональная открытость, эмпатия, взаимная поддержка, внешнее выражение своих чувств, в других, наоборот, сдержанность и сокрытие своих внутренних переживаний, проблем и настроений. В одних случаях поощряется групповая работа, в других-индивидуальная.);

2) система общения и язык общения (преимущественное использование устной или письменной речи; невербальное общение, "телефонный этикет" и степень открытости общения присущи каждой организации; профессиональный жаргон, язык жестов, семантические структуры, аббревиатуры варьируются от организации к организации и присущи различным отраслевым, национальным и территориальным организациям). организации.);

3) нормы внешнего вида, формы работы (степень свободы выбора одежды, прически, нормы использования косметики, одеколona, парфюмерии и др.);

4) Особенности ежедневного питания (строгий лимит времени или возможность получения "перекуса" на мгновение; оплата организацией

стоимости питания, совместное или раздельное питание сотрудников на разных уровнях иерархии, частота и продолжительность приема пищи);

5) отношение к времени и его использованию (насколько строго определены временные рамки, существует ли сохранение или постоянное нарушение временных параметров выполнения приказов;

б) специфика взаимоотношений между коллегами (степень влияния таких параметров, как возраст, уровень профессионализма, пол, национальность, социальный статус и т.д. на межличностные и профессиональные отношения, а также степень оформления межличностных отношений, соблюдение требований этикета, обычные способы разрешения конфликтных ситуаций);

В зависимости от характера влияния организационной культуры на общую эффективность организации можно разделить на "позитивные" (в некоторых источниках - "позитивные").") и "отрицательной" ("отрицательной") культуры. Культура организации положительна, если она способствует эффективной адаптации к требованиям окружающей среды, повышает производительность труда и обеспечивает успешное функционирование, развитие и совершенствование организации. Негативная организационная культура вызывает нестабильность, снижение эффективности работы и ухудшение производственных показателей организации [2].

Таким образом, большинство исследователей сходятся во мнении, что организационная культура-это сложное всеобъемлющее явление, включающее в себя мышление, систему убеждений, нормы поведения, установки и ценности, разделяемые большинством членов организации и передаваемые новым сотрудникам и устанавливающие общие рамки поведения. Содержание организационной культуры-это не только состояние ожиданий и вещей в каждой характеристике, но и их взаимосвязь и то, как она формирует профили тех или иных культур. Особенностью той или иной культуры становится приоритет определенных организационных характеристик, т.какие характеристики должны быть приоритетными в конфликтах различных компонентов организации.

Список использованной литературы

1. Мертон Р. Референтная группа и социальная структура. М.: Ин-т молодежи, 2016. — 256 с.
2. Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. М.: Дело, 2017.-494 с.

УДК 657.777/567

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ

Орынбасар М. М. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада Қазақстандық және халықаралық тәжірибедегі ұйымдардың активтері мен міндеттемелерінің құнын бағалау әдістері қарастырылған.

This article discusses methods for estimating the value of assets and liabilities of organizations in Kazakhstan and international practice.

Методология отечественного учета позволяет выбрать оптимальный вариант оценки активов организации, который позволяет наиболее надежно измерить денежные средства.

Конечно, говоря о субъективном характере измерения, всегда могут возникнуть сомнения относительно выбора метода оценки и результатов полученных измерений [1].

Не исключено, что при проведении оценки несколькими оценщиками будут получены разные результаты.

Профессиональное решение бухгалтера часто является важным фактором.

Профессиональное мнение должно обеспечивать формирование достоверной учетной информации и быть институтом развитых рыночных отношений, где достоверная информация востребована и должна существовать система контроля за ее формированием, а также развитая процедура защиты целостности профессионального мнения со стороны производители (бухгалтерские сообщества) и потребители (инвесторы).

Использование профессионального суждения при оценке справедливой стоимости повышает доверие общества к финансовой отчетности.

В теории и методологии существует множество методов оценки рыночной стоимости предприятия (рисунок 1). В Казахстане рыночная стоимость - это наиболее вероятная цена, по которой товар может быть продан на открытом рынке при всех условиях, удовлетворяющих принципам справедливой торговли, при условии, что продавец и покупатель действуют честно и сознательно, и цена не подвергается давлению. .



Рисунок 1- Методы оценки стоимости предприятия

Стоимость определяется с учетом всех факторов, влияющих на рынок в целом, а также непосредственно связанных со стоимостью рассматриваемого

объекта недвижимости. Все существующие методы оценки стоимости предприятия условно можно объединить в три методических подхода:

- стоимостной (имущественный) метод определяет рыночную стоимость предприятия как совокупность затрат;
- доходный метод определяет рыночную стоимость предприятия как приведенную стоимость всей будущей чистой прибыли, которая принесет право собственности на объект;
- Метод прямого сравнительного анализа продаж (рынка) определяет рыночную стоимость предприятия на основе сравнительной информации о рыночной стоимости аналогичных объектов по рентабельности, скорректированной в соответствии с оцениваемыми признаками.

Стандарты профессиональной оценки рекомендуют оценщикам использовать все методы. Это должно обеспечить надежную и сбалансированную оценку. При использовании полной и надежной информации и строгом соблюдении всех процедур оценки разница в сумме стоимости, полученной разными методами, должна быть минимальной. Однако в случае с развивающимися рынками отсутствие таких условий определяет проблему определения объективной стоимости предприятия из значений, полученных разными методами. В ряде исследований российских и казахстанских экономистов делается попытка оценить как интегральные показатели рыночной стоимости предприятия, так и ее комплексные [2].

Анализ текущей практики оценки в Казахстане показывает, что в качестве окончательной стоимости оцениваемого объекта используется простое среднее арифметическое значений, полученных тремя основными методами. Однако усреднение этих показателей приводит к результату, не отражающему реальную рыночную стоимость, так как анализ методов, проведенный в этом разделе, показал, что каждый метод имеет свои преимущества и недостатки для конкретного типа рассматриваемого объекта.

На основе анализа методологической основы, преимуществ и недостатков каждого из традиционных методов оценки имущества в зарубежной и отечественной практике можно сформулировать их возможные проявления при оценке стоимости предприятия.

1. Использование стоимостного метода позволяет получить наиболее достоверную оценку стоимости активов предприятия, поскольку основывается на точной информации о них. Однако этот метод не полностью учитывает прибыльность и другие рыночные факторы, влияющие на стоимость предприятия. В частности, если предприятие имеет устаревшие и изношенные активы, но приносит владельцу высокий и стабильный доход, стоимость предприятия, полученная на основе затратного подхода, вряд ли будет объективной.

2. Доходный подход, основанный на целях предприятия, основан на оценке его важнейшего актива - способности получать доход. Но в то же время в условиях нестабильности макроэкономических факторов предприятия очень

сложно надежно прогнозировать его будущую выручку, что, в свою очередь, приводит к значительному снижению достоверности общей стоимости предприятия.

3. Метод прямого сравнительного анализа продаж учитывает влияние набора рыночных факторов на стоимость предприятия, но в то же время использование этого метода требует наличия качественной и доступной информации. операции с объектами корпоративного типа, оцениваемыми в условиях слабо развитого казахстанского фондового рынка.

Рекомендации по применению методов оценки республиканского государственного имущества устанавливают основные правила применения методов оценки и с учетом специфики рыночной или иной стоимости республиканского государственного имущества. отражение региональных факторов, фактических условий ценообразования, активов и пассивов в бухгалтерском учете и отчетности в соответствии с нормативными актами Республики Казахстан [3].

Объектами республиканской государственной собственности являются республиканское государственное предприятие или государственное учреждение (далее - предприятие), имущество предприятия, доли и доли участия в уставных капиталах акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью, находящиеся в республиканской государственной собственности - производные. ценные бумаги, удостоверяющие права на акции республиканской государственной собственности, акции - иные объекты (объекты) республиканской государственной собственности.

При оценке объектов необходимо учитывать их целевое направление, то есть уровень эффективности, коммерческий или некоммерческий характер деятельности, доходность или убыток, а также правила инвестиционных проектов.

Важным направлением оценки является определение приоритетности развития объектов с точки зрения государственных интересов.

При оценке следует учитывать следующие факторы:

- природные: природные (земля-климат-ресурсы) и созданные (инфраструктура);
- социально-политические: уровень жизни и занятость, охрана окружающей среды и др.;
- экономический: текущее состояние и темпы развития экономики страны, мировой экономики, налоговая среда, доходы, спрос и предложение, цены и т.д.;
- правовые аспекты: оформление права собственности на объект оценки и наличие иного имущества, лицензий и других разрешительных документов, при необходимости претензии третьих лиц, споры (в том числе судебные), арест, обременения, сервитуты, анализ сделок и др. .

В то же время, исходя из определения сущности и характеристик предприятия как объекта оценки, я считаю, что использование информации на

основе ретроспективных и текущих показателей при принятии обоснованных управленческих решений, предоставляемых методами оценки, является затратным при использовании затрат и сравнительные подходы. В нестабильной экономической среде предприятие, которое ранее работало прибыльно, может оказаться убыточным и убыточным. Поэтому я считаю, что оценка стоимости предприятия более разумна и уместна, исходя из прогноза изменения внешних и внутренних факторов, влияющих на рыночную стоимость предприятия, т.е. эффективный.

Основными методами определения дохода при определении стоимости предприятия, как указывалось выше, являются методы дисконтирования денежных потоков и капитализации дохода.

Метод капитализации доходов используется для малых предприятий, а также в тех случаях, когда ожидается, что компания получит относительно аналогичный доход в долгосрочной перспективе или темпы ее роста стабильны. Однако в связи с тем, что для многих предприятий характерны значительные колебания уровня доходов, на наш взгляд, использование метода капитализации доходов при оценке предприятия не очень удобно.

Метод дисконтирования денежных потоков признан наиболее теоретически обоснованным для определения стоимости компании. В странах с развитой рыночной экономикой этот метод используется до 90% случаев оценки крупного и среднего бизнеса. Практика профессиональной оценки не накладывает никаких ограничений на использование метода дисконтированных денежных потоков при оценке предприятия. Тем не менее, на наш взгляд, есть определенные преимущества и ограничения в его использовании в контексте данной исследовательской задачи [4].

Хотя отрицательная стоимость денежных средств может быть основанием для управленческих решений, я не считаю целесообразным использовать этот метод для оценки стоимости предприятий, у которых не всегда есть метод. Кроме того, отсутствие информации о ретроспективных доходах и расходах новых предприятий также усложняет надежность прогнозов движения денежных средств.

Таким образом, можно сказать, что метод дисконтирования денежных потоков следует использовать при оценке стоимости предприятий с известной экономической историей и в контексте устойчивого развития или экономического роста.

Список использованной литературы

1. Международные стандарты оценки. – СПб.: Общество профессиональных оценщиков СанктПетербурга. – 2014. – С. 19, 17, 10,
2. Сычева Г.И. Комплексная оценка стоимости промышленного предприятия. – Алматы, 2016. – 27 с.
3. Интернет сайты: <http://valuer.kz>, zakon.kz
4. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2015 г.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ДЕЙСТВУЮЩИЙ МЕХАНИЗМ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РК

Оспанов Ш.Е. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру ұйымдарына салық салу ерекшеліктері: ҚР қолданыстағы механизмі және оны жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses the features of taxation of insurance organizations: the current mechanism of the Republic of Kazakhstan and ways to improve it.

Доходы в виде страховых премий, подлежащих получению (получению) от страхователей и перестраховщиков в течение налогового периода по договорам страхования (перестрахования) страховых (перестраховочных) организаций, уменьшенная сумма страховых премий, возвращенных при расторжении договоров страхования (перестрахования), а также сумма страховых премий, уплаченных по договорам перестрахования, и обязательных взносов в Фонд гарантирования страхования являются объектом корпоративного подоходного налога страховых (перестраховочных) организаций.

Не подлежат налогообложению следующие виды доходов от страховой деятельности страховой (перестраховочной) организации:::

1) комиссионные сборы, подлежащие снятию (изъятию) по договору перестрахования;

2) инвестиционный доход, а также доход от курсовой разницы, подлежащей изъятию (изъятию) из размещения активов страховой (перестраховочной) организации во вклады, ценные бумаги и иные финансовые инструменты;

3) курсовая разница при переоценке дебиторской и кредиторской задолженности по сделке страхования (перестрахования));

4) доля перестраховщика в страховых выплатах и расходах на повышение уровня страхового случая в договоре перестрахования;

5) доходы от третьих лиц по договору страхования (перестрахования) по требованиям в порядке суброгации (регрессии));

6) уменьшение объема страховых резервов в течение налогового периода, за исключением сумм отчислений в страховые резервы, подлежащих вычету в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, действующим до 1 января 2002 года;

7) доходы по кредитам на страхование наследства по договору накопительного страхования;

8) доходы по сомнительным обязательствам, полученные от страховой деятельности, за исключением сомнительных обязательств, расходы по которым подлежат вычету в соответствии с налоговым законодательством Республики Казахстан, действующим до 1 января 2002 года;

9) компенсационные выплаты, произведенные фондом гарантирования страховых выплат страховой организации, являющейся участником системы гарантирования страховых выплат, для уплаты страховых взносов по договору обязательного страхования, заключенному страхователем организации обязательного страхования;

10) превышение стоимости собственных акций Эмитента, приобретенных в момент размещения, над их номинальной стабильностью и увеличением стоимости в ходе действий эмитента.

Для доходов, подлежащих получению (получению) от иной деятельности, не указанной в пункте 1 настоящей статьи, возникает налогооблагаемый доход, который исчисляется как разница между совокупным годовым доходом, полученным (полученным) объектом закрытия в порядке корпоративного дохода, и расчетами, определенными в порядке, установленном настоящим пунктом.

Сумма страховых (перестраховочных) расходов организации по иным видам деятельности, подлежащим вычету, определяется адекватным методом в общей сумме расходов исходя из доли доходов, подлежащих получению (получению) от иной деятельности в общей сумме доходов страховой (перестраховочной) организации, за исключением страховых премий, возвращенных при расторжении договоров страхования (перестрахования) [1].

Страховая (перестраховочная) организация уплачивает корпоративный подоходный налог в виде фиксированных вычетов по договорам страхования (перестрахования) в следующих размерах:

1) по некумулятивному страхованию (перестрахованию) - 4 процента от суммы подлежащих получению (поступивших) страховых премий);

2) по накопительному страхованию (перестрахованию) - 2 процента от суммы подлежащих получению (поступивших) страховых премий, за исключением аннуитетного страхования);

3) аннуитетное страхование - 1 процент от суммы подлежащих получению (поступивших) страховых взносов.

4) взаимное страхование - 1 процент от суммы страховых взносов, подлежащих получению (поступивших).

Страховые (перестраховочные) организации представляют в налоговые органы ежемесячный отчет по налогу на прибыль организаций, исчисленный за один месяц, не позднее 15 числа месяца, следующего за отчетным, по доходам в виде страховых взносов.

Страховые (перестраховочные) организации уплачивают корпоративный подоходный налог с доходов в виде страховых взносов, подлежащих получению (получению) от страхователей и перестраховщиков на основании договоров страхования (перестрахования) до 15 числа месяца, следующего за отчетным.

До принятия этих изменений, до января 2018 года, система налогообложения накопительного страхования жизни была установлена на основе применения вычетов, то есть освобождения от уплаты страховых

взносов с индивидуальных предпринимателей (индивидуальный подоходный налог) (вычет сумм взносов с суммы доходов, подлежащих налогообложению индивидуальных предпринимателей). При этом для применения такого вычета страхователь должен был представить в бухгалтерию по месту работы заявление о применении вычета и подтверждающие документы (договор страхования, документ об оплате страховой премии).

Изменения в налогообложении коснулись всех видов договоров накопительного страхования жизни для всех клиентов ЛИЦ накопительного страхования жизни, независимо от даты заключения договора страхования. Однако корректировка ПИС (исключение из дохода физического лица) предусмотрена только в отношении страховых выплат по договорам накопительного страхования жизни, по которым физическое лицо уплатило страховые взносы в свою пользу и (или) работодателю в пользу работника, а также в отношении страховых выплат в случае смерти застрахованного лица. [2]

При этом следует обратить внимание на следующие моменты. Таким образом, корректировка ИПН (исключение из дохода физического лица) не применяется в следующих случаях::

- если страхователь, застрахованный и выгодоприобретатель не соответствуют одному лицу по договору страхования. В этом случае ИИТ рассчитывается в соответствии с пунктом 3 статьи 329 НК РК от превышения страховой суммы, уплаченной страховой организацией, над суммой уплаченных премий по договору страхования;

- выплата выкупной суммы в случае досрочного расторжения (прекращения) договора накопительного страхования жизни. Исключение: в соответствии с подпунктом 11 пункта 2 статьи 319 НК РК-сумма возмещения пенсионных аннуитетных договоров перед страховыми организациями в соответствии с законодательством Республики Казахстан, не учитываемая в качестве доходов физических лиц;

- осуществление периодических (годовых, ежеквартальных или ежемесячных) выплат по договорам пенсионного аннуитета, так как согласно пункту 1 статьи 329 НК РК доходами по договорам страхования, подлежащим налогообложению, признаются страховые выплаты, произведенные страховыми организациями, страховая премия которых выплачена фонду и добровольным пенсионным фондам за счет средств пенсионных накоплений .

В Налоговом кодексе Республики Казахстан, принятом 25 декабря 2017 года, также содержатся правила со сроком вступления их в силу с 1 января 2020 года, одной из таких норм является корректировка БЦС (за исключением доходов физических лиц) в отношении сумм закупок, произведенных страховыми компаниями в случае досрочного расторжения (расторжения) договора страхования жизни.

В международной практике льготы предоставляются "на входе" и "на выходе" для поощрения заключения "длинного"договора страхования жизни. Это налоговые вычеты из суммы страховой премии. Стимулом в конце

договора страхования являются налоговые льготы по страховым выплатам. Последнее имеет большое значение. Формы такой стимуляции могут быть разными.

Например, в 2009-2010 годах во многих европейских странах наблюдался значительный рост объема страховых премий. Это было связано с изменением налогообложения единовременных страховых выплат после окончания действия договоров страхования жизни. Например, в Германии сумма налоговых вычетов увеличилась на 7%, во Франции-на 13%, а в Италии-на десятки процентов. Страхование жизни стало использоваться для более эффективного перевода наследственных средств. Получение денег сыном-наследником было выгоднее, чем получение денег сыном-наследником.

Очевидно, что это очень эффективная мера с точки зрения экономии "длинных денег" для использования упрощения платежей в экономике. Во многих европейских странах условием предоставления таких льгот обычно является срок действия договора и возраст страхователя на момент истечения срока действия договора (например, во Франции применяется прогрессивная налоговая шкала в зависимости от срока действия договора). Самые большие льготы обычно устанавливаются для пенсионеров.

Что касается суммы отчислений по страхованию жизни, то, например, в Германии так называемые индивидуальные предприниматели выше, чем наемные работники (2,8 тыс. Евро против 1,9 тыс. Евро) [3].

По мнению экспертов, активное вовлечение людей в благополучие и благополучие способствует развитию отрасли страхования жизни в целом. Речь, конечно, идет не только об очередном росте сборов страховщиков и доли страхования жизни в ВВП. Как показывает практика, такой клиент более требователен к продукту и услуге. Это способствует разработке интересных продуктов и лучшему послепродажному обслуживанию.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
3. Голева Е. В. Договор страхования ответственности директоров и менеджеров хозяйственных обществ в праве Англии и России. Сравнительный анализ / Е.В. Голева. - Москва: РГГУ, 2015. - 168 с.

УДК 338.2

ПРОЦЕСС СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ФИРМЕ

Рахымбердиева М.Ш. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада фирмадағы стратегиялық жоспарлау процесі қарастырылған.
The article discusses the strategic planning process in a firm.*

Процесс стратегического планирования дает основу для управления членами организации. Стратегическое планирование становится все более актуальным для российских предприятий, вступающих в жесткую конкуренцию как между собой, так и с зарубежными корпорациями.

Стратегическое планирование определяет, что организация должна делать в настоящее время, чтобы достичь желаемых целей в будущем, исходя из того, что меняется окружающая среда и организация. Это осуществляется с точки зрения будущего этого.

Стратегическое планирование-это совокупность управленческих функций, включающих распределение ресурсов, адаптацию к внешней среде, внутреннюю координацию и понимание организационной стратегии.

Стратегическое планирование имеет важные моменты. При таком планировании стратегией должно руководить высшее руководство, стратегический план должен поддерживаться исследованиями и конкретными данными, стратегические планы должны быть гибкими, чтобы позволить изменениям, а планирование должно быть эффективным и способствовать успеху компании. Одновременно затраты на реализацию мер должны быть ниже стоимости прибыли от их реализации.[1]

Процесс Стратегического планирования в компании состоит из нескольких этапов:

1. определение миссии и целей организации.
2. Анализ внешней среды, включающий сбор информации, анализ сильных и слабых сторон компании, а также ее потенциальных возможностей на основе имеющейся внешней и внутренней информации.
3. Выбор стратегии.
4. реализация Стратегии.
5. оценка и мониторинг реализации.

Определение миссии и целей организации. Целевая функция начинается с создания миссии предприятия, которая выражает философию и смысл его существования.

Миссия-главная цель организации. Он обычно конкретизирует статус предприятия, описывает основные принципы его функционирования, конкретные намерения руководства, а также определяет важнейшие экономические характеристики предприятия. Миссия выражает устремленность в будущее, показывает, на что направляются усилия организации, какие ценности при этом преобладают. Поэтому миссия не должна зависеть от текущего состояния предприятия, она не должна отражать финансовые проблемы и т.д. Несмотря на то, что извлечение прибыли является важным фактором функционирования предприятия, в заявлении миссии не следует указывать извлечение прибыли как основную цель создания организации.

Цель состоит в том, чтобы прояснить миссии в организации в такой форме, в которой процессом их реализации можно управлять. Основные характеристики цели стратегического планирования:

- специфическая ориентация на определенный период времени;

- точность и размерность;
- согласованность и координация с другими миссиями и ресурсами;
- целеустремленность и контроль.

Исходя из миссии и целей организации, формируются стратегии развития и определяется политика организации.

Стратегический анализ или "портфельный анализ" является ключевым элементом стратегического планирования. Основным методом анализа является построение двумерных матриц, которые используются для сравнения отраслей, подразделений, процессов и продуктов по соответствующим критериям [2].

Существует три способа формирования матриц:

1.табличный подход, который увеличивается по мере удаления значений изменяющихся параметров от столбца имен этих параметров. При этом анализ портфеля осуществляется из левого верхнего угла в правый нижний.

2.координатный подход, при котором значения изменяющихся параметров увеличиваются по мере удаления координат от точки пересечения. Здесь анализ портфеля осуществляется от левого нижнего угла к правому верхнему.

3.логическая кампания, в которой анализ портфеля осуществляется из нижнего правого угла в верхний левый.

Экологический анализ необходим при проведении стратегического анализа, так как его результатом является получение информации, которая будет оцениваться применительно к текущему состоянию предприятия на рынке.

Стратегический анализ внешней среды включает в себя изучение трех ее составляющих:

- внешняя среда;
- прямое окружение;
- внутренняя среда организации.

Анализ внешней среды включает в себя изучение влияния экономики, правового регулирования и управления, политических процессов, природной среды и ресурсов, социокультурных составляющих общества, научно-технического и технологического развития общества, инфраструктуры и др. Непосредственное окружение анализируется по следующим основным компонентам: покупатели, поставщики, конкуренты, рынок труда. Анализ внутренней среды позволяет выявить те возможности и потенциал, на которые фирма может рассчитывать в конкурентной борьбе в процессе достижения своих целей.

Внутренняя среда анализируется по следующим направлениям: персонал предприятия, его потенциал, квалификация, интересы и др.; организация управления; производство, включая организационные, эксплуатационные и технико-технологические характеристики и научно-исследовательские разработки; финансы предприятия; маркетинг; организационная культура.

Выбор стратегии предполагает формирование альтернативных направлений развития организации, их оценку и выбор наилучшей

стратегической альтернативы для реализации. При этом используются специальные инструменты, включающие методы количественного прогнозирования, разработки сценариев будущего развития, портфельного анализа.

Стратегия-это долгосрочное, четко определенное направление развития организации, касающееся объема, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также положения организации во внешней среде, ведущего организацию к ее целям.

При выборе стратегии необходимо учитывать конкурентное положение компании в данной зоне стратегического управления, перспективы развития самой зоны стратегического управления, а также имеющиеся у компании технологии [3].

Стратегическое планирование-это динамичный процесс, требующий постоянной оценки текущей ситуации и определения следующего шага. Это требует полного понимания организации и среды, в которой она работает. Она направлена на всестороннее научное изучение возможностей и угроз внешней среды, а также сильных и слабых сторон организации, проблем, с которыми компания может столкнуться в предстоящем периоде, и на этой основе разработку показателей компании на плановый период.

Стратегическое планирование позволяет руководству понять текущую ситуацию, что, в свою очередь, позволяет им планировать будущее. В мире быстрых перемен стратегическое мышление становится основой успеха.

Список использованной литературы

1. Аткина Н. А. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия / Н. А. Аткина, В. Л. Ханжина, Е. В. Попов. - С.3-12
2. Мамонов В. И. Стратегическое планирование деятельности компании и роль маркетинговых исследований / В. И. Мамонов, Е. В. Мамонова. - С.13-20
3. Петрова Н. П. Стратегия командного развития компаний в канун 10-летия / Н. П. Петрова. - С.27 - 33

УДК 657.777/567

НОВЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЛЕКСА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР

Романова А. Б. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада корпоративтік құрылымдардың қаржылық көрсеткіштерін талдау кешенін қалыптастырудағы жаңа көзқарас қарастырылған.

This article provides a new approach to the formation of a complex analysis of financial performance of corporate structures.

Формирование финансовой структуры предприятия - важный этап на всех этапах процесса создания бюджетного управления. Открытая финансовая структура компании является основой не только для создания бюджетного

подразделения, но и для создания общей системы управления. Каковы основные принципы его создания?

Мы рассмотрим, какие типы финансовых структур чаще всего используются при разработке систем бюджетного управления для современных бизнес-компаний. Также нас интересует, как помочь процессу формирования финансовой структуры предприятия с помощью прикладного программного обеспечения «АстроСофт: бюджетирование». Однако перед этим необходимо пояснить, как взаимосвязаны организационная и финансовая структуры менеджмента компании в современной деловой реальности [1].

При формировании финансовой системы предприятия ее структурной основой может быть организационная структура, но практика показывает, что они часто не совпадают. Основные причины этих различий:

Организационно-финансовая структура имеет разные источники формирования. Если в основе развития первого из них лежит функциональная специализация подразделений, то во втором случае такой основой являются финансово-экономические отношения между Центральным федеральным округом, входящим в состав компании;

Организационная структура отражает иерархию управленческой подчиненности, а финансовая структура отражает структуру ответственности за выполнение определенных экономических показателей;

На эти различия часто существенно влияют разные «политические» и личные устремления руководителей отделов, а также особенности и характеристики бизнеса компании, которая финансируется из бюджета.

Считается, что финансовая и организационная структуры предприятия не должны резко отличаться друг от друга. Если так, то это может быть причиной плохого управления бюджетной компанией. Избежать этого помогает максимальная совместимость одной конструкции с другой.

Обычно компании используют линейно-функциональный подход при построении структуры управления организациями. Это означает разделение разделов по выполняемым ими функциям (например, розничный магазин, оптовый отдел, бухгалтерия и т. д.). Немногие компании внедрили другой подход - матричный подход. В первую очередь это связано с тем, что матричные структуры намного сложнее реализовать и управлять ими. Сложности возникают из-за необходимости введения «двойного подчинения» в подразделениях такой организации, что требует высокой подготовки и управленческих навыков ее руководителей [2].

В статье рассматриваются новые подходы к формированию комплекса анализа финансовых показателей корпоративных структур, проблемы корпоративной отчетности за рубежом и в Казахстане, приводятся примеры лучших практик публикации информации в отчетности.

Особенностью современного мира в условиях глобализации является то особое значение, которое общество придает развитию рынка капитала. В свою очередь, важным механизмом движения денежных средств в этой сфере является уверенность инвестиционного сообщества в перспективах

устойчивого роста различных компаний. Помимо внешних данных, одним из основных источников информации об успешности ведения бизнеса для инвесторов и других заинтересованных сторон является отчетность, предоставляемая субъектами хозяйствования. В связи с этим повышение качества корпоративной отчетности - необходимое условие конкурентного лидерства компаний.

В последнее время, особенно за рубежом, растет интерес к новым формам отчетности. Важной областью, в которой компании могут изменить свою отчетность, является расширение информации об окружающей среде, социальной сфере и корпоративном управлении (ESG). В эту категорию входят следующие типы раскрытия информации:

- отчетность в области устойчивого развития, предлагаемая Глобальной инициативой по отчетности (GRI);
- отчетность по корпоративной социальной ответственности (CSR);
- отчетность по корпоративному управлению (ЮНКТАД ООН);
- интегрированная отчетность, предложенная Международным комитетом по интегрированной отчетности (IIRC).

Следует отметить, что сегодня большинству коммерческих организаций, относящихся к разным секторам экономики, необходимо формировать и представлять информацию о своем текущем финансовом состоянии и результатах, достигнутых в отчетном (предыдущем) периоде. оценка финансовых перспектив. В связи с этим меняются способы улучшения финансовой отчетности. МСФО и совместный проект документа, предложенный FASB США, раскрывающий концептуальные принципы отчетности, заявляют, что они используют более актуарные (прогнозные) математические методы для оценки финансовых результатов [3]. Это нововведение характеризует стремление ключевых регуляторов в области стандартизации финансовой отчетности укрепить свое видение будущего.

Практические методы расчета и монетизации компаний становятся все более сложными и разнообразными. Инвесторы могут оценить финансовую отдачу от различных факторов ESG с точки зрения изменений денежных потоков или их влияния на прибыль, капитал и стоимость активов. Таким образом, они сосредоточены на факторах ESG, факторах и критериях, связанных с конкурентоспособностью и способностью компании создавать стоимость на устойчивой основе, что, в свою очередь, позволяет нам оценивать будущие финансовые результаты. Проблемы с использованием информации ESG остаются в основном из-за того, что многие инвесторы считают отрасль слишком сложной, со сложными сформулированными методами финансовой оценки и участием в процессе принятия инвестиционных решений [4]. Этот аспект усугубляется несоответствиями и недостатками в раскрытии компаниями информации ESG. В результате некоторые инвесторы не относятся серьезно к использованию факторов ESG в инвестиционном процессе, заявляя, что они придерживаются принципов ответственного инвестирования для улучшения своего имиджа. В результате формальный подход к использованию

показателей устойчивости становится все более сильным, что искажает исходные предпосылки для внедрения этого инструмента на практике.

По отраслям компании разделены следующим образом: 22% - электроэнергетика, 18% - нефтегазовая промышленность, 12% - черная металлургия, 10% - банки, 8% - химическая и нефтехимическая промышленность, 6% - неформальная черная металлургия, 4% - промышленность драгоценных металлов и алмазов, 4% - телекоммуникации и связь и 16% - другие отрасли. По регионам 40% компаний зарегистрированы в Нурсултане, 14% в Алматы, 6% в Туркестанской области, 6% в Караганде, а также в других регионах страны.

Так, в 2018 году 68% опрошенных организаций готовили годовую финансовую отчетность на основе Международных стандартов финансовой отчетности, 20% использовали стандарты US GAAP, а 12% ограничились составлением консолидированной финансовой отчетности в соответствии с стандартами бухгалтерского учета. Таким образом, можно говорить о проблемах с переходом трети крупнейших госкомпаний РК на подготовку консолидированной финансовой отчетности по МСФО.

В последние годы произошли существенные изменения в практике подачи корпоративных годовых отчетов напрямую. Характеризуя динамику данного вида раскрытия информации, можно отметить следующее: в 1998 году только одна из опрошенных компаний представила данный отчет - 11, 2014 г. - 10, 2017 г. - 15, а в 2019 г. - 28 компаний. Быстрый рост количества общедоступных корпоративных счетов отражает тенденцию руководства отечественных компаний понимать важность привлечения инвестиционных ресурсов с открытого фондового рынка для успешного ведения бизнеса. В то же время можно говорить об укреплении корпоративной культуры компаний за счет того, что частный корпоративный сектор накопил опыт хозяйственной деятельности в постсоветский период.

Еще одна важная тенденция раскрытия корпоративной информации в Казахстане – увеличение количества отчетов о стабильности, предоставляемых компаниями. В отечественной практике часто используется термин «социальный учет», но есть и примеры отчетности по окружающей среде, корпоративной социальной ответственности и устойчивому развитию. Для целей данного исследования все типы отчетов сгруппированы в единую информационную группу. В результате мы можем оценить динамику количества компаний, предоставляющих эту информацию. В 2001 году такую информацию предоставляла только одна компания, в 2014 году их количество увеличилось до восьми, в 2017 году - до 17, а в 2019 году - до 26. Таким образом, 52% крупных компаний предоставляют индивидуальные социальные отчеты в дополнение к годовому отчету, который раскрывает производительность ESG [5].

Еще один важный аспект изменения корпоративных раскрытий - изменение структуры годовых отчетов. В настоящее время в 81% корпоративных счетов Казахстана наблюдаются признаки изменения в

отношении интегрированной отчетности. К таким функциям относятся: разделение на разделы показателей ESG в структуре годового отчета; выделить отдельный раздел с основными показателями компании, который часто помещают в начало отчета; цветовое оформление отчетов; стремление к взаимодействию показателей через таблицы сравнения данных; в некоторых случаях предоставить информацию о миссии, стратегии компании и рисках.

Поэтому необходима разработка набора соответствующих аналитических показателей для сравнительного анализа качества раскрытия корпоративной информации частных компаний. Такими показателями могут служить различные коэффициенты информационной прозрачности компаний.

Список использованной литературы

1. Международные стандарты оценки. – СПб.: Общество профессиональных оценщиков СанктПетербурга. – 2014. – С. 19, 17, 10,
2. Coffin A. Tales of Two Countries / A. Coffin [Электронный ресурс]. URL: <http://www.csrdigest.com/2021/01/tales-of-two-countries/> (дата обращения: 23.02.2021).
3. Сычева Г.И. Комплексная оценка стоимости промышленного предприятия. – Алматы, 2016. – 27 с.
4. Интернет сайты: <http://valuer.kz>, zakon.kz
5. Карибжанов О.М. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО, Учебное пособие – Алматы: 2015 г.

УДК 657.78

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА ОПЛАТЫ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ

Рысқұл Б. Б. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада еңбекке ақы төлеу мен әлеуметтік төлемдердің есебін, талдауын және аудитін жетілдіру қарастырылған.

This article provides for the improvement of accounting, analysis and auditing of wages and social benefits.

Нормативно-правовое регулирование оплаты труда охватывает права и обязанности работников конкретного предприятия, порядок заключения трудовых договоров, рабочее время, порядок исчисления заработной платы, порядок выплаты страховых выплат, а также определяет нормы труда и т.д..

Заработная плата является основным источником дохода для рабочих и служащих, посредством которого контролируется количество рабочей силы и потребления, что используется в качестве важного экономического рычага в управлении экономикой.

Обычно понимают вознаграждение работника за выполнение его или ее обязанностей.

Заработная плата является важной частью стоимости продукции, работ и услуг, что влияет на прибыль компании.

Учет труда и заработной платы является одной из самых трудоемких областей бухгалтерского учета.

Учет труда и заработной платы должен обеспечивать: контроль за выполнением задачи повышения производительности труда, использования рабочего времени и соблюдения производственными стандартами работников; своевременное выявление резервов для дальнейшего роста производительности труда. Сбор суммы взносов в заработную плату и органам социального страхования, рассчитанный по стоимости своевременного, своевременного и правильного производства (работы, услуг) расчетов по заработной плате (расчет, удержание и распределение заработной платы и других выплат) работниками предприятия. групповые показатели по труду и заработной плате с целью оперативного управления и подготовки необходимых отчетов, а также для расчетов с органами социального страхования, пенсионными фондами.

Рациональная организация труда и учет заработной платы способствует формированию осознанного отношения к труду. В этом случае важно еще больше увеличить зависимость заработной платы и премий каждого работника от его личного вклада и конечных результатов командной работы, устранить элементы уровня, дополнительно улучшить стандартизацию затрат на оплату труда и формы оплаты труда [1].

Учет труда и заработной платы является одной из самых трудоемких областей бухгалтерского учета.

Учет труда и заработной платы должен обеспечивать: контроль за выполнением задач по повышению производительности труда, управлению временем и соблюдением производственных норм работников; своевременное выявление резервов для дальнейшего роста производительности труда; сбор суммы взносов в заработную плату и органам социального страхования, рассчитанный по затратам на своевременное, своевременное и правильное производство (работы, услуги) расчетов по заработной плате (расчет, удержание и распределение заработной платы и других выплат) работниками предприятия. групповые показатели по труду и заработной плате с целью оперативного управления и подготовки необходимых отчетов, а также для расчетов с органами социального страхования, пенсионными фондами.

Рациональная организация труда и учет заработной платы способствует формированию осознанного отношения к труду. В то же время важно и далее улучшать стандартизацию заработной платы и премий каждого работника к его личному вкладу и конечному результату командной работы, увеличению зависимости, полному устранению выравнивающих элементов, затрат на оплату труда и вознаграждения.

В ТОО «Акнур Групп» команда из четырех сотрудников разного ранга выполняет ремонтные работы. Доход за выполненные работы составил 300 000 тенге.

576 чел / час, в том числе: В. Султанов - 176 часов; Н. Колесников -150 часов; С. Малахов - 130 часов; Н. Марченко - 120 часов.

Распределение заработной платы по ставке (300 000 тенге) с учетом месячной квалификации и рабочего времени с членами команды будет следующим:

Таблица 1 - Расчет заработной платы

№ п/п	Ф.И.О.	Разряд	Часовая тарифная ставка (тенге)	Отработанное время по наряду (час)	Заработная плата по тарифу (гр. 4 х гр. 5) тенге	Фактическая заработная плата по наряду (тенге)
1	Султанов В.В.	5	114,82	176	20 208	100013
2	Колесников И.В.	4	107,25	150	16 088	79 623
3	Малахов С.П.	3	100,31	130	13 040	64 538
4	Марченко Н.П.	2	94,00	120	11 280	55 826
	ИТОГО			576	60616	300 000

1. Для расчета заработной платы следует определить коэффициент распределения заработка по наряду следующим образом: 300 000 тенге: 60 616 тенге = 4,9492

2. Фактическая заработная плата по наряду каждого работника определяется путем умножения заработной платы по тарифу (например, В-Султанов: 20 208 тенге х 4,9492 (коэффициент распределения) = 100 013 тенге.

Расчет средней заработной платы за пятидневную и шестидневную рабочую неделю в ТОО «Акнур Групп» основан на средней ежедневной (почасовой) заработной плате за фактический период работы, фиксированных премий и надбавок, премий и других поощрительных выплат, предоставляемых системой оплаты труда.

Расчетный период для расчета средней заработной платы составляет двенадцать календарных месяцев до события, к которому добавляется соответствующий платеж (платеж) в соответствии с Кодексом. Для сотрудников, проработавших менее двенадцати календарных месяцев, средняя заработная плата устанавливается на фактическое отработанное время.

Для всех случаев определения средней заработной платы, предусмотренных Кодексом, Правительством Республики Казахстан устанавливается единый порядок ее расчета [2].

Коллективный договор может предусматривать другие этапы расчета средней заработной платы, если это не ухудшает положение работников (статья 136 Кодекса).

В соответствии с этой статьей Кодекса введены единые Правила расчета средней заработной платы (далее - Единые правила), утвержденные Правительством Республики Казахстан от 29 декабря 2018 года № 1394.

Согласно ст. 159 Кодекса, правила назначения и выплаты социальных пособий, а также назначения и выплаты социальных пособий, а также определения их размера были разработаны и утверждены Правительством Республики Казахстан 12.28.2018 № 1339.

Целью аудита учетных операций и их оплаты является определение адекватности методов бухгалтерского учета и налогообложения, используемых

организацией для учета и налогообложения операций, связанных с оплатой и вознаграждением работников, применимых к нормативным актам Республики Казахстан в течение периода аудита, для выявления любых ошибок и нарушений и их масштабов. является. достоверность финансовой отчетности.

Аудит является всеобъемлющим и включает мониторинг соблюдения трудового законодательства и нормативных актов, правильного расчета различных платежей и отчислений, точности учета как для физических лиц, так и для предприятия в целом, а также расчет налогов и сборов из фонда. заработная плата (выплаты) и социальные выплаты.

Источники информации: документы о найме, увольнении и переводе работников, первичные документы, регистры бухгалтерского учета и отчеты. Унифицированные формы исходной документации в основном используются в качестве исходных документов [3].

Целью совершенствования организации оплаты труда в ТОО «Акнур Групп» является создание условий для каждого трудоспособного человека для поддержания достойного уровня жизни путем обеспечения репродуктивных, стимулирующих и регулирующих функций заработной платы. Основная задача улучшения, основанная на целевой ориентации, состоит в том, чтобы радикально увеличить реальный размер заработной платы, чтобы каждый работник потреблял достаточно материальных товаров и услуг для расширенного производства рабочей силы.

Одной из важнейших мер социальной защиты граждан в процессе совершенствования организации оплаты труда должно стать применение минимальных социальных стандартов, установленных законом.

1. Изменения в налоговом законодательстве, связанные с заработной платой.

Переход на новые социальные стандарты потребует ряда изменений в плане налогообложения средств, выделяемых на заработную плату. Они могут включать, в частности:

исключение налогооблагаемой базы доходов в размере минимальной заработной платы, установленной законодательством;

включить расходы на обучение и переподготовку работодателей в себестоимость продукции, исключая налоговую базу работодателей;

обеспечение соблюдения гражданского законодательства о приоритете выплаты вознаграждения над платежами в бюджет.

2. Другим важным шагом является освобождение от налогов минимальной заработной платы, а не текущего расчетного индекса. Если государство признает это значение как минимальное требование для работника, то нет смысла уменьшать его после его признания.

3. Следующим важным вопросом для социальных партнеров является усиление роли коллективных переговоров в заработной плате.

Принимая во внимание конкретные условия экономического развития, представляется целесообразным использовать многоуровневую иерархическую

модель, основанную на наборе соглашений: общих, отраслевых, региональных, корпоративных.

Таким образом, рекомендуется учитывать и указывать в генеральном соглашении:

- размер и порядок индексации минимальной заработной платы;
- минимальный размер компенсации, выплачиваемой работникам;
- минимально допустимые коэффициенты тарифных ставок (зарплат) для рабочих, специалистов, служащих и менеджеров;
- установление нижнего предела соотношения минимальной заработной платы и прожиточного минимума.

Список использованной литературы

- 1.Трудовой Кодекс Республики Казахстан от 15 мая 2007 года № 252-III (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2014г.) [Электронный ресурс] // URL: <http://online.zakon.kz> (дата обращения: 27.08.2019).
- 2.Дюсембаев К.Ш. «Аудит и анализ в системе управления финансами», Алматы, 2015 г.
- 3.Ержанов М.С. Аудит-1 (Базовый учебник) – Алматы: Бастау, 2015

УДК 657.777/567

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Рыстығұл Ж. А. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада Қазақстан Республикасында экологиялық есептің даму мәселелері мен перспективалары қарастырылған.

This article considers the problems and prospects for the development of environmental accounting in the Republic of Kazakhstan..

Значительный ущерб природным ресурсам нашей планеты не только влияет на способность общества к достижению устойчивого развития, но и оказывает негативное влияние на здоровье многих людей. Многие страны должны задаться вопросом о важности окружающей среды по мере ухудшения ситуации [1].

Экологический учет может предоставлять экологическую информацию по-своему. Внедрение экологического учета необходимо не только для устойчивого экономического развития, но и для долгосрочной конкурентоспособности предприятия.

Благодаря введению в действие экологических законов и нормативных актов в США, Европе и других странах экологический учет становится новой впечатляющей областью самостоятельного учета и быстро растет, поскольку многие компании обязаны представлять экологические отчеты. Изначально бухгалтерский учет не был принят как инструмент экологического менеджмента, и, несмотря на быстрый рост затрат и обязательств западных предприятий, связанных с природоохранной деятельностью, они не нашли отражения в финансовой отчетности. Например, Агентство по охране

окружающей среды США выявило 27 000 свалок на сумму около 1 миллиарда долларов. Эта сумма должна была привлечь внимание бухгалтеров, но этого не произошло, этой суммы не было в финансовой отчетности ответственных за нее компаний. Многие компании не хотели признавать масштабы заражения и потенциальные затраты на лечение, о чем свидетельствует цена их акций.

Для организации комплексного экологического отчета на предприятии необходима целостная система экологической экспертизы, которая помогает выявить слабые стороны компании и снизить экологические риски.

Казахстанские предприниматели, стремящиеся увеличить финансирование с западных рынков капитала, понимают, что отсутствие информации об экологических обязательствах в новых балансах Казахстана подрывает доверие инвесторов к финансовой отчетности. Инвесторы, сомневающиеся в существовании таких обязательств, но не ценящие их, увеличивают стоимость капитала для казахстанских предприятий из-за повышенного риска.

Следовательно, экологическая информация должна быть неотъемлемой частью подготовки достоверной бухгалтерской (финансовой) отчетности. Однако в настоящее время в Казахстане нет нормативных актов, регулирующих экологический учет и требующих подробных финансовых отчетов об обязательствах и расходах, связанных с природоохранной деятельностью.

В то же время экономические, организационные, методологические и нормативно-аналитические аспекты экологического учета и отчетности в системе экологического менеджмента являются слабо развитым направлением экологического обеспечения на всех уровнях финансово-хозяйственной и управленческой деятельности. отраслевая специфика.

В то же время на многих предприятиях ведется необоснованный учет экологических затрат, которые не только распределяются, но и «растворяются» в стоимости существующих затрат, необоснованно или только когда они относятся к мерам безопасности и гигиены труда. или другие расходы. Поэтому разработка основ экологического учета имеет социально-экономическое значение для предотвращения кризисных явлений [2].

Все это затрудняет определение реальной ситуации в экологической деятельности предприятий, не способствует организации контроля за эффективностью экологических затрат, не позволяет центрам ответственности принимать оптимальные управленческие решения, что влияет на конечные результаты деятельности. финансово-хозяйственная деятельность.

Согласно статистическому обследованию, предприятия обязаны вести учет экологических затрат в Казахстане (в частности, Форма № 4-ОС «Информация о текущих расходах на охрану окружающей среды и платежи в окружающую среду», КС № 18-КС «Инвестиционная информация») по охране окружающей среды и природных ресурсов. Основные средства, направленные на рациональное использование» и др.).

На современном этапе экономического и социального развития разработка и применение таких методов управления экономикой, которые учитывают природный баланс или приводят к улучшению природного

потенциала, требует от хозяйствующих субъектов оценки воздействия. принимать меры по охране окружающей среды и окружающей среды. Основным инструментом решения этой проблемы на уровне предприятия является экологический учет или экологический учет.

Исследования и практика показали, что затраты и обязательства, связанные с охраной окружающей среды, приобретают все большее значение, а недостаточное внимание к ним значительно увеличивает риск просчета финансового состояния предприятий и организаций, формируемых в бухгалтерском учете и отчетности. Это отражается в объективности и эффективности управленческих решений, которые формируют экологическую жизнеспособность бизнес-организаций, что может существенно изменить уровень риска, инвестиционную привлекательность, конкурентоспособность и общий имидж предприятия [3].

В условиях интеграции Казахстана в мировой рынок и перехода на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности многие крупные предприятия планируют, анализируют финансовые аспекты и экологический аудит экологической политики, комплексную программу ее реализации, меры по охране окружающей среды и экологической безопасности. Однако такие стандарты и правила, которые охватывают все компоненты экологического менеджмента и охраны окружающей среды предприятий (экологический учет), еще не разработаны: учет экологических активов, экологических обязательств, экологических результатов и их отражение в экологической отчетности.

С точки зрения концепции устойчивого развития, одной из проблем экологической экономики является разработка и совершенствование направлений и принципов экологического учета и контроля, включая финансовый и управленческий учет, отчетность по экологической результативности и экологический аудит. Однако связь между экологическим менеджментом и экологическим учетом очевидна.

В этой связи бухгалтерский учет не реагирует на очевидное несоответствие теории экологического учета и отчетности отечественной эколого-экономической практике хозяйствующих субъектов. В деятельности предприятий эта проблема недостаточно проработана для целей внутренней структуры предприятия [4].

Таким образом, экологическая информация должна быть неотъемлемой частью четких и достоверных отчетов. Однако в настоящее время в Казахстане нет нормативных положений, регулирующих экологический учет, которые требовали бы подробного отражения в финансовой отчетности экологических обязательств и расходов. Поэтому разработка основ экологического учета и аудита имеет социальное и экономическое значение для предотвращения кризисных явлений.

В настоящее время экологический учет является самостоятельной областью бухгалтерского учета. Кроме того, для повышения практической природоохранной деятельности хозяйствующих субъектов необходимо вести экологическую финансовую отчетность и отчетность по экологическому менеджменту, а также отчетность по экологическим показателям.

В настоящее время процесс развития экологического учета в Республике Казахстан находится на начальной стадии. Хотя в некоторых странах, таких как Германия, Нидерланды, Великобритания, США и другие, есть примеры систем экологического учета, существуют определенные правила управления окружающей средой, в которых на 20 процентов промышленных компаний приходится 80 процентов по экологическим издержкам.

Это означает, что определенные типы компаний должны иметь системы экологического учета. В первую очередь, речь идет о крупных компаниях, которые добывают и перерабатывают природные ресурсы и соблюдают требования многих законов и постановлений в области защиты окружающей среды.

В Казахстане, как и в большинстве стран СНГ, экологический учет еще не регулируется национальным законодательством. Тем не менее, многие зарубежные и казахстанские ученые упорно трудились, чтобы изучить экологический учет и экологическую отчетность.

Изучая развитие экологического учета, мы пришли к выводу, что в экологическом учете просто необходимо применять основные правила (принципы) бухгалтерского учета. Они, как известно:

- оценка надежности;
- относительный;
- важность;
- актуальность информации;
- идентификация;
- консерватизм и осторожность.

Применение этих принципов создает возможности и предпосылки для устойчивого экономического развития на всех уровнях и является неременным условием создания (организации) эффективной системы экологического учета в компаниях.

Экологическая информация должна быть неотъемлемой частью финансовой отчетности. В случае наличия отдельных статей баланса экологических затрат, наличия и измерения этих затрат, можно с уверенностью сказать об их достоверности, что существенно влияет на текущие темпы разработки природоохранных мероприятий и состояние окружающей среды. в целом. Однако в настоящее время в Казахстане разрабатываются нормативные положения, регулирующие экологический учет, что требует подробного представления экологических обязательств и затрат в финансовой отчетности.

Концепция экологического учета в Казахстане еще не получила окончательного понимания и логической завершенности в виде всеобъемлющей системы образования по экономической и экологической теории и практике, но с развитием зеленой экономики и мер по охране окружающей среды, вскоре в учебных аудиториях. университетов и других учебных заведений Здесь можно читать лекции по отчетности, а также применять практические навыки при составлении зеленой финансовой отчетности.

Казахстанские компании, стремящиеся увеличить финансирование с иностранных рынков капитала, понимают, что неправильное отражение экологических обязательств в их финансовой отчетности подрывает доверие инвесторов к их финансовой отчетности. Сомнения инвесторов в существовании таких обязательств без надежной оценки приводят к увеличению стоимости капитала для казахстанских компаний из-за повышенного риска.

Исходя из этого, следует иметь в виду, что экологическая информация должна быть неотъемлемой частью подготовки достоверной финансовой отчетности. Однако, как уже отмечалось, в Казахстане в настоящее время нет системы нормативных актов, регулирующих экологический учет и требующих подробного отражения в финансовой отчетности обязательств и расходов, связанных с природоохранной деятельностью.

В связи с этим, а также по ряду других причин, экономические, организационные, методологические и нормативно-аналитические аспекты экологического учета и отчетности являются малоизученными направлениями экологического обеспечения на всех уровнях финансово-хозяйственного и управленческого характера с учетом специфика индустрии счетов.

Кроме того, многие компании ведут ошибочный учет экологических затрат, которые не только распределяются, но и «растворяются» в стоимости текущих затрат, необоснованно относимых к затратам на охрану труда, административным или другим расходам. Поэтому создание основы для развития экологического учета имеет социально-экономическое значение для предотвращения кризисных явлений.

Список использованной литературы

1. Стратегический план Министерства охраны окружающей среды на 2015-2025 годы, утвержденный Правительством Республики Казахстан 23 декабря 2015 года № 1222
2. Экологический кодекс Республики Казахстан Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года № 212.Обновленный с изменениями на: 07.01.2020
- 3.Лисович Г.М., Ткаченко И.Ю. Бухгалтерский управленческий учет в сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятиях АПК.- Ростов на Дону: ИЦ «Март», 2010.-354 с.
4. Пизенгольд М.З. Бухгалтерский учет в сельском хозяйстве: Учебник.- 4-е изд. перераб. и доп.- М.: Финансы и статистика, 2011.- 400 с.

УДК 338.24

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ

Садыков С.Ж. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ұйымдағы ішкі басқаруды жетілдіру жолдары стратегиялық жоспарлау процесі қарастырылған.

The article discusses ways to improve internal management in an organization through the process of strategic planning.

В настоящее время в связи со структурной перестройкой экономики Казахстана, произошедшей в смысле изменения характера собственности на значительную часть национального богатства, ранее находившегося в государственно – общественной собственности, и в смысле достижения Казахстаном интеграционных "доходов" с другими странами. Большое значение приобретают задачи повышения эффективности функционирования приватизируемых или вновь создаваемых хозяйствующих субъектов и, как следствие, задачи совершенствования внутреннего управления. На фоне происходящих событий значимость совершенствования корпоративного управления становится равной задачам общегосударственного характера. Только при высокоэффективной системе производства и управления организацией (в общем смысле этого слова) можно добиться конкурентных преимуществ, "безопасно" снизить издержки производства, добиться высокого качества продукции (услуг) и претендовать на участие на международных рынках[1]. Концепция внутреннего управления лежит на стыке таких научных направлений, как Теория систем управления (с точки зрения управления экономическими и социальными системами) и теория управления. Таким образом, цели и задачи менеджмента являются отправной точкой для определения объемов и видов управленческой деятельности, обеспечивающих их достижение менеджерами. Кроме того, внутренний процесс управления состоит из 4 классических функций. Соотношение между ними можно представить в виде круговой диаграммы (рис. 1). В центре диаграммы находится функция координации, которая обеспечивает координацию и взаимодействие четырех других функций. Речь идет о функциях, которые являются неотъемлемой частью любого процесса управления, независимо от особенностей организации (предприятия) (размер, назначение, форма собственности и т.д.). Поэтому их называют общими (классическими), но в нашем случае мы рассматриваем с точки зрения внутренних функций управления и в их составе можно выделить следующие [2]: планирование; организация; стимулирование; контроль; координация. Следует выделить понятие "организация корпоративного управления", имеющее более полное представление о системе корпоративного управления, построении системы корпоративного управления, структуре предприятия, а также "организации", предлагающей методологию управления процессами и хозяйственной деятельностью.

Внутреннее планирование: это вид управленческой деятельности, связанный с установлением целей, задач и действий в будущем. Планирование в общем виде предполагает выполнение следующих этапов: установление целей и задач составление программы действий определение необходимых ресурсов и их источников, определение непосредственных исполнителей и составление планов на них. Внутренняя функция планирования принимает решение о том, какими должны быть цели организации и что должны делать члены организации для достижения этих целей [3]. Организация внутри компании: это процесс создания структуры предприятия, который позволяет

людям эффективно работать для достижения своих целей (включая установление связей и создание структуры в рамках организации для решения текущих или предстоящих задач). Организационный процесс имеет два основных аспекта: разделение организации на подразделения в соответствии с целями и стратегиями. Делегирование полномочий. Мотивация внутри компании: при планировании и организации работы менеджер определяет, что именно должна делать эта организация, когда, по его мнению, и кто должен это делать. Если выбор этих решений сделан эффективно, руководитель получает возможность реализовывать свои решения, используя основные принципы мотивации. Мотивация-это процесс побуждения человека ("себя" и "другого человека") к действию для достижения личной цели или целей организации [1]. Внутренний контроль: это процесс, обеспечивающий достижение целей организации. Это необходимо для выявления и решения возникающих проблем, прежде чем они станут слишком серьезными, и может также использоваться для стимулирования успешной деятельности. Процесс контроля состоит в установлении стандартов, изменении фактически достигнутых результатов и проведении корректировок в случае, если достигнутые результаты существенно отличаются от установленных стандартов [2].

Управление является основным элементом процесса управления. Ни планирование, ни создание организационных структур, ни мотивация не должны рассматриваться отдельно от контроля. Действительно, все они являются неотъемлемой частью общей системы управления в этой организации. Внутренняя координация: центральной функцией управления является координация. Его задача-достижение гармонии в работе всех звеньев организации путем создания рациональных связей (коммуникаций) между ними. Характер этих связей может варьироваться, так как зависит от скоординированных процессов. Наиболее часто используются отчеты, интервью, встречи, компьютерные коммуникации, радио-и телевизионные инструменты и документы. С помощью этих и других форм коммуникации устанавливается взаимодействие между внутренними системами организации, маневрирование ресурсами, обеспечение единства и координации всех этапов процесса управления, а также действий руководителей. В свою очередь, выполнение управленческих функций внутри компании требует постоянного внимания и определенного количества времени и усилий, в результате чего управляемый объект доводится до заданного или желаемого состояния. В этом и заключается основное содержание понятия "внутренний процесс управления". Под ней понимается совокупность управленческих действий, логически взаимодействующих друг с другом для обеспечения достижения целей путем преобразования ресурсов в продукт или услугу на "выходе" системы [3, с. 111]. Данное определение отражает целенаправленный характер процесса, осуществляемого внутренним аппаратом управления организацией, а также его взаимосвязь с функциями, целями и ресурсами, необходимыми для их реализации. Современный внутренний менеджмент также включает в себя взаимосвязанные процессы, такие как внутренняя коммуникация и принятие

управленческих решений. Соответственно, мы рассмотрим их взаимоотношения и их место во внутренней структуре управления.

Исходя из вышеизложенного, рассмотрим более подробно систему и структуру внутренних коммуникаций.

В целом коммуникации можно разделить на две большие группы – формальные и неформальные. Формально – предписанные коммуникации, которые должны иметь место в процессе управления. Они специально разработаны, описаны, проанализированы и усовершенствованы. Это основные коммуникации в управлении. Они включают в себя обмен информацией организации с окружающей средой, а также внутренние коммуникации, которые проходят вертикально, горизонтально и по диагонали вверх и вниз по руководству. Содержание горизонтальных и диагональных сообщений в основном скоординировано, а вертикальные сообщения в основном упорядочены. Все коммуникации являются межличностными (между людьми) или организационными (между уровнями и структурными подразделениями внутри предприятия, фирмы, между самой компанией и организациями во внешней среде). Организационная коммуникация также осуществляется людьми, но их потребность и содержание зависят от потребностей организаций и их подразделений в обмене информацией с другими организациями и подразделениями. Если рассматривать процесс общения "в себе", то его суть заключается в обмене информацией между двумя или более людьми. Основной целью процесса коммуникации является обеспечение понимания информации, являющейся предметом обмена, то есть сообщений [3]. В процессе обмена информацией можно выделить четыре основных элемента: сообщение, сама информация, закодированная с помощью символов. Канал, средство передачи информации. Отправитель, человек, который создает идеи или собирает информацию и распространяет ее. Получатель, лицо, которому присваивается информация и который ее интерпретирует. При обмене информацией отправитель и получатель проходят несколько взаимосвязанных этапов. Их задача-создать сообщение и использовать канал для его трансляции, чтобы обе стороны поняли и разделили исходную идею. Это трудно, потому что каждая стадия-это точка, в которой смысл может быть искажен или полностью потерян одновременно. Это взаимосвязанные этапы: возникновение идеи. Обмен информацией начинается с формулировки идеи или отбора информации. Отправитель решает, какую важную идею или тему создать для сообщения [3].

Список использованной литературы

1. Аммельбург Г. Предприятие будущего: структура, методы и стили руководства / Г. Аммельбург; Пер. с нем. В.А. Чекмарева. - М.: Международные отношения, 2019. - 416с.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф; пер. с англ. С. Антикризисное управление предприятиями: Учебное пособие / Под ред.
3. Ряховской А.Н. - 2-е изд., доп. - М.: ИПКГосслужбы, 2018.-684с.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ АПК

Саидова К.Х. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада АӨК инфрақұрылымын мемлекеттік реттеу және басқару мәселелері қарастырылған.

The article discusses ways to improve the use of Management in domestic companies, taking into account foreign experience.

Процесс реформирования агропромышленного комплекса во многом связан с уровнем развития нормативно-правовой базы, формированием первичных институциональных основ функционирования в условиях рыночной экономики, позволяющих регулировать организационно-экономический механизм развития аграрной экономики. В этой связи, наряду с изучением отраслевого состава агропромышленного комплекса, считаем необходимым более подробно остановиться на вопросах формирования организационно-правовых основ формирования и развития аграрных отношений. Этот факт основан на том, что Казахстан, являясь членом Всемирной торговой организации (ВТО), должен осуществлять государственное регулирование аграрной экономики в соответствии с условиями международных соглашений. В результате для определения всех особенностей функционирования современного агропромышленного комплекса Казахстана недостаточно рассматривать только отраслевой состав агропромышленного комплекса в виде пяти взаимосвязанных отраслей: производство средств производства для сельского хозяйства, Сельское хозяйство, пищевая и другие обрабатывающие отрасли, инфраструктурные услуги и социальная сфера сельских территорий. Именно в экономике сельского хозяйства главную роль начинают играть нормы, правила, нормы формирования экономических, правовых и социальных отношений; создание инновационного рыночного механизма, представляющего институциональный состав агропромышленного комплекса.

Следует отметить, что цели, задачи, а также принципы государственного регулирования аграрного сектора реализуются различными методами, иными словами: методами их достижения, набором определенных методов. Резко сократилась сфера применения административно-командных методов управления государством, слабо используются инструменты и методы экономического регулирования аграрной экономики. В результате государственные органы оказались пассивными наблюдателями негативных процессов, при которых сельхозтоваропроизводители работают в условиях слабой организационной и финансовой поддержки. Государство призвано способствовать формированию рыночной инфраструктуры, влиять на финансово-кредитный механизм.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что регулятором любой подсистемы (технической, биологической или социальной) ЯВЛЯЕТСЯ

управление, которое осуществляется путем взаимодействия с ее элементами. Каждая подсистема отличается своими уникальными свойствами, которые определяют характер отношений управления. Управленческое воздействие заключается в осуществлении планирования, организации, координации и контроля объекта управления.

Государственное управление-это вид социального управления, в котором субъектом управления выступает как государство, так и государственные институты, осуществляющие влияние управления население-это объект управления.

Принципы управления определяют правила и нормы поведения участников управленческого воздействия. Государственное управление-это тип социального управления, который характеризуется только характерной чертой управленческого воздействия, проявляющейся только через социальный интерес.

По мнению автора, термины "Контроль" и "регулирование" связаны друг с другом как основа и дополнение. Здесь основой выступает система управленческих отношений, а надстройка, то есть регулирование, поддерживает равновесие в этой системе.

Мы предлагаем авторское объяснение-под управлением мы понимаем сохранение определенной структуры организованных систем различной природы – биологической, социальной, технической, соблюдение режима их деятельности, а также реализацию их программ, планов, целей и задач. Наиболее жизнедеятельными являются управленческие структуры, на основе которых происходит последовательная организация их элементов, на основе которых создается ситуация порядка. Однако организация управления всегда противопоставляется беспристрастности, что создает противоречия и проблемы, решение которых опять-таки осуществляется на базе организации. Следовательно, организационная структура управления, если она адаптируется к социально-экономическим изменениям, способна непрерывно разрешать и преодолевать противоречия, а процесс управления агропромышленным комплексом представляет собой целенаправленное непрерывное воздействие системы управления на управляемую систему, направленное на эффективное достижение конечных целей, поставленных в связи с деятельностью работников государственных органов управления агропромышленным комплексом.

Государственное управление агропромышленным комплексом имеет свою специфику, определяемую спецификой сельскохозяйственного производства, необходимостью влиять на процессы, происходящие в аграрном секторе экономики.

При этом степень, степень вмешательства государства в действие рыночных сил и используемые для этого механизмы зависят от конкретных условий развития мировой экономики и социально-экономического положения страны (экономические кризисы, темпы развития), а также определяются влиянием различных институциональных факторов (традиций, обычаев,

исторического опыта). Во время социально-экономических кризисов вмешательство государства в экономические процессы усиливается и начинает ослабевать по мере улучшения экономической ситуации [1].

Государственное регулирование агропромышленного комплекса-это экономическое участие государства в процессе производства, переработки, хранения и реализации агропромышленной продукции через социально-экономический механизм регулирования отрасли. Экономическая сущность государственного регулирования агропромышленного комплекса аграрный сектор как определенная отрасль народного хозяйства имеет ряд особенностей, связанных со сложными условиями труда и производства, таких как зависимость от климатических условий, сезонный характер сельскохозяйственного труда и его низкая рентабельность, длительный срок окупаемости инвестиций, фактор труда, связанный с живыми организмами, относительно сложные социально-бытовые условия работников сельского хозяйства и сельского населения в целом, и другие проблемы., она не может быть решена без участия и поддержки государства. Все зависит от законности и объективной необходимости государственного регулирования агропромышленного комплекса.

В рамках реализации государственной политики, направленной на индустриально-инновационное развитие страны, возрастает роль эффективного и устойчивого развития аграрного сектора, так как нестабильное функционирование данной отрасли может негативно сказаться на развитии всей экономики страны, снизить уровень продовольственной безопасности государства. В связи с этим возрастает регулирующая роль государства в сфере сельского хозяйства:

- влияние развития агропромышленного комплекса на экономический рост в стране, так как четверть национального дохода страны производится в сфере сельского хозяйства;

- необходимость обеспечения продовольственной безопасности страны, так как народное хозяйство не может покрыть внутренние потребности населения во многих видах продукции за счет собственного агропроизводства . Продовольственная безопасность страны может быть обеспечена только при положительном вмешательстве государства в процесс развития агропромышленного комплекса и его активной поддержке;

- специфика отрасли и высокая чувствительность к каждому виду риска (сезонность производства и медленная оборачиваемость капитала, высокий производственный риск, связанный с стихийными бедствиями);

- необходимость повышения социально-экономического уровня жизни сельского населения и снижения уровня безработицы в сельской местности, так как сельское хозяйство является основным видом деятельности более 45% населения страны, проживающего в сельской местности;

- наличие всех необходимых ресурсов, в том числе природных, для развития сельского хозяйства и повышения конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции на внешних рынках. Высокий

уровень развития и конкурентоспособности агропромышленного комплекса может быть достигнут только при грамотном управлении ресурсами отрасли как субъектами агропромышленного комплекса, так и государством [2].

В современных условиях развитие агропромышленного комплекса страны требует оптимального механизма, включающего инструменты государственного регулирования и рыночные механизмы, способные обеспечить рост сельскохозяйственного производства, переработку сельскохозяйственного сырья и стабилизацию макро-и микроэкономических процессов в агропромышленном комплексе в целом. Данный механизм государственного регулирования должен быть направлен на рациональное размещение сельскохозяйственного производства в регионах страны с учетом природно-ресурсного потенциала и климатических условий каждого региона, повышение производительности труда во всех отраслях агропромышленного комплекса за счет использования современных технологий.

В агропромышленном комплексе Казахстана государственное регулирование осуществляется в основном с помощью экономических методов, активно влияющих на развитие агропромышленного комплекса. К ним относятся:

- Кредитно-налоговое регулирование, в том числе льготное кредитование субъектов АПК и предоставление налоговых льгот и преференций;
- предоставление различных форм государственной поддержки бюджетному финансированию, в том числе в виде субсидий, государственных закупок и др. субъектам агробизнеса;
- государственные инвестиции, направленные на развитие приоритетных направлений агропромышленного комплекса;
- регулирование условий и уровня оплаты труда работников сельского хозяйства и агропромышленного комплекса в целом;
- Регулирование через государственные программы, государственные заказы и закупки, эффективную таможенную политику и др.

Основу государственного регулирования агропромышленного комплекса Казахстана формируют следующие стратегические и программные документы государства:

- Стратегия развития Казахстана до 2050 года;
- Стратегический план развития Казахстана до 2020 года;
- Программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан "Агробизнес-2020" на 2013-2020 годы;
- Программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 годы "Агробизнес-2017";
- Концепция перехода Казахстана к "зеленой экономике".

Все вышеперечисленные методы, инструменты и программные документы являются частью механизма государственного регулирования агропромышленного комплекса Казахстана.

Агропромышленный комплекс-это комплекс, связанный с развитием сельского хозяйства и развитием экономики [3].

Отрасли, входящие в состав агропромышленного комплекса, можно разделить на 3 основные группы:

1) отрасли экономики, являющиеся поставщиками средств производства для сельского хозяйства и предоставляющие производственно-технические услуги сельскому хозяйству. В частности, это отрасли, обеспечивающие производство и техническое обслуживание сельского хозяйства: тракторная и сельскохозяйственная техника, промышленность, связанная с производством минеральных удобрений и химикатов для защиты растений, микробиологическая промышленность, ремонт сельскохозяйственной техники, капитальное строительство и др. Отрасли, входящие в это звено агропромышленного комплекса, призваны обеспечить процесс сельскохозяйственного производства всеми необходимыми ресурсами, создать базу для технологического прогресса в области индустриализации сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, обеспечить непрерывный процесс функционирования и развития всех звеньев комплекса.;

2) сельское хозяйство, занимающееся производством сельскохозяйственной продукции и сельскохозяйственного сырья;

3) отрасли экономики, связанные с заготовкой, переработкой, хранением, транспортировкой и реализацией сельскохозяйственной продукции с доставкой ее конечному потребителю. К этой группе отраслей относятся пищевая, мясная, молочная, рыбная, спиртовая, пивоваренная, сахарная, кондитерская, парфюмерно-косметическая, ликеро-водочная, винодельческая, плодоовощная, чайная, табачно-махорочная, мукомольно-крупяная, комбикормовая и другие отрасли промышленности, а также легкая промышленность, связанная с переработкой сельскохозяйственного сырья, реализацией сельскохозяйственной продукции и объектами общественного питания [4].

В структуре агропромышленного комплекса также формируются отрасли, непосредственно не участвующие в создании сельскохозяйственной продукции, но обслуживающие агропромышленный комплекс, создающие условия для его воспроизводства и необходимые для его нормального функционирования. Это социальная, сервисная, научная, производственная, информационная и другие сферы инфраструктуры. Инфраструктуру агропромышленного комплекса можно разделить на производственную и социальную. Производственная инфраструктура включает сферы, обслуживающие агропромышленное производство: транспорт и связь, материально-технические услуги, центры защиты растений и др. социальной инфраструктуры, а услуги социальной инфраструктуры включают социальные объекты, направленные на повышение уровня жизни населения. Это организации жилищно-коммунального хозяйства, учреждения здравоохранения и образования, физкультурно-оздоровительные организации, организации бытового обслуживания и общественного питания и др.

Список использованной литературы

1. Попов А. М. Совершенствование методов управления земельными ресурсами городов : на примере г. Тюмени : автореф. ... канд. техн. наук : 05.24.04.–Новосибирск:

Новосибирский гос. ун-т., 2018. – 26 с.

2. Григорука В.В. Казахстан на продовольственном рынке ЕВРАЗЭС // Евразийская Экономическая Интеграция. - 2016. – №3 (12). - С.102-109.

3. Зельднер А.Г. Государственно-частное партнерство в условиях инновационного развития экономики / под ред. А.Г. Зельднера, И.И. Смотрицкой. - М.: ИЭ РАН, 2017. – 212 с.

4. Сагадиев К.А. Конкурентоспособность национальной экономики. – Алматы, 2016.

УДК 338.24

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ

Сайлаубек Д.Б.– магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада айналмалы қорларды ұтымды пайдалануды экономикалық ынталандыру әдістерін жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve methods of economic incentives for the rational use of revolving funds.

Управление оборотным капиталом-это проблема, которую каждый менеджер решает ежедневно. Эффективно организованный процесс подразумевает стабильный доход компании.

Существует более широкий состав оборотных средств, используемых на предприятиях обрабатывающей промышленности. Это связано со сложностью производственного цикла, в ходе которого из сырья получают продукцию с совершенно другими параметрами. Это Его отличие, например, от цикла продукции торговых компаний или сферы услуг.

В этом разделе мы поговорим о производстве, так как управлять оборотными средствами в нем гораздо сложнее. Наша задача-понять, как их правильно учесть, нормализовать и проанализировать.

По мнению специалистов в области финансового менеджмента, именно так распределяется сумма сбережений, которую можно получить при эффективном управлении оборотными средствами:

1. 50% - это управление запасами;
2. 40% - управление запасами готовой продукции и дебиторской задолженностью;
3. 10% - контроль самого технологического цикла.

Мы не будем останавливаться на вопросе эффективности технологий и оптимальности технологического цикла-это особенно актуально для инженерной отрасли. Остановимся на первых двух моментах, которые составляют 90% текущих возможностей финансового менеджмента.

Оборотные активы-активы предприятия, вовлеченные в один и тот же производственный цикл и включенные в состав оборотных активов. Это определение носит экономический характер.

В бухгалтерском учете-оборотные активы - вторая часть бухгалтерского баланса. Это ресурсы, используемые для денежного

обращения не более одного года, обеспечивая непрерывную производственную деятельность предприятия.

Статьи текущих активов в балансе:

- * Товарно-материальные запасы-сырье и материалы, незавершенное производство, готовая продукция, товары;

- * Дебиторская задолженность;

- * Финансовые вложения;

- * Наличные

Производственный процесс можно разделить на три этапа:

1. пополнение запасов сырья и материалов;

2. выполнение работ по подготовке товара;

3. вывод денежных средств от продажи товара

Объем оборотных средств (оборотных активов) зависит от вида производства, стадий его развития, продолжительности цикла и т. д.

Оборотные средства производственного предприятия обычно составляют более половины всех его активов. Оптовые компании-гораздо больше [1].

После каждого цикла оборота прибыльная компания получает увеличение денег, отправленных в обращение.

Очевидно, что главной задачей любого менеджера является эффективная организация управления оборотными средствами.

Для поддержания оборотных средств в достаточном для предприятия количестве используются внутренние и внешние источники финансирования.

Внутренними источниками финансирования являются собственные и приравненные к ним средства:

Уставной капитал. Это особенно важно на этапе создания предприятия. Его величина должна быть достаточной для обеспечения формирования бизнеса до начала договорных отношений.

Прибыль является источником устойчивого роста масштабов бизнеса.

Прочие доходы от реализации непрофильных активов, неликвидных активов, различных отходов производства, устаревшего оборудования и др.

Внешними источниками финансирования являются долговое и доленое финансирование:

Долевое финансирование малых предприятий - это увеличение уставного капитала с привлечением инвесторов в акции.

Долговое финансирование-привлечение кредитов банков и финансовых учреждений, а также заимствование средств у юридических лиц.

Оборотный капитал находится в постоянном циклическом движении и переходит из денежной формы в товарную – это оборот средств в производстве.

Круговое движение оборотных средств - (денежные средства – сырье и материалы на складе - незавершенное производство-готовая продукция - дебиторская задолженность – деньги) - называется полным операционным циклом.

По определенным признакам операционный цикл можно разделить на:

- Производственный – движение товарно-материальных ценностей;
- Финансовый – движение денег.

Производственный цикл-это период времени, который начинается с момента поступления на склад и заканчивается с момента отправки готовой продукции покупателю.

В компании существует потребность в наличных деньгах между периодами оплаты кредиторской задолженности поставщика и моментом поступления денег от клиентов. Этот период называется финансовым циклом [2].

Финансовый цикл начинается с момента оплаты сырья поставщику и заканчивается с момента получения оплаты от покупателя. "Признаком" финансового цикла является наличность.

Чем короче продолжительность финансового цикла, тем лучше для компании, а также тем меньше времени требуется для обработки денег и тем чаще вы можете их использовать.

Сокращение производственного и финансового цикла приводит к сокращению продолжительности полного операционного цикла, что дает положительный результат.

Мы можем сократить производственный цикл:

- * Сокращение периода оборачиваемости запасов сырья и материалов;
- * Сокращение периода оборота незавершенного производства;
- * Сокращение периода оборота готовой продукции.

С помощью финансовых отчетов и специальной справочной литературы можно рассчитать финансовые циклы компании.

Финансовый цикл = период оборачиваемости запасов+ период оборачиваемости дебиторской задолженности-период оборачиваемости кредиторской задолженности.

Соотношение продолжительности производственного и финансового циклов является одним из критериев эффективности использования оборотных средств.

Поэтому для сокращения продолжительности операционного цикла необходимо оптимизировать продолжительность компонентов финансового цикла.

Понятно, что конечным показателем периода времени потребности в деньгах является результат эффективного управления запасами, дебиторской задолженностью и деньгами.

От вас требуется принять решение по следующим вопросам:

каким должен быть минимально необходимый уровень запасов и как обеспечить их сохранность и рациональное использование;

о какой должен быть приемлемый уровень дебиторской задолженности;

о как объединить внутренние и внешние источники финансирования;

Разработав комплексную систему технических, экономических и организационных мер, вы достигнете оптимальной продолжительности финансового цикла.

Управленческий баланс помогает контролировать состояние оборотного капитала

В оперативном режиме достаточно предоставить информацию в части "активы-обязательства" в виде текущих активов и краткосрочных обязательств.

Этого будет достаточно для принятия оперативного решения.

Список использованной литературы

1. Верещака В.В. Привлечение оборотных средств / Главбух. - 2017.- № 21. - С.19-26.
2. Литвин М.И. Как определять плановую потребность предприятия в оборотных средствах / Финансы. - 2018. - №.- 10. - С.10-13.

ӘОЖ (06.81.55)

КӘСІПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМЫНДАҒЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ДЕНГЕЙІН КӨТЕРУДЕГІ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Сакенова У.З., Нурумбетов Т.Я.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Особенности маркетингового исследования для повышения уровня конкурентоспособности бизнес-структуры

Features of marketing research to increase the level of competitiveness of a business structure

Адамзат тарихында әр қоғам негізгі экономикалық мәселені-шектеулі ресурстарды және оларды өндіру қажеттілігін шешуге мәжбүр болды.

Нарықтық экономиканың туа біткен табиғатына тән ерекшеліктер: ол бір орталыққа бағынбайды, икемді, қолайлы және өзгермелі. Нарықтық экономикадағы ең маңызды фактор-оның орталығы жоқ. Нарықтық экономика жеке бостандықтың келесі принциптеріне негізделген: тұтынушының дұрыс тауарлар мен қызметтерді таңдау еркіндігі, өндірушінің өз бизнесін бастау және кеңейту, кәсіподақтарға кіру немесе жұмыс берушілерді ауыстыру еркіндігі.

Нарықтық қатынастардың толық болуы үшін бәсекелестік болуы керек. Сондықтан бұл байқауда жеңіске жету үшін жеткілікті ақпараттың болуы өте маңызды. Бүгінгі таңда әр компания өз бизнесін бастамас бұрын нарықты зерттеуге жүгінеді [1]. Яғни, ол тұтынушылардың қажеттіліктерін зерттей бастайды және өнімге деген сұранысты анықтайды.

Кәсіпкерлік құрылымында бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттыруда маркетингтік зерттеулердің ерекшелігі маңызды.

«...Кәсіпкерлікті қолдау кезінде орта бизнеске ерекше назар аудару керек. Өйткені нарықтағы табыстың басты көрсеткіші орта бизнестің өркендеуімен өлшенеді. Мұндай компаниялар тек ішкі нарыққа ғана емес, сонымен қатар сыртқы нарыққа да бейімделуі керек.» [2].

Соңғы он жылда Қазақстан нарықтық қатынастарға көшуді және экономикасы дамыған алғашқы елу елдің қатарына кіруді жоспарлап отыр. Бұл мақсатқа жету үшін республика ішкі және сыртқы рыноктарды білуі қажет. Мұнда маркетингтік зерттеу әдістері үлкен рөл атқарады. Енді, өз бизнесінде маркетингтік ақпаратты дұрыс пайдалана білу нәтижесінде олар үлкен табыстарға жетеді, нарықтық ортада жетекші орынға ие болады және Қазақстан экономикасын ілгерілетуге өз үлестерін қосады. Маркетингтік зерттеулердің дамуының бірінші кезеңі Америкадағы стандартты тұтыну тауарларын жаппай сату дәуірімен байланысты болды. Өндірушілер делдалдар (супермаркеттер, көтерме дүкендер) арқылы сатып алушылармен тікелей байланыста болмағандықтан, зерттеу Маркетингтік дағдыларды бағалау құралы ретінде қарастырылды.

Маркетингтік зерттеулер компанияның нарықтағы мүмкіндіктерін объективті бағалауға және минималды тәуекелсіз мақсаттарға жетудің тиімді бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді.

Маркетингтік зерттеулер-бұл дұрыс басқару шешімдерін қабылдау мақсатында компания қойған маркетингтік міндеттерге сәйкес ақпаратты жинау, өңдеу және деректерді талдау және тұжырымдарды ұсыну.

Маркетингтік зерттеулердің міндеттері: компанияның нарықтағы бәсекелестік позициясын анықтау, оның сатылымы мен баға саясатын бағалау, өнімді нарыққа жылжыту мәселелері, тұтынушылық мінез-құлықты зерттеу, тұтынушылардың жаңа өнімге әсері, бәсекелестердің тауарларының макро ортасын талдау.

Маркетингтік зерттеулер - бұл тұтынушылардың талғамдары мен талаптарын зерттеуге бағытталған фирманың маркетингтік әрекетінің маңызды түрінің бірі. Мұндай зерттеулерді кәсіпорындар маманданған және консалтингтік фирмаларға тапсырыс жасау арқылы немесе өзінің маркетингтік бөлімдерінің күшімен өткізеді. АҚШ компанияларының 75%-інде осындай бөлімшелер бар, онда маркетингтік, статистер, бағдарламашылар, әлеуметтанушылар, психологтар жұмыс істейді.

Қазақстанда маркетингтік зерттеулерді көптеген маманданған компаниялар жүргізеді. Оларға жататындар: БРИФ әлеуметтік және маркетингтік зерттеулер агенттігі, «Gallup Media Asia», «Amer-Nielsen», BISAM, Cuar, Cessi Kazakhstan, Sange Research, IGM, Комкон-2 Евразия, Эксперт Консалт және тағы басқа компаниялары. Бұл ұйымдарға қаржылық мүмкіндіктері бар қазақстандық кәсіпорындар тапсырыс жасайды. Мысалы, «Amer-Nielsen» фирмасының жылдық айналымы 9 млрд. доллардан астам

болса, Қазақстандағы маркетингтік зерттеулерді жүргізетін компаниялардың біржылғы айналымы-700-800 мың доллар.

Отандық кәсіпорындардың көпшілігі зерттеулерді жүргізудің қажеттілігін әлі түсіне бермейді. Сондықтан Қазақстаннарығында осындай тапсырыстардың 80%-і шетелдік компаниялар үлесіне тиіп отыр. Солай бола тұса да, маркетингтік зерттеулердің бағасы Қазақстанда Ресейдегіден 1,5-2,0 есе, ал Еуропадағыдан 5-10 есе төмен. Соған қарамастан, кәсіпорындар мен ұйымдарда маркетингтік зерттеулер кеңінен қолданылып жүрген жоқ. Мысалы, Жапонияда шоколадты тұтыну талғамдарын пікір сұрау әдісімен зерттеу (750 адамға 40 минутта пікір сұрау жүргізу) 63 мың доллар, АҚШ-та-62,7 мың, Батыс Еуропада-36 мың, Орталық Еуропада-14 мың доллар, Қазақстанда-10 мың доллар тұрады.

Екінші ретті ақпаратты жинап, талдау зерттеу мәселесі онсыз шешу мүмкіндігі болса да міндетті түрде жүргізіледі. Екінші ретті ақпараттың жалпы құндылығын бағалау үшін оның жақсы жақтары мен кемшіліктері анықталады.

Екінші ретті ақпарат көп түлі көздерінен алынады. Негізінде оларды екі түрге бөлуге болады: ішкі және сыртқы ақпарат. Біріншісі фирманың өзінен алынады. Ол-фирманың қаржы баланстары, тауар өтімі туралы мәліметтері, кірісі мен шығысы, клиенттер есебі, қорлары туралы мәліметтер, одан бұрын жүргізілген зерттеулердің нәтижелері. Екіншісі сырттан алынған ақпарат мәліметтері. Олар үкімет мәліметтері және де басқа жақтан алынатын мәліметтер. Үкімет мәліметтері негізінде мемлекеттік статистикалық орындары арқылы кең көлемде тегін немесе номиналды бағамен таратылады. Алайда үкіметтік мәліметтер әдетте кешігіп жарияланады.

Ал басқа мәліметтер негізінде мерзімді басылымдар арқылы түседі. Олар кітаптар, монографиялар, журналдар, газеттер, жеке меншіктегі зерттеу ұйымдарының коммерциялық мәліметтері (мысалы, Қазақстандағы «БРИФ» маркетинг агенттігі) тағы басқалар[3].

Маркетингтік зерттеу процесі

Маркетингтік зерттеулер бес кезеңде жүргізілуі мүмкін:

Зерттеу мәселелері мен міндеттерін анықтау.

1. зерттеу жоспарын құру.

2. ақпарат жинау.

3. жиналған ақпаратты талдау.

4. Зерттеу нәтижелері туралы есеп.

5. маркетингтік зерттеу тұжырымдамасы зерттеудің міндеттерін, нысаны мен мақсаттарын нақты анықтайды, жұмыс болжамын жасайды.

Кесте 1- Қазақстандық компаниялардың зерттеушілік қызметі

Зерттеу түрлері	Зерттеуші компаниялар және фирмалар	Зерттеу нәтижелері
1	2	3
Тұтынушының мінез-құлқын	Bisam central Asia БРИФ IGM Комкон-2	Маркетингтік стратегияны жасау, фирманың нарықтық мүмкіндіктерін

зерттеу.Нарықтық және бәсекелестік ортаны зерттеу.	Еуразия Эксперт Консалт	бағалау, мақсатты нарықтарды, тұтынушы талғамын талдау.
БАҚ барлық түрлері аумағындағы мониторинг пен зерттеу, жарнаманың оқырмандар аудиториясының тиімділігін мөлшерлеу	“Gallup Media Asia” Комкон-2 Еуразия Bisam Central Asia”Болжау” ақпараттық талдау орталығы.	Жарнама компаниясының жоспары және стратегиясын жасау. БАҚ рейтингін бағалау.Жарнаманы тиімді таратушыларды таңдау. Жарнамалық салымдардың тиімділігін анықтау.
Өнімді зерттеу, сауда маркасын позициялау, ораманы тестілеу, брендтерді жасау, байқау маркетингі	Bisam Central Asia БРИФ IGM Комкон-2 Еуразия Эксперт Консалт орталығы “Әл-Қуат” орталығы.	Сауда маркасын позициялау, тауардың тұтынушы талғамына сәйкестігін бағалау, ассортименттік саясатты, өткізу және тауар қозғалысы стратегияларын жасау.
Бөлшек сауданы, өткізу жүйесі, дистрибьюцияны зерттеу	BISAM Central Asia БРИФ Amer-Nielsen	Компанияның нарықтағы орны, бәсекелестер позициясын анықтау, сатуды болжау, дистрибьюция тиімділігін бағалау.
Нарықтың даму тенденциялары және сипаттамалары	BISAM Central Asia БРИФ Комкон-2 Еуразия	Нарықтың монополизациялану дәрежесін,нарық үлесін, бәсекелестік күрес стратегияларын белгілеу
Инвестициялық консалтинг және маркетинг, бизнес-жопар, франчайзингтік схемалар	IGM Эксперт Консалт	Бұрынғы бизнесті кеңейту немесе жаңасын құру мүмкіндіктері.Инвестициялық салымдардың және франчайзингтің тартымды схемаларын жасау.
Директ маркетингін, клиенттерді тарту бағдарламасын әзірлеу. Өткізуді ынталандыру бағдарламаларын әзірлеу және жүргізу.	“Азия Директ” AVANPOST	Мақсаты: тұтынушыларды таңдау, жаңа клиенттерді үйіру,сату көлемін ұлғайту. Өткізуді ынталандыру бағдар ламаларын дайындау: сауда орындарындағы семпл-ингтер, промоушн-акциялар.

Егер азық-түлік өндіруші компания бренд дүкенін ашуды жоспарлап отырса, онда ол шешетін негізгі мәселе - тұрақты клиенттерді жұмылдыру.Мұндай жағдайларда сипаттамалық зерттеу үшін мәліметтер жинауды бастамас бұрын келесі сұрақтарға жауап алу керек.Кімді тұрақты келушілер деп санауға болады? Әр сатып алушыны тұрақты деп санауға бола ма? Тұрақты сатып алушылар отбасына негізделген статистикалық бірліктер ретінде анықталуы керек пе немесе жеке тұлғаларға негізделуі керек пе? Тұрақты сатып алушылардың қандай сипаттамаларын (жынысы,жасы,кірісі,мекен-жайы) зерттеу керек? Олар дүкеннің сыртқы

келбеті туралы ақпаратты қайдан алды? Мен сатып алушылардан кері байланысты қашан сұрауым керек; сатып алу кезінде немесе одан кейін? Пікірді қай жерде сұрау керек: дүкенде, дүкен алдында немесе үйде ? Зерттеу нәтижелерін басқа дүкендерді ашу туралы шешім қабылдауда қолдануға бола ма? Тұтынушыларды қалай зерттеу керек: сауалнаманың көмегімен немесе өнімді сатып алу кезінде олардың мінез-құлқын бақылау керек пе? Пікір сұралса, сауалнаманың түрі қандай болуы керек: құрылымдалған немесе құрылымданбаған түрде ? Сұрау телефон немесе пошта арқылы жасалады ма немесе ол жеке сұхбат түрінде болады ма?

Маркетингтік зерттеудің бірінші кезеңінде оны әзірлеуге қойылатын талаптарды тұжырымдау және зерттеу мәселесін анықтау қажет. Мәселені нақты көрсету сәтті маркетингтің негізі болып табылады. Егер мәселе дұрыс тұжырымдалған болса, онда ол аздап шешілді деп айтуға болады. Мақсаттар мен міндеттер неғұрлым нақты және айқын болса, маркетингтік зерттеулер соғұрлым тиімді болады. Ақпарат жинау-қымбат шара. Сондықтан, егер мәселе бұлыңғыр немесе дұрыс анықталмаса, бұл қажетсіз шығындарға әкеледі. Мәселені анықтау процедурасы проблемалар каталогын құруды да қамтиды.

Әдетте, проблемалар өндірістік-өткізу қызметін талдау және басшылар мен мамандардан сараптамалық қорытындыларды сұрату нәтижесінде анықталады.

Қалай ғана проблемалары анықталып, жеткізіледі мақсаттары. Егер проблема (объект) - бұл міндеттердің жалпы тұжырымы болса, онда мақсаттар-зерттеу объектісінен туындайтын жеке міндеттердің жиынтығы. Мақсаттар нақты анықталуы және сандық мөлшері болуы керек. Мысалы, тауар көлемін сату көлемі төмендей бастады. Бұл құбылыстың себептері мен факторларын анықтау зерттеу мәселесі болып табылады. Осы міндетті шешу кезінде маркетингтік зерттеулердің алдына мынадай мақсаттар (міндеттер) қойылады: тұтынушылардың өнімге қатынасын айқындау; бәсекелестердің осы тауарларды сату көлемінің өзгеруіне әсерін талдау; тауар өніміне (Жасы, жынысы, білімі, табысы және т.б.) нақты сұранысы бар сатып алушылардың демографиялық бейінін (бейінін) айқындау.

Мәселені анықтау үшін "неге" деген сұрақ қойылады. Егер зерттелетін мәселе туралы ақпарат болмаса немесе ол аз ғана болса, онда барлау зерттеулерін қолдану қажет. Мұндай зерттеулер болжамды тексеру үшін мәселені дәл анықтау немесе алдын-ала ақпарат жинау үшін қолданылады. Егер мәселе нақты анықталған болса, онда сипаттамалық және кездейсоқ зерттеу жүргізу қажет. Шешілетін мәселені зерттеу керек мәселеге өзгерту керек, яғни оны зерттеу мақсатына сәйкес жасау керек. study.Eg, компанияның өнімдерін сату көлемі төмендеді. Осыған байланысты маркетинг маманы оны қалай көбейту керек деген сұрақ туындайды. Мен бұл өнімді нарықтан алып тастауым керек пе? Маркетинг маманы тарату арналарының тиімсіздігі себеп болды деп санаса, бұл болжам зерттеуді қажет ететін мәселенің негізі болуы мүмкін.

Тағы бір мысал. Компания жаңа өнімдер шығаруды қажет деп санайды. Бұл жағдайда зерттеу міндеті ретінде жаңа өнімді сынау жоспарын жасау және оған тұтынушының әсерін анықтау қажет.

Шешілетін мәселе "шешім ағашы" схемасы түрінде ұсынылуы мүмкін. "Шешімдер ағашы" түбірінде әртүрлі шешімдерді көрсететін бұтақтар бөлінетін негізгі мәселе жатыр.

Маркетингтік зерттеулердің екінші кезеңі-маркетингтік зерттеулер жоспарын жасау. Ол зерттеу бюджетін анықтау, деректер көздерін анықтау және оларды жинау мен талдау әдістерін таңдау реттілігінен (процедурасынан) тұрады. Зерттеу жоспарын әзірлеудің бірыңғай регламенті және оны іске асырудың стандартты әдістемесі жоқ. Үшінші кезеңде ақпарат көздері анықталады. Маркетингтік зерттеулер қайталама ақпаратты зерттеуден басталады. Тек осыдан кейін ғана, бастапқы ақпаратты жинауды бастау керек. Екінші ақпаратқа мән бермейтін зерттеушілер қателеседі. Талдау нәтижесінде алынған, кейде зерттелетін қайталама ақпарат жеткілікті болады. Қайталама ақпараттың маңызды көздері мамандандырылған зерттеу ұйымдарының есептері, фирмалар жүргізетін "күнделік жазбалары" (сатып алушылардың тауар түрлерін сатып алу туралы ай сайынғы жазбалары) болып табылады.

Маркетинг бүгінде білім берудің жетекші өндірістік күші болып табылады, оның жабдықтау қызметі инновациялық экономиканың дамуы жағдайында кәсіпорынның сәтті нарықтық саясатын қамтамасыз етуге бағытталған, ол туралы ақпарат толыққанды өнім, ал ақпараттық технологиялар инновациялық маркетингтік арна болып табылады. Маркетингтің кеңеюі тұжырымдамалардың, әдістер мен құралдардың дамуы мен өзгеруімен үйлеседі [4].

Қазіргі заманғы маркетинг жүйесі-бұл үздіксіз өзара әрекеттесетін маркетингтік орта ретінде белгілі бір элементтердің, субъектілердің және нарықтық кеңістіктің жиынтығы. Бұл жүйе тауарлар мен қызметтерге сұранысты қалыптастыратын, пайда әкелетін және қажеттіліктерді қанағаттандыратын күрделі байланыс желісін жасайды. Маркетинг жүйесі әртүрлі элементтерді тікелей қамтиды: жеткізушілер-нарыққа қатысушылар, бәсекелестер, делдалдар, тұтынушылар, сондай-ақ қызметті талдау нысаны болып табылатын компания. Маркетингтік жүйенің қалыптасуы әртүрлі жағдайлар мен факторлардың әсерінен пайда болатын белгілі бір ортада жүретінін есте ұстаған жөн.

Маркетингтің мақсаты-баға деңгейін ұстап тұрудың жолдарын іздеу және жаһандану үрдісінің сәттілігін болжайды. Халықаралық өндіруші тауарларды сатып алуға мүмкіндік бермесе, оларды елде ұстай алмайды, өйткені халық арзан, сапалы, жаңа өнімге мұқтаж.

Нарықтық экономикада компанияның дамуының негізі бәсекелестік артықшылықты қамтамасыз ету болып табылады. Бәсекелестік артықшылық деп компания қызметінің бәсекелестерден экономикалық, техникалық және ұйымдастырушылық салаларда басым көрінісін айтамыз. Оны әртүрлі

экономикалық көрсеткіштермен өлшеуге болады (қосымша табыс, жоғары рентабельділік, нарық үлесі, сату көлемі).

Бәсекелестік артықшылық-бұл өнімнің өзіндік құнының төмен нәтижесі, кешенді енгізу, нарық қажеттіліктеріне жылдам әсер ету (бейімдеу), персоналдың біліктілігі мен еңбек өнімділігінің жоғары деңгейі, шығарылатын өнімнің сапалы және техникалық деңгейі, басқару дағдылары, басқарудың әртүрлі деңгейлеріндегі стратегиялық ойлау және басқа да ұтымды жағдайлар.

Бәсекеге қабілеттілік-нақты нарықта ұсынылған ұқсас объектілермен салыстырғанда нақты қажеттілікті нақты немесе әлеуетті (әлеуетті) қанағаттандыру дәрежесін сипаттайтын объектінің қасиеті.

Бәсекеге қабілеттілік осы нарықтағы ұқсас объектілермен салыстырғанда бәсекеге қабілеттілікті анықтайды. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі-бұл кәсіпорынды басқару міндеттерінің барлық спектрі бойынша оның бәсекелестік басымдығының нәтижесі. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі келесі факторларға байланысты:

Компания өнімінің сыртқы және ішкі нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі;

Шығарылатын өнімнің түрлері;

Нарық сыйымдылығы (жылдық сату);

Нарыққа шығу жеңілдігі;

Микро деңгейдегі бәсекелестерді талдауды келесі кезеңдерге бөлуге болады::

Бәсекелестерді анықтау және ресурстарды зерттеу;

Өз мақсаттары мен міндеттерін анықтау;

Мақсатқа жету стратегиясын және кестелік әрекеттерді зерттеу;

Күшті және әлсіз жақтарды анықтау;

Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада бәсекелестердің даму перспективаларын анықтау;

алынған ақпаратты өз пайдаңызға пайдалану үшін талдаңыз.

Осылайша, маркетингтік зерттеулер Қазақстанның кез келген кәсіпорны үшін әрқашан өзекті.Әр компанияның өз клиенттері болғандықтан, олардың қажеттіліктерін білу қажет.Компания нақты экономикалық жағдайда жұмыс істейтіндіктен, оның шарттарын білу қажет.Бұл өнімге арналған нарық бар ма?Маркетингтік зерттеулер оған қалай жетуге және тұрақты болуға қатысты сұрақтарға жауап береді.Маркетингтік зерттеулер тактикалық, стратегиялық және операциялық маркетингтің барлық деңгейлерінде шешім қабылдау үшін қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Әбішев Ә.Ә., Герасименко В.В., Каленова С.А.. Маркетинг:— Алматы: Экономика, 2014ж.
2. Мемлекет басшысы Қасым-Жомарт Тоқаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2020 жылғы 1 қыркүйек
- 3.Пиримжанов М. А. Бәсеке мен бәсекеге қабілеттілік ұғымдарының экономикалық маңызы / // Молодой ученый. — 2015ж.
4. Борбасова З.Н., Улақов С.Н., Осик Ю.И.Маркетингтік зерттеулер: -Қарағанды: – 2015ж.

ӨНДІРІСТІК КӘСІПОРЫНДАРДА АЛҒАШҚЫ ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Саркулакова Р. А. – магистрант
Мирас университет, Шымкент қ., Қазақстан

В данной статье рассматривается организация первичного учета на производственных предприятиях и пути его совершенствования.

This article discusses the organization of primary accounting at manufacturing enterprises and ways to improve it.

Бұл мақала заманауи кәсіпорында бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен жүргізудің маңызды мәселелерінің біріне, яғни алғашқы есепті ұйымдастыруға және оны жетілдіру жолдарына арналған.

Бұл мәселенің өзектілігі кез-келген ұйымның бухгалтерлік есебінде оның кез-келген шаруашылық операциялары құжатталуы керек, оның нысандары ол дербес дамиды немесе Қазақстан Республикасының Мемлекеттік статистика комитеті бекіткен нысандарды қолданады [1].

Кәсіпкерліктің дамуы кәсіпкерлік қызметті басқару, бақылау және талдау бағыттарындағы бухгалтерлік ақпараттар рөлінің артуымен қатар жүреді. Бұл ақпараттың уақтылығы, сапасы мен сенімділігіне бухгалтердің жоғары дайындығы мен кәсіби шеберлігі қол жеткізеді.

Қолданыстағы есеп жүйесінің негізгі үш компоненті бар. Бұл, біріншіден, ақпарат жинау мен өңдеудің арнайы әдістерін қолданатын статистика (топтау, уақыт қатары, индекстер және т.б.). Екіншіден, кәсіпорын ішінде және оның ішінде жүзеге асырылатын жедел есеп. Оның қажеттілігі басқарудағы тиімділік үшін жеке процестерді, оларды орындау кезіндегі операцияларды жедел бақылауды қамтамасыз ету болып табылады. Кәсіпорындағы бухгалтерлік есептің негізгі түрі бухгалтерлік есеп болып табылады, ол акционерлерге, қатысушыларға, әкімшілікке және басқа пайдаланушыларға ұйымның және оның құрылымдық бөлімшелерінің қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелері туралы ақпарат береді, яғни. басқару шешімдерін ақпараттық қолдау болып табылады.

Бухгалтерлік есепте деректерді жинау, тіркеу және өңдеу үшін келесі әдістер қолданылады: алғашқы құжаттау және рефлексия, тауарлы-материалдық құндылықтар, ақшалай құндылық, есептеу, топтау, екі жақты жазба, балансты дайындау. Бухгалтерлік есеп жүйесі барлық қаржылық-экономикалық операциялардың міндетті құжаттамасын қарастырады. Бухгалтерлік құжаттардағы кез-келген жазба немесе олар қалай аталады, есеп регистрлері операциялар фактісін растайтын құжатты талап етеді. Бұл бастапқы құжаттар деп аталатын шот-фактуралар, төлем тапсырмалары, шот-фактуралар, актілер және т.б. Барлық бастапқы құжаттар, әдетте, мәміле жасалған кезде жасалады. Кез-келген материалдық және қаржылық ағымдарды және олардың элементтерін ілеспе құжаттармен ақпараттық-логикалық операциялар кешені

кәсіпорынның және жалпы кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық объектілерінің кіре берісінен шығуына дейін.

Бастапқы бухгалтерлік есеп жүйесін тиімді ұйымдастыру қазіргі уақытта шұғыл шешілуді қажет ететін өзекті мәселеге айналууда. Себебі, қазіргі кезде соңғы онжылдықтағы барлық экономикалық және саяси дағдарыстар мен катаклизмдерден аман өткен және соған қарамастан «су үстінде тұрған» қазақстандық кәсіпорындардың едәуір бөлігі өз дамуының сапалы жаңа кезеңіне көшті. Нарықтық экономика жағдайында ұйымдардың қызмет етуінде белгілі бір тәжірибе жинақталды, ал бизнес жүргізу тәсілі түбегейлі өзгерді. Ұйымның бухгалтерлік құжаттарының түрлері әртүрлі, оларды зерттеу және дұрыс қолдану үшін белгілі бір сипаттамаларға байланысты бөлінеді. 1-кестеде негізгі жіктеу критерийлері бойынша бухгалтерлік құжаттардың түрлері көрсетілген [2].

Кесте 1- Бухгалтерлік құжаттардың жітелуі

Белгілері	Құжаттар
Құжаттың тағайындалуы	Әкімшілік Ваучерлер Біріктірілген Бухгалтерлік құжаттар
Жинақтау процедурасы	Бастапқы Жиынтығы
Шаруашылық операцияларын көрсету тәртібі	Реттік Жинақтаулы
Дайындық орны	Ішкі Сыртқы

Бастапқы құжаттар - бұл ұйымның шаруашылық операцияларын құрайтын және олардың аяқталғандығының дәлелі болып табылатын құжаттар, яғни бұл шаруашылық операцияның заңды күші бар және оған қосымша түсіндіруді қажет етпейді.

Бастапқы құжаттарды құрастыру ұйымның бухгалтерлік есеп процесінің маңызды кезеңі болып табылады, өйткені бастапқы құжаттарды дұрыс рәсімдемеу осы құжаттарда қамтылған мәліметтерді көрсету кезінде қателіктерге әкеліп соқтырады, нәтижесінде айыппұлдар, ұйымға айыппұлдар мен айыппұлдар салынуы мүмкін [3].

Ұйымның бухгалтериясына баратын алғашқы құжаттар формада тексерілуі керек, яғни құжатты толтыру, реквизиттерді толтыру кезінде мазмұны, яғни толықтығы мен дұрыстығы тексеріледі, яғни құжатталғанның заңдылығы операциялар.

Ұйымдағы алғашқы құжаттар қағаз немесе электронды түрде ресімделуі мүмкін. Бастапқы құжаттардың мысалдары кірістер мен шығыстар бойынша кассалық ордерлер, шот-фактуралар, ордерлер, түбіртектер, келісімшарттар [1] және т.б.

Мысалы, кассир ұйымның кассасына ақша түсуін кіріс кассалық ордерімен рәсімдейді. Ұйымның кассасынан қаражат беру шығыс кассалық ордерімен ресімделеді.

Қолма-қол ақшасыз төлемдер төлем тапсырмалары арқылы жүзеге асырылады. Ағымдағы шоттан алынған үзінді (басқаша айтқанда, жеке шоттың көшірмесі) ұйымның есеп айырысу шотындағы қаражаттың қозғалысын көрсетеді.

Ұйымның бухгалтерлік есебінде қолданылатын барлық бастапқы құжаттар салық салу мақсатында да қолданылады [4]. Салықтық тексеру кезінде дұрыс ресімделген бухгалтерлік құжаттар шаруашылық операцияның фактісі немесе ұйымның оны орындау құқығының жазбаша дәлелі ретінде әрекет етеді.

Нәтижелі ұйымдастыру мақсатында кәсіпорында алғашқы есеп үнемі жетілдіріліп отырады. Мұндай жақсартудың барлық тәсілдері қаржы-шаруашылық қызметінің ерекшеліктеріне, оның қызмет ауқымына, көлеміне және даму перспективаларына байланысты.

Жағдай көбінесе компанияда жұмыс процесінің кестесі болмаған кезде пайда болады, оның мақсаты бухгалтерлік есепті неғұрлым ұтымды ұйымдастыруға ықпал ету болып табылады. Құжат айналымы кестесінің болмауы бүкіл кәсіпорынның бухгалтерлік бөлімінің жұмысына кері әсер етеді, өйткені соның салдарынан кейбір алғашқы бухгалтерлік құжаттар бухгалтерияға уақтылы рәсімделмейді. Нәтижесінде, бухгалтерия жұмысында мамандардың жүктемесі және олардың қызметтік функцияларды уақтылы орындамауы жағдайлары орын алады. Нәтижесінде бухгалтерлік есеп мамандары есепті кезеңдегі барлық алынған құжаттарды тексеріп үлгеру үшін артық жұмыс істеуге мәжбүр.

Бұл кәсіпорынның ағымдағы қаржылық жағдайы туралы ақпараттың қалыптасуына кері әсерін тигізеді, нәтижесінде басшылыққа ақпарат уақтылы немесе толық емес жеткізіледі, бұл кәсіпорынды басқару тиімділігін төмендетеді.

Жұмыс процесінің кестесі бақылау функцияларын күшейтуге, бухгалтерлік есеп жұмысын механикаландыру мен автоматтандыру деңгейінің жоғарылауына қызмет етеді, сондықтан әрбір бастапқы құжат үшін оның болу минималды (нормативтік) кезеңінен өтуі үшін кәсіпорындағы бөлімшелер мен орындаушылардың оңтайлы саны қарастырылған белгілі бір құрылымдық бөлімде.

Кәсіпорынның жұмыс ағынының кестесін диаграмма немесе кәсіпорынның әр бөлімшесі, сонымен бірге барлық орындаушылар орындайтын құжаттарды құру, тексеру және өңдеу бойынша жұмыстардың тізбесі түрінде жасауға болады, олардың өзара байланысын және жұмыс уақыты. Бұзау бастарынан бастап, қосалқы есеп берушілермен аяқталған кәсіпорынның барлық қызметкерлері кәсіпорында бекітілген құжат айналымының кестесі негізінде құжаттарды ұйымның бухгалтериясына толтырады және тапсырады. Әрбір жауапты адамда қолданыстағы кестеден үзінді болуы керек. Құжаттарды сапалы құруды, олардың уақтылы берілуін білдіретін кестенің орындалуы үшін жауапкершілік осы құжатты толтыратын және ұсынатын жауапты тұлғаларға жүктеледі.

Жұмыс процесі кестесінің түпкі мақсаты - кәсіпорында алғашқы құжаттардың қозғалысын жеделдету. Сонымен бірге жұмыс процесін тек бухгалтерияға құжаттар түскен кезде ғана емес, керісінше бағытта да оңтайландыру мүмкін және қажет.

Сонымен, жұмыс процесінің кестесі бухгалтерияға кәсіпорынның бүкіл жұмысын бақылауды жақсартуға мүмкіндік береді, яғни оның барлық бухгалтерлік жұмысының тиімділігін арттырады. Жұмыс процесінің кестесі сізге бухгалтерлік есеп мамандарының ғана емес, сонымен қатар бүкіл кәсіпорын жұмыскерлерінің міндеттерін ұтымды бөлуге мүмкіндік береді. Бұл күш-жігердің барлығы коммерциялық кәсіпорынның негізгі мақсатына - максималды пайда алуға қол жеткізуге бағытталған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием / О.А. Дедов. –М.: Альпина Бизнес Букс, 2016.
2. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга. Пер. с нем –М.: Финансы и статистика, 2013-256с.
3. Фалько С. Г. Контроллинг для руководителей и специалистов.-М: Финансы и статистика, 2014-272с.
4. Одегов Ю.Г. Аудит и контроллинг персонала: учебное пособие.-М.: Экзамен, 2014-544с.

УДК 368.05

РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ

Сәрсенбай Т.Х. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру бизнесінде бәсекелестік стратегияны әзірлеу және жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to develop and improve a competitive strategy in the insurance business.

Рынок как форма организации общественного производства предполагает возможность для страхователя свободного выбора страховой услуги, что реально только в условиях конкуренции между страховщиками. Разработка конкурентной стратегии заключается, по существу, в отыскании четкой формулировки того, как предприятие будет вести конкуренцию, какими должны быть его цели и какие средства и действия понадобятся для достижения этих целей.

Конкуренция является основной предпосылкой развития страхового дела, расширения страховых услуг и повышения их качества. В этой связи возникает необходимость в изучении конкуренции, ее уровня и интенсивности, в знании сил и рыночных возможностей наиболее сильных конкурентов, перспектив конкуренции на выбранных страховых рынках. Конкурентные отношения возникают не только в сфере добровольного страхования, но и в сфере обязательного страхования.

Первым анализом стадии конкуренции на страховом рынке является изучение основных факторов, учитывающих интенсивность конкуренции. К этим факторам относятся:

- * количество и сглаженная емкость конкурирующих страховых компаний;
- * изменение объема спроса на страховые услуги и его структурная и стоимостная динамика;
- * барьеры для выхода на страховой рынок (особенности лицензирования страховой деятельности);
- * Ситуация на кредитном рынке России;
- * разнообразие стратегий конкурирующих страховщиков;
- * особые причины для конкурентов на этом ужасном рынке.

Количество конкурирующих страховых компаний и их способность к нивелированию максимально определяют уровень конкуренции. При прочих равных условиях интенсивность конкуренции, в которой конкурирует значительное количество страховых компаний, имеющих одинаковую силу на страховом рынке, очень высока. На втором этапе проводится анализ уровня конкурентов, определяются основные конкурирующие страховые компании и рассматривается их роль в общем осуществлении страховых услуг.

Анализ конкуренции на рынке страха необходим для понимания своего места на этом рынке, проводится по следующим направлениям:

- * тенденции развития страхового рынка и конкуренты;
- * выявление основных конкурентов, в том числе в регионах;
- * анализ стратегий конкурентов;
- * определение конкурентных позиций по видам страхования и клиентским сегментам;
- * выявление сильных и слабых сторон конкурентной позиции компании;;
- * определение конкурентных преимуществ компании и ключевых компетенций ЭЭ ;

Важным направлением деятельности конкурентов в страховании является ценовая конкуренция, к которой относится тарифная ставка, в соответствии с которой предлагается заключить сделку страхового характера. Ценовая стратегия разрабатывается с учетом факторов и методов, целенаправленно применяемых при установлении рыночных цен на конкретные виды товаров, работ и услуг. Он направлен на выбор цены или цены на основе всего набора. Таким образом, ценовая стратегия представляется важной частью маркетинговой политики ее [1].

Неценовая конкуренция ставит на первое место дополнительные услуги, которые страховщики предоставляют своим клиентам (преимущественное право на приобретение акций страховой компании, обмен недвижимостью при покупке, бесплатные юридические консультации и т.д.). Реклама была самым мощным инструментом неценовой конкуренции повсюду, но сегодня роль ее возросла в несколько раз. С помощью рекламы страховые компании промышленно развитых стран стараются создать перед страхователями

престижный имидж своей компании. Незаконные методы неценовой конкуренции включают шпионаж ноу-хау, обман специалистов с профессиональными секретами организации ужасной работы, обман страховых свидетелей.

От страховых тарифов зависят совокупный доход страховых премий, финансовое благополучие, платежеспособность, рентабельность страховых операций и конкурентоспособность страховой компании. Поэтому важна целенаправленная деятельность страховщика по установлению, уточнению, регулированию, дифференциации и корректировке страховых тарифов в интересах страхователей, то есть по разработке тарифной политики. Следует иметь в виду, что тарифная политика должна осуществляться таким образом, чтобы обеспечить удовлетворение интересов как страхователя, так и страховщика, а именно:

- * сформированы страховые тарифы таким образом, чтобы они были приемлемы для всех участников страховых отношений;;

- * в течение длительного времени размер страховых тарифов оставался неизменным;

- * получить гарантию от страховщика.

Начальным и фундаментальным бизнес-процессом, обеспечивающим адекватную оценку и восприятие рисков, является андеррайтинг. В финансовой практике Казахстана до сих пор нет единой терминологии "андеррайтинг".

Цель андеррайтинга указывается в политике андеррайтинга, которая учитывает следующее:

- * финансовые возможности страховщика по уплате обязательств (сумма чистого вычета страховщика);

- * взаимодействие с другими полисами страховщика – бюджетными, Финансовыми, Инвестиционными, Платежными, кадровыми;

- * размер прогнозируемого дохода от андеррайтинга, стабильность и управление рисковым портфелем;

- * политика перестрахования;

- * объем полномочий андеррайтеров и их мотивация;

Вся процедура страховки состоит из отдельных компонентов или бизнес-процессов: маркетинга, развития страховых услуг, продаж, андеррайтинга, сопровождения контрактов и увеличения затрат. На практике эти процессы смешиваются и повторяются. Результатом такой взаимосвязи страховых бизнес-процессов является то, что мы рассматриваем андеррайтинг как бизнес-процесс, в котором непосредственный результат формируется на "входе", который присутствует на стадии выбора риска, тарифообразования и формирования прибыльного портфеля, что имеет особое значение в условиях растущего убытка на казахстанском рынке. Отправной точкой для андеррайтинга является знание законодательства в области отдельных видов страхования, правил (условий) страхования, политики андеррайтинга и тарифных ориентиров [2].

Основным решением работы андеррайтера является формирование успешного страхового портфеля, то есть получение андеррайтинговой прибыли. "Прибыль андеррайтинга относится к разнице между размером страхового портфеля и погашенными страховыми выплатами. Эти показатели (премии и компенсации) обязательно приводят к определенному "андеррайтинговому году", который удовлетворяет календарному году, с той разницей, что если страховая сделка была закрыта в определенном году, например, в 2018 году, то все доходы (страховые премии) и расходы (страховые компенсации) относятся к 2018 году, независимо от того, когда именно они были осуществлены: в 2018, 2019 или Благодаря этому можно сравнить страховые взносы по всем договорам страхования за определенный год со страховыми выплатами, уплаченными по этим договорам, и получить сравнительные данные.

Роль андеррайтинга в реализации конкурентной стратегии страховщика заключается в обеспечении безотходности операций по реализации рекламных и рекламных кампаний страховой компании. Специалисты по маркетингу и PR, планируя соответствующие действия, должны согласовать их с андеррайтером, который отвечает за управление рисками страховщика операцией хеджирования рисков, диверсификацией портфеля, системой бонус-малус и возможностями перестрахования.

Рассмотрим датские компоненты. Страхование хеджирование-это способ уменьшить риск получения прибыли или получения прибыли от неблагоприятного изменения рыночных условий путем заключения фьючерсных контрактов, которые помогают избежать предполагаемых сделок.

Диверсификация-это стратегия управления страховым портфелем, направленная на поиск и привлечение новых страхователей, отказ от сотрудничества с убыточными страховыми компаниями и изменение условий страхования для убыточных страхователей. Целями диверсификации страхового портфеля являются также создание новых страховых продуктов, устранение применения заведомо убыточных страховых продуктов, изменение условий заведомо убыточных продуктов [3].

Система Бонус-малус ("премия-штраф") - это постериорная рейтинговая система, в которой в качестве основного критерия используется качество или количество понесенных страхователями убытков. Вся такая система состоит в учете индивидуальных рисков, поэтому каждый страхователь выплачивает премию, удовлетворяющую его "вклад" в убыточный портфель страховой компании. Это необходимо для регулирования рентабельности, что, в конечном счете, напрямую влияет на эффективность всего процесса страхования в плоскости получения прибыли.

Перестрахование является системой экономических отношений, в процессе которых страховщик, принимая на страхование риски, передает часть ответственности по ним, с учетом своих финансовых возможностей, на согласованных условиях другим страховщикам с целью создания

сбалансированного портфеля, обеспечения финансовой устойчивости и рентабельности страховых операций.

Таким образом, можно заключить, что формирование ценовой стратегии страховой компании является одним из слагаемых осуществления безубыточного и успешного страхования, а также обеспечения ее конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
3. Голева Е. В. Договор страхования ответственности директоров и менеджеров хозяйственных обществ в праве Англии и России. Сравнительный анализ / Е.В. Голева. - Москва: РГГУ, 2015. - 168 с.

УДК 338.24

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Стамкулов Б.Е. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада өндірістік кәсіпорындарда қаржылық менеджментті ұйымдастырудың ерекшеліктері қарастырылған.

The article discusses the specifics of the organization of financial management at industrial enterprises.

В статье рассматривается сущность финансового менеджмента и сфера его применения. Исследуется функциональная модель системы управления финансовой деятельностью предприятия. Описаны роль и место финансового менеджера в управлении деятельностью компании. Анализируется влияние внешних факторов Бизнес-среды на деятельность финансовых менеджеров организаций. Авторы раскрывают суть проблемы выбора финансовым менеджером лучшего проекта или выгодного инвестирования.

Финансовый менеджмент можно рассматривать двумя способами-как самостоятельную форму предпринимательской деятельности и как механизм управления финансовой деятельностью предприятия, осуществляющего предпринимательскую деятельность в сфере материального производства. Областью применения финансового менеджмента является финансовый рынок, характеризующийся экономическими отношениями между продавцами и покупателями финансовых ресурсов и инвестиционных ценностей [1-4].

В рамках управления предприятием (внутрифирменное управление) рассматриваются цели, задачи, функции и основные элементы механизма финансового управления, касающиеся управления финансовой деятельностью промышленного предприятия (корпорации).

Бухгалтерия обязана вести бухгалтерский учет хозяйственной деятельности общества и составлять публичную финансовую отчетность в соответствии с установленными стандартами и требованиями.

Аналитический отдел занимается анализом и оценкой финансового состояния предприятия, в том числе выполнением плановых заданий по объему прибыли и продаж, его ликвидности и рентабельности. В задачу данной деятельности также входит прогнозирование финансовых показателей с учетом конъюнктуры рынка, деятельности аналогичных предприятий и предприятий-контрагентов. Специалисты этого отдела смогут оценить представленные инвестиционные проекты.

Отдел финансового планирования (как краткосрочного, так и долгосрочного) разрабатывает основные плановые документы: баланс доходов и расходов, бюджет движения денежных средств, плановый баланс активов и пассивов. Информационной основой планирования являются данные аналитического и оперативного отделов, бухгалтерии и других хозяйственных служб предприятия, а также нормативные и инструктивные материалы.

Операционный отдел собирает счета-фактуры, счета-фактуры и т.д., контролирует их оплату и в условиях государственного регулирования денежного обращения обеспечивает, чтобы денежные расчеты между юридическими лицами не превышали установленного лимита. Операционный отдел контролирует взаимодействие с банками по вопросам безналичных расчетов и получения наличных денег.

Отдел ценных бумаг и валют формирует и управляет портфелем ценных бумаг. Сохранение его оптимальности с точки зрения полезности и риска. Он также участвует в работе валютных и фондовых бирж с целью удовлетворения текущих потребностей компании в тенге или иностранной валюте.

В процессе работы финансовой службы используются следующие финансовые инструменты:

- * финансовые активы-денежные средства; Договорное право на получение денежных средств от другого предприятия; Договорное право на обмен финансовыми инструментами с другими предприятиями на взаимовыгодных условиях; Договорное право на уступку или уступку прав требования; договорные права по доверительному управлению;

- * финансовые обязательства-договорные обязательства по выплате денежных средств, предоставлению другому виду активов другой организации или обмену финансовыми инструментами с другими организациями на потенциально выгодных условиях.

Финансовые инструменты подразделяются на первичные (денежные средства, ценные бумаги, дебиторская и кредиторская задолженность и т.д.) и производные инструменты (опционы, фьючерсы).

В процессе финансового менеджмента используется широкий спектр методов, основными из которых являются: прогнозирование, планирование, налогообложение, Страхование, Кредитование, использование финансовых санкций и рычагов экономического воздействия на предприятие,

стимулирование, ценообразование, Инвестирование, лизинг, лизинг. Для реализации этих методов используются такие инструменты финансового управления, как кредиты, займы, процентные ставки, дивиденды, курсы валют и льготы.

Таким образом, финансовое управление предприятием требует от специалиста глубоких знаний и широких навыков, поскольку эффективное использование всех инструментов и методов позволяет эффективно решать поставленные задачи для достижения стратегических целей предприятия. В этой связи наиболее актуальной в современных условиях является профессия финансового менеджера предприятия, которая помимо жизни на финансовых рынках и основных принципов работы финансовых посредников обязана понимать тонкости управления корпоративными финансами. В Арсенал его знаний должны входить Бухгалтерский учет и анализ, маркетинг, информатика и компьютерные системы, налогообложение и законодательное регулирование [2-4].

В настоящее время все большее влияние на деятельность финансовых менеджеров оказывают внешние факторы бизнес-среды. Практически каждый день они сталкиваются с такими проблемами, как резкое усиление конкуренции, значительное ускорение научно-технического прогресса, инфляция и колебания процентных ставок, неопределенность экономического развития во всем мире, волатильность курсов валют, изменение налогового законодательства, а также соблюдение этических норм и правил. Поэтому современный финансовый менеджер должен обладать гибкостью, позволяющей его фирме адаптироваться к изменяющимся условиям окружающей среды [3; с.960].

Финансовый менеджер принимает решения по трем основным направлениям: инвестиционные решения; решения по финансированию бизнеса; решения по управлению активами.

Принятие инвестиционных решений начинается с определения общего объема активов, необходимых данной компании. Деятельность финансового менеджера напрямую влияет на размер и структуру активов компании. Финансовый менеджер решает, какая часть активов должна быть денежной, какая-материальной, какая часть инвестиций не может быть инвестирована, а какая прибыльной.

Понятие структуры капитала предполагает, что стоимость предприятия или фирмы не зависит от структуры капитала, то есть от соотношения собственного и заемного капитала. Авторы этой теории, Франко Модельяни и Мертон Миллер, в первую очередь исходят из условий безналогового использования капитала. При дальнейшей разработке концепции был учтен налоговый фактор. Эта концепция оказала положительное влияние на понимание потенциального влияния долгового финансирования на фирму [1, 2].

Портфельная теория, разработанная Г. Марковицем, У. Шарпом, Д. Липтнером и модель оценки доходности финансовых активов (CAPM)

структура портфеля финансовых активов влияет на степень риска собственных ценных бумаг компании, а доходность акций зависит от величины этого риска — это, во-первых; во-вторых, уровень риска для каждого вида актива должен определяться не в дифференцированной форме, а в сочетании с рисками других ценных бумаг объединенного портфеля.

Модель ценообразования капитальных активов была разработана Уильямом Ф. Шарпом. Он определяет соотношение между риском и требуемой или ожидаемой доходностью активов, входящих в диверсифицированный портфель инвестора. Как и все финансовые теории, CAPM базируется на ряде допущений.

1. основной целью каждого инвестора является максимизация возможного увеличения его доходности в конце планируемого периода путем оценки ожидаемых значений доходности и среднеквадратичных отклонений альтернативных инвестиционных портфелей.

2. все инвесторы могут получать и выдавать кредиты в неограниченном количестве по определенной безрисковой процентной ставке.

3. все инвесторы одинаково оценивают стоимость ожидаемых значений, дисперсий и доходности всех активов. Это означает, что инвесторы находятся в равном положении, когда дело доходит до прогнозирования показателей.

4. все активы абсолютно распределены и полностью ликвидны.

5. отсутствие трансакционных издержек.

6. налоги не учитываются.

7. все инвесторы понимают цену как экзогенную заданную стоимость.

8. количество всех финансовых активов определяется и определяется заранее.

В целом эта модель считается теоретической. Теоретики с удовольствием используют его при определении соотношения доходности и риска портфеля финансовых активов. Но для широкого применения на практике модель должна быть эмпирически обоснована.

Концепция распределения вероятностей и ожидаемого значения может быть использована в качестве основы для измерения риска. Существует риск, если в исследуемых разделах имеется несколько возможных исходов [5].

Функции финансового менеджмента настолько разнообразны, что менеджеру трудно моделировать стандартные решения. Тысячи различных производственных ситуаций требуют определенных подходов, основанных на знаниях в области финансов и классической теории управления. Поэтому в современных условиях деятельность финансовых менеджеров на предприятиях возрастает и требует постоянного совершенствования теоретических знаний в этой области, использования новых методов расчета и обоснования.

Список использованной литературы:

1. Балабанов И.Т. Финансовый менеджмент: Учебник. — М.: Финансы и статистика, 1994. — 224 с.
2. Хотинская Г.И. Финансовый менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Дело и Сервис», 2002. — 192 с.

3. Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент на предприятиях и в коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 160 с.
4. Шим Джей К., Джоэл Г. Финансовый менеджмент: Пер. с англ. — М.: Информ.-изд. дом «Филинъ», 1996. — 400 с.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.

УДК 332.02

РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Сулейменова А.Ю. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада шағын бизнесті реттеу жолдары қарастырылған.
The article discusses ways to regulate small businesses.*

Необходимость государственной поддержки малого бизнеса признается как учеными, так и предпринимателями. Предметом научных споров являются вопросы принципов, направлений и приоритетов государственного регулирования малого предпринимательства, особенностей региональной системы поддержки жизнеспособности малого предпринимательства. Эти вопросы требуют не только глубокого теоретического изучения, но и включения результатов научного анализа в конкретные программы поддержки предпринимательства на региональном уровне.

Государственное вмешательство в рыночную экономику делится на прямое и косвенное. Следовательно, поддержку малого предпринимательства, являясь неотъемлемой частью процесса государственного регулирования, можно разделить на прямую и косвенную.

Прямая поддержка означает, что государство не ограничивается установлением общих "правил игры", не удовлетворяется ролью "арбитра", а становится "игроком", несет бремя конкретных экономических решений. Это вариант широкого государственного регулирования в сочетании с протекционистской политикой поддержки малого бизнеса. Выделяются субсидии малым предприятиям, нуждающимся в помощи, создаются специальные государственные финансовые учреждения для предоставления кредитов малым фирмам, устанавливается верхний предел процентной ставки по кредитам, выдаваемым малым предприятиям коммерческими банками, и т. д.

Косвенной поддержкой является создание институциональной структуры, в которой малый бизнес осуществляет свою деятельность, определение "правил игры" для свободного рынка. Суть поддержки заключается не в прямых, безвозвратных инвестициях в создание малых предприятий, а в формировании правовой базы для эффективной деятельности частных банков, специализирующихся, например, на кредитовании малого бизнеса.

Первый вариант, который создает "парниковые" условия для малого бизнеса, может иметь двойной эффект. С одной стороны, прямая поддержка со

стороны государства способствует становлению и развитию малых предприятий, позволяет им выживать в конкурентной борьбе с крупными предприятиями. С другой стороны, этот вариант, в отличие от косвенной государственной поддержки, снижает стимулы к продуктивному труду, инициативе и самостоятельности, что увеличивает и укрепляет экономическую свободу малого бизнеса. Поэтому второй вариант-это естественная политика государства в условиях развитого рынка.

В то же время протекционизм по отношению к малому бизнесу в той или иной степени характерен для всех стран развитой рыночной экономики. Об этом можно сказать, в частности, по специальному закону о малом бизнесе, принятому в США в 1953 году: правительство обязано "поддерживать, консультировать, помогать предпринимателям малого бизнеса в максимально возможной степени и защищать их интересы в целях сохранения свободного конкурентного предпринимательства".""

На мой взгляд, в условиях продолжающегося экономического кризиса не стоит отказываться от прямой государственной поддержки малого предпринимательства (кредиты, налоги и т. д.). Недостаточное внимание к развитию предпринимательства, слабая помощь со стороны государства не изменят внутреннюю структуру малого бизнеса в лучшую сторону, не столкнут малый бизнес в теневые формы жизни.

Прежде всего, при выборе предприятий, нуждающихся в государственной поддержке, необходимо учитывать не их финансовое положение, а социальную значимость этих предприятий, их экономические интересы [1].

Владельцы малого бизнеса перестанут быть предпринимателями, если перестанут организовывать инновационные процессы в сфере производства или обмена, перестанут заниматься рискованной деятельностью. Предпринимательство исключает традиционные методы управления, неконкурентоспособное производство. Важно учитывать эти обстоятельства при отборе предпринимательских проектов, которые должны получить государственную поддержку.

Поэтому необходима мотивационная направленность государственной поддержки малого предпринимательства. Нужен мощный механизм стимулирования привлечения инвестиций не только в малый бизнес, но, в частности, в малый бизнес, занимающийся инновационным производством.

Таким образом, механизм стимулирования малого предпринимательства, на мой взгляд, должен объединять прямые и косвенные формы государственной поддержки, учитывать противоречивость формирования слоя малых предпринимателей и иметь мотивационную направленность. Критериями эффективности государственной поддержки можно считать увеличение доли малого бизнеса в производстве валового национального продукта до уровня, достигнутого экономически развитыми странами, привлечение трудовых, интеллектуальных и других ресурсов, не востребованных крупными экономическими структурами.

На мой взгляд, регулирование малого бизнеса со стороны государства должно содержать обоснование трех важных аспектов деятельности малых предприятий:

- 1) экономическая ситуация
- 2) финансовое состояние субъектов малого предпринимательства;
- 3) правовой статус.

Определение экономического статуса малого бизнеса включает в себя:

а) обоснование существенных характеристик субъектов малого предпринимательства и классификация по различным критериям и приоритетным уровням;

Б) разработка методики прогнозирования развития субъектов малого предпринимательства и их взаимодействия с другими хозяйствующими субъектами;

В) Разработка системы показателей оценки эффективности деятельности малых предприятий.

Второй важной составляющей государственного регулирования малого предпринимательства является определение финансового состояния малых предприятий. Это включает в себя:

а) регулирование отношений малых предприятий с бюджетами различных уровней (налоговое регулирование);

Б) определение стратегии, источников и конкретных объектов финансовой поддержки малого предпринимательства через государственный сектор, фонды поддержки малого предпринимательства, страховые компании и др.

В) регулирование механизма взаимодействия малых предприятий с банковской системой [2].

Считаю необходимым отметить, что перспективы малого предпринимательства в Казахстане во многом зависят от отказа от изъятия из бюджета или продолжения государственной политики значительной части доходов предпринимателя за счет повышения налоговых ставок.

Третья составляющая стратегии регулирования малого бизнеса - определение правового статуса малого бизнеса. Это означает разработку, принятие и реализацию специального законодательства, регулирующего комплекс вопросов, связанных с функционированием малого предпринимательства, включая его права, обязанности и ответственность перед обществом, а также правовые гарантии государства по развитию малого предпринимательства.

Согласно конституционному положению: "каждый имеет право на свободу предпринимательской деятельности, свободное использование своего имущества для любой законной предпринимательской деятельности." Поэтому государство гарантирует свободу предпринимательской деятельности, обеспечивает ее защиту и поддержку. Так, 4 июля 1992 года был принят Закон Республики Казахстан "О защите и поддержке частного предпринимательства", а 19 июня 1997 года-закон"О государственной поддержке малого

предпринимательства". В целях реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана "об основных направлениях внутренней и внешней политики на 2003 год" постановлением Правительства Республики Казахстан от 7 августа 2002 года создана Комиссия по вопросам малого и среднего предпринимательства при Правительстве Республики Казахстан, а Постановлением Правительства от 19 августа 2002 года утверждено Типовое Положение об экспертных советах по вопросам поддержки и развития малого и среднего предпринимательства. Государственная поддержка малого предпринимательства осуществляется на основе государственных, отраслевых и региональных программ и представляет собой комплекс мер, направленных на развитие и поддержку малого предпринимательства [3].

В то же время законодательное регулирование предпринимательской деятельности еще не усовершенствовано, нормативные документы по приватизации, налогообложению, банкротству предприятий и развитию малого бизнеса часто противоречат друг другу. Это, на мой взгляд, один из стратегических расчетов реформ, поскольку для построения новой модели экономики в нашей стране необходимо, прежде всего, создать условия для появления реальных собственников со всеми факторами производства: землей, капиталом, квалифицированной рабочей силой и предпринимательским талантом.

При этом главное-качество, а не количество собственников, направленных на повышение эффективности и социальную направленность экономики. Поэтому не нужно ликвидировать государственную собственность как ее монопольное положение, в том числе путем содействия развитию малого бизнеса.

На мой взгляд, перспективы развития малого бизнеса в Казахстане во многом зависят не от деятельности органов власти, а от того, какие условия будут созданы для предпринимательства в регионах.

Список использованной литературы

1. Демцура С.С. Малое предпринимательство: роль и проблемы развития / Новая наука: Современное состояние и пути развития. 2019. № 9. С. 223-225.
2. Демцура С.С. Экономика знания как стратегическая цель модернизации российской экономики//Наука ЮУрГУ: сборник научных трудов. -2017. -С. 612 -620.
3. Дикунов С.А. Роль развития малого предпринимательства в регионе / Социальные науки. 2016. Т. 1. № 3-1 (13). С. 3-8.

УДК 330.332

УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

Таждинов А.Х.– магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада өңірдің инвестициялық тартымдылығын басқару жолдары қарастырылады.

The article deals with the management of the investment attractiveness of the region.

В современных условиях инвестиционную привлекательность региона нельзя рассматривать независимо от коммерческой деятельности организаций. При этом система управления инвестиционными потоками каждого отдельного предприятия во многом зависит от политики регионального бюджета.

Для начала определим, на каких уровнях происходит взаимодействие реального сектора экономики региона с региональными государственными фондами.

Во-первых, региональные ведомства обеспечивают формирование межрегиональных и международных финансовых институтов, а также контролируют распределение инвестиционных потоков с помощью регуляторных и макроэкономических инструментов. В свою очередь совокупность предприятий определяет инвестиционный климат региона [1].

Во-вторых, региональный бюджет выделяет государственные субсидии на развитие и поддержку экономического роста региональных компаний, а налоговая система обеспечивает привлечение в государственный бюджет части доходов от инвестиций. В случае привлечения предприятием заемного капитала или вложения прямых внешних инвестиций в экономику региона финансовое положение предприятия может коренным образом изменить не только инвестиционную, но и социально-экономическую жизнь региона. Это явление особенно актуально для малых городов Казахстана, градообразующим элементом которых является промышленное предприятие.

В советское время прямые инвестиции осуществлялось государством, которое заботилось об обеспечении надлежащего уровня оборота активов посредством административно-командного регулирования. Мы видели, куда ведет дорога, проложенная благими намерениями, но как быть с нынешней ситуацией с предприятиями, в структуру активов которых по объективным причинам не могут попасть инвестиции?

Первые годы независимости ознаменовались полной ликвидацией промышленности и других отраслей. Градообразующие предприятия рушились на наших глазах, миллионы, а то и миллиарды региональных инвестиций текли из наших пальцев, как песок.

Но современные условия требуют активизации системы финансового стимулирования региональной промышленности и региональной экономики в целом, и здесь, прежде всего, встает вопрос о рациональном и адекватном анализе сложившейся ситуации в управлении финансами не только региональными государственными структурами, но и предприятиями.

Чтобы определить, в чем заключаются особенности процесса повышения инвестиционной привлекательности, попробуем проследить текущую ситуацию в Казахстане по реальным цифрам и фактам.

Итак, есть проблема и, на наш взгляд, приоритетная. Это неравномерное распределение объемов инвестиций. Если по отношению к географическому

распределению это факт, не требующий доказательств, то отраслевой дисбаланс межрегионального и регионального характера - "мелочь", поэтому отечественные эксперты часто не учитываются во многих отчетах и прогнозах.

Хотя государство целенаправленно проводит политику создания благоприятных условий для инвесторов в экономически менее развитых регионах, дисбалансы или колебания объемов инвестиционных вложений в регионах Казахстана можно классифицировать по следующим направлениям: :

1. геополитический дисбаланс.
2. Отраслевой дисбаланс.
3. парадокс " чаши весов".
4. социальный дисбаланс. Давайте кратко рассмотрим каждый пункт.

Геополитический дисбаланс заключается в том, что значение корреляции градусов для Казахстана составляет -0,65, а для Алматы этот показатель равен 0,39. Это свидетельствует о том, что увеличение инвестиционного потенциала сопровождается повышением степени риска. С одной стороны, такая ситуация негативно сказывается на инвестиционной привлекательности, мотивируя более осторожных инвесторов (большинство из них) вкладывать средства в проекты в признанном финансовом центре Республики - Алматы. С другой стороны, коммерческие кредиты, механизмы субсидирования, налоговые льготы и т. п. искусственные стимулы государства для региональных инвестиций в виде льгот по выводу и выплате часто приводят к тому, что слишком много проектов с сомнительной эффективностью и высоким риском выгорают так же быстро, как и получают финансирование, что, как следствие, негативно сказывается на ожиданиях в плане повышения инвестиционной привлекательности [2].

Казахстан характеризуется концентрацией инвестиционного потенциала в регионах с добывающей и тяжелой промышленностью. Известно, что такая экономическая структура обычно сопровождается повышенными экологическими, социальными, криминальными и другими рисками.

В группу с высоким потенциалом и высоким риском вошли два промышленно развитых региона-Карагандинская и Восточно-Казахстанская области. В Карагандинской области созданы достаточно благоприятные условия для инвесторов. Улучшение инвестиционного климата в этих регионах может быть достигнуто путем формирования структурированной отраслевой системы государственного регулирования инвестиционных потоков.

Заметить проявления отраслевого дисбаланса гораздо сложнее, так как здесь доминирующую роль играют инвестиционные решения предприятий. Не секрет, что инвестиционные активы компаний часто накапливаются в одной отрасли. Самый яркий пример-нефтегазовые компании, инвестирующие в свои дочерние компании. Такая схема не только связана с определенным риском, но и служит инструментом корпоративного регулирования финансовых потоков, а не реальным источником пополнения собственного капитала. Дифференциация инвестиционной деятельности в данном случае может быть не только

эффективным способом повышения капитализации предприятия, но и основой поддержки инвестиционного роста региона в целом.

Значение этого дисбаланса подробно не обсуждается в данной статье, отметим лишь, что социокультурные изменения в стране и ее регионах оказывают существенное влияние на формирование инвестиционной культуры и, соответственно, на инвестиционный климат.

Я также хочу рассмотреть парадокс "равновесия равновесия". Суть его заключается в том, что при определенных условиях методы инвестиционного стимулирования не приводят к необходимому равновесию, а наоборот, создают преимущество. Этот парадокс во многом обусловлен экономической природой финансовых активов, которые являются инвестициями, а также правилом экономического равновесия.

В целом увеличение объема инвестиций в одном регионе в масштабах региональной инвестиционной деятельности приводит к снижению объема инвестиций в другом регионе. Это правило касается и отраслевого распределения инвестиционных потоков.

Инвестиционная привлекательность может быть оценена как сфера стратегических интересов государства, поэтому уровень чувствительности инвестиционного климата к направлению стратегического планирования на государственном уровне высок.

Смещение баланса интересов государства и крупных иностранных и отечественных инвесторов может привести к пессимистическому прогнозу падения уровня финансовых активов в связи с оттоком инвестиций из региона в регион.

Как сохранить региональный баланс и повысить инвестиционную привлекательность в современных условиях?

На наш взгляд, ответ следует искать на уроках истории. Индустриально-производственная специфика регионов привела к высоким показателям устойчивого, а также экономического развития Советского Союза. Возможно, в масштабах независимой казахстанской экономики такая модель управления инвестиционными ресурсами сможет не только обеспечить более равномерное распределение финансирования, но и укрепить межрегиональную инфраструктуру.

Кроме того, априори для предприятий снижается уровень риска инвестирования активов в инвестиционные проекты, так как степень устойчивости проектов реального сектора существенно меньше зависит от колебаний рынка и недостаточного ресурсного обеспечения.

Список использованной литературы

1. Аскинадзи В.М., Максимова В.М. Инвестиционное дело. - М.: Университетская книга, 2018.
2. Березнев С.В., Мамзина Т.Ф. и др. Формирование и оценка инвестиционного потенциала региона: Монография / под ред. Мамзиной Т.Ф., Начевой М.К., Шевелевой О.Б. -М.: Изд. дом «Экономическая газета», 2016.

МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тасырбаев Р.Б. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін модельдеу жолдары қарастырылған.
The article discusses ways to model the competitiveness of an enterprise.*

Моделирование конкурентоспособности продукции направлено на создание численной математической модели, заменяющей реальные продукты в процессе исследования. Задачи моделирования конкурентоспособности продукции:

- * выявить важнейшие факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции предприятия;
- * интеграция их в единую цифровую модель;
- * определение и оценка конкурентоспособности продукции предприятия на рынке;
- * выявление закономерностей изменения индивидуальных параметров продукции и их конкурентоспособности.

Преимуществами предлагаемого подхода являются следующие условия:

- * это одна из первых попыток математического моделирования конкурентоспособности продукции;
- * авторы четко заявляют, что "на рынке должны быть товары высокого, среднего и низкого качества". Высокое качество продукции не гарантирует ее высокую конкурентоспособность-доходы потребителей могут быть настолько низкими, что предпочтение отдается продукту с очень низкими потребительскими свойствами, низким качеством и низкой ценой"[1].

С другой стороны, неясно, что такое моделирование конкурентоспособности продукта-моделирование линейки продуктов, близость определенного типа продукта к идеальному продукту или что-то еще. На наш взгляд, нет ни одного вида продукции, который можно охарактеризовать термином "идеальный". В конкурентной среде для этого используется термин "лучший образец", который также не идеален. С точки зрения потребителя идеальным является абсолютное качество при нулевой цене (которое не считается). Главное, что модель не понимает связи между конкурентоспособностью продукции (при объективной оценке рынка), ее качеством и ценой.

Существуют различные подходы к математическому моделированию конкурентоспособности продукции. В частности, на этапе его проектирования моделирование конкурентоспособности автомобиля было передано С. Модиеву и О. Ситниковой [2]. Для новой техники инвестиционного назначения конкурентоспособность может быть оценена комплексным критерием «чистая текущая стоимость» (ЧТС), которая равна разности суммарных

дисконтированных денежных потоков (ДЧДП) и инвестиций I , связанных с этим товаром

$$ЧТС = \sum_{t=1}^{T_c} ДЧДП_t - \sum_{t=1}^n I_t \quad (1)$$

где T_c — срок службы объекта, T_i — период инвестирования, t — текущий период.

ДЧДП_t после уплаты налога хозяйствующий субъект имеет чистый денежный доход, пересчитанный с дисконтом за начальный инвестиционный период. Показатель КТК учитывает результаты, полученные от использования инвестиционного продукта, разовые и текущие затраты, связанные с этим продуктом за весь жизненный цикл объекта, и отражает прирост капитала хозяйствующего субъекта.

Конкурентоспособность потребительских товаров, таких как автомобили, экономические выгоды которых трудно определить, может быть оценена по аналогичному критерию ЧТС, — дисконтированные чистые расходы (ДЧР), определяемые по формуле

$$ДЧР = \sum_{t=0}^{T_c} ДТР_t + \sum_{t=1}^n I_t \quad (2)$$

где $ДТР_t$ — дисконтированные текущие расходы t -го периода [2].

Авторам удалось точно определить критерий конкурентоспособности продукции через средства производства - "чистую приведенную стоимость", которая фактически является разновидностью экономического эффекта. Однако при моделировании конкурентоспособности продукции авторы не учитывают предельные уровни цены и качества, которые могут существенно регулировать результаты моделирования. Этот критерий совершенно непригоден для оценки потребительских товаров. Пример: чистые дисконтированные расходы Ваз 21099-5 тысяч долларов США. СЛК" Мерседес "за весь срок службы - 100 тысяч йен-означает ли это, что" Мерседес "неконкурентоспособен? На наш взгляд, нет, поскольку чистый дисконтированный доход не соответствует доле товарного рынка. Поэтому для моделирования конкурентоспособности потребительских товаров необходимы другие подходы, более точно описывающие ее сущность.

Недостаточная разработанность проблемы моделирования конкурентоспособности стала основой исследований в этой категории, которые мы проводим с 1995 года. Результатом стала принципиально новая концепция моделирования конкурентоспособности, лишенная этих недостатков. Он основан на следующих принципах построения:

- * использовать только количественные методы оценки;
- * использовать известные научные методы и измерительные показатели;
- * сравнительный характер конкурентоспособности продукции предприятия.

Задача моделирования конкурентоспособности продукции предприятия сводится к моделированию рыночного механизма рыночного распределения

продукции конкурирующих предприятий. В основе этого лежит механизм формирования конкурентоспособности продукции (рисунок 1).

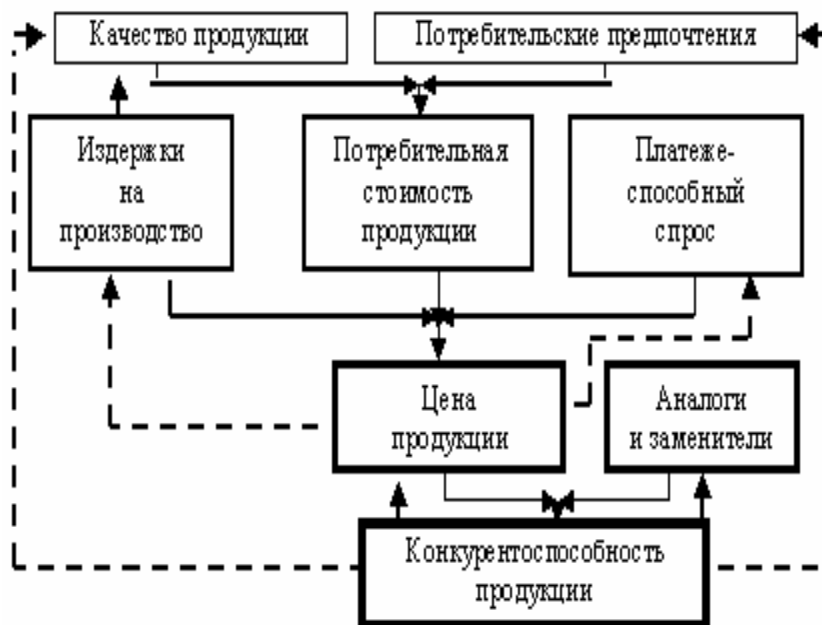


Рисунок 1- Механизм формирования конкурентоспособности продукции

Отправной точкой формирования конкурентоспособности продукции предприятия является ее качество - "совокупность свойств, характеристик продукции, определяющих ее способность удовлетворять потребности и потребности людей, соответствовать их целям и требованиям. Качество определяется критерием соответствия товаров, работ, услуг требованиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей" [3].

Показатели качества продукции включают следующие группы показателей •

- * Цели;
- * надежность (надежность, прочность, устойчивость, долговечность);
- * экологически чистый;
- * эргономика;
- * адаптация;
- * эстетика;
- * стандартизация и унификация;
- * Патентное право;
- * безопасность применения;
- * сертификационные документы.

Качество продукции напрямую связано с ее эксплуатационной стоимостью и непосредственно определяет пределы и уровень покупаемой потребности. Качество продукции является основой механизма конкурентоспособности продукции предприятия, а относительно низкое качество не означает низкой конкурентоспособности.

Список использованной литературы

1. Минченкова О.Ю. Повышение конкурентоспособности организации на основе управления знаниями. — М.: Изд-во ГУУ, 2018. — 222 с.
2. Степанов Л.В. Конкурентоспособность предприятия в условиях рынка. — Воронеж: Научная книга, 2017. — 203 с.
3. Молочников Н.Р., Пономарева Т.Г. Развитие многоуровневой конкурентоспособности. — СПб.: Изд-во Политехнического ун-та, 2018. — 97 с.

ӨОЖ 338.439

АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМУ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ

Темирова Ж.Ж., Жадигерова Г.А., Есболова А.Е.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Развитие предпринимательства в аграрном секторе Туркестанской области рассматривается как механизм повышения конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Научная работа представляет результаты общих исследований о развитии предпринимательской деятельности в агропромышленном комплексе Туркестанской области на современном этапе. Положительные и отрицательные эффекты отражаются как на агропромышленном комплексе в целом, так и на отдельных его субъектах.

The development of entrepreneurship in the agricultural sector of the Turkestan region is considered as a mechanism for increasing the competitiveness of agricultural products. Scientific work at the present stage presents the results of General research on the development of entrepreneurial activity in the agro-industrial complex of the Turkestan region. In General, positive and negative consequences are manifested both to the agro-industrial complex and to its individual subjects.

Әр елдің экономикасының маңызды салаларының бірі - агроөнеркәсіптік кешен, соның арқасында қоғамға қажетті тамақ өнімдері өндіріледі. Агроөнеркәсіптік кешендегі кәсіпкерліктің тиімді дамуы көп жағдайда мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігі деңгейін, ұлттық экономиканың барлық әлеуетінің жай-күйін, сондай-ақ тұтастай алғанда елдің әлеуметтік-экономикалық жағдайын анықтайды.

Мемлекет басшысы «Дағдарыс арқылы жаңару және даму» атты Қазақстан халқына Жолдауында мемлекеттің ең маңызды міндеті - азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету екенін атап өтіп, азық-түлік қауіпсіздігі үшін қаржы институттарына мемлекеттік қолдауды сеніп тапсырды [1]. Осыған байланысты біз елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету маңызды мемлекеттік міндет деп санаймыз. Алайда, «азық-түлік қауіпсіздігі» ұғымына көзқарастарды әр түрлі шетелдік және отандық ғалымдар мен сарапшылар әр түрлі қабылдайды.

Осыған байланысты, ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігінің мәліметтері бойынша сүт өнімдерінің 40%, ет өнімдерінің 29%, жемістер мен көкөністердің 43% импортталады. Сондықтан, Қазақстан азық-түлік импортына тәуелді, бұл

әрине, азық-түлікке ғана емес, елдің экономикалық қауіпсіздігіне де қауіп төндіреді. Осы тұрғыда планетадағы экологиялық жағдай да маңызды аспект болып табылады. Қоршаған ортаның нашарлауы экономиканың барлық салаларына қауіп төндіреді, бірақ тамақ өнімдерін өндіруге үлкен зиян келтіреді [2].

Қазақстанда агроөнеркәсіптік реформаны жүзеге асыру нәтижесінде тұтыну тауарларының бөлшек сауда нарығында негізгі азық-түлік тауарларының жетіспеушілігін еңсеруге болады, сондықтан елдің азық-түлік қауіпсіздігіне төнетін негізгі қауіп - бұл сатып алуға ресурстардың жетіспеушілігі немесе тамақ өндірісі, тамақ, микроэлементтер мен дәрумендерге минималды физиологиялық талаптарды қанағаттандыру. Қорлары күнкөріс деңгейінен төмен үй шаруашылықтары азық-түлік дағдарысы жағдайында кедей болып саналады.

Аграрлық сектор мен азық-түлік нарығының даму деңгейі әрдайым экономикалық және әлеуметтік-саяси тұрақтылықтың, экономикалық және азық-түлік қауіпсіздігінің анықтаушы факторы болып келді, сондықтан осы саланың қарқынды дамуы болашақ әлеуметтік-экономикалық бағыттардың басты басымдықтарының біріне айналуы керек [3].

Тәуелсіздік жылдарында Түркістан облысы барлық салаларда дерлік биіктерге жетті. Айта кету керек, Түркістан өңірі үлкен және көп қырлы әлеуетке ие. Халықаралық және отандық сарапшылардың сауалнамасына сәйкес, бұл аймақ инвестицияларды тарту үшін ең тиімді және қолайлы болып танылды. 2016 жылы облыстың негізгі капиталына 380,6 млрд. салынды, олардың көпшілігін шағын бизнес салған - 244,9 млрд. Мемлекет басшысының тапсырмасына сәйкес 2020 жылы ел экономикасындағы жеке және шетелдік инвестициялардың үлесін арттыру мақсатында шетелдік инвестициялардың үлесін 14,5-тен 25% -ға дейін арттыру жоспарлануда. Ол үшін біз қолайлы жағдайлар жасай отырып, инвесторлармен тығыз жұмыс жасаймыз. Бұған жер учаскелерін инфрақұрылыммен қамтамасыз ету, коммуналдық қызметтердің төмен ставкалары және салық жеңілдіктері, несие бойынша пайыздық мөлшерлеменің бір бөлігін субсидиялау және т.б. Сонымен қатар, инвесторлармен жұмыс жасау үшін облыстың барлық аймақтарында мобильді топтар құрылды.

Қазақстанның оңтүстік аймағының белсенділігі шағын өндірісті біріктіретін ауыл кооперативтерін құру жөніндегі кәсіпкерлік қызметте де байқалды. Бұл жұмыс Президент ынтымақтастық туралы заңға қол қойғаннан кейін бірден басталды, 75 кооператив құрылады деп болжанған және іс жүзінде 158 кооператив құрылды. Осылайша, Түркістан облысы республикада құрылған ауылдық кооперативтер саны бойынша бірінші орынға ие болды. Сонымен қатар, үш мыңға жуық жаңа жұмыс орны құрылды. Жеңілдетілген несиеге қол жеткізе алатын даму институттары Түркістан облысында табысты жұмыс істейді. Нәтижелі жұмыспен қамтудың мемлекеттік бағдарламасы, сондай-ақ «ҚазАгро» АҚ еншілес ұйымдары кәсіпкерлерді, сонымен қатар

агроөнеркәсіптік кешен саласында дамығысы келетін өндірушілерді қолдауға бағытталған [4].

Сүт модульдерін алушыларға 439 млн.теңге көлемінде субсидия берілді. Мысалы, еліміздегі жылыжайлардың 80% -ы біздің Түркістан облысында орналасқан, бұл ең мақтан тұтатын жоғары көрсеткіштердің бірі. Олардың саны - 1123, жалпы ауданы - 1250 га. Егінді әртараптандыру фермерлерге үлкен пайда әкеледі. Қазақстан зығырды әлемдегі ең ірі экспорттаушы болып табылады. Сонымен қатар, рапс, соя және ноқат экспортының көлемі өсуде. Әлемдік нарықта қазақтың мал өсірушілері де бар. Биыл 25000 тонна ет сатылуда. 2021 жылға қарай елде 2000 цифрлы фермалар мен тамақ өнімдерін қайта өңдейтін кәсіпорындар пайда болуы керек. Егер Қазақстан өнімдері ең төменгі маржамен қазақстандық тұтынушыға жетуі үшін, республикадағы делдалдардың санын қысқарту жоспарланып отыр.

Ол үшін аймақтарда тарату орталықтарын құру қажет. Ішкі нарық қазақстандық өнімдерге бай. Үй құстары, алма, ірімшік және сүзбе, шұжықтар мен балықтар. Экспорттың жоғары әлеуетіне сиыр мен қой еті сияқты ет өнімдері жатады. Талдау көрсеткендей, бұл өнімнің экспорты 2,4 миллиард долларды құрады. Азия мен Таяу Шығыстағы бірнеше елдер (Иран, Сауд Арабиясы, Вьетнам) сиыр мен қой етінің импортының тұрақты өсуімен тартымды экспорттық нарық болып табылады. Ресей мен Қытай да маңызды импорттаушылар болып табылады. Бұл сүт өнімдері, құс еті, жемістер мен көкөністер. Қосымша өндіріс мүмкіндігі 1 миллиард доллардан асады. Ауылшаруашылығы министрлігі аграрлық сектордың негізгі салаларында 10 жыл немесе одан да ұзақ мерзімге арналған ұзақ мерзімді индустриялық бағдарламалар жасады [5].

Бұл ет және сүт өнеркәсібін, құс өсіру мен ирригацияны дамытуға арналған бағдарламалар. 80 000-нан астам отбасылық фермалар құру, мал өсіру, қой мен жылқы өсіру, жайылымдар алқабын 58-ден 100 миллион гектарға дейін ұлғайту және ірі қара мал басын 15 миллионға, қойды 30 миллионға көбейту жоспарлануда. Әр түрлі мемлекеттік жобалардың қатысушыларына қолдаудың белгілі бір шарттары ұсынылады: жер учаскелерін басымдықпен бөлу, ауылшаруашылық кәсіпорындарына мал, машиналар мен жабдықтар сатып алу үшін жеңілдетілген несиелер, сондай-ақ жайылымдық инфрақұрылым құру. Олар сүт өндірісін миллион тоннаға арттыруды жоспарлап отыр. Құс етінің өндірісі төрт есе өседі, немесе 180 740 000 тонна. Ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің көпшілігі айналым қаражаттарының жетіспеуіне байланысты тұқым сатып алмайды және олардың ұрпақтарын пайдаланады [6].

Биылғы жылы тұқым шаруашылығын субсидиялаудың жаңа механизмі енгізіледі, ол фермерлердің шығындарын 100% өтейді. Сонымен қатар, мемлекет элиталық тұқымдардың құнын тұқым өсіретін шаруашылықтарға толық өтейді. Грант алу үшін сізге көптеген құжаттар жинаудың қажеті жоқ. Фермер өз кезегінде егін жинаудан кейін алынған субсидиялардың 30% -ын тұқымдарды дамыту қорына аударады («ҚазАгроГарант» ААҚ болжамына сәйкес). Қор қаражат жинайды және оларды сертификатталған тұқым

өндірушілерге арналған машиналар мен жабдықтарды сатып алуға және жаңартуға бағыттайды (2-3%).

Өнеркәсіп ауылшаруашылығымен қатар аймақ экономикасында маңызды рөл атқарады. 2016 жылы өнеркәсіп облыстағы жалпы жұмыс күшінің 6,2% құрайды, ал ЖІӨ құрылымындағы саланың үлесі 25,2% құрайды. Экономикалық даму тұтастай алғанда индустриялық дамудың оң динамикасы өңірлерді дамыту бағдарламасын іске асыру шеңберінде қалатынын көрсетеді. Өңірдегі өнеркәсіп өндірісін дамыту Қазақстан Республикасының 2015-2019 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму мемлекеттік бағдарламасының негізгі бағыттарына сәйкес жүзеге асырылады. Облыс өнеркәсібі барлық мақсаттарына жетті. 2019 жылы өңдеу саласындағы еңбек өнімділігі жан басына шаққанда 68,2 мың АҚШ долларын құраса, 2018 жылы ол 4% -ға өсті.

Бұл елдегі ең жоғары көрсеткіштердің бірі. 2018 жылы өндірістік сектордағы еңбек өнімділігі бір қызметкерге 78,5 мың долларды құрады немесе 2018 жылғы өсу қарқыны 141,9% құрады. 2019 жылы өндірістік сектордағы еңбек өнімділігі бір қызметкерге 51,2 мың долларды құрады немесе 2018 жылмен салыстырғанда өсу қарқыны 126,8% құрады. Кәсіпкерлікті дамыту; қолайлы инвестициялық ахуал; халықтың өмір сүру деңгейінің жоғарылауы нәтижесінде ішкі сұраныстың өсуі; сыртқы және ішкі саудаға оң әсер ететін тауарлар мен қызметтер өндірісінің ұлғаюы. Сонымен қатар, экономикалық өсудің ішкі резервтерін пайдалану арқылы экономикалық дамудың негізгі алғышарттары жасалды. Түркістан өлкесінің өнеркәсіп құрылымында өнеркәсіптік өндіріс көлемі, сонымен қатар кәсіпкерліктің дамуы 1,6 есеге өсті [6].

Сапалы өзгерістер Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы экономикасында, әсіресе Түркістан өлкесінде, кәсіпкерліктің әлеуметтік-экономикалық дамуында болып жатыр. Аграрлық сектор ел экономикасында ерекше орын алады және бірқатар ерекшеліктерге ие. Ең бастысы, өндірісті басқару жерді және қоршаған ортаны пайдаланумен байланысты. Ел негізгі өндіріс құралы болып табылады. Ауыл шаруашылығы өсімдік және пайдалану сатысы арасындағы сәйкессіздікті анықтайтын өсімдіктердің биологиялық факторларын пайдалануға негізделген. Ауыл шаруашылығы көбінесе климаттық жағдайларға тәуелді және өндірістің аумақтық таралуымен сипатталады. Ауыл шаруашылығында меншікті өнім шығару (тұқым, жем және т.б.) процесі басқа салаларда кең қолданылады. Яғни, іс жүзінде ауылшаруашылығының даму деңгейі көп жағдайда елдің экономикалық қауіпсіздік деңгейін анықтайды. Экономикаға, әлеуметтік қатынастарға және қоршаған ортаға осындай ауқымды және әр түрлі әсер ететін экономиканың басқа саласын табу қиын. Ауыл шаруашылығынан тамақ, жеңіл және тамақ өнеркәсібі үшін шикізат, мал азығы және т.б.

Ауылшаруашылық өндірісінің тиімділігі туралы түсінік бере алатын көрсеткіш - өнімді сатудан түскен пайда, ал туынды ретінде - өнім рентабельділігінің көрсеткіші. Өндірістің динамикасы мен қарқыны, халықты

өңдеу өнеркәсібі үшін өнімдермен және шикізатпен қамтамасыз ету осы құрылымның аймақтағы дамуы мен орналасуымен анықталады. Бұл саладағы кәсіпкерліктің сәтті дамуы кепілдендірілген өнімді нарыққа жақын жерде тасымалдау үшін жұмыс күші мен жолдың болуына байланысты. Ауыл шаруашылығы өндірісі ауыл шаруашылығының негізгі қызметі және оның негізгі буындары - кәсіпорындар. Өндіріс процесінде өндірістік ресурстар - жер, жұмыс күші, негізгі қорлар және айналым қаражаттары қолданылады. Нәтижесінде тұтынушылық сипаттамалары бар өнімдер алынады.

Әлеуметтік-экономикалық нәтиже қоғамның немесе еңбек ұжымдарының экономикалық мүдделерін іске асыруды көрсетеді және ауыл шаруашылығының, ауыл шаруашылығының немесе тұтастай алғанда компанияның тиімділігін сипаттайды. Бұл тиімділік өзара байланысты. Сонымен, өндіріс пен технологиялық тиімділіктің маңыздылығы өндірістің материалдық-техникалық базасының күйіне байланысты, ол өз кезегінде өндіріс деңгейімен және экономикамен анықталады. Әлеуметтік тиімділік, өндіріс пен рентабельділіктің нәтижесінде өндірісті қалпына келтіруге жұмысшылардың материалдық қызығушылықтары арқылы әсер етеді. Өндірістің экономикалық тиімділігі материалдық игіліктер мен қызметтер түріндегі қоғамның ақырғы нәтижелері мен өмір мен орындалған жұмыс құны арасындағы байланысты көрсетеді. Бұл абсолюттік мәнде немесе жан басына шаққандағы ұлттық табыс түрінде көрінеді. Экономика тиімділігін бағалаудың осы көрсеткіштерінің бірі өндірістің түпкі мақсаты - қоғамның материалдық игіліктерге қажеттілігін қанағаттандыру, ал ұлттық табыс тек тұтыну мен жинақтау кезінде қолданылады. Ауыл шаруашылығының экономикалық тиімділігі халықтың азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейімен, халықтың жалпы шығындарындағы азық-түлік шығындарының үлесімен, азық-түлік тауарларының экспорты мен импорты шарттарымен және басқа көрсеткіштермен анықталады.

Ауыл шаруашылығының салалық тиімділігі жалпы және жеке көрсеткіштер жүйесімен сипатталады. Жалпы көрсеткіштерге мыналар жатады: халықтың азық-түлікке қажеттіліктерін қанағаттандыру деңгейі, өнімнің жекелеген түрлерін өндіру және тұтыну деңгейі, жалпы есептеулердегі жалпы өнім көлемі, жалпы және таза табыс, жан басына шаққандағы өнімнің жекелеген түрлерін өндіру мен тұтыну деңгейі, инвестициялар мен өндіріс шығындарының тозу дәрежесі және басқалары. Нақты көрсеткіштерге өсімдік өнімділігі, малдың өнімділігі, 100 га ауылшаруашылық алқаптарындағы өз өнімімізді өндіру көлемі, орташа жылдық жұмысшыға және басқалар.

Ауылшаруашылық өндірісінің тиімділігін арттыру оның тұрақты қарқындылығы жағдайында ауыл шаруашылығындағы әр түрлі құбылыстарды объективті бағалаусыз мүмкін емес. Мұндай бағалауды экономикалық тиімділік критерийлері бойынша жүргізу мүмкін емес. Бізге өндіріс процесіне әр түрлі факторлардың әсерін көрсететін нақты көрсеткіштер қажет. Көрсеткіштер жүйесі ғана кешенді талдау жүргізуге және өндірістің экономикалық тиімділігін арттырудың негізгі бағыттары туралы дұрыс қорытынды жасауға

мүмкіндік береді. Көрсеткіштер жүйесінің көмегімен өндіріс процесінің тиімділігіне байланысты экономикалық процестердің негізгі немесе қосымша критерийлерін (атап айтқанда, нақты) және жалпы сандық және сапалық сипаттамаларын көрсетуге болады.

Ауылшаруашылық өндірісінің экономикалық тиімділігін бағалау үшін табиғи да, құнды да көрсеткіштер қолданылады. Өнімділіктің экономикалық көрсеткіш ретіндегі маңызы жерді пайдаланудың көлемі мен тиімділігін көрсетеді. Рентабельділік құны басқа көрсеткіштердің өзіндік құнына тікелей әсер ететіндігін ескеру қажет. Табиғи көрсеткіштер (жануарлардың өнімділігі, өнімділік) қол жеткізілген тиімділіктің тек бір жағын көрсетеді. Экономикалық әсерді анықтау үшін белгілі бір өнімді өндіруді немесе жануарлардың өнімділігін қамтамасыз ететін жалпы еңбек шығындары да белгілі болуы керек. Шығындар көрсеткіштері бухгалтерлік есепті ғана емес, сонымен қатар экономикалық сипатта болады, өйткені олар тауар-ақша қатынастарын әртараптандыруға көмектеседі.

Нарықтық экономика жағдайында өндіріс тиімділігі көбіне өнімді сәтті өткізуге, яғни ауылшаруашылық тауар өндірушілерінің маркетингтік қызметіне байланысты. Маркетингтік қызметтердің жұмысы қазіргі дағдарыс жағдайында да өндіріс тиімділігін едәуір арттыра алады. Бұл жерде компанияның қаржылық жағдайы бағаланады, климаттық жағдайларды, сонымен қатар кәсіпорынның ұйымдастырушылық-экономикалық сипаттамаларын сипаттайды, еңбекті ұйымдастыру және негізгі өндірістік процестер, сонымен қатар өнеркәсіптің даму проблемалары мен болашағы зерттеледі. Абсолютті тиімділікке қол жеткізу мүмкін емес, кез-келген жүйе максималды тиімділікпен оптимумға жетуге ұмтылуы керек. Талаптар шектеусіз және ресурстар шектеулі болғандықтан, оларды тиімді пайдалану керек. Сыртқы факторлар проблемасы күн өткен сайын маңызды бола түсуде. Кез-келген кәсіпкер байуға тырысады (және оның қажеттіліктері шексіз). Алайда, олардың бостандығын белгілі бір шектеулермен шектей отырып, мемлекет пен қоғам олардың қызметінің теріс салдары болмауын қамтамасыз етуі керек. Біз қоғамда өмір сүретіндіктен, қарым-қатынасты реттеу қажет, бірақ әрбірі «көрпені өзіне тартады», сондықтан ымыраға келу құралдарын қолданатын мемлекеттік институттарды құру қажет [7].

Қорыта келе, Қазақстан экономикасының, атап айтқанда, Түркістан өлкесінің дамуы туралы мынадай тұжырымдар жасауға болады. Экономикалық өсу, ұсақ масштабты, ең алдымен шаруалар индустриясының одан әрі кеңеюі қоғамдық еңбек бөлінісінің өсуі, жекелеген аймақтардың экономикалық мамандануының дамуы және айырбастың күшеюі арқасында жалғасуда. Бүкіл аймақ ауылшаруашылық саласында қалады. Осы кезеңдегі маңызды оқиға өнеркәсіптік революцияның басталуы болды. Кәсіпкерліктің дамуы әлі де үкіметтің протекционистік экономикалық саясатына негізделген. Өнеркәсіп пен сауданың дамуына көлік жүйесінің жақсаруы және несиенің кеңеюі де түрткі болды.

1. Предпринимательский Кодекс РК. Астана. 2015.
2. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013–2020 годы «Агробизнес – 2020».
3. Программа по развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы (Агробизнес - 2020). - Астана, 2012 г.
4. «Положение дел в области продовольственной безопасности и питания в мире» выпуск доклада Продовольственной и сельскохозяйственной организации Объединенных Наций. Рим. 2018г.
5. Калиева А.Е. Развитие АПК как главного фактора обеспечения продовольственной безопасности страны // материалы XIX междунар. науч.-практ. конф. для студентов, аспирантов и молодых ученых «Тенденции развития экономической науки на просторах стран СНГ и зарубежья в XXI веке». - СПб., 2014. - С. 14-17.
6. ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігінің ресми сайты. www.minagri.kz
7. Афанасьев Е.В. Методический подход к прогнозированию развития агропродовольственного рынка макрорегиона / Е.В. Афанасьев, Н.В.Шаланов, Т.И. Утенкова, Е.В. Рудой и др. // Достижения науки и техники АПК. – 2016. –№ 3 Т. 30. – С.5-8

УДК 005.95/96

УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ФИРМ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ

Тлеужанов Ж.Ж. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада фирма қызметкерлерінің жүйелі кәсіби дамуын басқару, олардың жұмыс істеу тиімділігін арттыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage the systematic professional development of employees of the firm, improve the efficiency of their work.

Сегодня очень быстро меняются внешние условия (экономическая политика государства, законодательство и система налогообложения, появляются новые конкуренты и т.д.), а также внутренние условия функционирования организации (реструктуризация предприятий, стратегии и организационная структура многих компаний, технологические изменения, появление новых рабочих мест и т.п.), что приводит многие компании к необходимости подготовки кадров для работы в новых условиях.

Также меняются принципы, на основе которых осуществляется управление персоналом. Новые организационные стратегии требуют существенной корректировки системы управления персоналом, и в этом случае обучение персонала становится ключевым элементом процесса управления развитием персонала. Многие организации сталкиваются с необходимостью поиска эффективных путей повышения производительности и эффективности труда. Тренинг призван подготовить сотрудников к правильному решению широкого круга задач и обеспечить высокий уровень эффективности их работы. Вместе с тем, это позволяет не только повысить уровень знаний сотрудников, развить необходимые профессиональные навыки, но и сформировать систему

ценностей и взглядов, которые соответствуют современным реалиям и поддерживают рыночную организационную стратегию.

Достижение долгосрочных и краткосрочных целей, повышение конкурентоспособности и осуществление организационных изменений требуют высокого уровня профессиональной подготовки персонала и хорошо спланированной, хорошо организованной работы по подготовке кадров.

Инструменты развития персонала:

- * способность сотрудника понимать необходимость постоянного обучения для удовлетворения растущих требований;

- * способность команды понимать необходимость командного или командного управления при активном участии не только менеджеров, но и всех сотрудников;

- * способность организации понимать важную роль каждого сотрудника и необходимость развития его потенциала.

Карьера-это результат осознанной позиции и поведения человека в сфере трудовой деятельности, связанной с служебным или профессиональным ростом. Человек строит свою карьеру в соответствии со спецификой внутри и вне организационной реальности, а главное - в соответствии со своими целями, желаниями и взглядами.

Знания, полученные сотрудниками высших учебных заведений, стремительно устаревают, и возникает все большая потребность в их значительном обновлении. Поэтому идея создания системы непрерывного образования работников (понятие "образовательная организация") становится все более распространенной в западных и российских компаниях.

Ряд авторов считают, что для успешной работы сегодня необходимо иметь хорошее понимание специальных и общих вопросов, связанных с областями Общего менеджмента, Финансового менеджмента, Логистики, Маркетинга и т. д. отсутствие у работника знаний и навыков, необходимых для успешного выполнения возложенных на него задач, не только приводит к неэффективной работе, но и снижает его удовлетворенность работой.

Чем хуже работник подготовлен к выполнению своих рабочих функций, тем больше будут затраты энергии и уровень стресса, связанные с работой.

Многие организации массово обучают сотрудников и руководителей различного уровня, и только подготовленные, высококвалифицированные и высоко мотивированные сотрудники понимают, что это решающий фактор для развития предприятия и победы над конкурентами.

Подготовка управленческого персонала особенно важна для любой организации. Работа руководителя оказывает решающее влияние на результаты работы его подчиненных, количество которых может быть весьма значительным.

Повышение конкурентоспособности предприятия и повышение роли обучения в процессах организационного развития обусловлены следующими тремя факторами:

1. обучение сотрудников является важным инструментом достижения стратегических целей организации.

2. Обучение является важным инструментом повышения ценности человеческих ресурсов организации.

3. без своевременного обучения сотрудников провести организационные изменения будет сложно или невозможно.

На практике сформировались два вида подготовки, переподготовки и повышения квалификации персонала организации: на рабочем месте и вне рабочего места. Обучение на рабочем месте дешево и эффективно, тесно связано с повседневной работой и облегчает вступление в учебный процесс сотрудников, которые не привыкли учиться в классах. Обучение вне рабочего места более эффективно, но связано с дополнительными материальными затратами и отвлечением работника от своих служебных обязанностей.

Сегодня сотрудников обучают не только ленивые. Розничные сети, аптеки и поставщики услуг в равной степени озабочены повышением конкурентоспособности и созданием корпоративной культуры. Тренинги, семинары, конференции - это нормально, но поскольку рынок бизнес-и образовательных услуг в Казахстане относительно молод, наблюдается чрезмерная волатильность внутрифирменного обучения в Казахстане. В крупных компаниях студенты корпоративных университетов готовятся к пятому-десятому выпуску, игроки с более чем сотней сотрудников учатся в учебных центрах, а где-то думают только о их создании.

Управление этим процессом профессиональной подготовки начинается с выявления потребностей, исходя из потребностей развития персонала организации, а также потребности работников организации в выполнении своих текущих производственных задач [1].

При планировании обучения необходимо учитывать: - необходимое количество студентов;

* количество действующих сотрудников, нуждающихся в обучении или переподготовке;

* новые курсы или существующие расходы.

Выполнение служебных обязанностей требует от работников организации знания порядка и методов работы, выпускаемой продукции и услуг, умения работать на установленном оборудовании и т.д. Потребности, связанные с выполнением производственных задач, определяются на основании запросов руководителей подразделений и самих работников, путем проведения опроса руководителей и специалистов (отдела профессиональной подготовки), анализа результатов работы организации, тестирования работников.

Еще одним источником информации о необходимости профессионального обучения являются планы личностного развития, которые сотрудники готовят во время аттестации, а также запросы и пожелания сотрудников, которые направляются непосредственно в их отдел профессионального обучения.

Существует множество способов развития профессиональных знаний и навыков. Все они могут быть разделены на две большие группы-обучение непосредственно на рабочем месте и обучение вне рабочего места.

Основными методами обучения на рабочем месте являются: Инструктаж, ротация, обучение и наставничество.

Данный вид обучения проводится на постоянной основе. Области обучения не ограничены и могут быть вызваны необходимостью изучения новых моделей и вариантов, новых технологий, улучшения рабочего процесса, разработки новых операций или специальностей. Обучение проводится по месту работы, по месту нахождения кафедры или по месту прохождения производственной практики.

Все новые сотрудники при необходимости должны пройти теоретическую и практическую подготовку, включая технику безопасности. В ходе данного тренинга сотрудники получают общую информацию о компании, ее целях, политике, методах и подходах и т.

Инструктаж заключается в объяснении и демонстрации методов работы непосредственно на рабочем месте и может проводиться как работником, выполняющим эти функции в течение длительного времени, так и специально обученным инструктором. Обучение, как правило, короткое, основано на конкретных операциях или процедурах, которые являются частью профессиональных обязанностей студента. Коучинг на рабочем месте-это недорогой и эффективный инструмент для развития элементарных технических навыков, поэтому он широко используется на всех уровнях современных организаций.

Ротация-это метод самообучения, при котором сотрудник временно переходит на другую должность для приобретения новых навыков. Ротация широко используется предприятиями, требующими от работников мультивалентной квалификации, то есть овладения несколькими профессиями. Помимо чисто тренировочного воздействия, ротация положительно влияет на мотивацию персонала, помогает справиться со стрессом, вызванным монотонностью производственных функций.

Наряду с этими преимуществами ротация имеет один недостаток, который необходимо учитывать при планировании профессиональной подготовки - высокие затраты, связанные с потерей производительности труда при переходе с одной должности на другую.

Ученичество и наставничество являются традиционными методами профессиональной подготовки ремесленников-с давних времен, работая наравне с мастером, молодые рабочие осваивали профессию. Этот метод широко используется и сегодня, особенно когда практический опыт играет особую роль в подготовке специалистов-медицины, виноделия, управления.

Однако обучение на рабочем месте, как правило, узкоспециализировано и не позволяет работнику абстрагироваться от сложившейся ситуации и выйти за рамки привычного поведения, сформировать принципиально новое поведение и

профессиональные навыки. Для этих целей более эффективны программы обучения вне рабочего места [2].

Обучение вне рабочего места более эффективно, но сопряжено с дополнительными финансовыми затратами и отвлечением работника от служебных обязанностей. При этом осознанно изменяется окружающая среда, работник освобождается от повседневных дел; обучение осуществляется в ходе лекций, практических занятий (деловых игр, производственных ситуаций).

В отличие от традиционных методов профессиональной подготовки, компьютерное обучение предполагает основные затраты, связанные с разработкой, а не внедрением учебных программ. Однако, как только программа разработана, обучение практически ничего не стоит организации, так как ей не нужны инструкторы, помещения или учебные материалы для ее использования. Поэтому при большом количестве студентов компьютерные программы становятся очень экономически выгодными.

Список использованной литературы

1. Коршунов В.В. Экономика организации (предприятия): Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / В.В. Коршунов. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 407 с.
2. Крупина Н.Н. Санитарно-защитная зона предприятия как часть урбанизированной среды (стандарты, инновации, экономика, управление): Монография / Н.Н. Крупина. - М.: Инфра-М, 2016. - 416 с

УДК 368.15

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ

Толепбергенов М.Б. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада сақтандыру компанияларының бәсекеге қабілеттілігі өсу жағдайы, тенденциялары және маркетингтік факторлары қарастырылған.

The article discusses the state, trends and marketing factors of increasing the competitiveness of insurance companies.

Страховой сектор-это особая система организации страховых отношений, в которой осуществляется купля-продажа страховых услуг как товаров, формируются спрос и предложение на них.

Объективной основой развития страхового рынка является необходимость, возникающая в процессе обеспечения непрерывности этого процесса, выражающаяся в оказании денежной помощи пострадавшим в случае непредвиденных неблагоприятных событий.

На страховом рынке страховой фонд формируется и используется для возмещения ущерба, возникшего с обеспечением коммерческих интересов организаций.

Принципы функционирования страхового рынка определяются общими условиями развития и состоянием экономики. Одним из основополагающих принципов является принцип демонополизации страхового бизнеса. Реализация этого принципа означает, что любые страховые компании, независимо от их формы собственности, могут осуществлять страховую деятельность на рынке.

Важным принципом формирования и развития страхового рынка является конкуренция страховых организаций за предоставление страховых услуг, привлечение страхователей и привлечение средств в страховые фонды.

Следующим принципом функционирования рынка является принцип свободного выбора страхователями условий предоставления страховых услуг, форм и объектов страхования. Его осуществление требует широкого спектра страховых услуг, разумного сочетания обязательных и добровольных форм страхования на рынке и постоянного расширения возможностей возмещения различного ущерба [1].

В этот период казахстанский страховой рынок оценивается экспертами как один из наиболее динамично развивающихся в СНГ. Участниками казахстанского страхового рынка являются 34 компании, которые активно работают по всей стране, в том числе и в регионах. Кроме того, страховая организация имеет 6 страховых брокеров, имеющих лицензию на проведение аудита, 30 актуариев, 34 аудиторских организации и 67 аудиторов.

"За последние 2 года ускоренными темпами формировалась современная инфраструктура национального страхового рынка Казахстана-создан Фонд гарантирования страховых выплат, расширен перечень обязательных видов страхования, создана государственная корпорация по страхованию экспорта и принят закон "Об обязательном социальном страховании". Важным этапом в формировании рынка станет "программа развития страхового рынка Республики Казахстан на 2004-2006 годы", разработан Агентством по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Республики Казахстан.

В настоящее время казахстанские страховщики внедряют самые передовые методы и технологии, так как страхование охватывает все сферы жизни. Например, страховая деятельность по защите от стихийных бедствий всегда была актуальна для Казахстана. Но такой службы в Казахстане еще никогда не было.

На страховом рынке Республики Казахстан по итогам 2019 года накоплено страховых премий на сумму 509 млрд тенге, что на 32% больше, чем в 2018 году, в том числе компании в сфере общего страхования на сумму 311 млрд тенге, рост на 21%.

Объем страховых премий ОСАГО по обязательному страхованию по сравнению с 2018 годом увеличился на 13% и достиг 84 млрд тенге, по добровольному личному страхованию – на 48% и составил 48 млрд тенге, по добровольному имущественному страхованию - на 19% и достиг 180 млрд тенге.

Значительное увеличение произошло по таким классам страхования, как автострахование (рост на 31%), ГП МС ПТС (рост на 28%), страхование имущества (рост на 23%), страхование грузов (рост на 88%).

Объем страховых премий, переданных на перестрахование, составил 79 млрд тенге или 25% от общего объема страховых премий. Нерезидентам Республики Казахстан присуждено 24% страховых премий по перестрахованию.

В 2019 году общий объем страховых выплат Кос составил 199 млрд тенге, что на 150% больше, чем за аналогичный период 2018 года. При этом чистые выплаты (после перестрахования) составили 83 млрд тенге, что на 17% больше, чем в 2018 году.

По массовому виду-количество обязательных страховых выплат по ПТСР увеличилось по сравнению с 2018 годом с 59 835 до 74 914 тенге. При этом средняя выплата увеличилась на 8% с 368 тыс. до 396 тыс. тенге.

По общему страхованию объем активов страхового сектора увеличился на 7%, превысив 767 млрд тенге. Обязательства сократились на 2% и составили 293 млрд тенге. Снижение объема страховых резервов составило 9%, до 232 млрд тенге. Собственный капитал-474 млрд тенге, рост на 13%.

Показатели отрасли страхования жизни (LICs)

В 2019 году объем страховых премий КСЖ увеличился на 56% и достиг 197 млрд тенге. Драйвером рынка лиц стало аннуитетное страхование с премией в размере 71 млрд тенге, рост составил 107%, в том числе в сегменте пенсионных аннуитетов премия выросла на 132% и составила 65 млрд тенге. Объем премий по страхованию жизни достиг 77 млрд тенге, рост на 41% по сравнению с 2018 годом; по страхованию работника от несчастных случаев при исполнении трудовых обязанностей-39 млрд тенге, рост на 41%.

Объем активов страхового сектора увеличился на 33%, превысив 439 млрд тенге. Обязательства увеличились на 28% и составили 360 млрд тенге. Рост объема страховых резервов увеличился до 338 млрд тенге и составил 28%.

Собственный капитал-79 млрд тенге, рост 59%.

Объем выплат по ликам составил 22 млрд тенге, увеличившись на 44%. Объем платежей по ОС СМП составил 4 млрд тенге, увеличившись на 32%.

Также наблюдается значительный рост страховых выплат по страхованию жизни на сумму 2,8 млрд тенге, рост в 2 раза, по аннуитетному страхованию-14,5 млрд тенге, рост на 44%.

С момента внедрения онлайн-страхования и электронных полисов в Казахстане прошло уже более года. Проверка жизнеспособности Нового канала продаж проводилась на самом массовом продукте-*Ms pts GP*. Результаты хорошие. Вторым шагом станет развитие онлайн-страхования добровольных видов, в частности, туристического и имущественного страхования.

По статистике "Коммекс-Омир", среди клиентов онлайн-страхования в 2019 году доля мужчин составляет 56%, среди женщин-44%. В возрасте 25-34 лет приходится 50% застрахованных лиц, в возрасте 35-54 лет – 35%, доля

клиентов в возрасте 18-24 лет составляет 7%. Новые клиенты составляют 30% от общего числа.

Лидером по городам является Алматы – 78% от общего объема интернет-продаж, за ним следует Нур-Султан-13%, третье место делят Шымкент и Костанай-по 1,5% принадлежит каждому из этих городов. Более 77% клиентов покупают с настольной версии, 22% - с мобильной, 1% - с планшетной. При покупке в мобильной версии клиенты в основном используют Apple iPhone-33%, смартфоны Samsung-20%.

Страховое сообщество обсудит предложения по развитию страхового рынка. В частности, предлагается обновить закон Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств.

Таким образом, установленные законом действующие тарифные коэффициенты не отражают социальной направленности и принципа справедливости с точки зрения адекватности страховых рисков, так как в последний раз тарифы менялись в 2007 году.

С каждым годом в отрасли наблюдается рост страхового мошенничества. В страховом секторе отсутствуют правовые механизмы, эффективно действующие против мошенничества.

Во многих страховых случаях при подозрении на мошеннические действия лиц страховщик вынужден осуществлять страховые выплаты, так как законодательными актами предусматривается исчерпывающий перечень документов для осуществления страховых выплат, а также устанавливается жесткая законодательная база, обязывающая страховщика производить страховые выплаты в кратчайшие сроки [2].

Соответственно, рынок предлагает включить страховщика в качестве участника в административное и уголовное законодательство Республики Казахстан. Кроме того, в законе Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств или законе О страховой деятельности необходимо предусмотреть механизмы, позволяющие расследовать случаи подозрения страховщика в страховом мошенничестве.

На страховом рынке есть активные "помощники", которые устанавливают с потерпевшими правоотношения, заключая договоры на оказание услуг с целью получения личных страховых выплат, особенно в случае смерти потерпевших.

Эти представители удерживают свою премию от страховых выплат в размере до 50%.

Эти лица вводят в договоры оказания услуг соответствующие ограничительные требования, вводящие потерпевших в заблуждение и ограничивающие их право на получение страховых выплат в полном объеме.

По мнению страховщиков, необходимо законодательно исключить такие действия со стороны посредников, чтобы страховые выплаты получали в полном объеме лица, на которых они действительно рассчитаны. Таким образом, социальная роль института страхования выполнена.

Для борьбы с "помощниками" предлагается исключить возможность осуществления единовременных крупных страховых выплат и ввести выплаты из общестраховочных компаний (ОСАГО) в компании по страхованию жизни (ТСЖ), аналогично обязательному страхованию работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей.

Список использованной литературы

1. Алиев Б.Х. Специфика организации страхового маркетинга в условиях кризиса / Б.Х. Алиев, Э. С. Вагабова, Р. А. Кадиева // Там же. - 2018. - № 23. - С. 22-27
2. Архипов А. П. Страхование : учебник / А. П. Архипов. – М. : КНОРУС, 2016. – 288 с.

УДК 332.1

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОМ В РЕГИОНЕ

Төлеген Б.А.— магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада аймақтағы кластерді басқаруды жетілдіру жолдары қарастырылған.
The article discusses ways to improve cluster management in the region.*

Туркестанская область была образована 19 июня 2018 года в результате переименования Южно-Казахстанской области.

Жемчужиной и главной гордостью региона является Туркестан, духовная столица тюркского мира с богатой историей, яркими и интересными перспективами. Город расположен в самом сердце Великого Шелкового пути. Сегодня жизнь в регионе идет полным ходом: идет масштабное строительство, динамично развивается инфраструктура, динамично развивается торговля. Недаром этот регион называют зоной больших возможностей. Действительно, потенциал экономического развития региона очень высок.

Работа в регионе сосредоточена на четырех важных направлениях: развитие малого и среднего бизнеса, привлечение инвестиций, увеличение экспорта и масштабная реализация туристического потенциала региона.

Малый бизнес, особенно микробизнес, играет важную роль в социально-экономической и политической жизни не только Туркестанского края, но и всей страны. По данным акимата Туркестанской области, в настоящее время ведется работа по созданию необходимых условий для развития малого и среднего бизнеса в регионе, снятию административных барьеров, упрощению бизнес-процедур. В результате принятых мер область входит в число лидеров по количеству субъектов МСБ-в регионе работает 141,9 тыс. предпринимателей (по состоянию на 1 января 2020 года). За год они выросли на 8,5%. Объем производства продукции (товаров и услуг) субъектами малого и среднего предпринимательства в январе-сентябре 2019 года составил 449,3 млрд тенге или 132,8% к соответствующему периоду 2018 года. Следует отметить, что развитие предпринимательства решает важную социальную проблему-в регионе появились новые рабочие места. По состоянию на 1 октября 2019 года

численность занятых в малом и среднем бизнесе составила 214,8 тыс. человек, что на 7,2% больше, чем в 2018 году. Для развития предпринимательства в Туркестанской области реализуются государственные программы "Дорожная карта бизнеса 2020", "Енбек", развитие агропромышленного комплекса, поддержка молодых специалистов" Жас касипкер "и льготное финансирование многодетных семей" касипкер Ана". Также в 2019 году была запущена новая программа льготного кредитования "Экономика простых вещей".

Туркестанский регион привлекателен для иностранных инвесторов. Основными преимуществами региона являются его выгодное географическое положение и логистика, наличие автомагистрали Западная Европа – Западный Китай, богатые природные ресурсы, низкие затраты человеческого капитала и рабочей силы, а также высокий потенциал для развития сельского хозяйства и туризма. На территории Туркестанской области есть площадки с готовой инфраструктурой и возможностью предоставления инвестиционных преференций. Это особая экономическая зона "Туркестан" и промышленные зоны в районах. В целях консолидации деятельности всех заинтересованных участников этого процесса ведется работа по созданию новой "архитектуры работы с инвестициями". Например, в регионе уже действует специальная инвестиционная компания "Туркестан инвест", которая предоставляет инвесторам полный комплекс услуг по принципу "одного окна", обеспечивая круглосуточную поддержку на всех этапах жизненного цикла проекта. Также ведется работа по созданию единого информационного портала, содержащего информацию о потенциале региона и интерактивную инвестиционную карту с указанием имеющихся земельных участков и наличия необходимой инфраструктуры. Кроме того, акиматом области ведется работа по созданию "Инвест-хауса", на площадке которого будут размещены все организации, направленные на облегчение доступности инвесторов. С учетом дополнительных смет по итогам проведенных работ в 2019 году общий объем инвестиций в основной капитал составил 441,2 млрд тенге, что составляет 38,7% на 5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Средства государственного бюджета составили 198,5 млрд тенге, доля-45%, собственные средства-199,2 млрд тенге, доля-45,1%. Доля привлеченных средств составила 9,9% или 43,5 млрд тенге. Приоритетными отраслями инвестирования являются промышленность, операции с недвижимостью, а также сельское хозяйство, лесное хозяйство и рыболовство, на долю которых приходится 34%, 16,6% и 12,6% от общего объема инвестиций соответственно [1].

Туркестан, являясь золотой колыбелью исторического туризма, пользуется большой популярностью среди отечественных и зарубежных туристов. Туризм в регионе имеет большой потенциал. Туркестан, который издавна считается духовной столицей, может принимать более миллиона туристов в год.

В Туркестане имеются необходимые жителям и гостям города развлекательные центры, современные гостиницы, культурно-исторические центры, драматический театр, рестораны, элитные дома, аквапарк, спортивные

сооружения, рынки и супермаркеты. Город может предоставить туристам качественные услуги. Мавзолей Ходжи Ахмеда Ясави, расположенный в регионе и включенный в Список Всемирного наследия ЮНЕСКО, Древние города Отырар и Сауран, мавзолей Арыстан баба в Отырарском районе, мавзолей Байдибек АТА, пещера Домалак ана и Акмешит в Байдибекском районе, уникальная природа Тюлькубасского района, государственный национальный природный парк Аксу-Жабагылы, Каратау, Сайрам-Угам привлекают путешественников своей красотой. Определение Туркестана как областного центра-новая страница в истории страны.

Согласно проекту государственной программы развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года регион включен в "кластер модернизации Великого Шелкового пути". Основным объектом кластера является город Туркестан. С каждым годом поток туристов в регион увеличивается.

По итогам 2019 года объем промышленного производства в Туркестанской области составил 500 млрд тенге. Из них 245 млрд тенге приходится на обрабатывающую промышленность. Производственные показатели возросли в таких отраслях, как пищевая, легкая и химическая промышленность, машиностроение, фармацевтическое производство и другие неметаллические минеральные продукты.

Как отметили в областном акимате, в целях повышения темпов роста промышленного производства в 2019 году проведена плодотворная работа по поддержке предпринимательства. В частности, в рамках государственной программы индустриально-инновационного развития выделено 22 млрд тенге. Всего создано более 800 рабочих мест. К 2020 году планируется реализовать еще 11 проектов.

Правительство поручило увеличить долю местного содержания в госзакупках. В связи с этим в прошлом году в сфере "экономии простых вещей" значительно увеличены целевые показатели по доле местного содержания в закупках товаров государственными организациями. В частности, произведено товаров легкой промышленности на 60%, мебели-на 62%, строительных материалов-на 67%, продуктов питания-на 85%. По последнему направлению показатели Туркестанской области занимают первое место в республике.

"Объем производства электроэнергии, газа, пара и кондиционирования воздуха составил 27 млрд тенге, индекс физического объема составил 108,7%, объем работ в сфере водоснабжения, канализации, контроля за сбором и распределением отходов составил 6,9 млрд тенге или 132,9%." Производство нефтепродуктов особо важных видов продукции увеличилось на 9,4% (250,7 тыс. тонн), хлопка — волокна — на 4,4% (72,2 тыс. тонн), электроэнергии - на 30,2% (512,6 млн кВт * ч) [2].

Объем валовой продукции сельского хозяйства составил 629,8 млрд тенге, что на 4,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них растениеводство-355,3 млрд тенге, животноводство-271,4 млрд тенге.

Во всех категориях хозяйств области произведено 230,1 тыс. тонн мяса (в живом весе), 722 тыс. тонн молока, 188,4 млн яиц. По состоянию на 1 января 2020 года поголовье крупного рогатого скота всех категорий хозяйств составило 1 052,9 тыс. голов, овец и коз-4 290,6 тыс. голов, лошадей-346,4 тыс. голов, верблюдов-30,3 тыс. голов. По состоянию на январь 2020 года в Казахстане в качестве сельхозтоваропроизводителей зарегистрировано 17,4 тыс. юридических лиц, филиалов и представительств. При этом наибольшее количество действующих юридических лиц, филиалов и представительств действует в Туркестанской области.

Экономически активное население области в третьем квартале 2019 года составило 796,9 тыс. человек, численность безработных — 40,4 тыс. человек, общий уровень безработицы — 5,1%. Уровень безработицы в Туркестанской области ежегодно снижается на 0,1% (5,2% в 2018 году, 5,1% в третьем квартале 2019 года). В целях снижения уровня безработицы в рамках государственной программы "Еңбек" в 2019 году мерами занятости охвачено 95 980 человек, создано около 25 тысяч новых рабочих мест в различных отраслях экономики.

Список использованной литературы

1. Абалкин Л.И. Конечные сельскохозяйственные результаты / Л.И. Абалкин - М.: Экономика, 2018. - 350с.
2. Александрова Л.А., Тутаева, Л.А. Эмпирическое исследование зернового кластера Оренбургской области / Л.А. Александрова, Л.А. Тутаева // Вестник Саратовского госагроуниверситета им. Н.И. Вавилова. - 2017. — № 08. — С. 56-63.

УДК 657.777/567

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ, КАК ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ

Тулекова А. С. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада салық салудың ақпарат қорының негізі ретінде, шығындар есебінің бюджеттелуін жетілдіру жолдары қарастырылған.

This article discusses ways to improve cost budgeting as a basis for tax information.

Положительное влияние бюджета на экономику предполагает формирование эффективного механизма формирования государственных доходов и расходов с учетом необходимого объема и сбалансированной структуры государственных расходов, обеспечения рационального налогообложения юридических и физических лиц, экономического роста, стабильности производства и благосостояния.

Государство использует различные экономические и административные методы воздействия на экономику, одним из которых является фискальная политика. Несмотря на различия во взглядах ученых и государственных финансовых экспертов на определение ВР, все они находятся в авангарде ВР по

сравнению с другими областями финансовой политики (деньги, инвестиции, цены, налоги) и служат для достижения их целей и задач.

Бюджетное регулирование – это совокупность механизмов, координирующих финансовые отношения, это система бюджетных отношений, организованная государством для корректировки параметров бюджетных планов на разных уровнях. Субъектами бюджетного регулирования на региональном уровне являются органы власти и местного самоуправления регионов, а объектами – доходы и расходы бюджетных средств регионов (органов местного самоуправления), муниципалитетов. Основная задача, решаемая в процессе бюджетного регулирования, заключается в установлении пропорций распределения бюджетных ресурсов между бюджетами разных уровней, что обеспечит максимальное удовлетворение потребностей населения территорий. Бюджетное регулирование можно рассматривать в широком и узком смысле. В узком смысле он направлен на достижение минимального дефицита бюджета. В целом, это внедрение бюджетного регулирования с учетом параметров баланса финансовых ресурсов [1].

Процесс формирования бюджета не способствовал решению конкретных задач государства и, самое главное, не затрагивал вопросы финансовой поддержки программ и мер, которые должны быть реализованы. Очень сложно решить проблему обеспечения экономической безопасности страны без учета программных приоритетов при формировании и утверждении бюджета.

Бюджетное программирование осуществляется в соответствии с принципом определения стратегии развития программы. Этот принцип реализован в стратегических планах, индикативных планах, государственных, отраслевых и региональных программах и представляет собой иерархическую цепочку долгосрочных и среднесрочных планов. В стратегическом плане определены основные направления долгосрочного социально-экономического развития страны. Показательны – показатели (показатели) социально-экономического развития страны, перечень государственных экономических регуляторов и социально-экономической политики на среднесрочную перспективу. Достижение целей, изложенных в Стратегическом плане, будет достигаться путем индикативного планирования. Тактическая реализация этих целей осуществляется с помощью конкретных государственных, отраслевых и региональных программ, рассматриваемых бюджетной комиссией. Эти программы подробно описывают и информируют о существующих проблемах экономики, промышленности, отраслей и регионов и мерах по их решению в соответствии с ориентировочными планами.

Кроме того, бюджетное программирование основано на принципе определения бюджетных ресурсов, макроэкономических сценариях развития экономики страны в среднесрочной перспективе и принципе планирования бюджетных программ, в основе которого лежит стратегия программного бюджета и бюджетных ресурсов, а также контроль за выполнением бюджетных программ [2].

Существует целый ряд различий, связанных с масштабом ведения бизнеса, но не с юридическим статусом. Так, освобождение от исполнения обязанностей налогоплательщика НДС предусмотрено для малого бизнеса, и, соответственно, ИП чаще используют его, хотя и организация с аналогичными показателями могла бы также получить такое освобождение.

Поэтому различия в налогообложении, связанные с масштабами бизнеса, в рамках различий между организациями и ИП рассмотрены не будут.

Таким образом, мы изучаем налоговый учет предприятий по двум налоговым режимам и показываем различия в налогообложении (таблица 1).

Таблица 1- Различия в налогообложении в разных налоговых режимах

Наименование налога	Универсально отмечен в налоговом режиме	На основании упрощенной декларации в особом налоговом режиме
Различия в облагаемых налогом объектах		
Корпоративный доход налог	Налогооблагаемый доход = (общий годовой доход - отчисления) + - исправления	Доход юридического лица (до вычетов)
Социальный налог	Доход работников и частных лиц	
Налог на имущество	Среднегодовая остаточная стоимость недвижимости	
Различия в налоговых ставках		
Корпоративный подоходный налог	20% от налогооблагаемого дохода	3% от суммы дохода юридического лица (1/2 от начисленной суммы составляет подоходный налог, 1/2 - социальный налог)
Социальный налог	11% доходов работников и частных лиц	
Различия в возможности корректировать сумму начисленных налогов		
Корпоративный подоходный налог	Вычетенные расходы вычитаются.	Сумма налога для каждого работника будет снижена на 1,5%, если среднемесячная заработная плата работников в 2,5 раза выше минимальной заработной платы юридических лиц, в 2 раза выше минимальной заработной платы индивидуальных предпринимателей)
Примечание - (в соответствии с Налоговым кодексом Республики Казахстан) составлено автором		

Мы изучили порядок налогообложения субъектов, применяющих общеустановленные и упрощенные налоговые режимы.

Самым сложным из всех налоговых отчетов на предприятии является подготовка налоговых деклараций по корпоративному подоходному налогу. 100,00 на корпоративном подоходном налоге. Изучив декларацию, мы впервые столкнулись с такими вопросами, как признание доходов и расходов, их распределение, вычет, учет основных средств. Действующие правила налоговой отчетности нам не полностью помогли, так как они в основном относятся к Налоговому кодексу Республики Казахстан. Исследование позволяет сделать вывод о том, что нормативные акты, регулирующие

бухгалтерский учет (Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности») и налоговый учет (Налоговый кодекс Республики Казахстан), предусматривают различные правила расчета амортизации. Налоговая нагрузка на анализируемое предприятие рассчитана, и можно предположить, что налоговая нагрузка на предприятие находится на оптимальном уровне. Налогоплательщик обычно принимает налоговое бремя в размере до 30% справедливо, 40% трудно и не более 50%. Исследование показало, что организация налогового учета в Казахстане находится в зачаточном состоянии [3,4]. Налоговый учет как концепция был утвержден в Налоговом кодексе Республики Казахстан только в 2019 году, поэтому относительно слабые методологические и организационно-технические аспекты налогового учета остаются неясными. По результатам исследования можно выделить следующие наиболее важные вопросы:

- отсутствие методологии заполнения форм налоговой отчетности;
- нехватка квалифицированных кадров в области налогообложения и бухгалтерского учета;
- недостаточный уровень автоматизации налогового учета на предприятии [5].

Исследование показывает, что существующие проблемы являются сложными, так как они касаются методологических, методологических, организационных и технических аспектов организации налогового учета.

Отложенные налоговые обязательства предприятия, в частности его обязательства по корпоративному подоходному налогу, вызывают особую озабоченность. Интерес к данной категории обязательств возникает из-за разницы в расчете доходов и расходов в бухгалтерском и налоговом учете. Эти виды обязательств, которые определены как отложенные налоги в теории бухгалтерского учета и Международных стандартах финансовой отчетности, классифицируются как условные обязательства.

Список использованной литературы

1. Ержанов М.С., Ержанова А.М., Жакипбеков Д.С. Налоговый учет и налоговая отчетность в схемах и таблицах: учебно - практич. пособие. - Алматы: Экономика, 2010. – 272с.
2. Закон «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 234, обновленный с изменениями на: 01.01.2020.
3. Кодекса Республики Казахстан о налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2019 г.)
4. Каипова Г. С. Теоретические и методологические основы налогового учета // Аль-Пари. – 2010. – № 1. – С.54–58.
5. О переходе бухгалтерских служб государственного сектора Республики Казахстан на метод начисления с 1 января 2013 года. – 2012. // <http://www.uchet.kz/>

УДК 657.777/567

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Тураров К. А. – магистрант

Бұл мақалада қазіргі жағдайда қаржылық талдауға ақпараттық жүйе құрастыру мәселелері қарастырылған.

This article discusses the development of an information system for financial analysis in the current situation.

Особенностью функционирования аудируемого предприятия сегодня является постоянное увеличение потока финансово-экономической информации и рост требований, предъявляемых пользователями к ее обработке. Автоматизация учетной деятельности предприятия как инструмент оперативного контроля со стороны руководства за деятельностью организации позволяет повысить аналитичность необходимой для управления информации, используемой как в повседневном, так и стратегическом анализе. Важным фактором использования информационных систем в учетной деятельности является снижение трудозатрат по обработке финансовой информации и повышения скорости получения результатных данных. От эффективности функционирования информационных систем непосредственно зависит устойчивое развитие предприятия как субъекта экономических отношений при значительно возросшем уровне автоматизации учетной деятельности.

С учетом все возрастающей зависимости проверяемых экономических субъектов от их информационных систем возникает необходимость в дальнейшем совершенствовании аудиторских стандартов в области планирования и осуществления аудита в условиях компьютерной обработки данных (КОД) и оценки риска и внутреннего контроля в условиях компьютерной и информационных систем аудируемого субъекта.

Необходимо отметить то, что компьютерная обработка данных является не столько формализованной технической процедурой, сколько средой, в которой осуществляются процессы сбора, обработки, трансформации и хранения информации. Компьютерная обработка данных представляет собой совокупность технических и социальных процессов, в которой формируются информационные потоки, т.е. формируется среда, которая является условием функционирования информационных систем. Поэтому для целей данного исследования термины «условия КОД» и «среда КОД» будут считаться тождественными [1].

Использование информационных систем в финансовой отчетности приводит к возникновению рисков, которые не характерны обработке данных вне компьютерной среды, например, риск неоднократного ввода данных, риск сохранности информации, риск хакерских атак и т.д. Влияние указанных рисков в среде компьютерной обработки данных увеличивается вследствие их узкой специфичности.

Необходимость исследования и уточнения понятийного аппарата, создание методики проверки и стандартизация такой специфической области, как информационный аудит и финансовой отчетности в условиях компьютерной обработки данных, а также работа по совершенствованию

информационных систем аудита с современных позиций, требует дальнейшего исследования этой предметной области.

Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия на казахстанском рынке предпринимателей. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощь, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период.

С точки зрения бухгалтерского учета конечный финансовый результат деятельности предприятия – это разность между доходами и расходами и выражается в показателе прибыли или убытка, формируемого на счете 8110 “Итоговый доход” и отражаемого в бухгалтерской отчетности.

Финансовые результаты деятельности предприятия определяются прежде всего качественными показателями выпускаемой предприятием продукции, уровнем спроса на данную продукцию, поскольку, как правило, основную массу в составе финансовых результатов составляет прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг).

Конечный финансовый результат деятельности предприятий является предметом исследования многих авторов. Их понимание сущности этого понятия далеко неоднозначно [2].

Доход в узком смысле можно рассматривать как синоним любой из его форм (прибыль, рента, заработная плата и процент). В широком смысле понятие доход охватывает все денежные средства, в различных формах поступающие в распоряжение предприятия.

Сегодня в доходах предприятия наряду с прибылью все большую роль играют поступления (проценты, дивиденды) от ценных бумаг других эмитентов. В связи с этим конечный результат его финансово-хозяйственной деятельности правильнее было бы назвать не балансовой прибылью, а доходом по балансу (балансовым доходом), поскольку название показателя должно отражать его экономическую сущность.

Значительное количество показателей, характеризующих финансовые результаты деятельности предприятия, создают методические трудности для их системного рассмотрения. Различия в назначении показателей затрудняют выбор каждым участником товарного обмена тех из них, которые в наибольшей степени удовлетворяют его потребности в информации о реальном состоянии данного предприятия. Например, администрацию предприятия интересует масса полученной прибыли и ее структура, а также факторы, воздействующие на ее величину. Налоговая инспекция заинтересована в получении достоверной информации о всех слагаемых балансовой прибыли и т.д.

В отчетности отечественных предприятий рассматриваются несколько иные показатели прибыли.

Таблица 1 - Порядок расчета показателей доходов

Показатели дохода	Порядок расчета
А	Б
1. Валовой доход	1. Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг минус себестоимость реализации товаров, продукции, работ услуг
2. Доход от основной деятельности	2. Валовая прибыль минус расходы
3. Доход от обычной деятельности до налогообложения	3. доход от основной деятельности плюс доходы от участия в других организациях плюс прочие операционные доходы
4. Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода (чистая прибыль)	4. Доход от обычной деятельности до налогообложения минус подоходный налог с юридических лиц

Доход выполняет задачу распределения ресурсов среди альтернативных видов производства. Появление дохода (экономической прибыли) служит сигналом о том, что общество желает расширения данной отрасли, развития данного производства.

Таким образом, финансовый результат определяется как прирост или уменьшение стоимости имущества при постоянном капитале на начало и конец периода.

Конечный финансовый результат (доход или убыток) складывается из финансового результата от реализации продукции (работ, услуг), основных средств и иного имущества предприятий и доходов от неосновной операции, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

Доход (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) и товаров определяется как разница между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах без налога на добавленную стоимость и акцизов и затратами на ее производство и реализацию [3].

Информационные системы и технологии в значительной мере определяют уровень развития современного общества. На западе информационные технологии обеспечивают до 40% роста валового внутреннего продукта и аккумулируют при этом до 20% всех инвестиций.

Развитие информационных технологий в нашей стране оказывает непосредственное влияние на экономические аспекты жизнедеятельности общества и в том числе на всю систему бухгалтерского учета.

В настоящее время ведение бухгалтерского учета без компьютерной обработки данных практически немыслимо. Автоматизация бухгалтерского учета с помощью персонального компьютера сегодня не является сложной задачей ни для работника, ни для пользователя бухгалтерских программ. Однако сегодня простота решения компьютеризации бухгалтерского учета достигнута сложным путем: от компьютеризации отдельных участков учетной работы до установления связанных баз данных для составления баланса предприятия. Освоение бухгалтерами компьютера на уровне не только пользователя, но и программирования позволяет кардинально пересмотреть стратегию бухгалтерских программ [4].

В настоящее время созданы инструментальные средства, образующие информационные системы бухгалтерского учета и включающие взаимосвязанные пользовательские места, которые имеют строгую функциональную направленность в соответствии с разделением полномочий между уровнями управления. В современных условиях автоматизации бухгалтерского учета первейшее внимание должно быть уделено использованию универсальных первичных документов, в которых совмещаются оперативные и бухгалтерские данные и машиночитаемые носители информации, позволяющие с наименьшими затратами разрабатывать на персональных компьютерах систему любых регистров и необходимую отчетную документацию.

Применение таких универсальных документов позволяет устранить дублирование при сборе данных, обеспечивает совпадение показателей, используемых в оперативном и бухгалтерском учете. Практические исследования показывают, что целесообразнее располагать единой структурой базы данных для всех участков бухгалтерского учета.

Необходимо отметить, что в условиях автоматизации учета отпадает необходимость сверять данные аналитического и синтетического учета, так как создание единого массива бухгалтерских записей позволяет получать регистры любой степени детализации по синтетическим счетам, аналитическим счетам, поставщикам, покупателям и др.

То есть, с одной стороны, автоматизация учетных процессов является объективной необходимостью, совершенствовать организацию и формы бухгалтерского учета возможно только на базе новейших технологических средств. Но, с другой стороны, для того, чтобы правильно выбрать систему автоматизации бухгалтерского учета, удовлетворяющую всем запросам предприятия, а ещё лучше и учитывающую определенные специфические особенности деятельности предприятия, необходимо четко представлять систему ведения бухгалтерского учета на предприятии и рынке предлагаемых программных продуктов.

Оптимальное решение двухсторонней задачи позволит обеспечить современные требования, предъявляемые сегодня к организации бухгалтерского учета на предприятии. Таким образом, современные информационные технологии охватывают самые разносторонние аспекты

бухгалтерского учета. Современный руководитель сегодня не представляет себе принятия управленческих решений, не располагая достоверной, обширной информацией, предоставляемой автоматизированной системой бухгалтерского учета.

Список использованной литературы

- 1.Проскурина В.П. Бухгалтерские проводки (2020 год). -Алматы: Издательство «ЛЕМ», 2020.- 316с.
- 2.Проскурина В.П. 1С:Предприятие 8.3 Бухгалтерия для Казахстана. -Алматы: Издательство «ЛЕМ», 2018.- 98с.
- 3.Закон Республики Казахстан от 27.02. 2007 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.)
- 4.Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учеб.- прак, пособие / А.В. Грачев — М.: Дело и Сервис, 2012.- 192с.

УДК 331.56

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ

Турганбаева Ф.М. – магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

*Мақалада ұйымдағы тәуекелдерді басқару мәселесі қарастырылған.
The article deals with the problem of risk management in the organization.*

Управление рисками-это область управления, которая является задачей выявления и контроля за состоянием различных сфер деятельности или ситуаций, возникающих из-за возможных негативных изменений.

Система управления банковскими рисками поддерживается комплексом методов их минимизации и ограничения.

Методы управления рисками можно разделить на две большие группы:

- генерал;
- точно.

По способу воздействия-соответственно:

- актив;
- пассивный.

Общие методы управления рисками должны включать:

- диверсификация (т. е. ее дисперсия).
- снижение рисков на основе установления лимитов;
- страхование и хеджирование (т. е. создание компенсационной валютной позиции по каждой рискованной сделке). Другими словами, на основе деривативов один валютный риск - прибыль или убыток-компенсируется другим соответствующим риском) [1].

Конкретные методы управления рисками определяются особенностями их отдельных видов. Например, методы управления рисками включают в себя:

- управление активами, в том числе:
 - а) на основе общего фонда запасов;

- б) метод распределения активов и конверсии денежных средств;
- в) линейное программирование;
- управление обязательствами, в том числе:
 - а) метод коэффициентов;
 - активы и обязательства, в том числе:
 - 1) метод "лестницы" »;
 - 2) Метод разъединения.

Среди них широко известен метод диверсификации, суть которого заключается в распределении рисков.

Диверсификация-минимизация рисков за счет возможности возмещения затрат от одного вида операций к другому. Под диверсификацией для банка в целом мы понимаем распределение рисков между различными сегментами портфеля активов. Диверсификация обязательств, на наш взгляд, предполагает формирование оптимального соотношения между собственными и заемными средствами, в свою очередь диверсификация обязательств основывается на оптимальном соотношении различных ресурсов с точки зрения таких критериев, как ликвидность, издержки и риск.

Механизм диверсификации используется, прежде всего, для нейтрализации негативных банковских последствий несистемных (внутренних) видов риска. Принцип действия механизма диверсификации основан на распределении рисков, препятствующих их концентрации.

Диверсификация-это распространение банковского риска. Однако он не может свести риск к нулю. Это связано с тем, что на деятельность банка оказывают влияние внешние факторы, не связанные с выбором конкретных объектов инвестирования или привлечения капитала, поэтому диверсификация на них не влияет. Поэтому использование этого механизма ограничено в банке. Диверсификация является наиболее обоснованным и относительно недорогим способом снижения степени банковского риска.

Метод страхования, в том числе на основе использования производных инструментов, позволяет снизить потери открытых позиций по процентным ставкам, валютам, ценным бумагам. Этот метод применяется к привлеченным средствам, как правило, в отношении вкладов физических лиц [2].

Страхование-форма предварительного резервирования ресурсов для возмещения ущерба от ожидаемых проявлений различных рисков. Страхование банковских рисков при наступлении страхового случая (страхового случая) специальные страховые компании (страховщики) представляют защиту имущественных интересов банка за счет формируемых ими денежных фондов путем получения страховых премий (страховых взносов) от страхователей. Суть страхования заключается в том, что банк готов отказаться от части своих доходов, чтобы избежать риска, т. Он готов заплатить, чтобы снизить риск до нуля. Экономической сущностью страхования является создание страхового фонда, отчисления на который значительно меньше суммы ожидаемого убытка для отдельного страхователя и, как следствие, устанавливаются на уровне

страхового возмещения. Таким образом, большая часть риска переходит от страхователя к страховщику.

По способу воздействия методы управления рисками можно разделить

- на активные

- пассивные.

К пассивным методам следует отнести создание резервов на возможные потери по конкретным видам риска, страхового резервного фонда, предназначенного для покрытия непредвиденных потерь. Учитывая, что создание резервов является отражением сложившейся структуры активов и их рискованности, т.е. их формирование является следствием фактического состояния дел, можно говорить о пассивном характере этого метода. Активные методы управления предполагают воздействие на структуру портфеля с целью минимизации потерь, формирования оптимальной структуры активов и пассивов, установления ограничений на возможные потери или прибыль, использование производных инструментов для хеджирования рисков. С точки зрения временного фактора активные методы могут использоваться в текущем и последующем режимах.

Механизм лимитирования банковских рисков используется обычно по тем их видам, которые выходят за пределы допустимого их уровня, т.е. по банковским операциям, осуществляемым в зоне критического или катастрофического риска. В ходе текущей деятельности банка разрабатываются индивидуальные лимиты на контрагентов банка (как по активным, так и по пассивным операциям), а также текущие лимиты по всем видам позиций банка, направленные на ограничение рыночных рисков, и операционные лимиты, определяющие полномочия руководителей и сотрудников банка при осуществлении конкретных операций. Лимитирование является важным приемом снижения степени риска.

В системе методов управления банковскими рисками основная роль принадлежит внутренним механизмам их нейтрализации.

Внутренние механизмы нейтрализации банковских рисков представляют собой систему методов минимизации их негативных последствий, избираемых и осуществляемых в рамках самого банка.

Управление кредитными рисками государственных резервов осуществляется через экономические нормы и через систему обязательного резервирования.

Резервирование-создание резервов для покрытия непредвиденных расходов-предполагает установление соотношения между активами, необходимыми для ликвидации последствий рисков, и потенциальными рисками, влияющими на стоимость средств велечины.

Регулирование рисков на основе резервов если кредитный портфель состоит из кредитов с высоким риском, т. е. кредитов, риски которых превышают нормативный уровень, то банк должен создавать дополнительные сверхнормативные резервы за счет прибыли и уплачивать налог на прибыль или испытывать трудности при возмещении убытков [3].

Резервирование не преследует цели снижения вероятности возникновения рисков, но в основном направлено на возмещение материального ущерба от проявления рисков.

Совершенствование управления банковской деятельностью, характеризующееся повышенным риском, невозможно без разработки специальных механизмов принятия решений, позволяющих управлять влиянием фактора риска. Такой механизм представляет собой систему управления банковскими рисками, позволяющую руководству банка выявлять банковские риски, оценивать их, измерять ожидаемую доходность, снижать их до оптимального уровня.

Список использованной литературы

1. Воробьев С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2017. - 482 с.
2. Воронцовский А.В. Управление рисками: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / А.В. Воронцовский. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 414 с.
3. Гибсон Р. Формирование инвестиционного портфеля. Управление финансовыми рисками / Р. Гибсон. - М.: Альпина Паблишер, 2015. - 274 с.

УДК 368.05

ОРГАНИЗАЦИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ

Турганбеков М.А. – магистрант гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада мүлктік сақтандыруды ұйымдастыру және жетілдіру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to organize and improve property insurance.

Экономические отношения, присущие имущественному и личному страхованию, связаны с возмещением ущерба в процессе общественного производства, если этот процесс нарушается в результате стихийных бедствий и других чрезвычайных или непредвиденных событий. Возникающий ущерб возмещается на солидарных началах за счет страховых взносов, уплачиваемых участниками отношений.

Имущественное и личное страхование в основном используется для покрытия убытков, вызванных стихийными бедствиями, несчастными случаями, пожарами, несчастными случаями, болезнями, изменениями условий ведения бизнеса, кражами.

Являясь частью общей категории страхования, имущественное и личное страхование как подкатегория выделяются следующими признаками::

в страховании отношения денежного перераспределения возникают вследствие наличия определенного риска в процессе общественного производства;

- при перераспределении суммы ущерба по страхованию возникают замкнутые перераспределительные отношения между участниками;
 - средства Страхового фонда используются среди страхователей;
- страхование предусматривает распределение убытков как в пространстве, так и во времени; в связи со случайным характером событий, требующих большой площади и количества застрахованных лиц для эффективного распределения пространства, распределение убытков составляет не один год и работает в течение многих лет;
- эквивалентность отношений между страхователями.

Экономическая сущность страхования заключается в том, что за счет выплат от всех участников оказывается помощь страхователям, имеющим убытки в результате случайных событий. Следовательно, страхование представляет собой совокупность особых замкнутых перераспределительных отношений между его участниками по отношению к формированию за счет денежных взносов целевых страховых фондов, предназначенных для возмещения хозяйствующим субъектам возможного чрезвычайного ущерба или оказания материальной помощи гражданам. Страховые фонды являются материальными носителями, основой страховых отношений.

Страховые фонды находятся в оперативном управлении страховщика. Страховые фонды основаны на страховых интересах сторон, участвующих в страховании. Особенность, отличающая страховые фонды от других фондов, заключается в том, что они не могут быть заранее отнесены ни к потребительским фондам, ни к сберегательным фондам. Эта единственная часть дохода, которая не потребляется в качестве дохода, не обязательно является сберегательным фондом. Является ли он на самом деле накопительным фондом или только покрывает недостатки воспроизводства - это зависит от ситуации. Страховые фонды являются необходимым компонентом разветвленной системы резервных фондов общества, призванной предотвращать различные непредвиденные диспропорции в национальной экономике. Страховой фонд формируется за счет взносов хозяйствующих субъектов и населения, так называемых страховых выплат.

Экономическая сущность имущественного и личного страхования соответствует его функции, как выражение-социальная цель данной категории.

Функция распределения: ее особенность заключается в том, что она выступает как функция перераспределения. Это становится профилактической функцией, такой как предотвращение страхового случая за счет финансирования профилактических мер. В индивидуальном страховании функция распределения становится функцией накопления соответствующих видов страхования.

Функция контроля проявляется в конкретных отношениях сторон относительно обеспечения мобилизации страховых выплат и строго целевого использования страхового фонда.

В последнее время ряд исследователей предложил рассмотреть функцию риска для характеристики экономической категории страхования, так как

страховой риск напрямую связан с основной целью страхования - возмещением ущерба от неблагоприятных событий.

Из вышесказанного можно сделать вывод, что имущественное и личное страхование-это относительно самостоятельная экономическая подкатегория, имеющая свою специфику.

Критериями классификации являются различия в объектах страхования с учетом категории страхователей, объема страховой ответственности и установленного законом порядка организации страхования.

По этим критериям страхование подразделяется на отрасли, подотрасли и виды [1].

Кроме того, есть два вида страхования - обязательное и добровольное. Обязательное страхование-страхование, осуществляемое по закону, добровольное страхование-страхование, осуществляемое по воле сторон. При обязательном страховании страхователь обязан заключить со страховщиком договор на условиях, установленных настоящим нормативным правовым актом, регулирующим страховые отношения. Договор обязательного страхования может быть заключен с любым страховщиком, предоставившим свои услуги. Для государственной страховой компании заключение такого договора является ее обязанностью.

В страховании есть два пункта (по форме страхования):
собственность и личное.

Цель страхования имущества-возмещение ущерба, причиненного различным имуществом стихийными бедствиями и другими случайными событиями. Следовательно, объектом страхования являются различные материальные ценности и связанные с ними интересы.

Имущественное страхование в зависимости от категории страхователей подразделяется на подотрасли: страхование имущества сельскохозяйственных предприятий, частных, кооперативных и общественных организаций, государственного имущества, имущества населения. При страховании гражданско-правовой ответственности страхуется риск ответственности по обязательствам, возникшим в результате причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а также ответственность по обязательствам, вытекающим из договоров или иных оснований.

В зависимости от вида или группы застрахованного имущества различают виды страхования:

- страхование сельскохозяйственных культур, скота, сооружений;
- собственность государственных, частных, кооперативных предприятий, общественных организаций, имущество домашних хозяйств;
- Транспортные средства, частный двор;
- учет финансовых рисков (в том числе банковских операций, операций на рынке ценных бумаг));
- груз;
- нефтяные операции (добыча, переработка и транспортировка нефти) и т.

п.

Обязательное имущественное страхование обеспечивает гражданскую ответственность перевозчика перед пассажирами при перевозке на всех видах транспорта и гражданскую ответственность автовладельцев. С 1996 года восстановлено обязательное страхование сельскохозяйственной продукции: многолетних насаждений, сельскохозяйственных животных, движимого и недвижимого имущества, сельскохозяйственной продукции и товаров от неблагоприятных природно-климатических условий, эпизодов и других стихийных бедствий.

Личное страхование-страхование интересов физического лица по отношению к его жизни, здоровью и другим личным качествам страхователя, как к самому себе, так и к третьим лицам. Целью личного страхования является выплата гражданам условной денежной суммы в случае наступления определенного события в их жизни. Она охватывает такие подотрасли, как Жизнь, Здоровье, работоспособность и другие интересы, связанные с личностью человека [2].

В частном страховании существуют различные виды: смешанное страхование жизни, страхование детей, страхование брака, Страхование жизни и временное страхование на случай смерти и инвалидности, страхование от несчастных случаев, в том числе детей; страхование работников за счет средств предприятий, учреждений и организаций; авиационное, железнодорожное, морское, внутреннее водное и пассажирское страхование на межрегиональных, межреспубликанских автомобильных транспортных маршрутах.

Помимо страхования пассажиров, эти виды страхования являются добровольными. Страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств также является обязательным.

Страховым органам предоставляется право самостоятельно разрабатывать и внедрять новые региональные виды страхования рисков. В Казахстане страховое покрытие включает такие виды страхования, как долгосрочное накопительное страхование - региональное страхование жизни, страхование от землетрясений, страхование от призыва на военную службу, страхование материнства, страхование от угона животных, временное страхование имущества (с вами в отпуске, в командировке и т.д.), квартиры, приобретенные гражданами в частную собственность. Развитие коммерческого банковского сектора потребовало введения страхования банковских вкладов физических лиц.

Обязательному страхованию подлежит личный состав военнослужащих, органов внутренних дел, национальной безопасности, налоговых служб. Разработка страхового ассортимента осуществляется в двух направлениях: предоставление возможности застраховать имущество граждан от определенного риска или группы рисков по желанию страхователя; предоставление возможности застраховать любые материальные ценности, причем в отдельности, а не все имущество в целом [3].

Для правильной организации и проведения страховых операций используется система актуарных расчетов - математических и статистических

исчислений расходов и затрат по страхованию того или иного объекта, тарифов на страховые услуги. Актуарные расчеты строятся на определении вероятности страхового случая частоты и степени тяжести последствий причиненного ущерба. Это научно обоснованные методы определения себестоимости страховых операций, страховых резервов, редуцированных страховых сумм, других величин, используемых в страховом деле.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
3. Голева Е. В. Договор страхования ответственности директоров и менеджеров хозяйственных обществ в праве Англии и России. Сравнительный анализ / Е.В. Голева. - Москва: РГГУ, 2015. - 168 с.

ОӨЖ 657.2

СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННОГО ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

¹Туребаева Ж.К., ¹Кененбаева З.М., ²Есенбек Б.

¹Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

²магистрант ЮКУ им М.Ауэзова, г. Шымкент, Казахстан

Кәсіпорынның қаржылық жағдайы және оның тұрақтылығы көбінесе кәсіпорынның қандай мүлікке ие болуына, капитал қандай активтерге инвестицияланғанына және оған қандай табыс әкелетініне байланысты. Бұл өзгерістер туралы ең жалпы идеяны бухгалтерлік есепті тік және көлденең талдаудың негізгі әдістерін қолдана отырып және есептеу коэффициенттерін қолдана отырып алуға болады. Мақалада ұйымның мүлктік жағдайын талдаудың қолданыстағы әдістерінің артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылған

The financial condition of the enterprise and its stability largely depend on what property the enterprise has, in which assets the capital is invested and what income they bring to it. The most general idea of these changes can be obtained using the basic methods of vertical and horizontal analysis of accounting statements and using calculated coefficients. The article considers the advantages and disadvantages of existing methods of analyzing the property status of an organization

Финансовое состояние компании и его устойчивость зависят от того, каким имуществом обладает предприятие, в какие активы вкладывается капитал и какой доход они ему приносят.

Информация о распределении капитала, имеющегося в распоряжении общества, содержится в балансе активов. На основании этих данных можно определить, какие изменения были в активах предприятия, какую часть составляет недвижимость, а какую - оборотный капитал [1].

Размер активов и их структура постоянно меняются в процессе функционирования предприятия. Наиболее общее представление об этих изменениях можно получить, используя основные методы вертикального и

горизонтального анализа бухгалтерского учета и используя рассчитанные коэффициенты.

Практика финансового анализа имущественного положения сформировала основные правила чтения финансовой отчетности. Из них можно выделить шесть основных методов:

- 1) горизонтальный анализ;
- 2) прямой анализ;
- 3) трендовый анализ;
- 4) сравнительный анализ;
- 5) факторный анализ;
- 6) метод финансовых коэффициентов.

Горизонтальный (временный) анализ-сравнение каждой позиции отчета с предыдущей. Она позволяет определить абсолютные и относительные отклонения различных статей бухгалтерского учета по сравнению с предыдущим периодом.

Вертикальный (структурный) анализ-определение структуры итоговых финансовых показателей с определением влияния каждой учетной позиции на общий результат. Он позволяет определить удельный вес отдельных статей в итоговом показателе по общему балансу или его разделам. Например, удельный вес долгосрочных и текущих активов в общей стоимости имущества предприятия, т. е. в валюте баланса и так далее.

Трендовый анализ основывается на расчете относительного отклонения показателей ряда лет от уровня базисного года, при котором все показатели воспринимаются как 100%. Другими словами, трендовый анализ показывает сопоставление каждой учетной позиции с последовательно пройденными типериодами и определение тренда, т. е. основной тенденции показателя, очищенной от индивидуальных особенностей и случайных воздействий отдельных периодов. С помощью тренда формируется возможное значение будущих показателей, после чего проводится перспективный анализ.

Сравнительный (пространственный) анализ-это внутрихозяйственный анализ составных показателей отчетности фирм, дочерних фирм, подразделений и цехов по отдельным показателям, а также межхозяйственный анализ показателей данной фирмы по сравнению с показателями конкурирующих фирм со среднеотраслевыми и средне общеэкономическими данными.

Факторный анализ-это анализ влияния отдельных факторов (причин) на итоговый показатель с помощью детерминантного или нерегулируемого способа исследования. При этом факторный анализ может быть прямым при классификации итоговых показателей на его составные части, а при объединении отдельных его элементов в общий итоговый вывод - обратным (синтез).

Наряду с вышеизложенными методами при анализе финансового состояния используются традиционные методы экономической (элиминирование, балансовое сопоставление и др.), а также экономической и

математической статистики (группировка, средняя и относительная величины, графический и вычислительный методы, корреляция, регрессия и др.). Умелое использование различных методов и приемов, разработанных в рамках определенной экономической науки, позволяет провести глубокий анализ финансового состояния предприятия и подготовить предложения, связанные с укреплением финансовой устойчивости, улучшением состояния хозяйствующего субъекта.

Вертикальный анализ демонстрирует структуру фондов компании и их источники. Горизонтальный анализ отчетности состоит в создании одной или нескольких аналитических таблиц, абсолютные показатели которых дополняются относительными темпами роста (снижения). Горизонтальный и вертикальный анализ дополняют друг друга при рассмотрении и описании показателей анализируемого предприятия.

Целью анализа структуры капитала представляется оценка основных соотношений элементов собственного и заемного капитала и их тенденций. Особое внимание следует уделить методу их размещения в активе при оценке структуры источников формирования имущества предприятия. Это показывает неразрывную связь между анализом активной и пассивной частей баланса [2].

Анализируя имущественное положение предприятия, следует говорить о таком показателе, как чистый оборотный капитал. Он определяется как разница между текущими активами и текущими обязательствами.

Следующим шагом в этой работе является анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Целью анализа оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия является определение скорости оборачиваемости этих средств, выработка рекомендаций по их эффективному использованию.

Проводится аналогичный анализ кредиторской задолженности, необходимый для оценки рациональности формирования источников финансирования деятельности предприятия и его рыночной устойчивости. Сравнение этих показателей является одним из этапов анализа предприятия (отношение оборота дебиторской задолженности к обороту кредиторской задолженности).

Одним из показателей, характеризующих финансовое состояние предприятия, является его платежеспособность, то есть способность своевременно погашать платежные обязательства наличными деньгами.

Оценка платежеспособности на балансе основывается на характеристике оборотных активов, которая определяется временем, необходимым для их преобразования в денежные средства. Чем меньше времени требуется на сбор этого актива, тем выше его ликвидность.

Ликвидность баланса - это способность хозяйствующего субъекта конвертировать активы в деньги и погашать их платежные обязательства, точнее, это степень погашения долговых обязательств, его активов, срок преобразования, при котором денежная позиция соответствует сроку погашения платежных обязательств. Это зависит от того, насколько сумма

имеющихся платежных инструментов соответствует сумме краткосрочных долговых обязательств [3].

Понятия "платежеспособность" и "ликвидность" очень близки, но второе более емкое. Платежеспособность предприятия зависит от уровня ликвидности баланса. При этом ликвидность характеризует как текущее состояние, так и будущее расчетов. Компания может быть платежеспособна на отчетную дату, но может иметь неблагоприятные возможности в будущем и наоборот. Анализ ликвидности баланса состоит в сравнении средств по активу, сгруппированному по степени снижения ликвидности, с краткосрочными обязательствами по обязательству, сгруппированными по степени срочности их погашения.

Финансовая устойчивость предприятия - это состояние финансовых ресурсов, их распределение и использование, обеспечивающее развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности в условиях приемлемого уровня риска.

Оценка финансовой устойчивости основывается на сравнении фактических показателей финансовой устойчивости за период с их нормативным значением. Анализ финансовой устойчивости включает в себя расчет и оценку следующих показателей:

- коэффициент автономии рассчитывается как отношение собственного капитала к валюте баланса;
- коэффициент займа рассчитывается как отношение заемного капитала к собственному.

Эффект, достигнутый в результате ускорения оборачиваемости капитала, выражается в увеличении объема прибыли, так как обычно возвращается с ростом в первоначальной денежной форме.

Факторный анализ рентабельности капитала позволяет выявить слабые и сильные стороны предприятия. Анализируя эффективность предприятия, необходимо провести факторный анализ рентабельности собственного капитала.

Вся деятельность предприятия должна быть направлена на увеличение размера собственного капитала и повышение его доходности. Для анализа деловой активности можно рассчитать различные показатели, характеризующие эффективность использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов.

Финансовое положение предприятия напрямую зависит от того, насколько быстро средства, вложенные в активы, превращаются в деньги. На продолжительность обращения денежных средств, влияют внешние и внутренние факторы. К числу первых следует отнести сферу деятельности компании, отраслевую принадлежность, масштаб деятельности компании, экономическую ситуацию в стране и связанные с ней условия ведения бизнеса. К внутренним факторам относятся ценовая политика предприятия, структура активов, методология оценки запасов.

Итак, приведены теоретические основы финансового анализа, который является частью общего экономического анализа, который состоит из двух разделов - финансового и управленческого анализа. Было дано определение финансового анализа, его цели, задачи, предмет и объект. Произведено сравнение его двух взаимодополняемых разделов. Дано содержание экономического анализа, его цели и задачи, которые должны быть достигнуты и решены в процессе исследования, объект и субъект.

Список использованной литературы

1. Акатьева М.Д. Бухгалтерский учет и анализ: Учебник / М.Д. Акатьева, В.А. Бирюков. - М.: Инфра-М, 2017. - 320 с
2. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит: Учебное пособие. Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2017. -384 с.
3. Кондраков Н. Бухгалтерский (финансовый, управленческий)учет: Учебник / Н. Кондраков. - М.: Проспект, 2019. - 512 с.

ОӘЖ 657.3

МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ

¹Туребаева Ж.К., ²Сабенова Б.Н., ¹Жакипбеков С.

¹Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

²Шымкентский университет SHU, г.Шымкент, Казахстан

Бюджеттеу технологияны – бюджетті басқаруды және бюджеттер арқылы ұйымды басқарудың қалыптасқан жүйесін – бюджетті басқару жүйесін білдіреді, бірақ бұл мүлдем дұрыс емес. Бюджеттік басқару-бұл компанияны басқару технологиясы, бюджеттік басқару жүйесін әзірлеуге және енгізуге бағытталған ұйымдастырушылық шаралар, операциялар мен әдістер жиынтығы. Мақалада ресурстарды тиімді пайдалану арқылы компанияның мақсаттарына қол жеткізуге мүмкіндік беретін бюджеттер арқылы қаржылық жауапкершілік орталықтары арқылы компанияны басқару жүйесі болып табылатын бюджеттік басқару жүйесінің артықшылықтары мен кемшіліктері қарастырылған

Budgeting is understood as a technology-budget management and an established system of managing an organization through budgets – a system of budget management, but this is not entirely true. Budget management is a company management technology, a set of organizational measures, operations and techniques aimed at developing and implementing a budget management system. The article discusses the advantages and disadvantages of the budget management system, which is a company management system for the centers of financial responsibility through budgets, which allows you to achieve the company's goals through the most efficient use of resources

Зачастую под бюджетированием понимается технология – бюджетное управление и налаженная система управления организацией через бюджеты – система бюджетного управления, однако это не совсем верно. Бюджетное управление, это технология управления компанией, комплекс организационных мер, операций и приёмов, направленных на разработку и внедрение системы бюджетного управления. Система бюджетного управления – система управления компанией по центрам финансовой ответственности через бюджеты, которая позволяет достигать поставленные цели компании путем

наиболее эффективного использования ресурсов. Действуя на основании информации об экономической деятельности компании, система бюджетного управления помогает руководству компании анализировать и принимать решения при отклонении факта от плана в финансово-экономических показателях бюджетов[1].

Первый тип-по маршруту бюджетирования. Здесь рассмотрим основные методы, сверху вниз и снизу в верх. Целью бюджетирования сверху вниз должна учитываться ограничения установленная руководством при распределении ресурсов организации. Она осуществляется в свою очередь формирует целей бюджета по крупнейшим подразделениям, а затем и она разбивается по более мелким подразделениям организации. Но центральное планирование деятельности различных подразделений вызывает протестов и негативных реакций со стороны работников более мелких подразделений. При центральном планировании создания бюджета учитывать все особенности по центрам затрат невозможно. Кроме того при планировании учитывать все особенности распределения ресурсов между подразделениями сверху вниз вызывает негативное явление на местах.

Таблица 1 – Методы планирования

Планирование	Преимущества	Недостатки
1. Снизу-вверх	Минимум затрат для руководства	отсутствие взаимосвязи планов подразделений
2. Сверху-вниз	План отвечает целям компании	План часто не учитывает реальных возможностей работников и подразделений
3. Смешанное	При правильной технологии лишен недостатков	
4. Бюджетное	Жестко закреплён регламент планирования, планирование осуществляется на едином пространстве ССП и План отвечает целям компании	Высокие затраты на первом этапе: детальная проработка стратегии компании, как правило, с привлечением внешних консультантов
*Примечание – составлена на основе специальной литературы		

Утверждение бюджета снизу вверх осуществляется формирование бюджетных планов снизу-высшую ступень бюджетирования, с более мелких подразделений к более крупным подразделениям, а в итоге формирование и утверждение бюджета в целом по предприятию.

Этот метод активизирует участие управленческого аппарата всех подразделений, что дает возможность снизить себестоимость за счет уменьшения управленческих расходов и экономии материальных ресурсов. Но основной отрицательной стороной этого метода заключается в стремлении некоторых ниже стоящих подразделений к искусственному повышению расходов и снижению дохода подразделений при планировании, чтобы при фактическом выполнении ее достичь без особых усилий выполнение

поставленных целей. оба подхода имеют как положительные так и отрицательные стороны, поэтому на практике в чистом виде, отдельно друг без друга почти не применяются, а применяются в их сочетаниях.

Так первоначальное формирование бюджета снизу в верх осуществляется в соответствии с требованиями стратегического планирования, то есть по принципу сверху-вниз. Подготовка оперативного плана и процесс согласования много-кратный, при котором планирование снизу-вверх и сверху вниз повторяется несколько раз пока не достигнет удовлетворения поставленных целей системы управления.

Второй вид бюджетирования классификация по количеству и сценарий она подразделяется на гибкий бюджет и корректировка гибкого бюджета. Установленный гибкий бюджет с учетом экономических событий и возможности организации в процесс ее выполнения корректируется с учетом происходящих изменений на данный момент, особенно это важно в условиях резкого колебания спроса и предложения происходящие в период экономических кризисов.

Гибкий бюджет позволяет вносить изменения и коррективы в конкретный прогнозный план исходя из рыночной конъюнктуры. однако и этот метод не лишен от недостатков.

Много времени и затрат на организацию и планирование требует составление гибкого бюджета, кроме того ее составление более сложный процесс и требует значительно большего времени, поэтому при создании гибкого бюджетирования если используются возможности автоматизированной системы управления предприятием учитывающий взаимосвязь всех экономических элементов, а также достичь полного применения в планировании принципа двойной записи всех операций, то можно реально сократить время на ее создание и рассчитывать на успех организации. Главным предупреждением при составлении Гибкого бюджета необходимо строго регламентировать количество сценарии, а также для достижения поставленных целей необходимо установить строгие критерии при необходимости изменения принятого бюджета.

Третий вид составления бюджетирования-это по способу создания, который подразделяется на два типа: «преемственный» бюджет то, есть продолжающийся бюджет, а также «нулевой» бюджет. В Казахстане больше известно преемственный бюджет. Дело в том, что бюджет следующего срока, его значение с различными исправлениями путем экстраполяции фактические показатели составляются на новый срок. Для исправления пользуются следующими показателями: коэффициент роста объемов продаж, увеличение численности работников, расширение базы клиентов, изменение курса валюты, уровень инфляции.

Организации при составлении бюджета использует основные показатели бизнес-планирования с учетом изменении внешней среды и динамики внутренних экономических показателей, а также с учетом ограничений установленной руководством организации.

В условиях внешне экономического кризиса преемственный бюджет не может оказывать эффективное влияние на развитие организации в процессе ее управления предприятием [2].

При составлении «нулевого» бюджета не учитываются плановые и фактические сведения организации. Планирование начинается с «чистого листа» т.е. составляется новый план. При создании этого типа плана анализируется все разделы планов доходов и расходов в результате исключаются непроизводительные, излишние расходы.

Основные недостатки этого метода заключается в ее трудоемкости, кроме того она затрагивает все сферы деятельности организации, поэтому ее рекомендуют на предприятиях, где уже систематизировано поставлено бюджетирование. Применение на практике смешанных методов предполагает некоторые показатели бюджетирования начинать с «нулевыми» плановыми показателями по необходимости используя некоторые плановые показатели и их фактических данных путем расчетов и сопоставлении бюджета.

Классификация по «срокам» относится к четвёртому виду. Бюджет составленный на определенный период реального времени, но ее исполнение передвинуто (подвижной) по срокам исполнения на поздний срок, время. Преимущество такого подхода заключается в экономии времени работников на составление процесса бюджетирования кроме того на предприятиях процесс бюджетирования не автоматизировано этот метод дает некоторые преимущества.

Основной недостаток этого метода ощущается особенно в странах с неустойчивой экономикой развития, где в течении года имеют место изменения, колебания приводит фактические прогнозы потеряют свою актуальность, использование которой не дает желаемого результата.

«Подвижной» бюджет составляется на один год. Но плановые сроки разбиваются по кварталам и по месяцам на более мелкие периоды по мере фактического выполнения эти бюджеты могут по срокам предусмотренным в плане могут передвигаться как на ранее или поздние сроки их осуществления. Для обоснованного сдвижения плановых сроков проводится анализ причин отклонений, где выявляются виновники отклонений, (как положительных так и отрицательных) существенность, а также необходимость принятия решений о передвигании сроков выполнения планов. К недостаткам «подвижного» бюджета можно отнести ее трудоемкость и применение относительных показателей при контроле и согласовании этих бюджетов.

Пятый вид классификации по принципу «распределения ответственности». Этот вид бюджета характеризуется как определение ответственности для выполнения запланированных показателей, определение значение и степени этих показателей, а также достижение их в организации создаются центры ответственности, которые занимаются определением степени важности каждого устанавливаемого показателя и пути их достижения. Важно определить необходимость при определении степени ответственности при создании бюджетного плана, чтобы ответственные лица не препятствовали друг другу, а также не следует повышать уровень ответственности, не заслужено.

Шестой тип классификации по технологиям бюджетирования осуществляется ли бюджетирование традиционными стратегическими и динамическими методами. Результаты операции получаются путем планирования или сразу по факту происшествия в организациях часто ограничиваются использование математических моделей в планировании основных мероприятий, отказывает от составления основных мероприятий бюджетирования. Это не метод планирования, а очередной этап создания прогнозирования бюджетного планирования.

В связи с отсутствием долголетнего опыта бюджетирования в организациях планируются финансовые результаты, а остальные показатели и операции, для чего разрабатываются мероприятия достижения целей, по результатам их осуществления ограничиваются формированием финансовых результатов на определенные периоды времени.

Рассмотренные нами в исследовании системы планирования мероприятий являются основой планирования. Если бюджетирование мероприятий направлены на планирование, следует применить метод двойной записи бюджетирования. Метод двойной записи предусматривает отражение каждой операции на двух счетах, т.е. откуда она направляется, на какой счет принимается. Для системы бюджетирования она показывает движение каждой операции. На пример оплата счета за полученный материал. По содержанию операции можно увидеть с одной стороны, оприходовано материалы на склад предприятия, а с другой стороны оплата счета на эту сумму полагается перечислить поставщику. Другой пример, со склада отпущен материал на производство конкретной продукции, по первоначальному документу, на определенную сумму. На эту сумму данная проводка увеличивает затраты на производства данной продукции, а на складе необходимо показать уменьшение конкретного материала на сумму указанного в документе, а следовательно необходимо пополнить запасы этих материалов на данном складе и отразить эти записи в карточках складского учета материалов. Если мы осуществляем процесс оперативного планирования операции, то она не должна отличаться технологически от учетных операций. Мы отражаем в учете операции, подтвержденные документально, а в процессе планирование отражается предмет планирования. Применения метода двойной записи оптимизировано в учетной системе и фактически применяется с древних времен.

Преимуществом применения метода двойной записи при оперативном планировании заключается в том, что каждая хозяйственная операция реально отражается на двух и более счетах взаимосвязанных по содержанию хозяйственных операций, так как движение и осуществление операции не замкнутый цикл процессов организации. Это система плановых показателей, формирует четкую систему структурных и понятную для учетной системы исполнение фактических плановых показателей. В ходе применения единых планов, счетов возникает возможность создать в системе планирования и учета построить систему аналитических показателей, а также нормативно-справочные, информационные системы. Использование этих систем позволяет осуществить анализ исполнения плановых показателей и выявлять причины

отклонений от заданных параметров. При оценке эффективности системы планирования можно привести некоторые точки контроля. Такими системами позволяющие оценить качество системы планирования относятся: документальный уровень обеспечения; уровень организации; уровень доказательности; уровень достоверности; уровень гармонизации.

Документальный уровень обеспечения, предполагает выполнение задач, как хорошо составлены бюджетные документы, согласованные с учетными и контрольными данными при планировании облегчает выполнение работы. Уровень организации, учитывает строгий режим планирования поставленных в системе организации, отсутствие творческой возможности принятие решения, снижает самостоятельность и активность системы планирования экономики организации. По этому, высокий уровень организации изменению эффективности и планирования должно обеспечивать степень свободы, внутренней и внешней среды организации.

Уровень доказанности. По возможности должна стремиться достижению комплексности системы планирования организации финансово-экономических показателей, характеризующих количественных показателей бизнес-процессов верхнего уровня, т.е. получение заключительных показателей. Планирование, какой либо части деятельности, то его заключительные финансовые показатели должны подаваться анализу хозяйственной деятельности и контролю всех показателей принятых планов. Такая информационная система является качественной и полезной для системы управления.

Уровень достоверности. Это максимум подробный уровень планирования. Этот уровень необязательно должен быть единственным для всех объектов планирования, где наибольшей степенью возможно нарушить баланс между показателями. Необходимость в детальном планировании должна сочетаться трудоемкость и целесообразность в ходе получения информации. В процессе эксплуатации автоматизированной системы информации, возможности детальной планировки увеличиваются.

Уровень гармонизации планирования. Все системы планирования и все частные (отдельные) планы должны координироваться главной целью планирования организации. Все планы и ее составные части как планы прошлого года или внешние сведения должны быть ясными и понятными. Гармонизация, также предполагает согласованность между оперативными планированиями и стратегическим планированием, целевым планированием между ними должно быть установлены взаимоотношения. И тогда с точки зрения анализа планирования появится возможность сравнивать результаты планирования, а следовательно повышается ценность такого планирования.

Основой обоснования системы бюджетирования относятся: себестоимость, дополнительные издержки, прибыль, займы, денежный поток и т.д. позволяют обосновать основные показатели заключения. освоения сути системы получения заключительных показателей позволяет получить достоверную информацию и выполнить с чем связаны изменения в заключительном плане. На предприятиях с успешно развивающимся бизнесом не стандартные операции не происходят регулярно, а скорее всего,

преобладают операции плановые предусмотренные в планах. В таком случае не следует стремиться к приведению строгого порядка деятельности организации. По мере преодоления нестандартных ситуации необходимо установить первоначальное состояние учета, контроля и систему управления. Подобные теоретические выводы сделаны в работах некоторых ученых как О.Е. Николаевой, Т.В. Шишковой, А.А. Сатмурзаева, К.Т.Тайгашиновой и других [3].

Комплексная система бюджетирования, должна отвечать следующим целям образования управленческого учета. Как уже отмечалось выше, для оперативного принятия управленческих решений важную роль играет анализ бюджетных показателей и фактических сведений о выполнении принятых бюджетов руководителей организации как способ контроля работы подотчетных подразделений. Бюджет не допускает осуществление непредсказуемых операций, а также затраты приводящие увеличению себестоимости не предусмотренные в бюджете. Внесение изменений в бюджет осуществляется только с расширения руководителей по мере объяснения необходимости такового.

Во вторых. После принятия стратегических целей бюджетирования организации необходимо ее разъяснить работникам организации. Перед началом непосредственной разработки бюджетирования необходимо наметить основные цели, на ближайшие три-пять лет развития организации. Как известно стратегия развития это долгосрочный план развития предприятия, т.е. основные цели, намеченные на долгосрочный период.

Краткосрочные планы применяются исходя из основных целей и реализуются в рамках текущих и операционных, оперативных планов развития организации. Эти основные две цели являются основой для разработки и принятия других планов.

В третьих. Для оценки выявленных стратегических показателей и установления финансового положения. Эти показатели тесно взаимосвязаны между собой и показателем прибылей и убытков.

В четвертых. Движение денежных средств является одним из активов организации, по этому, нужно определить источники их поступлений и направления расходования. Этой цели отвечает операционный бюджет движения текущих денежных средств. основным источником поступления доходов является реализация продукции и услуг, а затратам следует отнести те расходы связанные производством и реализацией этой продукцией и оказанных услуг.

В пятых. значение капитальных вкладов во всех организациях имеет важное значение, по этому на их планирование и правильная оценка должна уделяться соответствующее внимание. Следует всегда помнить, что денежные инвестиции не всегда оправдывают себя, если даже они столь значительные. По этому, при планировании необходимо реально оценить необходимые параметры капитальных вкладов и по ним обеспечивать их выполнение.

В шестых. По мере определения экономического положения и оценки состояния организации составляется предполагаемый баланс. Предполагаемый

баланс в основном опирается на достижение предыдущего периода по доходам и расходам, показателей движения средств, а также инвестиционных вкладов. Показатели финансовой отчетности в различной интерпретации используется руководством разных предприятий для определения параметров развития своих организаций.

В седьмых. Для составления реального бюджетирования большое значение имеет дополнительные информации и пояснения. Например в современном этапе развития экономики РК для утверждения бюджета республики кроме оценки действия экономического кризиса необходимо учитывать цены на товар, которые наша республика может реализовать в другие республики и страны как: пшеница, нефть, газ, цветные металлы и т.д. Тенденции спроса и предложения на рынке, с учетом этих и других информации корректируется доходная часть бюджета, а исходя из своих возможностей, составляется расходная часть бюджета на следующий год.

В целом, при составлении предварительного баланса и его корректировки исходят из дополнительных информации, а также на этом этапе следует широко использовать возможности методом двойной записи которая реально показывает во взаимной связи каждой операции, показателей балансовых статей, а следовательно актива и пассива и предварительного баланса организации.

Список использованной литературы

1. Сатмурзаев А.А.[и др.]. Некоторые вопросы внедрения бюджетирования в учетную систему предприятия: организационно-методический аспект [Текст]: А.А. Сатмурзаев, М.И. Исраилов. Материалы 2-го форума бухгалтеров и аудиторов ЦА /- Бишкек, 2012. - С. 16-20.
2. Тайгашинова К.Т. Теория и методология учета затрат и калькуляция продукции, работ и услуг [Текст]: учеб, пособ. / К.Т. Тайгашинова. - Алматы: Экономика, 2014. - 137 с.
3. Басовский, Л. Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учебное пособие / Л. Е. Басовский. - М. :ИНФРА-М.-2012. – 258с

УДК 336.71

АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В БВУ И УЛУЧШЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ УПРАВЛЕНИЯ

Туреханова А.А. – магистрантка гр.Ф-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада қазақстандық банк жүйесінде инновациялық банктік өнімдермен қызметтердің бейімделуі қарастырылған.

The article discusses the adaptation of innovative banking products and services in the Kazakhstan banking system.

О незначительных изменениях в банковском секторе Казахстана с точки зрения управления рисками и корпоративного управления свидетельствует недавний отчет Moody's за июль 2019 года: "мошеннические операции и ухудшение финансового положения из-за низкого качества корпоративного управления привели к закрытию ряда банков. Риски, связанные с критической

зависимостью бизнеса от основного акционера или управляющего, а также со сделками со связанными сторонами в банках СНГ, выше, чем в других местах". По данным агентства, кредиты аффилированным лицам в БВУ СНГ в среднем составляют 50% от базового капитала и 8% от кредитного портфеля. В аналогичном отчете за 2011 год агентство указало, что по итогам 2010 года средний уровень кредитов, выданных банками СНГ связанным сторонам, составил 50% уставного капитала и 10% от общего объема кредитов. Как видно из этих исследований, за последние девять лет ситуация с инсайдерским кредитованием мало изменилась.

Проблема в том, что корпоративное управление в Казахстане формально применяется не только в банках, но и в корпоративном секторе в целом и не востребовано владельцами бизнеса. Основы корпоративного управления были заложены в начале развития национальной экономики путем принятия закона Об акционерных обществах. Его последнее крупное обновление состоялось в 2003 году. В 2005 году типовой кодекс корпоративного управления был разработан и рекомендован листинговым компаниям по инициативе FSA, которые в то время выполняли функции регулятора финансового рынка. Правительство, ориентируясь на мировой опыт, рассчитывало, что бизнес продолжит развивать и совершенствовать стандарты корпоративного управления. Но этого не произошло. С момента принятия последнего документа риски финансового сектора росли, но ничего нового для решения этих задач не появилось [1].

По мнению экспертов, выступающих на общественных площадках, модельный код устарел и, если не переписать, то нуждается в обновлении с учетом событий, произошедших за эти годы. Главным глобальным событием стало утверждение странами G20 в 2015 году общих принципов корпоративного управления, к которым Казахстан еще не присоединился. Потому что нет инициатора, который бы занимался этим вопросом. Эта задача не входит в компетенцию правительства и почему-то бизнес-сообщества не интересуются этой темой.

Причина официального корпоративного управления в банках и их нежелания реально двигаться в этой сфере кроется в особой модели банковского бизнеса. Многие БВУ, особенно когда речь идет о мелких игроках, на самом деле являются "карманными" и служат интересам владельцев и связанных с ними сторон. Основной стратегией в последние годы был быстрый рост. Высокая кредитная динамика во времена ожирения позволяла скрывать плохие кредиты в массе растущего кредитного портфеля. Снижение объемов кредитования отражало проблемы связанных сторон, плохую работу кредитных комитетов и управления рисками, а также слабость внутрикорпоративных институтов, задачей которых является защита профессионального мнения заемщиков [2].

Оказалось, что корпоративное управление в Казахстане имеет иной смысл, чем это принято во всем мире. Классикой корпоративного управления

является защита прав акционеров, в том числе от неправомерных действий руководства. Последние события в нашей стране (отзыв лицензий у ряда банков и оказание финансовой помощи отдельным организациям) показали, что необходимо защищать миноритариев и вкладчиков – от действий собственников банков.

При этом акционеры реальные, а не номинальные, они не хотят имитировать большие суммы, а вкладывают деньги и хотят получить возврат. Меньшинства, как правило, не обращают особого внимания на законодательство, не до конца разбираются в процедурах и не имеют достаточного количества голосов на собраниях, ЧТО не помогает. А крупные акционеры должны быть заинтересованы в защите своих прав и равных прав всех сторон. Баланс достигается через Институт независимых директоров.

Банки предъявляют высокие требования к корпоративному управлению, взаимодействуют с заемными средствами и являются профессиональными финансовыми посредниками. В то же время у БВУ есть потребность в привлечении заемного капитала, а стандарты корпоративного управления-это мировая практика. По мнению Бахмутовой, наибольшей проблемой для казахстанских компаний является не только формальное внедрение стандартов, но и умение соблюдать принципы и доказывать достаточную степень истинной лояльности к ним [3].

В настоящее время АФК обсуждает новые требования к системе управления рисками в финансовых институтах. Одной из основных тем является подтверждение соответствующего уровня корпоративного управления. Однако в развитии корпоративного управления есть и необходимость более ответственной и жесткой позиции регулятора и активной инициативы в этом вопросе со стороны банков. Вместе с тем, регулирование финансового сектора развивается с точки зрения внешнего контроля. Напомним, с января текущего года Национальный банк Казахстана осуществляет риск-ориентированный надзор, обладающий практически неограниченными полномочиями по оценке качества финансового сектора.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 368.05

АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ

Тұрғанбек Ж.М. – магистрант гр.Ф-НП-9

Мақалада сақтандыру компаниясының қызметін дағдарысқа қарсы басқару жолдары қарастырылған.

The article discusses ways of anti-crisis management of the insurance company's activities.

По состоянию на 1 июля 2019 года в Казахстане действует 41 страховая (перестраховочная) организация, в том числе 7 организаций по страхованию жизни. На рынке страховых услуг также работают 13 страховых брокеров и 63 актуария. Совокупные активы страховых организаций по состоянию на 1 июля 2019 года составили 329,5 млрд. тенге, увеличившись на 10,8%. сумма страховых резервов составляет 1 120,1 млрд. тенге из них объем страховых взносов по обязательному страхованию составил 189,8 млрд тг. Страховые взносы по добровольному личному страхованию составили 16,4 млрд тенге (рост на 21,5 млрд тенге по сравнению с 2018 годом), по добровольному имущественному страхованию - 42,7 млрд тенге объем страховых премий, принятых по договорам прямого страхования, составил 74,9 млрд тг., что на 33,8% больше, чем в 2018 году.

За последние три года количество страховых брокеров увеличилось на 3 компании, количество актуариев - на 1 компанию, а количество аудиторских компаний, имеющих лицензию на право проведения аудитов страховых организаций - на 6 компаний.

Инвестиционная деятельность страховых организаций регулируется нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан. Страховые компании обязаны инвестировать резервные активы в соответствии с условиями ликвидности, доходности и диверсификации.

Порядок размещения страховых резервов и условия их диверсификации определяются нормативными правовыми актами Национального Банка Республики Казахстан, формирующими порядок размещения страховых резервов.

Страховые компании могут размещать страховые резервы не только на банковских депозитах и государственных ценных бумагах, но и на акциях и негосударственных облигациях, включенных в официальный список каб категории "А", а также имеют возможность приобретать ипотечные облигации за счет страховых резервов [1].

На сегодняшний день основными проблемами развития страхового рынка являются недостаточное развитие рынка страхования жизни Республики Казахстан и других видов личного страхования, внедрение корпоративной системы управления страховыми организациями, формирование и доступность статистических и иных данных о деятельности страховых организаций, автоматизация деятельности страховых компаний.

Анализ нормативно - правовой базы страховой деятельности в Республике Казахстан показывает, что закон "о страховой деятельности" не дает детального определения структурно-функциональной структуры страхового рынка с четким распределением функциональных отношений

между различными участниками данного рынка, но предоставляет неструктурированный перечень юридических и физических лиц, осуществляющих страховую деятельность. В соответствии со статьей 10 Закона Республики Казахстан от 10 июля 2003 года "О страховой деятельности" к ним относятся: страховая (перестраховочная) организация, страховой фонд, страховой агент, страхователь, застрахованный выгодоприобретатель, актуарий, уполномоченная аудиторская организация, Общество взаимного страхования, иные физические и юридические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, связанную со страхованием.

В практике страхового бизнеса при принятии управленческих решений необходимо ориентироваться на условия риска. В то же время способность риск-менеджеров избегать непредвиденных расходов и сбалансированно достигать поставленных целей определяет необходимость поддержания контактов со страхователями, конкурентами и другими участниками страхового рынка, а также рационального развития старых и новых связей. Поэтому при выборе цели страховой компании, стратегии развития, системы мотивации персонала и других методов и критериев страховой деятельности необходимо учитывать влияние потенциального риска. Это определяет необходимость системной оценки каждого типа страхового рынка.

К числу наиболее распространенных рисков в деятельности страховых компаний относятся:

- * Риски, связанные со снижением финансово-экономического потенциала страховых компаний.

- * Риски, связанные с достаточно высоким уровнем человеческих ресурсов, что приводит к системному подходу и потере контроля над компанией.

- * Риски, связанные с недостаточным научным и инновационным потенциалом страховых организаций.

- * Риски, связанные с изучением развития компании, маркетинговой политики, некачественная реализация которых приведет к потере доли рынка, снижению объема страховых премий и размера страховой прибыли;

- * Финансовые риски приводят к снижению доходности страховых компаний в связи с нерациональной организацией работы.

- * Страховой риск в текущей деятельности выражается в увеличении текущих расходов страховой компании на обслуживание страхователей по сравнению с нормальными параметрами вследствие непредвиденных обстоятельств и связан со снижением уровня организации вследствие воздействия внешних и внутренних факторов.

На страховом рынке Казахстана отсутствие собственных финансовых ресурсов страховых компаний зачастую не позволяет отдельным страховщикам покрывать капиталоемкие риски. При этом ассоциации страховщиков формируются на добровольной основе для координации действий, защиты интересов и реализации совместных инвестиционных программ. В этом случае

перераспределение или передача страхового риска осуществляется через социальное страхование или перестрахование.

Рассматривая свои перестраховочные портфели, страховые компании отбирают риски и группируют их по степени риска, повышая ставки по особо опасным рискам. Объединяя и расширяя спектр предоставляемых услуг, страховые компании повышают свою устойчивость в конкурентной среде.

На общий рост и развитие страховых компаний в конкурентной среде большое влияние оказывают методы продажи страхования и привлечения источников финансовых ресурсов, а также их размещение. Используя благоприятные рыночные возможности, различные формы давления на клиентов, рекламу и гибкие схемы продаж страховых услуг, страховые компании стремятся увеличить приток наличного капитала в свои фонды, тем самым укрепив свои конкурентные позиции на страховом рынке. Усиление роли страхового бизнеса объясняется характером его деятельности. Процесс укрепления позиций страховых компаний приводит к обострению конкуренции и стимулирует стремление найти формы, методы и способы реструктуризации отношений между участниками страхового рынка через объединение при размещении этих ресурсов [2].

Функциональное направление страхового дела определяется как приоритетная форма организации движения денежных средств. Прежде всего, это предоставление страховыми компаниями различных видов страховых продуктов и услуг, учитывающих интересы страхователей и направленных на интенсификацию развития спроса на страхование. Для увеличения числа страхователей страховые компании должны опираться на страховую маркетинговую информацию, которая является основой для определения страховых тарифов при привлечении средних и бедных слоев населения. Стратегия диверсификации видов страховых услуг в сочетании с интенсификацией спроса на страховые услуги, ориентированные на интересы совокупного потребителя, позволит снизить ставки и увеличить приток средств в страховые компании, на капитализацию которых существенное влияние оказывают факторы управления рисками. В целях повышения конкурентоспособности, что способствует росту страховых доходов, отечественные страховые компании стремятся выделить риски, связанные со страховой деятельностью, путем заключения договоров перестрахования с первоклассными зарубежными страховыми организациями.

В страховом бизнесе большое значение имеет правильная разработка стратегии управления страховой компанией. В качестве основной цели финансовой стратегии страховая компания предлагает максимизацию: заработной платы, дивидендов, рыночной стоимости компании, размера финансовых ресурсов, конкурентоспособности, страховых премий и т. д. Основной задачей страховой компании является разработка этой финансовой части бизнес-плана, то есть потребности в финансовых ресурсах и их источниках. формирование, формирование и использование доходов предприятия, взаимодействие с бюджетами всех уровней.

На финансовую стратегию страховой компании влияют характеристики страхового портфеля: количество договоров страхования, размер страховых сумм, соотношение вновь заключенных и завершающихся договоров, доля договоров, оплаченных за счет реального страхования, между старым портфелем и вновь заключенными договорами, между договорами с наибольшей и наименьшей страховыми суммами, между формами страхования и т. д.

При формировании финансовой стратегии необходимо сформулировать причины негативных или благоприятных тенденций развития страховой компании по рассматриваемым направлениям, описать положительные и отрицательные стороны ее текущего финансового положения, а также сформулировать предложения по преодолению негативных тенденций развития страховой компании и улучшению ее финансового состояния.

Таким образом, разработка стратегии страховой компании включает в себя: постановку финансовой цели, программу действий, направленных на ее достижение, организацию реализации программы, контроль за ее выполнением, анализ и оценку возможных результатов.

В деятельности перестраховочных организаций используется большое количество стратегий повышения уровня капитализации, в том числе увеличение доли рынка за счет приобретения конкурентов или слияния компаний. Большинство перестраховщиков до сих пор не могут совместить соответствующий бизнес с реальными возможностями. Перестраховочные компании, как и большинство страховых компаний, следуют стратегии роста, приобретая другие компании.

Цели финансовой стратегии перестраховочных организаций те же, что и в обычной страховой компании: максимизация рыночной стоимости фирмы, минимизация риска банкротства, повышение конкурентоспособности и т. д. Однако у них есть свои проблемы и особенности формирования финансовой стратегии. Таким образом, в настоящее время в практике страховых организаций первичные учетные документы, используемые для отражения операций перестрахования в бухгалтерском учете, не отвечают соответствующим требованиям и, следовательно, не могут служить основанием для составления бухгалтерской отчетности, отражающей операции перестрахования. Операции по перестрахованию отражаются в бухгалтерском учете расчетным методом. Варианты отражения в перестраховочном учете и отчетности зависят от условий договора перестрахования.

Список использованной литературы

1. Гейц И. В. Страховые взносы - 2012 / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2018. - 208 с.
 2. Гейц И. В. Страховые взносы в 2011 году: моногр. / И.В. Гейц. - М.: Дело и сервис, 2017. - 240 с.
- УДК 338.012

ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

Хожанова Б.М. – магистрантка гр.М-НП-9

Мақалада жобалық менеджменттің ағымдағы жағдайын бағалау жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to assess the current state of Project Management.

В целом методика управления проектом определяет и формализует процедуры, методы и средства реализации пяти групп процессов управления (в соответствии со стандартом управления РМВОК) •

- * Инициирование проекта
- * Планирование
- * Исполнительные организации;
- * Контроль за;
- * Завершение проекта.

Запуск проекта-это процесс управления проектом, который приводит к разрешению и санкционированию начала проекта или следующего этапа его жизненного цикла.

Запуск проекта может включать в себя следующие процедуры:

- * Разработка концепции проекта:

- о анализ проблемы и потребностей проекта;
- о сборе исходных данных ;
- о определение целей и задач проекта;
- о рассмотрение альтернативных вариантов проекта.

- * Рассмотрение и утверждение концепции.

- * Принятие решения о начале проекта:

- о определение и назначение руководителя проекта;
- о принятие решения о предоставлении ресурсов для реализации первого этапа проекта.

Планирование проекта-это непрерывный процесс, направленный на определение и координацию наилучшего направления действий для достижения целей проекта с учетом всех факторов его реализации.

Главный результат этого этапа-план проекта. Однако процесс планирования не заканчивается разработкой и утверждением первоначального плана проекта. В ходе реализации проекта возможны изменения как внутри проекта, так и во внешней среде, которые требуют уточнения планов и зачастую значительной перестройки. Поэтому процессы планирования могут осуществляться на протяжении всего жизненного цикла проекта, от предварительного сводного плана в концепции проекта до детального рабочего плана на завершающем этапе проекта [1].

Планирование-это сложная, многофункциональная функция, которая включает в себя рассмотрение, анализ и прогнозирование нескольких функциональных областей проекта. Планирование проекта может включать следующие процедуры::

- * Планирование целей и содержания проекта
- * Календарный план проекта

- * Планирование стоимости и финансирования проекта
- * Планирование качества
- * Организационное планирование
- * Коммуникационное планирование
- * Планирование управления рисками
- * Планирование контрактов
- * Разработка сводного плана проекта.

При этом очень важно помнить, что в ходе реализации проекта можно более четко уточнить и уточнить планы, а также перепланировать проект.

Организация выполнения проекта-процесс обеспечения выполнения плана проекта путем организации выполнения включенных в него работ и координации действий исполнителей [2].

Организация выполнения проекта может включать в себя следующие процедуры:

- * Распределение функциональных обязанностей и обязанностей
- * Настройка системы отчетности
- * Организация контроля за выполнением графика реализации проекта
- * Организация контроля затрат по проекту
- * Организация контроля качества
- * Оперативное управление мерами по снижению и предотвращению рисков;
- * Управление проектной командой
- * Обмен информацией в рамках проекта
- * Подготовка и заключение договоров
- * Управление изменениями Проекта

В процессе организации исполнения руководитель проекта нуждается в лидерских навыках, навыках решения проблем и разрешения конфликтов.

Контроль эффективности проекта-это процесс сравнения запланированных и фактических показателей эффективности проекта, анализа отклонений и их причин, оценки возможных альтернатив и принятия решений о корректирующих действиях по устранению негативных отклонений при необходимости [3].

Мониторинг проекта может включать следующие процедуры:

В отчетности о ходе реализации проекта

- * Анализ текущего состояния проекта в отношении основных базовых показателей (результатов, затрат, времени))
- * Прогнозирование достижения целей проекта
- * Подготовка и анализ последствий корректирующих действий
- * Принятие решений о влияниях и изменениях

Завершение проекта-это процесс официального завершения работы и закрытия всего проекта.

Завершение проекта может включать следующие процедуры:

- * Доведение результатов проекта до заказчика;
- * Окончательная оценка финансового состояния (постпроектный отчет);

- * Итоговый отчет по проекту и проектная документация;
- * Перечень открытых вопросов и итоговых работ;
- * Разрешение всех споров
- * Распределение проектной группы
- * Документирование и анализ опыта данного проекта.

В рамках этих процессов основные управленческие и основные проектные документы архивируются для последующего использования при реализации других проектов.

Список использованной литературы

1. Акофф Рассел Л. Планирование будущего корпорации. Пер. с англ. -М.: Сирин, 2016.-256 с.
2. Алексеев Г.В., Семенов А.С. Акционерное общество в условиях обновленного законодательства. М.: УРСС, 2017. - 232 с.
3. Андерсен Э. Сфокусированное управление проектом / Эрлинг Андерсен, Кристофер Груде, Тор Хауг. Пер. с англ. В. Егорова. - М.: ФАИР-ПРЕСС, 2016. - 296 с.

УДК 331.5

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЕМ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ

Худайбергенова С.С. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада компания менеджерлерін оқытуды басқару процесіндегі әлеуметтік-экономикалық қатынастар қарастырылған.

The article examines socio-economic relations in the process of managing the training of company managers.

Управление персоналом - это целенаправленное, организованное воздействие на сотрудников компании, целью которого является обеспечение эффективного функционирования организации, а также удовлетворение интересов рабочей группы и потребностей отдельного сотрудника.

Задачи Системы управления персоналом:

- * обеспечение предприятия квалифицированными кадрами, заинтересованными в его работе;;
- * максимально использовать способности и навыки сотрудников;
- * повышение уровня удовлетворенности сотрудников;
- * поддержание хорошей атмосферы в компании;
- * разработка эффективных подходов к профессиональному развитию сотрудников ;
- * возможность своевременного продвижения персонала по службе;
- * повышение творческой активности сотрудников;
- * Организация благоприятных условий труда.

Структура системы управления персоналом:

* простой-используется на малых предприятиях; руководитель и исполнитель-один человек.;

* линейно-вертикальные соединения, многоцелевое производство;

* функциональное-глубокое разделение труда по функциям.

Методы управления персоналом:

* административная-основанная на дисциплине персонала и его ответственности;

* социально-психологический-используется социальный механизм управления, то есть социальные потребности работников, система внутрикомандного общения и т. д.

Такой отдел управления персоналом, как подбор персонала, требует детального анализа качеств потенциальных сотрудников менеджером по персоналу, который на самом раннем этапе удаляет совершенно неподходящих кандидатов, что значительно экономит время и силы организации в дальнейшем [1].

Она состоит из нескольких этапов:

* анализ кадровых потребностей-проводится с целью определения потребности в кадрах для конкретной должности;

* определение кадровых требований-установление четких критериев отбора кандидатов;

* поиск и привлечение-определение мест, где организация хочет набрать персонал; предоставление возможностей для найма молодых специалистов; размещение объявлений о вакансиях;

* оценка кандидатов-проведение многоступенчатого отбора среди претендентов, который включает в себя конкурс резюме, собеседование, тестирование, а также анализ рекомендаций;

* принятие решения-это заключительный этап, в ходе которого определяются условия работы и дата вступления в должность, а также заключение договора с работником.

В случае возникновения трудностей при выборе сотрудников следует обратить внимание на следующие факторы:

- оплата (она может быть слишком низкой);
- карьерные возможности;
- комфортные условия труда;
- имидж организации;
- популярность производства;
- качество рекламы;
- выберите источник приема.
- Проведение собеседования

Адаптация персонала осуществляется с целью снижения издержек организации, в частности снижения текучести кадров.

Процесс адаптации полезен как для сотрудника, так и для самой компании. Пройдя адаптацию, сотрудники получают полную информацию об общей культуре предприятия, основных принципах его новой деятельности,

что, в свою очередь, способствует установлению отношений с коллегами, повышению эффективности труда и закреплению власти на новом рабочем месте. Все это очень важно для того, чтобы новые сотрудники были довольны своей работой [2].

Что касается самой компании, то благодаря адаптивной системе она может быстро оценить степень компетентности нового сотрудника, его потенциал; выявить недостатки в процессе найма; установить наиболее благоприятные отношения между руководством и сотрудниками для развития компании.

Существует несколько видов адаптации:

- * корпоративный-связан с получением новым сотрудником общей информации о компании: ее структуре, деятельности, месте на рынке;

- * социально-ориентированное на принятие работником норм общения и поведения, установленных в трудовом коллективе; знакомство с корпоративной культурой;

- * организационно-ориентирована на ознакомление с организационными аспектами деятельности предприятия (график выплаты заработной платы, время обеденного перерыва и др.);

- * технико-ознакомление с оборудованием и техникой предприятия; разработка складского оборудования и программного обеспечения;

- * профессионально-руководство определяет степень соответствия профессиональной подготовки сотрудника заявленным требованиям и перспективы его роста. Со стороны сотрудника-освоение технологий и норм деятельности компании;

- * психофизиологическая-привыкание работника к новым условиям труда (командировки, особенно долгосрочные, ночные смены, проектная работа, ненормированный рабочий день).

Оценка персонала-это деятельность менеджера по персоналу по определению эффективности работников предприятия.

Сертификация-это процесс определения степени соответствия сотрудников занимаемой должности.

Оценка сотрудников основывается на их последующем обучении, продвижении по службе или, наоборот, сокращении; поощрении правильного поведения и коррекции неправильного поведения; планировании общего развития компании [3].

Оценка персонала осуществляется двумя способами:

- * сравнительный-метод оценки, при котором менеджер по персоналу сравнивает персонал друг с другом. При использовании этого очень простого метода кадровой политики сохраняется риск недобросовестных субъективных оценок.

- * абсолютный-сравнение качеств и способностей работника с четко определенными стандартами.

Самооценка - это деятельность работника по самостоятельному анализу степени эффективности своей работы и последующему внесению корректив в свою деятельность.

Обучение и развитие персонала

Для успешного развития организации необходимо постоянно повышать профессиональную квалификацию сотрудников.

В такой области управления персоналом, как "обучение и развитие персонала", существуют:

- * профессиональное развитие - возможность для сотрудников постоянно совершенствовать свои знания и навыки в процессе своей работы;
- * Профессиональное обучение-повышение квалификации сотрудников путем специализированного обучения в определенной области.

Список использованной литературы

1. Акофф Р.Л. Планирование будущего корпораций / Пер. с англ. - М.: Сирин, 2017.
2. Аксенова Н., Сипатов С. Как мотивировать наставника // Кадровик. Кадровый менеджмент (управление персоналом). 2018 № 9. С. 84 - 86.
3. Ананьева Т. Как привлечь и удержать талантливых сотрудников // Менеджмент сегодня, 2019, №1, с.4-9.

УДК 330.06.71.47

МЕДИЦИНАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРДІ БАСҚАРУДЫҢ БАЗАЛЫҚ МЕХАНИЗМДЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ («ЭСКУЛАП ВИТА» ЖШС МЫСАЛЫНДА)

Шалбаева Ж. Р. - магистрант
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

С учетом теоретических обобщений сущности рынка медицинских услуг и зарубежной организации здравоохранения, экономические особенности медицинского обслуживания как национального системного механизма, обеспечивающего с одной стороны доступность и адекватность медицинских услуг для потребителя, а с другой - социально-экономическую эффективность их реализации с позиций использования ресурсов и развития общественного производства, что позволило выявить наиболее важные условия реализации конкурентоспособной модели медицинского обслуживания населения в Казахстане.

Taking into account the theoretical generalizations of the essence of the medical services market and the foreign health organization, the economic features of medical services as a national system mechanism that provides, on the one hand, the availability and adequacy of medical services for the consumer, and on the other - the socio-economic efficiency of their implementation from the standpoint of the use of resources and the development of public production, which allowed us to identify the most important conditions for the implementation of a competitive model of medical services for the population in Kazakhstan.

«Эскулап Вита» ЖШС қаржы-шаруашылық қызметін талдау негізінде, ұйымның төмен экономикалық тиімділігін көрсетті, онда қызметтерді іске асырудан алынған нәтижелер айналым шығындарын жаппайды және қалыпты жұмыс істеуі үшін жеткілікті пайда сомасын құрмайды.

Мұның себебі диагностикалық орталықты жоғары технологиялық қымбат жабдықпен жабдықтауға пайдаланылған қарыз ресурстарына қызмет көрсету шығындарының үлкен көлемі болып табылады[1].

«Эскулап Вита» ЖШС қызметінің тиімділігін арттыру және дамыту келешегі бар. Ол үшін кәсіпорынды дамытудың стратегиясы мен тактикасын

жасау қажет, оның негізінде қызметтің тиімділігін арттыруға ықпал ететін өндірістік бағдарлама құрылады.

Орталық қызметінің әлсіз жағы қызмет көрсету деңгейі мен сапасына байланысты қызмет көрсету құнының жоғары болуы болып табылады. Сонымен қатар, ұйымның әлсіз жақтарының арасында зертханалық диагностиканың жоқтығын атап өткен жөн. Орталықтың пациенттері зертханалық зерттеулер жүргізу үшін басқа денсаулық сақтау ұйымдарына жүгінуі тиіс. SWOT-талдау және нарықтағы жағдайды бағалау деректері бойынша «Эскулап Vita» ЖШС мүмкіндіктері қатарында қамтылмаған перспективалы нарықтардың немесе нарықтың жаңа сегменттерінің болуын атап өту қажет.

Осылайша, «Эскулап Vita» ЖШС сыртқы мүмкіндіктерді пайдалану үшін ішкі күштерге ие екенін анықтаймыз, екіншіден, фирманың сыртқы қауіптермен байланысты проблемаларды қиындата алатын әлсіз жақтарын анықтаймыз. Өз қызметінің бастапқы кезеңінде «Эскулап Vita» ЖШС инвестициялық стратегияны белсенді қолданды. Ақша қаражатын салу салымнан қайтарымды алу үшін айтарлықтай уақыт кезеңіне ие. Сонымен қатар, қазіргі заманғы жабдықтар моральдық тұрғыдан ескіреді, ал нарық жаңа мүмкіндіктері бар жабдықтармен толтырылады. Ұйым уақыт талаптарына сәйкес диагностикалық қызметтер тізбесін жаңарту және кеңейту мүмкіндігін көздеуі тиіс[2].

Бұл кезеңде SWOT талдау және ұйымның бәсекелестік позицияларын бағалау нәтижелері бойынша маркетингтік стратегия ретінде – жетіспейтін бағытты – зертханалық диагностиканы дамытуды көздейтін жылжыту стратегиясын қолданған жөн. Қаржы стратегиясы ретінде қаржы ресурстарын ұлғайту стратегиясын қолдануы қажет, 1-сурет.



Сурет – 1. «Эскулап Vita» ЖШС стратегиялары

Ескерту-автор жасаған

«Эскулап Vita» ЖШС қызметінің тиімділігін арттыру мақсатында, келесі жұмысты жасау қажет:

- 1) Ұйым қызметтерін жылжыту стратегиясын әзірлеу.

2) Ұйым қызметін жоспарлауды жүзеге асыруға міндетті.

3) Ұсынылатын іс-шаралардың тиімділігіне септеу.

Медициналық орталықтың қызметінен барынша жоғары нәтиже алу үшін коммерциялық қызметтің тиімділігін арттыру бойынша үнемі жұмыс жүргізу маңызды. Жетілдіру жөніндегі іс-шараларды әзірлеу коммерциялық қызметті талдау нәтижелеріне және оның тиімділігін жан-жақты бағалауға негізделуі керек.

Тілек пайданы ұлғайту тек екі шынайы нұсқасы:

- қызметтер санының өсуі (жаңа және адал пациенттер) және/немесе қызметтер бағасының өсуі арқылы қызметтер айналымының жалпы өсуі;

- көрсетілетін қызметтердің рентабельділігін арттыру есебінен клиниканың рентабельділігін арттыру (бұл жоғары рентабельді қызметтерге және/немесе баға белгілеуді оңтайландыруға назар аудара отырып, көрсетілетін қызметтер номенклатурасын өзгерту есебінен мүмкін болады).

Ақпараттық қамтамасыз етуді жетілдіру жөніндегі іс-шаралар базалық іс-шаралар болуы тиіс, өйткені коммерциялық қызметті тиімді жүзеге асыру егжей-тегжейлі, сенімді және уақтылы ақпаратсыз мүмкін емес.

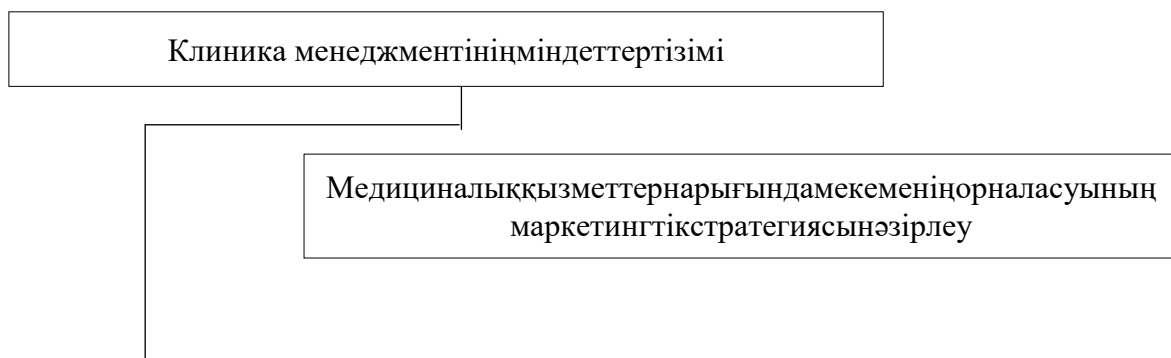
Осы мақсатта кез-келген ұйым үшін контрагенттердің компьютерлік есебін жүргізу, ақпараттық мәліметтер базасы (құқықтық, бухгалтерлік және т.б.) болған жөн. Қызмет бағыттарына қатысты басқарушылық шешімдер қабылдау үшін ақпаратты жедел алу мүмкіндігі болуы маңызды.

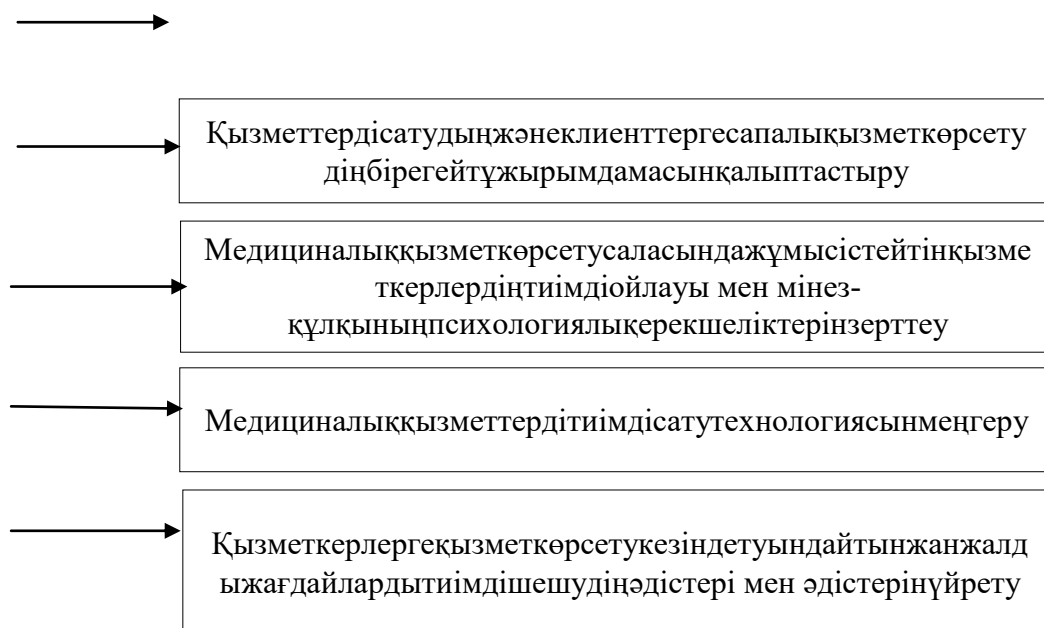
Медициналық бизнес саласындағы кәсіпорынның коммерциялық қызметінің тиімділігін қамтамасыз ету үшін [3] кәсіпорын жұмысының көрсеткіштерін қаржылық-экономикалық талдауды және ондағы нарықтық орта мен сауда кәсіпорнын маркетингтік талдауды қамтитын кешенді талдауды жүйелі түрде жүргізу қажет.

Медициналық бизнес кәсіпорнының коммерциялық қызметінің тиімділігін арттырудың негізгі бағыттарына мыналар жатады:

- кәсіпорынның қаржылық қамтамасыз етілуін жетілдіру;
- клиенттермен тиімді жұмыс істеуді қамтамасыз ету;
- нарық талаптарына байланысты қызметтер тізбесін кеңейту / тереңдету.

Нарық талаптарына байланысты қызметтер тізбесін кеңейту үшін жеке медициналық мекеменің бірегей тұжырымдамасын қалыптастыру қажет. Ең алдымен клиника менеджментіне қатысты дәйекті түрде құрылған міндеттердің тізімі келесідей болуы мүмкін: 2-сурет.





Сурет – 2. Клиника менеджментінің міндеттер тізімі

Ескерту-Автор жасаған

Медициналық орталықтың пайдасын іс жүзінде екі есеге арттыруға келесі қадамдар мүмкіндік береді (сурет 3):

1. Сайтқа кірушілердің қоңыраулары мен өтінімдерінің үлесін арттыру («веб-сайтты түрлендіру» деп аталады) және жүйелік сыртқы маркетинг:

- медициналық орталықтың қызметтерін дұрыс орналастыру;
- оның мақсатты аудиториясын анықтау;
- медициналық орталықтың қызметтерін жылжыту арналары мен іс-шараларын анықтау.

Сыртқы жүйелік маркетингтің құралы - маркетингтік және жарнамалық іс-шаралардың дұрыс әзірленген маркетинг жоспары мен кестесі.

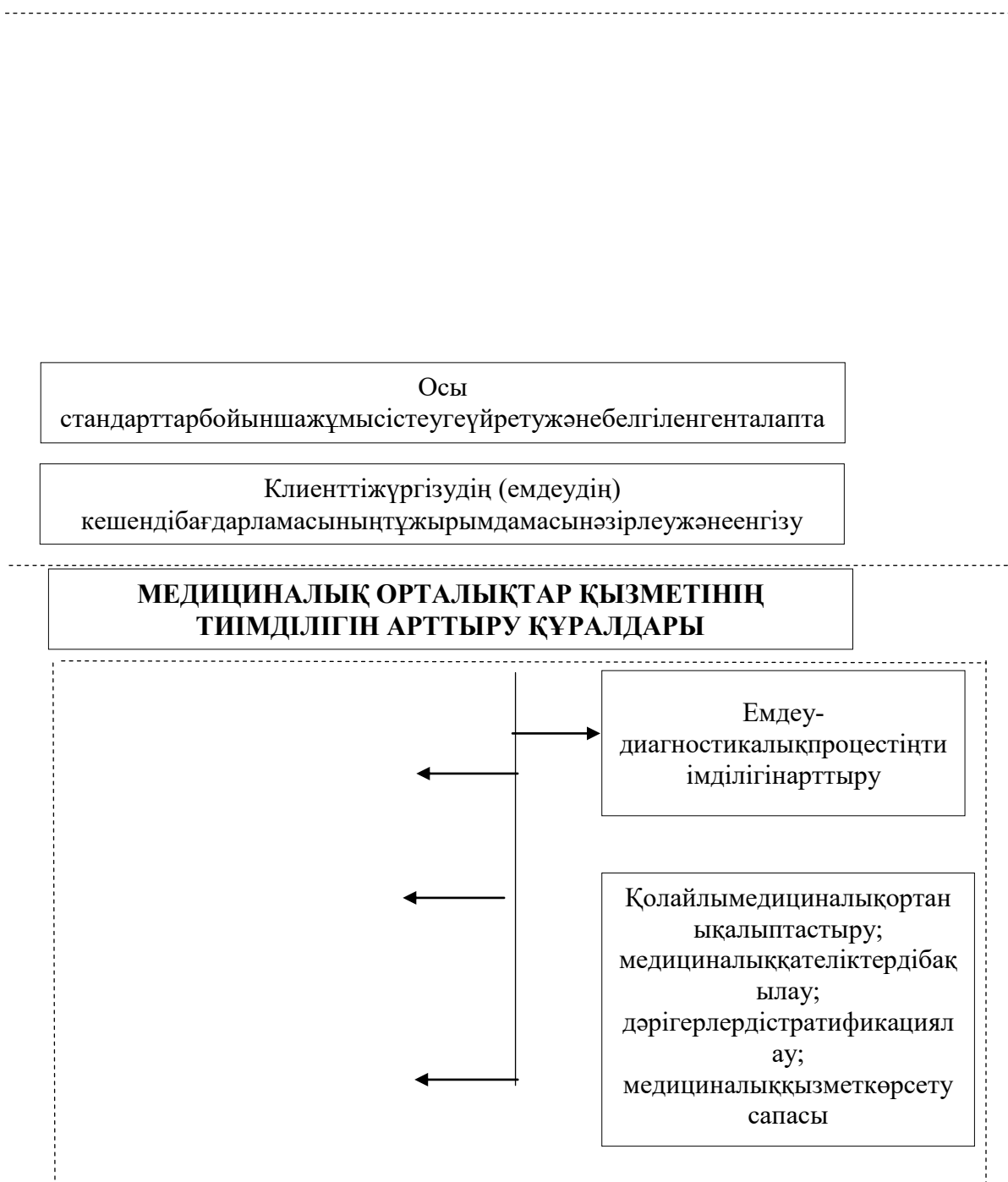
2. Қоңыраулар мен өтінімдер бойынша сату пайызын жақсарту.

Ол үшін Call-орталықтың әкімшілері мен менеджерлері үшін клиенттермен жұмыс істеу стандарттарын әзірлеу, осы стандарттар бойынша жұмыс істеуді үйрету және белгіленген талаптардың орындалуын бақылауды жолға қою қажет.

3. Орташа чекті жоғарылату (медициналық орталықтың бір реттік қызметінің көлемі). Осы міндетті орындау үшін клиентті жүргізудің (емдеудің) кешенді бағдарламасының тұжырымдамасын әзірлеу және енгізу қажет.

4. Сайттағы әлеуетті клиенттердің санын көбейтіңіз («мақсатты трафик» деп аталады).

5. Жүйелі ішкі маркетингтің арқасында клиенттердің медициналық орталықтың қызметіне қайта жүгінуін тарту жүйесін ұйымдастыру, яғни медициналық орталықтың клиенттік базасымен жұмыс жоспарын әзірлеу және оны жоспарлы түрде іске асыру қажет.



Сурет -3. «Эскулап Vita» ЖШС медициналық қызметінің экономикалық тиімділігін арттыру тетігінің базалық инструменттері

Ескерту-автор жасаған

Медициналық орталықтардың тиімділігін арттырудың мүмкін құралдарының тізімін олардың оң және теріс жақтарын бағалай отырып қарастырыңыз:

- жалақы мен көрсетілген қызметтердің % - ы арасындағы «оңтайлы» арақатынасты тандау ұжымда және дәрігерлерді жоғары жалақымен және

төмен нәтижелерімен біріктіре отырып, дәрігерлердің жалақысы мен кірістерін теңестіруге мүмкіндік береді, дәрігерлерді «кірістілік» бойынша стратификациялауға және медициналық қызметтерді «сатуды» білмейтіндерді қоса алғанда, «тиімсіз» немесе «сервистік емес» жұмыстан шығаруға мүмкіндік береді;

- маркетингтің аз шығындары (дәрігерлердің өздері өз қызметтерін жарнамалайды).

Жанама әсері:

- пайданың өсуіне артық тағайындаулар (пациенттермен және сақтандырушылармен қақтығысу үшін негіз) байланысты қол жеткізіледі);

- сапаны бақылаудың болмауы медициналық қателіктердің пайда болуына жағдай жасайды;

- дәрігерлер шеберлікте емес, тапқан ақша мөлшерінде «бәсекелесетін» медициналық ортаны қалыптастырады. Мұндай ұжым этикалық ұстанымдары берік көптеген жақсы дәрігерлерді қабылдамайды;

- бір мамандық дәрігерлерінің кірістеріндегі үлкен алшақтық қақтығыстардың негізін құрайды;

- инвестор клиника табысының өсуі клиника беделінің және медициналық көмек көрсету сапасының артуын көрсетеді деген жалған әсер қалдырады.

- «оңтайландыру» құралы-ақша табу тақырыбына ұжымның қатаң тікелей прессингі (мотивация жүйесіне байланыстан тыс).

Инвестордың көзқарасы бойынша:

1. қаржылық нәтижеге қол жеткізуге әкелуі мүмкін;

2. «ақша табуға көңіл-күйі жоқ» дәрігерлерді тез арылтуға мүмкіндік береді.

Жанама әсері:

- клиника басшылығы инвесторларға таратылатын «клиниканың кірістілігін арттыру үшін бәрін жасады» деген жалған әсер қалдырады;

- дәрігерлерде «медициналық қызметтерді сатушы-дәрігер» ауыр ішкі жанжалдың пайда болуына әкеледі;

- көптеген жақсы дәрігерлер, тіпті «клиника үшін» көп ақша табуға қабілетті, мұндай орталықтарды айналып өтуді жөн көреді.

3. шығын материалдары мен жабдықтарға қатаң үнемдеу.

Инвестордың көзқарасы бойынша тікелей экономикалық әсер.

Жанама әсері:

- процедуралардың қауіпсіздігі мен жайлылығын төмендету;

- жоғары кәсіби медициналық қызметкерлер клиникасынан «жуу»;

- нарықта бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ететін қызметтерді прайсқа енгізу мүмкін еместігі.

4. «парамедициналық» сервистерде (клининг, ресепшн, т.б.) үнемдеу.

Инвестордың көзқарасы бойынша тікелей экономикалық әсер (қазіргі уақытта).

Жанама әсері:

- клиенттік қызмет деңгейінің төмендеуі клиникада мықты мамандар болса да, келушілер санының төмендеуіне әкеледі;

- медициналық қызметтердің «әлсіздігі» дәрігерлерге жүктемені қайта бөлуге әкеледі, бұл олардың жұмысының тиімділігін төмендетеді.

5. Сапалы медициналық ақпараттық жүйені енгізуде үнемдеу.

Инвестордың көзқарасы бойынша:

- клиниканы тезірек «іске қосу», жұмыс істейтін клиниканың ақпаратын медициналық ақпараттық жүйеге көшіруде қиындықтардың болмауы;

- IT-мамандар мен инфрақұрылымда үнемдеу;

- медициналық ақпараттық жүйемен жұмыс істей алмайтын дәрігерлерді жұмысқа қабылдауға мүмкіндік береді.

Жанама әсері:

- клиниканың барлық бизнес-процестерінің едәуір күрделенуі және клиенттердің өсуімен бірге жұмыс тиімділігін бақылау;

- дәрігерлер тарапынан, сайып келгенде, қабылдау уақытының ұзаруына, қайта бару санының азаюына және сақтандырушыларға қойылған шоттар бойынша ақша алуға әкелетін елеулі қиындықтар.

6. белгілі бір сапаның жоғалуымен жаппай медициналық қызмет көрсетуге ставка (ресми мерзімді медициналық тексерулер, анықтамалар беру және т. б.).

Инвестордың көзқарасы бойынша тікелей экономикалық сер.

Жанама әсері:

- заңды және бедел тәуекелдері;

- медициналық қателіктердің жоғары қаупі;

- қолма-қол ақша мен қызмет көрсетілетін контингенттердің өте төмен конверсиясы;

- конверсиялық жұмыс сапалы медициналық қызметтердің бұғатталуына және клиника деңгейінің жалпы төмендеуіне әкеледі.

Осылайша, тоқтап қалу үшін, тіпті медициналық орталықтың кірістілігін арттыру үшін нақты басқару жүйесін құру және әр бағыт бойынша қажырлы жұмыс істеу қажет.

Медициналық мекеменің пайдалылығы жоғарыда қысқаша сипатталған, емдеу-диагностикалық процестің тиімділігіне, Маркетинг, жарнама, жұртшылықпен өзараіс-қимыл (PR), қаржыландыру, техникалық пайдалану, персоналды ынталандыру, қауіпсіздік, жобалық даму, жабдықтау және логистикаға оңтайлы әсер ететін іс-шараларды іске асырудың табыстылығына байланысты. Бұл компоненттерге әсер ету медициналық қызметтердің құнын және кәсіпорынның кіріс деңгейін реттейді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Костырин Е.В., Соколов Е.В. Экономико-математическая модель управления медицинскими организациями // Управление развитием крупномасштабных систем (MLSD'2019): Материалы 12-ой международной конференции. / Под общ. ред. С.Н. Васильева, А.Д. Цвиркуна. 2019. С. 1174-1183
2. Канева Д.А., Бреусов А.В. Мотивация медицинского персонала стоматологических организаций различных форм собственности: данные социологического исследования // Саратовский научно-медицинский журнал. 2018. № 2, Т. 14. С. 287-293
3. Горбачёв Д.В. Моделирование процесса инструментальной диагностики заболевания системой массового обслуживания и относительными приоритетами // в сборнике: Новые

информационные технологии и системы. Сборник научных статей XIV Международной научно-технической конференции, посвящённой 70-летию кафедры «Вычислительная техника» и 30-летию кафедры «Системы автоматизированного проектирования». 2017. С. 236-239

УДК 330.322

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ

Шерханова А.Р. – магистрантка гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада басым бағыттар бойынша инвестицияларды реттеу мен жетілдірудің негізгі бағыттары қарастырылған.

The article considers the main directions of regulation and improvement of investments in priority areas.

В данной статье рассматриваются проблемы привлечения инвестиций в различные отрасли экономики Казахстана для проведения масштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста.

В статье определена необходимость максимального использования инвестиционной политики для обеспечения благоприятного инвестиционного климата, инновационного развития отраслей и регионов, развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научно-технического потенциала страны, а также создания условий для развития инфраструктуры инновационных кластеров.

Инвестиции играют решающую роль в поддержании и наращивании экономического потенциала страны. Это, в свою очередь, положительно скажется на деятельности предприятий, приведет к увеличению валового национального продукта, повысит активность страны на внешних рынках.

Следует отметить, что современная бизнес-среда не является благоприятной для привлечения инвестиций в реальный сектор экономики.

Это инвестиционная деятельность, занимающая важное место в процессе масштабных политических, экономических и социальных преобразований, направленных на создание благоприятных условий для устойчивого экономического роста. С точки зрения сущности экономической реформы одной из важнейших проблем является проблема повышения инвестиционной активности и улучшения инвестиционного климата.

Инвестиционная политика Казахстана призвана обеспечить благоприятный инвестиционный климат и будет основываться на принципах экономического прагматизма: рентабельности, окупаемости инвестиций и конкурентоспособности, а также обеспечения роста экономического потенциала за счет освоения новых точек экономического роста и определения новых рыночных ниш[1].

Привлечение инвестиций является одним из важнейших факторов, определяющих экономический рост и повышение конкурентоспособности национальной экономики. Приток иностранных инвестиций в экономику принимающей страны способствует ускорению развития предприятий, повышению качества человеческого капитала, созданию новых рабочих мест, привлечению передовых технологий.

Приоритетными отраслями экономики Казахстана для привлечения инвестиций являются несырьевые экспортоориентированные и высокотехнологичные отрасли, развитие инфраструктуры, а также развитие альтернативных и "зеленых" энергетических технологий.

Привлечение инвестиций в экономику Казахстана осуществляется на условиях трансфера технологий и создания высокотехнологичных производств, что требует обеспечения максимально конкурентных условий для инвестиционной деятельности и ведения бизнеса.

В целях обеспечения конкурентоспособности казахстанского инвестиционного бизнес-климата на мировой арене будет продолжена работа по его улучшению в соответствии с лучшими мировыми практиками. Законодательство Казахстана в области инвестиционной деятельности гармонизировано со стандартами Организации экономического сотрудничества и развития. В то же время одной из задач инвестиционной политики является максимальное использование преимуществ, предоставляемых интеграционными процессами в условиях глобализации. Инвестиционная политика Казахстана осуществляется с учетом участия Казахстана в Таможенном союзе и дальнейшего вступления во Всемирную торговую организацию[2].

Принципы государственно-частного партнерства используются также при передаче объектов государственной собственности в управление и содержание, аренде имущества. Привлекательные условия для частного сектора для социально ориентированных инвестиционных проектов создаются путем возмещения и выплаты концессионером вознаграждения за управление не только инвестиционными затратами, но и эксплуатационными расходами [3].

В среднесрочной перспективе политика инновационного развития должна быть направлена на создание системы управления инновационно-технологическим развитием, создание национальной инновационной системы, обеспечивающей повышение конкурентоспособности экономики за счет инновационного развития отраслей и регионов, создание условий для развития высокотехнологичного малого и среднего бизнеса и повышения научно-технического потенциала страны, а также развитие инфраструктуры инновационных кластеров. Достижение этих целей будет достигнуто за счет реализации программы развития инноваций и содействия технологической модернизации в Республике Казахстан на 2016-2020 годы.

В связи с выделением средств на реализацию индустриально-инновационных проектов и планируемым увеличением финансирования инновационных грантов планируется создать комиссию по контролю за

использованием бюджетных средств, направленных на реализацию индустриально-инновационных проектов. Также разработаны предложения по внедрению новых механизмов поддержки начинающих и молодых предпринимателей, внедряющих инновации.

Среди множества видов инноваций (научных, технологических, организационных, управленческих, социальных) ведущее место занимают научно-технические инновации, преобразующие новые научные идеи в производственную практику.

Научно - технический прогресс - это процесс непрерывного развития науки, техники, совершенствования объектов труда, форм и методов производства и организации труда. Это важный инструмент решения таких социально-экономических задач, как улучшение условий труда, охрана окружающей среды и, как следствие, повышение благосостояния нации.

Инновации на предприятии являются отражением научно-технического прогресса на микроуровне. Они способствуют обновлению ассортимента продукции и повышению ее качества с целью удовлетворения потребностей потребителей и максимизации прибыли организации [5].

Инновацию следует рассматривать как процесс, объединяющий науку, технику, предприятие и управление в единую систему инноваций, обладающих определенными свойствами и закономерностями. К последним относятся высокая стоимость инноваций, значительный уровень риска и частота неудач, высокая рентабельность в случае успеха, начальная цепная реакция и дискретный характер инновационного процесса. Этот процесс можно представить в виде последовательности четырех фаз: зарождения, развития, размножения и созревания. Период возникновения научно-технической идеи характеризуется двумя свойствами: обладанием новизной и постоянной потребностью рынка в продукте или технологии, в которых реализуется сама идея. Особую роль в этом случае играет грамотный и творческий подход к управлению инновационным процессом. Она заключается в получении и коммерциализации изобретения, новых технологий, продукции, производственных, финансовых или управленческих решений и других результатов интеллектуальной деятельности. С точки зрения предпринимательства, экономическая природа инноваций-это изменение доходов от ресурсов, а с точки зрения потребления-это изменение затрат на удовлетворение потребностей потребителя, оказание ему помощи в использовании нового продукта или технологии для формирования или повышения конкурентоспособности его бизнеса. Таким образом, инновация выступает как бизнес-генератор предпринимательства, дает научно-технические, экономические и рыночные результаты. Следовательно, инновационный процесс включает в себя отношения и отношения между генераторами и потребителями интеллектуальной собственности, между интеллектуальными продуктами и платежеспособным спросом, между научными идеями и социальными потребностями. Этот процесс направлен на увязку научных разработок с реальным рыночным спросом [6].

Механизм инновационного предприятия-это способ организации инноваций, совокупность мотивов, экономических форм и методов управления инновационной системой, формирующихся под влиянием рыночных условий и государственного регулирования. Основным стимулом к инновациям является не потенциальная прибыль, получаемая в результате достижения конкурентных преимуществ и снижения издержек, а возможность создания нового рынка или новой ниши на рынке, то есть появление на рынке принципиально новых товаров или создание нового спроса путем дифференциации существующих. Экономические формы и методы управления инновационным процессом во многом определяются влиянием государства.

Список использованной литературы

1. Давильбеков Х. Роль иностранных инвестиций в экономике РК.// Аль-Пари 2016г.№2/3
2. Атанкулов Б., Исенов М. Свет и тени инвестиционной политики. //Аль-Пари, 2016г.№1/2
3. Тойганбаев П. Повышение эффективности использования иностранных инвестиций. - Алматы, 2017г.
4. Послание Президента Республика Казахстан Н.А. Назарбаева - лидера нации, «Казахстанский путь - 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее». Акорда. Декабрь,2013 год.
5. Вахрин П.И. Организация и финансирование инвестиций. Банки и биржи. 2019 г.
6. Балабанов М.Т. Основы финансового менеджмента. Учебное пособие. Финансы и статистика, 2016г.

УДК 336.71

МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Шәкиева А.А.

Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада несиелік ұйымдардың проблемалық берешегін реттеу әдістері мен құралдары қарастырылған.

The article discusses methods and tools for regulating problematic debt of credit institutions.

И сами банки, и государственные структуры пытаются её решать, и определённые успехи уже достигнуты, но до стабильности ещё далеко. Уже не раз за оптимистическими цифрами следовало очередное ухудшение ситуации, а затем она опять выправлялась. Результаты за 2017 вновь вселяют оптимизм.

Объём токсичных займов с просрочкой свыше 90 дней, как сообщает ranking.kz, за год сократился сразу **на 29%**, а объём кредитов с просрочкой платежей сократился **на 56,4%**. Цифры вселяют определённые надежды, но я бы не спешил делать из этого далеко идущие выводы. В последние год-два ситуация на кредитном рынке Казахстана выглядит неровно. Так, в первом полугодии 2017 года наблюдался высокий рост объёмов кредитования на фоне высокого уровня токсичных кредитов – в некоторых банках он превышал **90%**. Государство было вынуждено принять меры, и Нацбанк в

прошлом году начал воплощать в жизнь Программу повышения финансовой устойчивости банковского сектора. Она была призвана оздоровить банковский сектор, снизить уровень неработающих кредитов и помочь в создании условий для роста экономики. В её рамках помощь получили **пять крупнейших банков**, на долю которых приходится более **30%** ссудного портфеля всей банковской системы [1].

В то же время ощущаются и последствия введения МСФО (IFRS) 9, вступившего в силу с 1 января 2018 года – они потребовали от банков тщательной оценки рисков, поскольку теперь они должны учитывать ожидаемые кредитные потери, а не четко представленные, как раньше. В результате банкам придется ограничивать предложение высокорисковых продуктов, отказываться от высокорисковых заемщиков и более точно оценивать кредитный рейтинг клиентов-иначе это может привести к ухудшению активов и санкциям со стороны регулятора. Кстати, эти меры повлияли не только на снижение объема токсичных кредитов, но и на некоторое снижение кредитования – кредитный портфель БВУ Республики Казахстан по итогам первого полугодия 2018 года составил 13,5 трлн тенге, что на 13,2% меньше, чем в прошлом году, при минус 10 из 32.

Поэтому снижение объема "плохих" кредитов связано с изменением принципов функционирования банков, которые не допускают высокого уровня токсичных кредитов, и эти действия, безусловно, принесут результаты, показывают эти цифры. Однако говорить о стабильных долгосрочных результатах пока рано, и международные рейтинговые агентства также осторожны в своих оценках: Fitch, например, говорит о все еще слабом качестве активов, но отмечает, что толерантность регулятора к проблемным кредитам значительно ниже.

Несомненно, изменения в кредитовании также способствовали повышению качества оценки заемщиков благодаря современным скоринговым системам. На это повлияло вмешательство государства, которое неоднократно ограничивало банки в выдаче высокорисковых кредитов для исправления катастрофической ситуации, возникшей несколько лет назад: в 2013 году уровень проблемных кредитов достиг в среднем 33%, а в частных банках - 80%.

В последнее время Национальный банк Республики Казахстан предпринял новые действия в этом направлении – он перейдет на принципы риск-ориентированного надзора за банками и предварительного принятия мер вплоть до ограничения операций.

Соответственно, банки вынуждены тщательно подходить к оценке заемщиков и анализу рисков, чтобы не попасть под санкции. Эти требования не стали жесткими, но банки тщательно составляют портрет заемщика и анализируют его, прежде чем принять решение о выдаче кредита или нет. Грубо говоря, требования кардинально не меняются, если раньше при поверхностном анализе потенциального заемщика, который часто проводится в ручном режиме, изображение предназначалось для кредитования, то теперь, когда портрет изображен детально, появляется больше возможностей увидеть

препятствия. Этим объясняется снижение объема кредитов, выданных БВУ, на 13% за год.

В связи с тем, что банки работают с рисками более тщательно, благодаря современным аналитическим инструментам, а также ряду регуляторных мер, которые я перечислил выше, возникают вопросы о том, куда уходит заемщик. Многие опасаются, что это может привлечь клиентов банков в МФО, сегмент онлайн-кредитования и т.д.[2]

По данным Ассоциации мфо Казахстана (АМФ), в первом квартале 2018 года микрофинансовые организации страны выдали кредиты на сумму более 61 млрд тенге, что на 41% больше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом, согласно прогнозу, к концу 2018 года показатели вырастут еще на 40%. Однако такой стремительный рост наблюдается в течение последних нескольких лет, то есть не может быть объяснен только последними мерами, принятыми для улучшения ситуации с банковскими кредитами.

Кроме того, принцип работы МФО подразумевает лояльность к кредитной истории – такие финансовые организации получают высокие проценты, так как имеют дело с высокими рисками. Кроме того, следует отметить, что МФО очень внимательно следит за качеством портфеля - уровнем просроченной задолженности по микрокредитам ranking.kz, составляет всего 4%. Отчасти это связано с тем, что сумма кредита невелика и его легко вернуть, отчасти МФО практически не могут обойтись без современных инструментов работы с рисками, так как в противном случае невозможно принять решение в режиме реального времени, особенно при высоком уровне риска. Поэтому вряд ли стоит так опасаться радикального перераспределения рынка между банками и МФО: заемщики, которым банки отказывают, действительно могут подать заявку в МФО, но я бы не стал связывать ее с последними событиями в сфере кредитования – это вполне стандартный процесс [3].

Уровень проблемных кредитов в Казахстане может составить около 2,3 трлн тенге. Об этом говорится в экономическом докладе Всемирного банка по Казахстану, опубликованном в декабре 2019 года. Как отмечается в статье, хотя официальная финансовая статистика показывает, что банки имеют высокий уровень капитализации, уровень проблемных кредитов в банковском секторе может быть выше официальных показателей. "В среднем, по опубликованным данным, коэффициент достаточности капитала банков составляет 23 процента, а базовый коэффициент достаточности капитала-17,9 процента. Официальный уровень неработающих кредитов составляет около 1,3 трлн тенге, что на конец 2018 года выросло с 7,4% до 9,5%. В ближайшее время, по оценкам Standard & Poor'S (S&P), дополнительные резервы для покрытия фактического уровня проблемных кредитов могут составить 1 трлн тенге (около 2,6 млрд тенге)", - говорится в сообщении. Хотя долларовое кредитование продолжает снижаться, достигнув 23 процентов в конце сентября по сравнению с 17,5 процентами годом ранее, в 2019 году уровень долларизации депозитов на уровне 44 процентов вызывает тревогу. Банки могут не иметь возможности переводить валютные депозиты в валютные кредиты для местных заемщиков, не имеющих

дебиторской задолженности в иностранной валюте, считают аналитики группы БД. Отдельная часть доклада посвящена казахстанскому экспорту. Например, эксперты приводят данные о том, что вероятность выживания казахстанского экспорта после первого года составляет менее 50 процентов. "Вероятность сохранения этих отношений более трех лет составляет менее 25 процентов. Кроме того, к десятому году исчезнет 90 процентов казахстанских экспортных потоков. Для сравнения, выживаемость экспорта во многих других странах, где проводится сравнение, выше во все контрольные периоды. После первого года вероятность выживания экспортных отношений между Чили, Индонезией, Мексикой или Россией составляет 54 процента, затем после третьего года она снижается до 32 процентов (что на 7 и 8 процентных пунктов выше, чем в Казахстане).

Уровень жизни экспорта после десятого года: 16 процентов в Чили, Индонезии и России и 19 процентов в Мексике", - говорится в сообщении. Несырьевые промышленные экспортные позиции Казахстана, например, машины и транспортное оборудование, показывают самые низкие коэффициенты среди основных экспортных товаров. За пределами Евразийского экономического союза (ЕАЭС) и СНГ казахстанский экспорт демонстрирует устойчивую тенденцию к снижению, а качество экспорта в Казахстане ниже, чем в других странах. Вместе с тем, качество казахстанского экспорта молочной продукции показывает значительное улучшение. Это свидетельствует о том, что возможно улучшение качества товаров и что эти виды экспорта могут играть большую роль в диверсификации экспорта. Более низкий уровень жизни казахстанского экспорта на другие "нетрадиционные" рынки. В случае установления экспортных связей с членами ЕАЭС или СНГ вероятность их существования значительно выше, но вероятность того, что экспортные связи длятся более года, гораздо меньше. Уровень жизни экспорта в Китай после первого года составит 50 процентов, страны Европы-46 процентов, страны Ассоциации стран Юго-Восточной Азии-43 процента, сообщает Всемирный банк.

Список использованной литературы

1. Анализ интернет банков БВУ. Сентябрь 2016. <http://ranking.kz/ru/a/reviews>
2. Самые лояльные клиенты своих банков — казахстанцы. <http://www.bizlife.kz/>
3. Казахстанцы предпочитают онлайн-сервисы банковских услуг. https://liter.kz/ru/articles/show/18907-kazahstancy_predpochitayut

УДК 338.24

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Шымыров Д.О. — магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада ккәсіпорынның инновациялық қызметінің тиімділігін арттыру жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to improve the efficiency of innovative activities of the enterprise.

Возможные пути создания благоприятного инновационного климата в экономике Казахстана начали активно проявляться еще до распада Советского Союза в начале 80-х годов. Уже тогда стало известно, что существующие механизмы "внедрения" результатов исследований и разработок неэффективны, инновационная активность предприятий низкая, а средний возраст производственного оборудования постоянно растет.

С тех пор в республике принят ряд государственных концепций регулирования и стимулирования инновационной деятельности, объявлено о создании национальной инновационной системы, создан ряд механизмов государственного финансирования инновационной деятельности, в том числе создания инновационной инфраструктуры [1].

Актуальность темы для Казахстана обусловлена ее теоретической и практической значимостью для решения различных задач повышения эффективности деятельности предприятий.

Инновационное предприятие-это предприятие, осуществляющее инновации продукта или процесса, независимо от того, кто является автором инновации-сотрудники или внешние агенты этой организации (внешние собственники, банки, федеральные и местные власти, исследовательские организации и поставщики технологий, другие предприятия).

На многих предприятиях периодически появляются и внедряются организационные инновации, но этот процесс не является системным, скорее это реакция на факторы окружающей среды, "заккрытие дыр". Цены были скорректированы в соответствии с требованиями рынка, компьютеры были приобретены через шесть месяцев, программное обеспечение было приобретено через шесть месяцев, а корпоративные меры были введены. Однако эти действия слабо связаны между собой, а значит, синергетического эффекта от них нет. Для успешного повышения эффективности деятельности компании необходимы четкие и скоординированные действия в рамках инновационной системы [2].

Инновационная система, как правило, представляет собой элементы организации, сопровождающие инновационную деятельность, а также отношения между ними, закрепленные в нормативных документах предприятия (устав, положение о подразделениях, должностные инструкции). Чтобы любой сотрудник мог свободно ориентироваться в документах, лучше объединить их в информационную базу (например, создать сайт во внутрикорпоративной сети), а также обязать юридического консультанта или менеджера по персоналу консультировать по использованию документов.

Цель создания инновационной системы:

- повышение конкурентоспособности продукции предприятия;

- создание инновационной базы для долгосрочного устойчивого роста предприятия;
- обеспечение экономической безопасности предприятия.

Инновационная система предприятия должна выполнять следующие функции:

- прогнозирование рынка и выбор приоритетных направлений исследований;
- стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия;
- поиск, оценка и отбор инновационных идей и изобретений;
- реализация инновационных проектов;
- мониторинг показателей реализованных инновационных проектов и их корректировка.

Для эффективного функционирования системы необходимо тесное сотрудничество предприятий с научно-исследовательскими институтами, университетами, центрами трансфера технологий в рамках поиска и приобретения технологий, поиска и подбора квалифицированных кадров, заказов на разработку.

Для создания успешной инновационной системы важно обеспечить финансовую и информационную поддержку. Например, может быть создан фонд прибыли, средства которого расходуются в соответствии с принятыми на предприятии нормами. Важно обеспечить прозрачность инновационной системы-архив идей, представленных с общим доступом для всех сотрудников и результатами их реализации, современными средствами поиска и передачи информации, то есть функционирование инновационной системы невозможно без структуры, включающей в себя следующие основные подсистемы:

1) финансовая поддержка. В зависимости от формы собственности, размера и профиля деятельности предприятия может наблюдаться больший или меньший уклон в сторону получения государственных субсидий, банковских кредитов, венчурного финансирования или создания и использования ресурсов собственного инновационного фонда;

2) информационная поддержка. Включает в себя создание локальной сети, обеспечивающей доступ к информации всех ответственных исполнителей, а также автоматизацию процессов управления и развитие информационных каналов взаимодействия с элементами инновационной инфраструктуры.;

3) нормативное обеспечение. Включает в себя весь комплекс нормативной документации, формирующей и регламентирующей бизнес-процессы инновационной системы, а также деятельность ответственных исполнителей. Кроме того, он обеспечивает получение патентов и конфиденциальность коммерческой тайны;

4) организационно - правовое обеспечение. Это организационная структура Инновационного подразделения, которая создается в соответствии с бизнес-процессами и операциями, а также регулирует информационные потоки между подразделениями;

5) кадровое обеспечение. Его цель - поиск сотрудников внутри предприятия и во внешней среде, их горизонтальная ротация для обучения и повышения творческого потенциала.

Для успешного функционирования инновационной системы предприятия необходимо тесное взаимодействие инновационного отдела с отделом, разрабатывающим новую продукцию (отдел маркетинга, Отдел разработки и др.).

Источником инноваций на любом предприятии являются люди. Часто даже рядовой сотрудник приходит к мысли, что что-то можно улучшить в своей деятельности. Однако большинство таких идей остаются только идеями, и иногда они становятся причиной конфликтов. Чтобы создать эффективную инновационную систему, необходимо четко понимать, откуда берутся идеи:

- непосредственно от сотрудников компании.
- в результате изучения тематической литературы;
- в результате мониторинга организации бизнеса другими предприятиями;
- в результате работы с консультантами [3].

Спонтанно возникающих идей и наблюдений недостаточно для того, чтобы существенно повысить эффективность бизнеса. Необходимо стимулировать появление инноваций, прежде всего это касается работы с персоналом, которая может осуществляться в двух направлениях. Во-первых, обязанность исследовать соответствующую литературу и опыт других предприятий должна быть закреплена в должностных инструкциях соответствующих работников. Во-вторых, моральное и материальное стимулирование всех работников. При этом система материального стимулирования должна быть построена таким образом, чтобы за активную инновационную деятельность выплачивались премии. Поэтому не рекомендуется выплачивать бонусы в конце года или в процентах от прибыли. Гораздо эффективнее регулярно проводить конкурсы на звание самого инновационного сотрудника и выплачивать поощрения в соответствии с полученными призами. Кроме того, целесообразно организовать пирамидальную схему стимулирования, в рамках которой премию получает также руководитель отдела, сотрудники которого вносят наибольший вклад в развитие предприятия с точки зрения совершенствования его организации. Эти положения могут быть отражены в отдельном положении об инновационной деятельности, а также в положении о стимулировании.

В рамках Реализации Программы формирования и развития национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы государством предпринимается ряд мер по формированию системы инновационных предприятий и активизации их деятельности.

Инновационная деятельность предприятия складывается из инновационной деятельности различных элементов и уровней и включает в себя инновационную деятельность группы и инновационную деятельность каждого работника. Под термином "работник" в современных экономических условиях мы понимаем инновационную личность, которая, реализуя свой

инновационный потенциал, осуществляет инновационную деятельность. Инновационная активность зависит не только от инновационного потенциала личности, но и от ее инновационной восприимчивости и активности. Чем больше инновационных личностей будет работать в компании, тем выше будет ее инновационный потенциал. Об инновационной активности можно судить по таким параметрам, как: активность сотрудников на совещаниях, совещаниях, тренингах, в процессе работы; количество инновационных предложений; инновационные идеи; творческая инициатива и др.

Деятельность компании по разработке, внедрению, освоению и коммерциализации инноваций включает в себя:

- проведение научно-исследовательских и конструкторских работ по разработке идеи инновации, проведение лабораторных исследований, изготовление лабораторных образцов новой продукции, видов нового оборудования, новых конструкций и изделий;;
- подбор необходимых видов сырья и материалов для изготовления новых видов продукции;
- разработка технологического процесса изготовления новой продукции;
- проектирование, изготовление, испытания и разработка образцов нового оборудования, необходимого для изготовления изделий;
- разработка и внедрение новых организационно-управленческих решений, направленных на внедрение инноваций;;
- исследования, разработки или приобретение необходимых информационных ресурсов и информационное обеспечение инноваций;;
- подготовка, повышение квалификации, переподготовка и специальные методы отбора кадров, необходимых для проведения НИОКР;
- выполнение работ или приобретение необходимой документации для лицензирования, патентования и приобретения ноу-хау;;
- организация и проведение маркетинговых исследований для продвижения инноваций и др.

Список использованной литературы

1. Стратегия индустриально - инновационного развития Республики Казахстан до 2015 г. (Утверждена Указом Президента Республики Казахстан, № 1096 от 17.05.2003 г.)
2. Баймуратов У. «Инвестиции и инновации: нелинейный синтез». -Алматы: БИС, 2015. - 320с.
3. Муканова А. Основные тенденции инновационного (научно-технического) развития Казахстана // Транзитная экономика. - № 5-6, 2016 г., с. 42-47

УДК 338.2

УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА

Ыбирайм М.Ж.– магистрант гр.М-НП-9
Университет «Мирас», г. Шымкент, Казахстан

Мақалада көңіл көтеру және демалыс саласындағы кәсіпкерліктің экономикалық тиімділігін басқару жолдары қарастырылған.

The article discusses ways to manage the economic efficiency of entrepreneurship in the field of entertainment and Recreation.

Индустрия развлечений включает предприятия, основная деятельность которых связана с удовлетворением потребностей людей в развлечениях-цирки, зоопарки, аттракционы, игровые библиотеки, парки отдыха, кинотеатры, спортивные залы, библиотеки, туристические предприятия, в том числе объекты размещения туристов, зоны отдыха, исторические достопримечательности и т. В индустрию развлечений входят отрасли, производящие соответствующее оборудование или оборудование.

Индустрия развлечений выступает самостоятельным, относительно обособленным звеном в экономической системе, привлекая значительные материальные, финансовые и трудовые ресурсы. В связи с этим предприятия индустрии развлечений характеризуются определенными технологиями, системами управления, результатом их деятельности и организацией работы сотрудников. Социальная направленность развития индустрии развлечений проявляется в том, что она служит формированию новых личностных и социальных потребностей, а также проявлению и развитию потребностей в современных условиях. Решая многогранные задачи, индустрия развлечений (прежде всего, воспитание, воспитание, отдых, развитие человеческой культуры) значительно формирует и развивает человека. Заполняя часть своего свободного времени развлечениями, человек восстанавливает себя как трудовую единицу.

С развитием потребности в развлечениях сформировался важный сектор экономики, включающий предприятия, ориентированные на развлечения и производящие миллиарды оборотов-доходы мировой индустрии развлечений оцениваются в 1,3 трлн долларов. В 2010 году, согласно прогнозу PricewaterhouseCoopers, потребители тратят на развлечения 1,8 трлн долларов.

С развитием индустрии развлечений в Казахстане встает вопрос о теоретическом обеспечении экономических знаний для менеджеров, ведущих свою предпринимательскую деятельность в этой сфере. Одним из важнейших вопросов, поднимаемых опытными специалистами, является вопрос о методах и принципах управления оценкой конкурентного потенциала предприятий, оказывающих развлекательные услуги. В то же время, несмотря на различные направления современной индустрии развлечений, как в статистической практике, так и в научных исследованиях российских специалистов, критерии разделения сферы деятельности занимающихся развлечением людей до сих пор не разработаны, нет серьезной классификации ее основных видов и форм.

Индустрия развлечений - это система предприятий и предпринимателей, предоставляющих услуги и товары, необходимые для потребления в развлекательном процессе и достаточные для самого развлекательного процесса. Широкий спектр современных методов и форм развлечений определяет многообразие организаций, характеризующихся функциональной

направленностью - помимо предприятий, оказывающих развлекательные услуги, некоторые предприятия удовлетворяют свои развлекательные потребности, производят развлекательные товары, например, уличные и непрофессиональные спортивные товары, любительские развлекательные товары и др.

Рынок развлечений-это механизм реализации отношений, возникающих между производителями и потребителями по купле-продаже развлекательной продукции (в данном случае услуги или совокупность услуг, производимых предприятиями индустрии развлечений) [1].

Развлекательная деятельность-это совокупность целенаправленных действий в сфере деятельности, направленных на удовлетворение потребностей в процессе и в развлекательных целях.

Инфраструктура рынка развлекательных услуг-это совокупность предприятий, систем и технологий, выполняющих определенные функции по предоставлению развлекательных услуг и создающих условия для его функционирования.

Объект развлекательной инфраструктуры-это обслуживающее здание развлекательного характера, представляющее собой его часть или совокупность нежилых зданий и сооружений в целом.

Группа предприятий, связанных с индустрией развлечений:

1.предприятия, деятельность которых полностью направлена на удовлетворение развлекательных потребностей.

2.предприятия, деятельность которых частично направлена на удовлетворение потребности в развлечениях наряду с культурно-просветительской, воспитательной, воспитательной, спортивной или другой деятельностью.

3.предприятия, предоставляющие развлечения в виде своей вспомогательной или косвенной деятельности.

4.промышленные предприятия, выпускающие соответствующее оборудование и оборудование для обеспечения развлекательных предприятий.

В данной работе предлагается определить специфику развлекательных заведений по специализации, профилю, расположению и доступности.

Успешное развитие предпринимательства во многих странах привело к росту доходов населения, повышению покупательной способности заработной платы и потребительскому образу жизни общества, что означает расходование денег не только на жизненно важные товары, но и на покупку предметов роскоши, в частности на развлечения. Удовлетворенность качеством отдыха и развлечений, их доступность являются показателями социального статуса человека, а для общества - показателями развития экономики страны в целом и ее социальной сферы.

Индустрия туризма-совокупность средств размещения туристов,

Инфраструктура малого предпринимательства в туризме-это комплекс организаций, создаваемых или используемых в туризме, обеспечивающих общие условия функционирования и развития субъектов малого

предпринимательства, в том числе содействие в организации собственного бизнеса, предоставление информации в области маркетинга, инжиниринга и менеджмента, а также поддержку субъектов малого предпринимательства на коммерческой основе, обеспечение их материально-техническими, финансовыми и иными ресурсами.

Различают производственную и социальную инфраструктуру. Производственная инфраструктура предприятия включает отрасли, непосредственно не участвующие в создании специализированной продукции, но создающие необходимые условия для функционирования основных производственных цехов своей деятельностью.

Социальная инфраструктура-группа отраслей и видов услуг:

- удовлетворение потребностей людей;
- гарантировать необходимый уровень и качество жизни;
- обеспечение воспроизводства трудовых ресурсов и профессионально подготовленных кадров для всех отраслей народного хозяйства.

Социальная инфраструктура включает в себя: жилищно - коммунальное хозяйство, здравоохранение, физическую культуру и спорт, розничную торговлю, общественное питание, бытовое обслуживание, систему образования, учреждения культуры, науку и др.

В настоящее время туристическая инфраструктура является одной из наиболее динамично развивающихся форм международной торговли услугами.

Туристическая инфраструктура-это целый комплекс туристско-сервисных и сопутствующих предприятий. К ним относятся сооружения, инженерно-коммуникационные сети, в том числе телекоммуникационные коммуникации, автомобильные дороги, смежные предприятия туристской отрасли (перерабатывающие, бытовые, энергетические), обеспечивающие нормальный доступ туристов к туристским ресурсам и их надлежащее использование в туристских целях, а также обеспечивающие жизнедеятельность предприятий туристской отрасли.

Основной задачей туристской инфраструктуры является ознакомление с общими тенденциями развития сферы услуг в туристской отрасли.

Туристская инфраструктура состоит из следующих компонентов:

- общая характеристика материально-технической базы;
- средства размещения;
- база питания;
- транспортно-коммуникационная база;
- основные виды транспорта и проблемы развития туристского транспорта;
- телекоммуникационные сети, бытовые и инженерные коммуникации;
- сопутствующие предприятия;
- производственные мощности туристского сектора;
- общественные объекты.

Туризм сегодня является отраслью социально-экономического комплекса, который стал динамично развивающейся отраслью во многих странах. По

прогнозам, в 2010 году число международных туристических посетителей должно превысить 1,0 миллиарда человек. Из них 1,18 миллиарда человек путешествуют по своим регионам (Европа, Америка, Африка и т. д.), И только 377 миллионов человек совершают длительные поездки в другие регионы мира. Ежедневные расходы туристов вырастут до 5 миллиардов долларов в день, за исключением авиаперелетов. Работа с туристической инфраструктурой в настоящее время является одной из самых распространенных работ на земле. По разным оценкам, в этой сфере услуг работает от 220 до 250 миллионов человек. Согласно исследованию UNWTO Tourism-Panorama 2020, в период с 2000 по 2020 год прогнозируется увеличение мирового турпотока в два раза [2].

Туризм активно влияет на экономику всех регионов страны. Создание и функционирование хозяйствующих субъектов в сфере туризма тесно связано с развитием автомобильного транспорта, торговли, коммунального, культурного и медицинского обслуживания. Таким образом, туризм имеет более сильный мультипликативный эффект, чем другие отрасли экономики.

Что касается современного состояния Казахстана, то туризм-это только кластер развивающейся экономики. А индустрия туризма в условиях переходной экономики Казахстана сталкивается с особыми вызовами, связанными с резкими изменениями в ее политической и экономической системах. Основной целью развития туризма в Казахстане является создание современного, высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, на базе которого будут обеспечены условия для развития отрасли как сектора экономики, интеграции в систему мирового туристского рынка и дальнейшего развития международного сотрудничества в сфере туризма.

Для решения этих задач решающую роль играет создание инновационной экономики и развитие несырьевого сектора экономики страны. Не случайно глава государства Нурсултан Назарбаев выделил сектор туристской индустрии среди семи кластеров в качестве одного из долгосрочных экономических приоритетов государства, что свидетельствует о важности, которую президент придавал этой отрасли как одному из важнейших факторов социально-экономического развития страны.

Список использованной литературы

1. Акофф Р. Планирование будущего корпорации: Пер. с англ.- М.: Прогресс, 2018 г.
2. Актуальные вопросы теории и практики туризма: Труды. Вып. 2. СПб.: 2017.

УДК 657.777/57

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИИ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ»

Якубова М. И. – магистрант
Университет Мирас, г. Шымкент, Казахстан

Бұл мақалада кәсіпорынның «Директ-костинг» жүйесіндегі басқарушылық есебін жетілдіру мәселелері қарастырылған.

This article discusses the issues of improving the management accounting of the enterprise in the system of "direct costing".

В условиях развивающихся рыночных отношений эффективное управление производственной деятельностью предприятия все больше зависит от уровня его информационного обеспечения. Действующая отечественная система бухгалтерского учета по-прежнему в значительной степени учитывает директивную экономику и выполняет функции расчета налогооблагаемой базы. До сих пор на наших предприятиях используется затратный метод учета, который предусматривает учет и расчет полной фактической стоимости единицы продукции (работ, услуг). Однако весь мировой опыт свидетельствует об эффективности использования метода маржинального учета - системы учета «Директ-костинг», в основе которой лежит расчет приведенных производственных затрат и определение маржинальной прибыли.

«Директ-костинг» - это система управленческого учета, т.е. система учета, контроля, анализа и анализа данных о хозяйственной деятельности и затратах и расходах предприятия в условиях объектов управления. и, в конечном итоге, эффективные управленческие решения, позволяющие управлять стоимостью товаров и услуг [1].

Основные характеристики прямой калькуляции:

- обязательная классификация постоянных и переменных затрат;
- расчет приведенных затрат по продуктам или центрам ответственности (только на основе переменных затрат);
- специальная схема отчета о прибылях и убытках (маржинальный подход);

Рассмотрим все основные характеристики системы, необходимые для адаптации используемой системы учета затрат к системе «прямых затрат».

1. Классификация затрат - их группировка по определенным критериям для использования в оперативном управлении, получение информации, необходимой для формирования себестоимости продукции и принятия управленческих решений. Это основа для организации учета и анализа себестоимости продукции, калькуляции себестоимости продукции.

Как было сказано выше, для расчета стоимости ТОО «Аркада» затраты делятся на следующие группы по экономическим элементам:

- прямые затраты на сырье и материалы, на которые приходится большая доля в стоимости продукции. Основное сырье для производства продукции: медь, алюминий, свинец, никель, олово, марганец, магний, сплавы и заготовки из металлов и сплавов (импортные), лом и отходы цветных металлов и сплавов и др. виды цветных и редких металлов, входящих в сплавы.

- прямые затраты на оплату труда - это заработная плата производственных рабочих, непосредственно участвующих в производстве. Заработная плата обслуживающего персонала не является прямыми затратами на оплату труда и включается в накладные расходы.

- накладные расходы определяются как все производственные затраты за вычетом прямых затрат на материалы и рабочую силу. К ним относятся

амортизация, аренда, страховые взносы, коммунальные услуги, время простоя и многое другое.

Основная цель использования прямых затрат - «очистить» постоянные затраты от постоянных затрат, снизить их и, таким образом, определить предельный доход.

В стоимость товара входят только переменные затраты, отражающие его количественные характеристики. При этом постоянные затраты не относятся к стоимости, а сразу распределяются на общий финансовый результат.

Учет и планирование, связанные с производством, доступны только для переменных затрат. Эти же показатели используются для расчета непроданной продукции на начало и конец периода, а также незавершенного производства.

Постоянные затраты вычитаются из прибыли в соответствии с выбранным законом в течение всего отчетного периода, в котором эти товары произведены. Они накапливаются на отдельном счете. Они не включены в стоимость [2].

Взаимосвязь между прибылью, затратами и выпуском всегда ищется в финансовых отчетах о результатах производства на основе использования прямых затрат.

Серьезная проблема, которая может возникнуть при использовании этой системы, связана с неоднозначностью дифференциации затрат. В некоторых случаях затраты могут быть фиксированными, а в некоторых случаях - переменными. Обычно в компаниях нет соответствующих правил, неизбежно декларирующих такое разделение. Затраты классифицируются как фиксированные или переменные на основании ряда предположений, которые могут быть неверными. Поэтому следует периодически пересматривать принципы распределения затрат, а также рассчитывать маржинальную прибыль (для отдельных видов производства и для организации в целом).

Использование данной системы не только приближает отечественные компании к стандартам мирового рынка, но и открывает ряд дополнительных перспектив для повышения эффективности учета и управления:

- возможность эффективно сочетать объем производства и цену готовой продукции;
- эффективное управление ценовой или демпинговой политикой;
- улучшение ассортимента выпускаемой продукции;
- Удобство расчета «точки безубыточности» компании, то есть выхода на «ноль» с полной окупаемостью;
- возможность быстро перенаправить производство в соответствии с реалиями рынка;
- оценка резервов постоянных затрат при существующей рентабельности производства;
- углубленное изучение работы организации с использованием статистических методов, таких как корреляционный анализ и др.

Основным преимуществом прямой калькуляции затрат как системы управления является ее высокая эффективность при принятии операционных решений.

На формирование бюджета прямых затрат на оплату труда влияют следующие факторы: например,

использование бригадной платежной системы в отрасли

труд ключевого производственного персонала.

В настоящее время наблюдается дефицит многих кондитерских изделий. Нормы трудоемкости продукции в условных часах и заработной плате рассчитываются из расчета на единицу готовой продукции организации [3].

Его необходимо указать при создании плана работы аккаунта доступ к информации о постоянных и переменных затратах а виды продукции, учитывающие специфику отрасли. Текущий план счетов предназначен для группировки по расходам экономические элементы и предметы расчета.

При выборе объекта расчета себестоимости продукции и при расчете отпускной цены товара, а также при формировании бюджетов необходимо учитывать масштабы производства и продаж ассортимент кондитерских изделий и нестабильный спрос отдельные ассортиментные группы. В связи с этим будет необходимо ежедневный пересмотр производственного плана (по размеру, ассортименту) в зависимости от ежедневных заказов сбытовых организаций.

Также следует отметить как особенность данной индустрии центры с ограниченным сроком хранения и продажей продукции ответственность должна включать информацию об отходах продукта разработаны формы отчетности по профилактике образования значительные отходы готовой продукции на складах [4].

Таким образом, выбранные особенности часто определяются Особенности организации управленческого учета на данном предприятии.

Начальный этап ведения бухгалтерского учета на анализируемом предприятии это документация деловых операций. В то же время действующие формы единой бухгалтерской документации, в первую очередь направлен на удовлетворение информации. Потребности внешних пользователей информации не видны особенности кондитерских предприятий. Этот Коммуникация важна для оптимизации бухгалтерского процесса на этом предприятии. Улучшение последовательности документальных фильмов оформление хозяйственных операций.

Список использованной литературы

1. Проскурина В.П. Бухгалтерские проводки (2020 год). -Алматы: Издательство «ЛЕМ», 2020.- 316с.
2. Проскурина В.П. 1С:Предприятие 8.3 Бухгалтерия для Казахстана. -Алматы: Издательство «ЛЕМ», 2018.- 98с.
3. Закон Республики Казахстан от 27.02. 2007 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2020 г.)
4. Грачев А.В. Финансовая устойчивость предприятия: анализ, оценка и управление: учеб.-прак, пособие / А.В. Грачев — М.: Дело и Сервис, 2012.- 192с.

INCREASE EFFICIENCY THROUGH EMPLOYEE ENGAGEMENT

Chuishbekov A., Shinibaeva M., Askarkyzy M.
Scientific supervisor –Baigusheva A.N.
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

*Бұл мақалада қызметкерлерді тарту арқылы тиімділікті арттыру қарастырылады.
В этой статье рассматриваются повышение эффективности за счет вовлечения персонала.*

Currently, there is a tightening of competition in almost all areas of the economy. In such conditions, domestic enterprises and organizations are simply doomed to search for new methods of working with personnel. Moreover, this work should be aimed not only at improving the efficiency and effectiveness of work, but also at obtaining additional competitive advantages for the organization. Control over the work of the staff should become less mechanistic and more organic.

This article does not aim to criticize the existing personnel management systems and does not call for "breaking everything" and going the other way. This paper presents a positive practical experience of introducing the principles of an organic control system into the practice of personnel management, building on its basis a system of involving personnel in the activities of the organization and expanding their powers.

So, a small industrial enterprise "Roof+", engaged in the production and sale of roofing materials, faced a problem. More precisely, even with a complex of problems. On the one hand, due to the arrival of a strong federal player in the region, the company began to lose its market share. Secondly, there were problems with the quality of products. Third, there were periodic failures in the supply of products due to disruptions in the implementation of the production program, which in turn were caused by absenteeism (absenteeism) of working personnel and their high turnover. All this complex of problems took place before, but now, due to the appearance of a strong competitor, it was necessary to urgently solve it.

The enterprise, which, like most domestic enterprises, had a tendency to strict management on the basis of a mechanistic system, first went by tightening control, writing new strict regulations, orders, etc.

The entire management team of the organization "Roof+" was interviewed, starting from the owner of the company and ending with the foremen (the lowest management level in the organization). The results were evaluated using the methods of mathematical statistics, the experts' opinions were consistent and reliable by 97%.

Thus, in order to resolve the accumulated problems, the marketing department was instructed to develop an effective marketing program "in time for ____" in order to return the lost market share. Technologists and managers of production departments urgently need to understand the causes of marriage and eliminate them, but personal workers urgently need to recruit the missing staff and urgently defeat the turnover. Here it is probably superfluous to say that problems that have been

accumulating for a long time and were not solved by themselves simply by a strict instruction from the top should not be solved. So it turned out. Such problems need to be solved comprehensively, together, and not rigidly "from under the stick" [1].

Marketers developed another PR campaign, it was successful, the order was executed, but the organization did not return the lost market share. Technologists and production workers began to blame the personnel management department, referring to the fact that the marriage and failure of the production program is solely due to the lack of qualified and permanent staff. The HR department did not remain in debt and tried to share the blame for high turnover and absenteeism with the economic department, referring, and quite reasonably, to the fact that the salary level is low, and there is a lot of work and it is hard. Meetings followed meetings, and the company gradually but surely "rolled out of the market".

It was then that the company's management came up with a sensible idea about the need to attract a third-party consultant. The consultant, having studied the situation and the existing problems, realized that in fact the organization has great potential, it is able to solve all the problems itself. You just need to help! As a solution, it was proposed to create a highly productive team from among the company's employees. At the same time, it was stipulated that the top level and the level of heads of departments should not be part of this group. This was due to a simple reason-employees of this level are already "playing" politics and this game often interferes with the common cause. In addition, they have not been able to solve the problem. Another important condition was that this team works independently and also chooses its own leader. The results of the work were reported only to the owner. Thus, the main idea was to attract narrow specialists in all key areas of the company's activities and, through their group collaboration (dynamics), develop a program for overcoming the crisis. At the same time, their work should not be hindered by political intrigues and "smart" instructions from above.

However, in fact, it is quite difficult to form such a workable team. In this case, it was formed by an invited consultant.

The first problem he encountered was that the involvement of staff in the organization's problems was quite low. In other words, everyone worked within their strict regulations, and what was happening around them did not interest them.

Thus, a team was formed to solve the problems that the organization faced. It was a fairly small team (15 people), highly qualified specialists from all key areas of activity. Since there were no managers in this structure, and it was created on a voluntary basis, all participants felt relaxed, and this in turn contributed to the disclosure of creative potential. A preliminary conversation with the aim of once again describing the current problem in more detail was conducted by the owner and the team began to work [2].

Team members gathered during all working hours and discussed their vision of solving the problem. At the same time, an invited consultant acted as a facilitator. The results achieved were periodically discussed with the owner of the company.

Thus, the impact of direct supervision in the organization's management control system decreased from 60% to 30%. It also gave the organization's managers the opportunity to free up some of their working time and apply it to solving strategic

issues, somewhat avoiding the need to constantly monitor their subordinates. The reduction in the share of direct supervision was achieved primarily by increasing self-control, which is directly related to measures to involve personnel in the organization's activities. The mechanism of technical control was also strengthened by debugging the information system for tracking the timing of work, as well as improving the remuneration system. The importance of administrative control remained at the same level, which is fully justified by the presence of strict legislative requirements for the procedure for conducting roofing works, fire safety and safety.

It should also be noted that the three main problems for solving which this group was created were only the tops of the "iceberg" of problems related to the internal imperfection of the organization. Therefore, the activity of the created team was extended for an indefinite period, and the powers were expanded over time. Not every decision had to be coordinated with the owner, much was decided and worked out without his participation, but on the initiative of the team representatives. This work was already carried out without the participation of a facilitator-an invited consultant. Since all the roles in the team were already worked out.

As already noted, the activities of this team became permanent and were aimed at continuous improvement of the organization's work. And as for the problems that started it all, they were solved by a highly successful team as follows:

- marketers together with technical specialists developed new roofing coverings, as well as a new system for their supply and installation. All this led to the fact that the company "Roof+" not only regained its market share, but also increased it by 20%, beating federal competitors!

- in connection with the change in the technology of production of roofing coverings, technical re-equipment was carried out, in which the emphasis was placed on increasing the level of automation. At the same time, as a result, the amount of manual labor decreased, and the number of working personnel decreased accordingly. Thus, the problem of understaffing was solved.

- the involvement of the main part of the staff in the company's activities increased the motivation of the staff to work, which caused an increase in labor productivity (excluding automation) by 11% and a decrease in marriage by 15%.

- by increasing sales, the organization was able to increase the level of wages for its workers, as well as introduce a number of material incentives. In addition, the team developed measures to increase staff loyalty, as well as a system of non-material motivation. Due to the implementation of these measures, within two years it was possible to reduce the level of staff turnover in the workplace from the level of 67% per year to 12% [3].

References

1. Story John Paradx of Control: Study method. Stipend. Block 2: Book 4 / translated from English - Zhukovsky: MIM LINK, 2019. - 32 p.
2. Story John. Staff Involvement and Empowerment: A Textbook-methodological Guide. Block 2: Book 11 / translated from English - Zhukovsky: MIM LINK, 2019. - 36 p.
3. Fenton-O'Creevy Mark. Highly productive teams: An Educational and methodological Guide. Block 2: Book 12 / Translated from English - Zhukovsky: MIM LINK, 2019

THE MAIN MARKET TRENDS, FEATURES AND PROBLEMS OF BANK REORGANIZATION IN THE FORM OF MERGERS IN MODERN KAZAKHSTAN

Keikova Zh.K., Koptayeva G.P.
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

Қазіргі уақытта банк секторындағы шоғырландыру банктік бірігу және қосып алу призмасы арқылы қаралады, қазіргі заманғы қазақстандық қаржы нарығы жағдайында олардың саны жыл сайын ұлғаяуда. Бірігу және жұтылу нарығы тұтастай алғанда өркеніетті бола түсуде, бұған жағымсыз жұтулар санының азаюы дәлел бола алады. Бұл мақалада банктік бизнесті шоғырландырудың негізгі аспектілері, сондай-ақ бірігу мәмілелерін жандандыруға және несие ұйымдарын сатып алуға ықпал ететін факторлар қарастырылады.

В настоящее время консолидация в банковском секторе рассматривается через призму банковских слияний и поглощений, количество которых в условиях современного казахстанского финансового рынка увеличивается с каждым годом. Рынок слияний и поглощений в целом становится все более цивилизованным, о чем свидетельствует сокращение числа недружественных поглощений. В данной статье рассматриваются главные аспекты консолидации банковского бизнеса, а также факторы, способствующие активизации сделок слияния и поглощения кредитных организаций.

The unification of banks in various forms becomes one of the consequences of the processes taking place in the modern economy.

The liquidity crisis in the banking system has effectively destroyed the existing global financial structure. Merger and consolidation-these are the main trends of the present time, otherwise you will not survive. For this reason, large, strategically important second-tier banks are actively buying up "weak" and problem banks. The banking system is being rehabilitated.

One of the likely areas of development of the banking system is the consolidation of banks through mergers and acquisitions, which can contribute to the creation of a highly capitalized banking system. Such a system is likely to be more sustainable than the existing one in Kazakhstan

Kazakhstan's mergers and acquisitions processes are characterized by the following features:

- the increase in the number of mergers caused by the need to meet the regulatory requirements for second-tier banks in Kazakhstan, the use of consolidation as a means of survival in times of crisis, as a means of expanding business for the most successful and efficient banks;
- use of hidden, "gray" schemes of bank consolidation;
- the predominance of acquisitions as the main form of reorganization of credit institutions and the use of intermediate forms of acquisition of control over the target bank.

The merger of second-tier banks is a natural process. After that, financial institutions will be able to afford the transformation, increase operational efficiency and find a compromise between the requirements of shareholders and the financial regulator, which is welcomed by both the regulatory institution and customers. Therefore, the merger is not just a "merger" of two financial institutions, but the

prospect of choosing a new development strategy for the coming period, in order to remain the locomotives of the entire economy of the country [1].

Over the past 20 years, we have witnessed banking metamorphoses, as Turan and Alem turned into the Bank TuranAlem, then absorbed by Kazkommertsbank, which, in turn, was bought by the People's Bank.

In April 2017, Tsesnabank bought a share of Center Credit Bank, which allowed it to strengthen its position in the market as a single bank. In 2018, Zhusan Bank (formerly Tsesnabank) announced a future merger with First Heartland Bank. Also in April, there was news about the joining of Kassa Nova Bank to ForteBank. In the fall of 2018, Tsesnabank purchased loans worth 450 billion tenge from the Problem Loans Fund for the sake of "financial recovery of the agro-industrial sector enterprises-borrowers of the bank". On February 1, 2019, JSC "Problem Loans Fund" raised 604 billion rubles on KASE. tenge to finance Tsesnabank's assets. In total, Tsesnabank received state support in the amount of more than 1 trillion tenge. On February 6, 2019, First Heartland Securities JSC purchased 99.5% of Tsesnabank's common shares. This is a Kazakhstan brokerage company, which is part of the investment holding of the autonomous educational organizations Nazarbayev University, Nazarbayev Intellectual Schools and the Nazarbayev Foundation. As a result, Tsesna Bank was renamed «First Heartland Jysan Bank » [2].

As a result of the merger of Jysan Bank and First Heartland Bank, the assets of First Heartland Jysan Bank (formerly Tsesnabank) amounted to KZT1. 264 trillion, the bank's equity increased by 14% to KZT144 billion, and customer funds exceeded KZT620 billion.

In May 2019, the shareholders of Tengri Bank, Capital Bank and AsiaCredit Bank decided to merge the three financial institutions, which was canceled.

The addition of AsiaCredit Bank and Capital Bank Kazakhstan to Tengri Bank could contribute to the emergence of another more sustainable financial institution in the banking sector of Kazakhstan. At the moment, the assets of Tengri Bank are only 133.1 billion tenge — only 0.5% of the sector. AsiaCredit Bank and Capital Bank Kazakhstan consolidate only 0.4% and 0.3% of the banking market, respectively. After a possible merger, the assets of the combined banks will amount to about 324.5 billion tenge, or 1.3% of the country's banking sector.

Since the beginning of 2020, Tengri Bank's customers have started to withdraw funds en masse. Since March 2020, the bank has not fully fulfilled its contractual obligations for payments and money transfers. In September 2020, the regulator revoked the license and appointed a temporary administration. The grounds for the deprivation were: systematic violation of prudential standards, failure to comply with supervisory response measures, failure to comply with the requirements of the authorized body for additional capitalization.

The regulator noted that the deterioration of the financial condition of Tengri Bank is due to the poor quality of the loan portfolio. As of September 1, 2020, Tengri Bank ranked 21st in terms of assets (92.2 billion tenge against 124.3 billion at the beginning of the year) among 27 Kazakhstani STBs (data from the National Bank's website).

The first eight months of 2020, the bank worked with a loss of 5.35 billion tenge. The share of bad delinquencies in the bank's loan portfolio has increased since the beginning of the year from 6.5 to 59.9%, and the total delinquency – from 12 to 81.81%.

Tengri Bank's liabilities as of September 1 amounted to 76.23 billion tenge, including deposits of individuals – 20 billion, deposits of legal entities – 19.7 billion. The bank's own balance sheet capital at the reporting date is 16 billion tenge [3].

The volume of corporate loans in the loan portfolio of Kazakhstani banks has significantly decreased over the past 10 years. If in 2011-2013 it reached 60%, by now the share of corporate loans has fallen below 30%. At the same time, the share of retail lending has almost doubled – from 20% to about 40%. The share of lending to the SME sector remains quite high-at the level of 30%. Against the background of the coronavirus pandemic, when the income of the population and the profits of businesses, especially small ones, are declining, the quality of the bank loan portfolio has deteriorated and it remains quite risky.

Most likely, the growth of credit losses will not be very sharp, but still the level of losses themselves will be higher than it was in the past. 2018 (1,6%), 2019 (2,1%), 2020 (3,6%) years. It is worth noting a number of structural problems that have put pressure on the banking sector in recent years and prevent it from developing more actively, even despite active government support: the inflation rate remains quite high and this leads to high inflation expectations of the population, which is not ready to actively open deposit accounts in the national currency at low interest rates. And, as a rule, does not place money for the long term. This leads to high credit interest rates, " especially on long credit horizons, which greatly exceed the growth of inflation and nominal GDP growth. Therefore, the demand for loans from corporate borrowers remains low, and this is becoming a deterrent to the development of the banking industry. Yes, we can say that banks have good liquidity, but a solid part of deposits, about 40%, is stored in foreign currency. Therefore, for the further development of the banking sector, it is necessary to solve two problems: reduce the level of inflation, which will lead to lower interest rates, and strengthen the confidence of depositors in the tenge, which will help bring the level of interest rates closer to the level of inflation. All this together will improve the level of lending to the economy and create conditions for business growth.

The planned merger of Jýsan Bank with ATFBank should be effective for ATFBank in terms of the fact that Jýsan Bank, as a shareholder, has a large capital reserve, which ATFBank does not have. The consolidation with Jýsan will help ATFBank to solve the problems that were found in the bank as a result of the AQR, when the regulator recommended to the shareholder of ATF Bank to recapitalize the bank by 10.3 billion tenge, and this recommendation was not implemented. With the appearance of a new shareholder, new prospects also appear.

The size of Kazakhstan's banking sector compared to the country's GDP has been declining in recent years. And this leads to increased competition, because the smaller size of the business leaves the same number of players. The trend for consolidation of banks has been going on since 2008. When the market is growing, the growth rates of players may be different, but they still grow, but when a crisis

occurs, this results in a drop in the profitability of all players. And the weakest players in terms of capital and profitability are the most difficult to maintain a successful operation. Therefore, the shareholders of such banks, who do not see any prospects in the face of increased competition, are trying to leave the industry to maximize their capital. In the context of a shrinking economy, consolidation occurs in waves. The coronavirus will strengthen these processes, which have been going on for more than 10 years. Jýsan Bank's deal with ATFBank is another confirmation of this. And the probability that another bank merger may occur in the near future is quite high.

The prerequisites for the merger and acquisition of ATFBank Jýsan Vapkom are:

- First, as of May 2020, Jysan Bank and ATF were among the top 10 banks in Kazakhstan in terms of assets and equity. On the one hand, the financial stability of ATFBank in recent years has not been perfect, but not quite catastrophic. Therefore, this decision of the banks to merge can become an effective solution to minimize the risks that AFTBANK had. On the other hand, the consolidation (merger) of two large banks in the world practice is a familiar business process, pursued and driven by the requirements of the market environment, and should be perceived as a positive factor for the entire banking sector of Kazakhstan, allowing to strengthen its financial stability, taking into account the increased risks for the entire economy as a whole.

- Secondly, as noted earlier, the prerequisites for such transactions may be changing market conditions, and one of these reasons is the possible increase in competition in the country's banking industry. For example, last year, the government of Kazakhstan allowed foreign banks to open direct branches and representative offices in the territory of the Republic of Kazakhstan from December 16 of this year, which can certainly increase competition in the market. Thus, it seems a very logical decision to consolidate the two players in order to provide a more competitive offer for customers and further improve their own products through joint efforts.

- Third, an important factor for banks is also the creation of value for shareholders, as in any other type of business. Confidence in the stability and further strengthening of the position of these banks in the light of consolidation can, accordingly, create a favorable background for investors. Therefore, it is quite possible that this event will have a positive impact on the share price of both Jysan Bank and AFTBANK in the future.

Thus, the decision of two major players in the domestic banking industry to merge looks quite expected, logical and systematic process.

Directions for improving the merger procedures of Kazakhstani banks:

- creation of a special body that would monitor the procedures for mergers and acquisitions of banks participating in international banking activities
- setting thresholds for economic security in mergers of financial institutions as an important part of the system of state regulation of these processes
- improvement of methods for the selection of the merger object and the process of integration of financial institutions.

- it is necessary to legally consolidate the status of a systemically important bank, following the example of the United States or the European Union. The criterion for securing this status may be 15% of the share of assets in second-tier banks or loans. For Kazakhstan, it would be optimal for two or three financial institutions (preferably with Kazakh equity capital) to have this status.

- for the period of recovery, the system-forming bank should be subject to easing of prudential requirements (reduction of capital adequacy requirements, minimum reserve requirements or the rate of deduction to the deposit guarantee fund).

- it is proposed to legally fix the status of systemically important banks for large banks, which already actually exist, which should lead to an improvement in the ratings of financial institutions to the country level and will allow attracting new investments at an acceptable cost.

- easing the prudential requirements for large systemically important financial institutions will spur the market to consolidate.

Mergers and acquisitions are a reflection of the increased competition for control in the market of banking products and services and an important factor in the formation of a new structure of the banking sector.

References

1. Bikker J., Haaf K. Competition, concentration and their relationship: An empirical analysis of the banking industry // Journal of Banking & Finance. - 2017. - № 26 (11). - p. 2191–2214.
2. www.nationalbank.kz/ Risks of financial intermediation institutions
3. www.riarating.kz

UDC 336.63

THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL MECHANISMS FOCUSED ON THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANY

Keikova Zh.K., Abjamilova A.Sh.
«Miras» University, Shymkent, Kazakhstan

Мақалада компанияның тұрақты даму Тұжырымдамасы тұжырымдалған, оған компания деңгейіндегі тұрақты даму принциптері (үштіұғырлы қорытындының бейімделген қағидаттары), компанияның тұрақты даму критерийлері, корпоративтік деңгейде тұрақты даму тұжырымдамасын іске асыру факторлары және басқару тетіктері кіреді.

В статье сформулирована концепция устойчивого развития компании, включающая принципы устойчивого развития на уровне компании (адаптированные принципы триединого итога), критерии устойчивого развития компании, факторы реализации концепции устойчивого развития на корпоративном уровне и механизмы управления.

The popularity of the idea of sustainable development in the business environment is confirmed by the growth of responsible investment (the global volume of socially responsible investment is currently estimated at \$ 10.9 trillion), the increase in the number of published reports in the field of social responsibility

and sustainable development, as well as the growing popularity of standards and guidelines on sustainable development.

The increasing number of publications on the implementation of strategic programs for sustainable business development, as well as the impact of the principles of sustainable development on the company's performance, indicates that there is a growing interest in the implementation of the concept of sustainable development at the company level. However, at present, the focus on the justification and implementation of the concept of sustainable development is mainly shown by representatives of the business community, and the academic community is not yet sufficiently involved in the study of the issue. Therefore, most studies are highly specialized and practical in nature, and at the fundamental, theoretical level, the problem remains poorly developed.

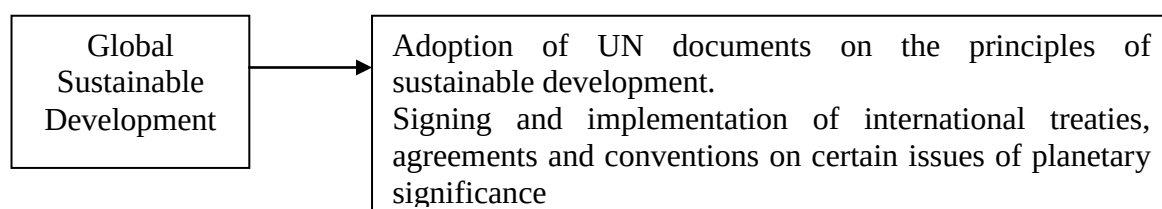
The lack of a methodological basis for the implementation of the concept of sustainable development at the sustainable development level of the company has determined the need for scientific research.

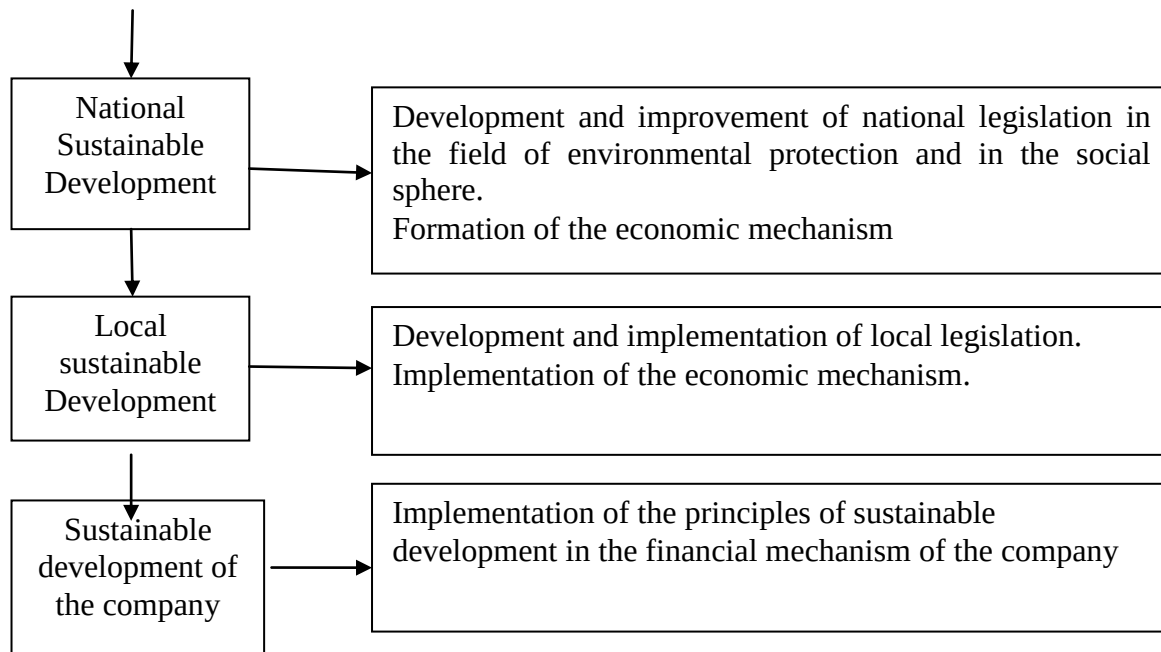
The concept of sustainable development is a target model for the development of civilization, which proceeds from the need to ensure a global balance between solving socio-economic problems for the current generation and preserving the natural environment for future generations.

Sustainable development of the company implies activities aimed at achieving business goals while respecting the interests of stakeholders, and future generations are considered as one of the important groups of stakeholders. Modern interpretations emphasize three aspects of sustainable development: economic, environmental and social, sometimes combined in the acronym 3P («People, planet, profit»). For the first time such a concept, called the triple bottom line (the concept of the triune total), was proposed in 1994 by John Elkington [1]. The activities and reporting of companies in these areas determine the level of their sustainable development, which characterizes to some extent the degree of compliance of the company's development with the general concept of sustainable development.

There are 4 significant sustainable developments for the adoption of the concept of sustainable development, which are presented in the figure (figure 1).

The concept of sustainable development is aimed at balanced, environmentally safe socio-economic development without exhausting the natural resource-sustainable development potential and assumes increased responsibility for actions that harm any group of stakeholders. At the same time, the concept of sustainable development does not describe the final state of the system, but rather a process of change in the nature of activities, in which the use of sustainable development, investment, technological progress and institutional changes are consistent with meeting current and future needs.





Note: developed by the authors

Figure 1-The main forms of transition to sustainable development at various levels of sustainable development

Ensuring the sustainable effective development of the enterprise is reflected in the achievement of the system of goals (social, economic, technical and environmental) based on the consistent implementation of the principle of responsibility to society. In this case, profit is no longer the ultimate goal that management should focus on.

It is one of the economic goals and performs an important function-it acts as a means to achieve the entire system of goals [2].

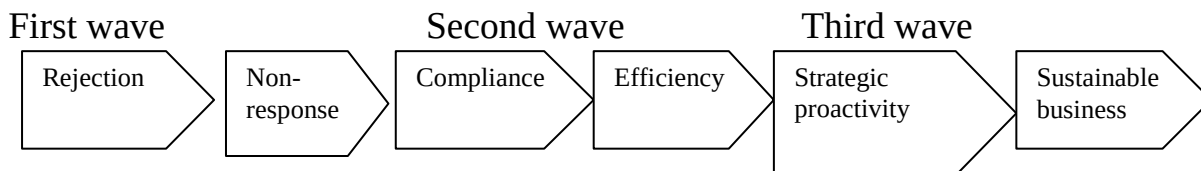
At the company level, development in accordance with the principles of sustainable development implies activities within the framework of the concept of the triune outcome.

- The economic aspect covers not only the financial performance of the company – it also aims to analyze the company's contribution to the development of the national economy and to describe its economic development strategy. In this area, among the main indicators, you can find data from the profit and loss statement, the amount of investment in intellectual capital, internal and external social programs, the results of consumer satisfaction assessments, and information about the quality of products.

- The social sphere includes the company's contribution to the protection of labor and health of personnel, social programs of assistance to the population in which the company participated, proof of its compliance with human rights. The main indicators of this section describe the existing rules of personnel management at the enterprise, the corporate code of the company, the company's relations with the population.

- The third, environmental, aspect is aimed at protecting the environment and refers to the technologies used by the company to maintain an ecological balance. In this area, indicators of energy consumption, water and other resources, data on emissions of various categories of pollutants are important.

Currently, there is no single approach to adapting business activities to sustainable development, but there are some common trends in the process of company transformation. For example, Dunphy's work [2] identifies six phases that a company goes through on its way to sustainable development (figure 2).



Source: Dunphy, D., Griffiths, A. Benn, S., Organisational Change for Corporate Sustainability, Routledge, 2013

Figure 2-Implementation phases of the company's sustainable Development Concept

1. Rejection implies an attitude of the company's management, in which all the resustainable development of the company: employees, society, infrastructure for sustainable development, and the environment are used for short-term economic benefits.

2. Non-response is more likely to result from a lack of awareness than from an active rejection of corporate ethics that goes beyond economic interests. Many companies that are in this phase are building their activities according to the principles on which they were built in the last century, acting in traditional ways that do not take into account the principles of sustainable development when making strategic decisions.

3. Compliance involves focusing on reducing the risks of violation of mandatory requirements for the company by stakeholders.

4. Efficiency reflects the growing awareness of the company's management about the benefits of proactive implementation of sustainable development practices. In particular, human resources and environmental management policies are used to reduce costs and improve business efficiency.

5. Strategic proactivity begins from the moment when sustainable development becomes an integral element of the business development strategy and is considered as a means of creating potential sustainable development of the company's competitive advantages.

6. Sustainable business – the final phase in which the company's management fully accepts the ideology of activities within the framework of sustainable development.

There are other models of sustainable development based on stages [3].

Since the sustainable development of the company is a new business concept, focused on taking into account the needs of all stakeholders of the company, when developing a strategy, it is necessary to analyze many groups of stakeholders who are interested in this issue.

Regardless of whether the use of the company's sustainable development practices is related to concern for society and the environment, regulatory legislation, stakeholder pressure, or economic benefits, special attention should be paid to the process of integrating these practices into the company's activities. While an increasing number of top managers recognize the importance of increasing the level of sustainable development for the long-term results of the company, the problems that arise in the implementation of relevant measures deserve special attention.

The first challenge for forming a strategic sustainable development program is to set clear and measurable goals. This problem is caused by the fact that increasing the sustainable level of sustainable development is fundamentally different from the implementation of other organizational strategies. For example, production goals are set based on an explicit relationship with the profit of the organization. The long-term effect of an innovation strategy is difficult to assess, but the intermediate result is new products or processes, and the final goal is also formulated in terms of profit. However, for the strategic program of sustainable development, the priority task is to simultaneously achieve the goals in three areas: social, environmental and economic aspects. The effect of social and environmental activities is usually characterized by a delayed effect and the complexity of accurate assessment.

The second problem that managers face in practice when trying to implement the principles of sustainable development in the company's activities is the framework of the financial side of the company's activities. Since the company's management is often forced to achieve short-term financial goals (often at the expense of long-term results), the integration of sustainable development practices depends on financing opportunities. If an improvement in one of the factors is associated with an improvement in the economic aspect of the activity (for example, a reduction in energy consumption), the probability of project implementation is higher than if the indicators improve only in the field of ecology or social activities. Since most actions to improve sustainability require significant investment, managers are forced to weigh the pros and cons of actions.

Another issue that needs attention is the reaction of stakeholders. In practice, the responses of different stakeholders to different events may vary. This may be due to a change in the priorities of the company or society, a change in the sustainable level of the cost of certain activities in the field of sustainable development of the company.

Approaches to the implementation of the principles of sustainable development in the company's activities are developed by researchers in the field of strategic management and organizational changes [4, 5], but at present there is no systematic view of the problem.

Criteria for sustainable development at the company level are developed both in the business community and in individual academic studies [6,7].

Despite the growing popularity of the company's sustainable development management and monitoring systems (for example, ISO 14001, life cycle assessment (LCA)), they are more control tools than strategic planning [8], so the search for tools

for the development and implementation of a company's sustainable development strategy is a relevant topic for research.

Thus, the problem of implementing the concept of sustainable development within the project is currently gaining popularity.

References

1. Elkington J. Cannibals With Forks: The Triple. Bottom Line of 21st Century Business. Capstone,. Oxford, 1997, 402 p.
2. Dunphy, D., Griffiths, A. Benn, S., Organisational Change for Corporate Sustainability, Routledge, 2013
3. Mirvis P., Googins B. K. Stages of Corporate Citizenship: A Developmental Framework, a monograph by The Center for Corporate Citizenship at Boston College, 2016.
4. Hohnen, P. Corporate social responsibility: An implementation guide for business, 2017
5. Keeble J.J., Topiol S., Berkeley S. Using Indicators to Measure Sustainability Performance at a Corporate and Project Level. Journal of Business Ethics. Vol. 44, 2013, p.149-158
6. Keeble J.J., Topiol S., Berkeley S. Using Indicators to Measure Sustainability Performance at a Corporate and Project Level. Journal of Business Ethics. Vol. 44, 2013, p.149-158
7. Lee, S. Y., Rhee, S.-K. The change in corporate environmental strategies: a longitudinal empirical study. Management Decision, 45(2), 2017, p.196–216.
8. Robèrt, K.-H., Schmidt-Bleek, B., Aloisi de Larderel, J., Basile, G., Jansen, L., Kuehr, R., Price Thomas, P. Suzuki, M., Hawken, P., and Wackernagel, M. 2015. Strategic sustainable development – selection, design and synergies off applied tools -. The Journal of Cleaner Production, 10, 2017, p.197-214.

UDC 330.005

THE MAIN ELEMENTS OF THE MECHANISM FOR IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE TRANSPORT COMPLEX

Master's student Khlynovskaya Y. A.
Miras University, Shymkent, Republic of Kazakhstan

Одной из важнейших отраслей инфраструктуры, соответствующей приоритетным направлениям региона, развитие которой выполняет особую связующую функцию и оказывает значительное воздействие на все остальные элементы региональной инфраструктуры, является транспортная инфраструктура.

В связи с важностью рыночных преобразований на региональном уровне разработанный в статье инструментально-методический аппарат направлен на необходимость совершенствования системы управления транспортной отраслью, повышения ее конкурентоспособности, сбалансированности, эффективности и безопасности. Транспортная инфраструктура от этапа модернизации должна перейти к этапу развития, реализации инновационно-логистической модели экономического роста.

Дамуы ерекше байланыстырушы функцияны орындайтын және өңірлік инфрақұрылымның барлық басқа элементтеріне елеулі әсер ететін өңірдің басым бағыттарына сәйкес келетін инфрақұрылымның маңызды салаларының бірі көлік инфрақұрылымы болып табылады.

Мақалада әзірленген аспаптық-әдістемелік аппарат аймақтық деңгейде нарықтық өзгерістердің маңыздылығына байланысты көлік саласын басқару жүйесін жетілдіру, оның бәсекеге қабілеттілігін, тепе-теңдігін, тиімділігі мен қауіпсіздігін арттыру қажеттілігіне бағытталған. Көлік инфрақұрылымы жаңғырту кезеңінен экономикалық өсудің инновациялық-логистикалық моделін дамыту, іске асыру кезеңіне өтуге тиіс.

Transport is an important component of the material and technical base of the company. Without it, modern production is impossible.

It unites numerous remote regions of the country into a single whole and ensures its foreign economic relations. The solution of large-scale economic and social problems is closely linked to the development and improvement of the efficiency of all modes of transport. A special role in the transport system belongs to road transport, which performs not only direct transportation of passengers, but also serves as a link between production enterprises and other modes of transport [1].

It has a significant impact on the efficiency of the entire transport system and the entire social production. Road transport allows you to organize high regularity of transportation and safety of cargo, reduces the time of delivery of passengers, reduces the cost of transportation, has a large carrying capacity, and is effectively combined with all other types of transport when transporting cargo and passengers according to a single technological process.

Road transport is characterized by: high maneuverability and speed; no alternative for transportation in intra-city, suburban and rural communications; the ability to carry «out door-to-door» transportation; practical participation in all types of combined and multimodal transportation [2].

From the above it is clear that transport plays a very important role both in the life of each person and in the economy of the world as a whole. For the productive functioning of the transport system, it is necessary to manage it.

Currently, the management system of the transport complex is not perfect and has a number of problems that need to be solved. Let's look at some of them and try to suggest measures to improve management.

At the moment, there are a number of problems in passenger transport, the main of which are:

- reduction in the quality of passenger transportation services to the population;
- reduction of state and municipal passenger fleets;
- progressive physical and moral aging of rolling stock;
- increase in the cost of ensuring the operation of passenger transport;
- insufficient reimbursement of transportation costs for citizens of privileged categories;
- quality of driver training;
- disordered conditions of admission and organization of work of entrepreneurs in the market of public transport services;
- the increase in accidents during transportation by private route taxis.

The main reasons for the decline in the quality of public services are:

- unsatisfactory organization of maintenance and repair of rolling stock: large downtime in their repair, mass delays with access to the line and premature returns of vehicles to the garage due to a malfunction;
- insufficient saturation of the route network with buses, as well as poor validity of the route system and traffic schedules, lack or imperfection of operational traffic management, inconsistency of the fleet structure with passenger traffic;

- poor use of advanced, most effective forms and methods of organizing the transport process on the line, in bus stations and at passenger bus stations.

All this is a consequence of the imperfection of the production management system. Thus, a number of carriers take measures to improve the work of passenger road transport in a complex way, without a systematic approach, they solve their tasks.

It is impossible, for example, to achieve a high regularity of bus traffic on routes, if the issues of maintenance and repair of rolling stock, staffing it with drivers, organization of technical assistance on the line, creation of a reserve of buses at dispatching stations, introduction of systems of dispatching control of bus traffic are not resolved positively [3].

There are clear rules, regulations, instructions and regulations for all matters related to the organization of transportation, but for many carriers they have not yet become guidelines and regulatory documents for ensuring the quality of transportation at the level that meets the requirements of today. A significant problem is that public transport remains unprofitable in almost all countries of the world.

The reasons are as follows:

- significant increase in the number of individual vehicles;
- growth in the number of minibus services;
- work on regulated tariffs that do not cover the real costs of the road carrier;
- the increase in the cost of travel on urban public road transport;
- competition for the transportation of passengers by drivers of private vehicles and, as a result, insufficient filling of buses, the presence of losses from the transportation of «beneficiaries»;
- imperfection of the tax system;
- the presence of an irrational structure of vehicles, their high wear and tear.

Also, the indirect reasons include the poor quality of urban and intercity roads, which increases the wear and tear of rolling stock (despite the fact that the average age of buses is more than 11 years).

According to scientific research, the low technical level of roads causes an increase in the cost of transportation by 1.5 times, and fuel consumption by 30 %.

In addition, due to the poor quality of roads, the probability of road accidents increases. There is a problem of the optimal ratio of price setting by the public and private sector, state regulation and market mechanisms in passenger transport [1].

The difference in the fare for buses and minibuses in cities is about 50 tenge, which reduces the passenger traffic in buses, especially in the off-peak time.

The disadvantage of the existing tariff system is that it does not take into account the difference in the cost of transportation on different routes, trips over short and long distances, during the hours of maximum and minimum load of transport, as well as different levels of quality of transport services.

As a result of the reforms with the privatization of passenger transport enterprises, a mixed system of public passenger transport has developed almost everywhere, in which transportation is carried out by both municipal and private carriers.

The entry of private carriers into the passenger transportation market, especially with small-capacity buses of the Gazelle type, puts the municipal enterprise in a tough competitive environment.

The growth of fixed-route taxis and the reduction of urban buses leads to traffic jams on the roads, as well as to accidents and road accidents. At present, it is possible to achieve a significant increase in the efficiency of transport process management, affecting not only its individual links (operational, technical, economic, etc.), but their entire totality, the system as a whole.

The improvement of management work in road passenger transport should begin with an economic analysis of individual control elements, studying the ways of interaction between the elements and linking them into a single whole.

The main directions of improving the management of passenger transport should be:

- improvement of existing and development of new regulations on the organization of urban passenger transport;
- specialization of carriers;
- stimulating the spread of effective control and dispatch management systems based on modern information technologies in urban passenger transport, including both means of operational transportation management and means of obtaining objective information and regulating the transport services market;
- unification of the organizational structure of the carrier's operational service and the transport management system;
- centralization of the transport operation system;
- automation of the transport management system;
- coordination of all types of passenger transport;
- implementation of modern competitive mechanisms for regulating access, technologies for organizing and controlling the activities of carriers of all forms of ownership on the route network on a contractual basis [3].

Management of the passenger transportation process consists in the adoption and implementation of a set of technical, technological, economic, organizational and other decisions.

The municipal authorities and the structures authorized by them to manage transport enterprises should perform the following functions in a complex:

- determining the conditions of market access, in compliance with the conditions of fair competition, antimonopoly legislation and ensuring free access to the market for all carriers, regardless of the legal form and form of ownership, as well as the suppression of unauthorized transportation;
- planning of development and development of criteria for optimizing the route network;
- coordination and regulation of the work of public urban transport, carrying out passenger transportation, regardless of ownership forms;
- development of a municipal regulatory framework for the transportation of passengers and baggage, as well as ensuring the safety of the transportation process;

- implementation of control over the work of urban passenger transport of all forms of ownership, over the culture and quality of passenger service;
- providing functional feedback to consumers of transport services, including providing information to passengers in real time;
- development and participation in investment programs for the purchase of new rolling stock, development of the production and technical base of the transport complex, material and resource support of the passenger transport industry;
- phased introduction of universal licensing and certification of all types of transportation and services, including freight forwarding activities;
- centralized dispatching management of public transport with the use of electronic systems in real time and the introduction of scientifically based control methods on the line;
- ensuring the implementation of the state's social policy in terms of transport services for privileged categories of citizens;
- formation of a rational transportation system that provides for the reduction of transport costs and city budget expenditures on the maintenance of municipal passenger transport, development and implementation of measures aimed at reducing non-production costs and the use of resource-saving technologies.
- improving the regularity and accuracy of passenger transport arrivals;
- revision of urban routes in the direction of increasing their number;
- creating a competitive environment and minimizing the tariff;
- reducing the length of urban routes;
- optimizing the activities of passenger enterprises; - increasing the coverage of city blocks by routes and increasing the availability of urban passenger transport stops.

It is also necessary to consider the issue of attracting the work of minibus taxis on routes with a small passenger flow, where it is unprofitable for a car company to use urban buses. It is necessary to consider options for leasing such routes to private carriers.

Passenger transportation refers to those types of services, the cost of which must be supported by state regulation. The basics of the tariff policy should be:

- uniform tariffs by type of transportation for all carriers, regardless of ownership forms;
- setting the marginal level of profitability;
- the calculation and formation of tariffs should be carried out on the basis of the principle of mandatory separate accounting of traffic volumes, income and expenses by types of regulated transport activities.

The above problems are regularly reviewed, resolved, and amended, and improvements in transport management can be expected.

References

1. Ганин В.А. Основные проблемы развития транспортной системы России в 2016 году: материалы II Междунар. науч.-практ. конф. (Cheb ksa y, 12 февр. 2016 г.) / редкол.: O.N. Shi k v [и др.]. Cheb ksa y: ЦНС «Интерактив плюс», 2016. № 1 (7). С. 262–263

2. Транспорт и транспортная инфраструктура: некоторые важные результаты и показатели 2016 года. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.nps.ru/news/4019/> (дата обращения: 12.05.2017)
3. Руднева Л.Н., Кудрявцев А.М. Транспортная инфраструктура региона: понятие и факторы формирования // Российское предпринимательство, 2013. № 24 (246). С. 139-144

UDC 616

THE IMPACT OF COVID-19 ON THE GLOBAL ECONOMY

Shygyrbaeva F., Abdykhan A.
Scientific supervisor –Baigusheva A.N.
Miras University, Shymkent, Kazakhstan

*Бұл мақалада COVID-19-ның әлемдік экономикаға әсері қарастырылады.
В этой статье рассматриваются влияние COVID-19 на мировую экономику*

The outbreak of the coronavirus (COVID-19) has already caused suffering to humanity and led to a significant economic shock. The decline in China's output is being felt around the world, reflecting China's key and growing role in the global supply chains of goods and services, as well as in the financial and tourism markets. Outbreaks elsewhere in the world have similar effects, though on a smaller scale.

There are also serious concerns that the further spread of COVID-19 could jeopardize food security. Other pandemics, including VRI, SARS and avian flu, have driven up food prices and caused market panic in the affected areas. Fortunately, we have not yet seen any major signs that COVID-19 is leading to food shortages or rising prices. Even in China, where there is some tension in the poultry and pork supply chains, but overall the food supply is still satisfactory. Prices for major crops (such as wheat, maize, and rice) have remained fairly stable since the beginning of the COVID-19 outbreak, and during February 2020, prices for wheat and maize on the global market even declined slightly. Although the price of rice has increased by 1 %, none of the observed fluctuations is associated with the coronavirus outbreak.

At the same time, food distribution may be somewhat disrupted by transport disruptions and the introduction of restrictive quarantine measures, but basic goods are not so much affected compared to food products with a higher price, since such basic goods can be loaded, shipped and unloaded with minimal human and time costs. In addition, global stocks of long-term grains, such as wheat and rice, should be sufficient to meet any increase in demand. Consequently, no significant disruptions in the production of basic food products have occurred, and now the risks of their occurrence due to the coronavirus outbreak are minimal. However, other parts of the food system may be more vulnerable.

With this in mind, governments need to act quickly and impartially to overcome the coronavirus and its economic consequences. There is a need to ensure effective and proactive measures to prevent infection with the virus, as well as to introduce clearly targeted policies to support health systems and their workers, as well as to protect the incomes of vulnerable social groups and businesses during this pandemic. Supportive macroeconomic policies can help restore confidence and

encourage renewed demand. If negative risks are impacted, and growth is significantly lower over a long period, then coordinated multi-pronged actions will be needed to ensure effective health policies, contain and mitigate controls on business activities, support business entities and ordinary low-income citizens, and so on.

In the context of the above, a logical question arises: is it possible to determine the economic consequences of COVID-19?

The answer is obvious: assessing the economic impact of the virus outbreak is not an easy task because of the uncertainty. However, we can try to model two scenarios for further restructuring of the world economy and its recovery. According to the first scenario, which is the basic one, China and some other countries (South Korea and Italy), where the virus has already spread significantly, recorded large losses, but the decline in economic activity will remain insignificant in countries where the virus is not yet so widespread. The second scenario is a risky scenario, if implemented, the global spread of infection will increase dramatically. Under this scenario, countries where the outbreak has not yet reached significant proportions are still at risk of a COVID-19 epidemic.

So, the time has come to draw solid conclusions, logically following from the analysis of the challenges of our time and the relevance of the actions of governments around the world.

First of all, it should be noted that in general, in February, there was a slow growth in the activity of the Chinese economy. According to Bloomberg, based on various sources, in late February – early March, the Chinese economy was working at 65 % and 75 % of its normal level. The economy may offset some manufacturing losses in the coming months; hence, full-year growth is still possible. The global economic impact of COVID-19 will definitely be greater than the SARS epidemic of 2002-2003 (which, by the way, also began in China). First of all, this is due to the fact that the share of the Chinese economy in the total world economy is now 20 %, which is significantly higher than it was in 2003.

Second, China's economy is now more closely linked to other economies in the world than it was 10 to 20 years ago. For many countries, China today is: (1) an important export market; (2) a source of tourism; and (3) a supplier of intermediate goods. Over the years, the value chains of international business have become increasingly fragmented and spread around the world, and China has become a global "factory". For example, the bulk of all consumer electronics (mobile phones and laptops) are made in China, as are the batteries for many electric cars and the raw materials for a particular drug [1].

As production in China has slowed significantly due to the virus outbreak, many goods are no longer available in other countries, and businesses are forced to rely on their inventory. The longer the lack of supply of these products lasts, the more likely it is that the shelves will be empty or the shortage will lead to higher prices, which consumers will feel on their wallets. Production at enterprises that use intermediate goods produced in China will also be suspended. In many cases, it will not be easy to find an analog of equivalent quality in a fairly short time. If a key component is missing, it can affect the entire value chain. To sum up, the global

value chain, in which China plays a crucial role, is severely disrupted by the COVID-19 outbreak, and adverse economic consequences are expected worldwide.

In addition, the disruption to international trade caused by the coronavirus, combined with the devastating effects of trade tensions between the US and China, could force international businesses to diversify into several countries, with countries such as Thailand, Malaysia, and Vietnam potentially benefiting from such a solution. But the corresponding effects only occur over time, and the negative impact of China's economic slowdown on these economies will dominate for the time being [2].

As a result, the number of failed businesses may increase worldwide as a result of the overall economic slowdown. Especially if the virus spreads, as in the risk scenario, it can lead to financial instability. First of all, this applies to countries where the level of corporate debt was rapidly increasing (for example, the United States) or which were already vulnerable (for example, Italy). If banks and other financial institutions have a serious deterioration in the quality of their loan portfolios, there is a risk that the COVID-19 crisis could even trigger a financial crisis. This is not part of the risk scenario, and it can be avoided if central banks and governments make the necessary, proactive, strong-willed policy decisions. There is an understanding that these decisions should in any case include targeted financial measures, for example, long-term refinancing by the central (national) banks of the countries [3].

References

1. Гоми Р., Асгари Н., Хаджихейдари А., Эстеки Р., Бйабанаки Ф., Насиринасаб Ф. Пандемия COVID-19: систематический обзор современных данных. Инфекция и иммунитет. 2020
2. Chen X., Tian J., Li G., Li G. Initiation of a new infection control system for the COVID-19 outbreak. Lancet Infect Dis., 2020, vol. 20, no. 4, pp. 397-398
3. Gardner L. Mapping COVID-19. 2020. URL: <https://systems.jhu.edu/research/public-health/ncov>

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ

БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ

1	Абдиева Г. М. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ЗАПАСОВ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	3
2	Абибулла А.Ш. УПРАВЛЕНИЕ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РАЗВИТИЯ	7

	ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	
3	Абуева Н.К. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКИМ РЫНКОМ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	11
4	Агабекова Г.Н., Махатова Н.Е., Агабекова Ш.Н. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЕСЕП ПЕН ЕСЕПТІЛІК ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ.....	14
5	Ажикабулова Г.У. ОРГАНИЗАЦИЯ И ПЛАНИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	18
6	Аймурзаев Р.Е. ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	22
7	Айтжанова М.Н. МАРКЕТИНГОВЫЙ ПОДХОД В УПРАВЛЕНИИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ.....	26
8	Айтуганова С.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В БАНКАХ.....	29
9	Акылбеков Н.М. СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	33
10	Алменова Ф. Б. КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМДАРДЫҢ ШОҒЫРЛАНДЫРЫЛҒАН ЕСЕПТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ.....	36
11	Амзе А.А. ВЛИЯНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ НА РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА.....	41
12	Амирова П.Т. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫМИ ПРОЕКТАМИ И ОЦЕНКА ФИНАНСИРОВАНИЯ.....	44
13	Аширова Г.С. СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ РЫНКА ЖИЛЬЯ.....	46
14	Аяганова А.Б. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ И ТАКТИКИ В КОМПАНИИ.....	50
15	Әбдіқаппар Б.Н. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ.....	54
16	Әбдіреш Д.Н. САҚТАНДЫРУДА САТУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ-ШЕТЕЛДІК ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ.....	58
17	Әбдіхалықова А.Ә. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БАНК СЕКТОРЫНДА ҚАРЖЫ ТЕХНОЛОГИЯЛАРЫН ДАМУ.....	62
18	Әбдуәлі П. Е. ДИРЕКТ-КОСТИНГ ӘДІСІ НЕГІЗІНДЕ ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ЖЕТІЛДІРУ.....	66
19	Әліпбай М.М. БАНКОВСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ ЗАТРАТ НА РЕКОНСТРУКЦИЮ ПРОИЗВДСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ.....	71
20	Әліхан А. К.	75

	АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЕЕ СОСТАВЛЕНИЯ.....	
21	Әмірсейіт Б.Д. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ ДОХОДОВ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ И ЕЁ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ.....	78
22	Байбосинов С.А. УПРАВЛЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИМ РАЗВИТИЕМ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	82
23	Байгут Д.М. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ СТРАХОВЫХ УСЛУГ.....	86
24	Байменова А.Т. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА АҚША-НЕСИЕЛІК РЕТТЕУ ТЕТІГІН ЖАҢҒЫРТУ.....	89
25	Балкибеков Р.Д. ВЛИЯНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ СТРУКТУРЫ РЫНКА НА ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИИ.....	93
26	Баскакова – Третьякова О.В. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КАДРАМИ НА АГРАРНОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	96
27	Бахыт А.Б. РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА КАЗАХСТАНСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ.....	100
28	Бейсенова М.У. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ.....	104
29	Бекебаева М.О., Арапбаева Ж.Ш., Калыкулов К.М. РЕАЛИЗАЦИЯ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НА УРОВНЕ КОМПАНИИ В РК.....	108
30	Бердибекова Г.С., Ажибекова А.Д. ЕСЕПКЕ АЛУ САЛАСЫНДАҒЫ АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР.....	116
31	Бердибекова М.К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННОМ РЫНКЕ.....	123
32	Бердиев Ж.Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	127
33	Бесбай Ж.Б. АДАПТАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ И УСЛУГ В КАЗАХСТАНСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ.....	130
34	Бокушева Д.Г. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ПРИМЕНЕНИЯ МЕНЕДЖМЕНТА В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КОМПАНИЯХ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.....	134
35	Бокушева С., Шадиева А.А., Байкенжеева Д.Б. СТРАТЕГИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ КОМПАНИИ И КРИТЕРИИ ЕГО ИЗМЕРЕНИЯ.....	138
36	Боран Ш.А. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ БАНКОВСКИХ ОПЕРАЦИЙ: АНАЛИЗ ДЕЙСТВУЮЩЕЙ ПРАКТИКИ И ЕЕ	143

	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ.....	
37	Борисова И. С. НЕГІЗГІ ЕМЕС ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ КІРІСІ МЕН ШЫҒЫСЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУЫН ЗЕРТТЕУ.....	146
38	Бурибаев М.Е., Есиркепова А.М. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ ТАУ-КЕН ӨНДІРІСІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ.....	150
39	Бурнина И. О. УЧЁТНАЯ ПОЛИТИКА: ВЫБОР, ОБОСНОВАНИЕ, ПРОБЛЕМНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ.....	158
40	Гадецкая Н.А., Ким Л.Н. СВЯЗИ МЕЖДУ МАРКЕТИНГОМ И ЛОГИСТИКОЙ.....	161
41	Даданбаев Е.С., Есиркепова А.М. ВНЕДРЕНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНАХ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН КАК ОДИН ИЗ ВАЖНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ПОВЫШЕНИЯ КОНТРОЛЯ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СЛУЖБЫ.....	167
42	Дальбекова Э.С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ КАК ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ.....	173
43	Джуманова Г.А. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	176
44	Дильдабеков Ж.Б. УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ.....	180
45	Дурру О., Дурру Д.К., Оразова Б.Б. ИЗМЕРЕНИЕ КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВ В ТЕКСТИЛЬНОЙ И ШВЕЙНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	184
46	Душабекова Д.Т. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВОМ ВИТАМИНИЗИРОВАННЫХ НАПИТКОВ НА ОСНОВЕ ДИКОРАСТУЩИХ ЛЕКАРСТВЕННЫХ ТРАВ ЮЖНОГО КАЗАХСТАНА.....	188
47	Дүйсебекова А. Ә. КОМПАНИЯЛАРДА ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ІШКІ АУДИТТІ ҚОЮ, ОЛАРДЫ ЖАҚСARTУ ЖОЛДАРЫ.....	191
48	Есболова А.Е., Жадигерова Г.А., Темирова Ж.Ж. ПОВЫШЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТРАСЛИ ЦВЕТНОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В КАЗАХСТАНЕ.....	195
49	Жадигерова Г.А., Темирова Ж.Ж., Есболова А.Е. КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ARTTYРУ ЖОЛДАРЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ АНЫҚТАУ ӘДІСТЕМЕСІ.....	201
50	Жадыкова А.Ж. ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.....	204
51	Жайлауова А.Ш., Исахметова А.Н., Әбілқасым А.Б. ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ УРОВНЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ.....	208
52	Жакешова А.П., Оразова Н.М. КОМПАНИЯНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУ СТРАТЕГИЯСЫН ҚҰРУ.....	213
53	Жақыпбек Ж.А. ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІҢ ЕҢБЕГІН МӨЛШЕРЛЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ.....	218

54	Жанібеков А. Н. ҚАЗАҚСТАНДА ҚЕХС ҚОЛДАНУ МӘСЕЛЕЛЕРІН ЖЕТІЛДІРУ.....	221
55	Жапбар А.А. УПРАВЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ РЕГИОНА В ПРОИЗВОДСТВЕ РАСТИТЕЛЬНОГО МАСЛА.....	226
56	Жунусов Д.С. ПУТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ.....	230
57	Жупарбекова И.К. БАНКОВСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ В КАЗАХСТАНЕ: ОСНОВНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ.....	234
58	Жұмағұл А.Қ. ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ В УПРАВЛЕНИИ ПИЩЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	238
59	Жылқыбаев А., Бекмурза Ж.Б., Әбдіқұлов С. ДЕНЕ ТӘРБИЕСІ ЖАТТЫҒУЛАРЫНЫҢ ЖАЛПЫ СИПАТТАМАСЫ.....	241
60	Зиябек Қ. М. СТРАТЕГИЯЛЫҚ КОНТРОЛЛИНГ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҰЙЫМ ШЫҒЫНДАРЫ БАСҚАРУ ЕСЕБІНІҢ ӘДІСТЕМЕСІ.....	244
61	Иманкулова Р.Г. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЕ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРЕДПРИЯТИИ.....	248
62	Ізбасар Б. А. ПУТИ УСКОРЕНИЯ ОБОРАЧИВАЕМОСТИ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ И ЕГО АНАЛИЗ.....	251
63	Ілес А. М. ОРГАНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА В СИСТЕМЕ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИЕЙ.....	255
64	Кадиров О.Ж. УПРАВЛЕНИЕ ВЕНЧУРНЫМИ ПРОЕКТАМИ В НЕБОЛЬШИХ КОМПАНИЯХ.....	258
65	Камбарова А.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОМПАНИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИНТЕРНЕТ-ТЕХНОЛОГИЙ.....	262
66	Кененбаева З.М., Туребаева Ж.К., Кененбаева Ж.Т. ОРГАНИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА.....	265
67	Куканова Н.Қ. ТЕХНОЛОГИИ МАРКЕТИНГА В ОБЕСПЕЧЕНИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР.....	269
68	Купешев А.Ш. КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБЫЛЕТТІЛІК ДЕҢГЕЙІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАРДЫ ТАЛДАУ.....	273
69	Куралбекова Ж.П. ПУТИ ОПТИМИЗАЦИИ ПОСТУПЛЕНИЯ СУММ СТРАХОВЫХ ВЗНОСОВ ПО ВИДАМ СТРАХОВАНИЯ.....	278
70	Куркумбаев Е.М., Есиркепова А.М. ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДОРОГ.....	282
71	Курманбаев Е.Қ. ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ РЫНКОМ ЦЕННЫХ БУМАГ.....	287
72	Курманбеков Б.Е. МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЕ ЧАСТНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА.....	290

73	Кусейнов И.Т. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БАЗОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА.....	294
74	Кушебаев Ж.Т. КҮНКӨРІС ДЕҢГЕЙІ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН.....	298
75	Қалдыбек Т. С. ВАЛЮТАЛЫҚ ОПЕРАЦИЯЛАРДЫҢ ЕСЕБІ МЕН КӘСПОРЫННЫҢ СЫРТҚЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ НӘТИЖЕЛЕРІН ТАЛДАУ.....	302
76	Қосбай А.Д. ҚР КРЕДИТТІК ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ - МИКРОКРЕДИТТІК ҰЙЫМДАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІН ЖЕТІЛДІРУ.....	305
77	Лекеров Қ.М. ОЦЕНКА И АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ ПРОДУКЦИИ КОМПАНИИ.....	308
78	Манасқызы А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭЛЕКТРОННЫХ ДЕНЕГ КАК ЭЛЕМЕНТА НАЦИОНАЛЬНОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	312
79	Манкеев А.К. СТРАТЕГИЯ УПРАВЛЕНИЯ ТРУДОВЫМИ РЕСУРСАМИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА.....	316
80	Махмудов Э.Э. УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	320
81	Махмудова Д.М. МОДЕРНИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ ВНУТРЕННИХ СТРУКТУРНЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЙ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ.....	324
82	Меирам А. С. АУДИТ - ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ СЕНІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ.....	327
83	Меңдуахас А.Б. НАЛОГОВОЕ СТИМУЛИРОВАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	332
84	Мәден Г. Н. АНАЛИЗ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ: ОЦЕНКА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ И ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ.....	335
85	Мәмбетәлі А. МОТИВАЦИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЕ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	339
86	Мәсіп Н.Ж. ДЕЙСТВУЮЩИЙ ПОРЯДОК ИСЧИСЛЕНИЯ И УПЛАТЫ НДС, ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	343
87	Мираметов С.Э. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЯ И РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	347
88	Молжан Б.Н. ИССЛЕДОВАНИЕ ФОРМИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ РЕЗЕРВОВ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	349

89	Мурзабаева С.Ж., Агабекова Ш.Н. КӘСПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІҢ РӨЛІ.....	353
90	Мұрат Д.Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ И МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ИНСТРУМЕНТОВ МАРКЕТИНГА.....	358
91	Нышанов Н.С. ПУТИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВЫХ ИННОВАЦИЙ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ.....	361
92	Омархан А.Е. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	365
93	Оңалбек Қ.Қ. ПРИОРИТЕТНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	369
94	Оңғарбаева А.Т. УПРАВЛЕНИЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКОМ КОМПЛЕКСЕ.....	373
95	Ораз Л.Ж. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ В АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.....	377
96	Орманов Н.И. ОРГАНИЗАЦИОННАЯ КУЛЬТУРА КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ.....	381
97	Орынбасар М. М. МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ АКТИВОВ И ОБЯЗАТЕЛЬСТВ ОРГАНИЗАЦИЙ В КАЗАХСТАНСКОЙ И МЕЖДУНАРОДНОЙ ПРАКТИКЕ.....	384
98	Оспанов Ш.Е. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ: ДЕЙСТВУЮЩИЙ МЕХАНИЗМ И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ В РК.....	389
99	Рахымбердиева М.Ш. ПРОЦЕСС СТРАТЕГИЧЕСКОГО ПЛАНИРОВАНИЯ НА ФИРМЕ.....	392
100	Романова А. Б. НОВЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ КОМПЛЕКСА АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР.....	395
101	Рысқұл Б. Б. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ УЧЕТА, АНАЛИЗА И АУДИТА ОПЛАТЫ ТРУДА И СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ.....	399
102	Рыстығұл Ж. А. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО УЧЕТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	403
103	Садыков С.Ж. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ВНУТРИФИРМЕННОГО УПРАВЛЕНИЯ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	407
104	Саидова К.Х. ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ И УПРАВЛЕНИЕ ИНФРАСТРУКТУРОЙ АПК.....	411
105	Сайлаубек Д.Б.	416

	СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ.....	
106	Сакенова У.З., Нурумбетов Т.Я. КӘСПКЕРЛІК ҚҰРЫЛЫМЫНДАҒЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК ДЕНГЕЙІН КӨТЕРУДЕГІ МАРКЕТИНГТІК ЗЕРТТЕУЛЕРДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	419
107	Саркулакова Р. А. ӨНДІРІСТІК КӘСПОРЫНДАРДА АЛҒАШҚЫ ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	426
108	Сәрсенбай Т.Х. РАЗРАБОТКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ В СТРАХОВОМ БИЗНЕСЕ.....	429
109	Стамкулов Б.Е. ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	433
110	Сүлейменова А.Ю. РЕГУЛИРОВАНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА.....	437
111	Таждинов А.Х. УПРАВЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА.....	441
112	Тасырбаев Р.Б. МОДЕЛИРОВАНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	444
113	Темирова Ж.Ж., Жадигерова Г.А., Есболова А.Е. АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДАҒЫ КӘСПКЕРЛІКТІ ДАМУҒА АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНІМДЕРІНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ.....	447
114	Тлеужанов Ж.Ж. УПРАВЛЕНИЯ СИСТЕМОЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ФИРМ С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ.....	453
115	Толепбергенов М.Б. КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ СОСТОЯНИЕ, ТЕНДЕНЦИИ И МАРКЕТИНГОВЫЕ ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ.....	457
116	Төлеген Б.А. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КЛАСТЕРОМ В РЕГИОНЕ.....	461
117	Тулекова А. С. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ УЧЕТА ЗАТРАТ, КАК ОСНОВЫ ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ.....	464
118	Тураров К. А. ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННОЙ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО АНАЛИЗА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	468
119	Турганбаева Ф.М. УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В ОРГАНИЗАЦИИ.....	472
120	Турганбеков М.А. ОРГАНИЗАЦИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИМУЩЕСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ.....	475
121	Туребаева Ж.К., Кененбаева З.М., Есенбек Б. СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ АНАЛИЗА ИМУЩЕСТВЕННОГО	479

	ПОЛОЖЕНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ.....	
122	Туребаева Ж.К., Сабенова Б.Н., Жакипбеков С. МЕТОДЫ И ТЕХНОЛОГИЯ ПРОВЕДЕНИЯ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ.....	483
123	Туреханова А.А. АНАЛИЗ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПО УПРАВЛЕНИЮ ПЕРСОНАЛОМ В БВУ И УЛУЧШЕНИЕ ПЕРСПЕКТИВ УПРАВЛЕНИЯ.....	490
124	Тұрғанбек Ж.М. АНТИКРИЗИСНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ СТРАХОВОЙ КОМПАНИИ.....	493
125	Хожанова Б.М. ОЦЕНКА ТЕКУЩЕГО СОСТОЯНИЯ ПРОЕКТНОГО МЕНЕДЖМЕНТА....	497
126	Худайбергенова С.С. СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ ОБУЧЕНИЕМ МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ.....	499
127	Шалбаева Ж. Р. МЕДИЦИНАЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРДІ БАСҚАРУДЫҢ БАЗАЛЫҚ МЕХАНИЗМДЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ («ЭСКУЛАП VITA» ЖШС МЫСАЛЫНДА).....	502
128	Шерханова А.Р. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ И СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ.....	509
129	Шәкиева А.А. МЕТОДЫ И ИНСТРУМЕНТЫ УРЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОБЛЕМНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ.....	512
130	Шымыров Д.О. ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	516
131	Ыбырайм М.Ж. УПРАВЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТЬЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ И ОТДЫХА.....	520
132	Якубова М. И. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА ПРЕДПРИЯТИИ ПО СИСТЕМЕ «ДИРЕКТ-КОСТИНГ».....	524
133	Chuishbekov A., Shinibaeva M., Askarkyzy M., Baigusheva A.N. INCREASE EFFICIENCY THROUGH EMPLOYEE ENGAGEMENT.....	527
134	Keikova Zh.K., Koptayeva G.P. THE MAIN MARKET TRENDS, FEATURES AND PROBLEMS OF BANK REORGANIZATION IN THE FORM OF MERGERS IN MODERN KAZAKHSTAN.....	530
135	Keikova Zh.K., Abjamilova A.Sh. THEORETICAL ASPECTS OF FINANCIAL MECHANISMS FOCUSED ON THE IMPLEMENTATION OF THE CONCEPT OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COMPANY.....	534
136	Khlynovskaya Y. A. THE MAIN ELEMENTS OF THE MECHANISM FOR IMPROVING THE MANAGEMENT SYSTEM OF THE TRANSPORT COMPLEX.....	539
137	Shygyrbaeva F., Abdykhan A., Baigusheva A.N. THE IMPACT OF COVID-19 ON THE GLOBAL ECONOMY.....	544

«ЖОҒАРЫ МЕКТЕПТЕРДІҢ ҒЫЛЫМЫ 2021»

атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической конференции

«НАУКА ВЫСШИХ ШКОЛ 2021»

V ТОМ

Оргкомитет не несет ответственности за материалы, не содержащие научной новизны
или оформленные с нарушением грамматики.

Подготовка оригинал-макета: З.А. Есеркепова

Подписано в печать 22.04.2021г. Формат бумаги А4.

Бумага типографская. Тираж 100 экз.

Типография «Әлем». Заказ 2221

г. Шымкент, ул. Иляева, 7

+ 7 702 331 44 37, +7 776 331 44 37

Email: alembaspasy@mail.ru