НАО «КОСТАНАЙСКИЙ РЕГИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ им. А.БАЙТУРСЫНОВА» ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА им. П.ЧУЖИНОВА КАФЕДРА БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И УПРАВЛЕНИЯ

“А.БАЙТҰРСЫНОВ АТЫНДАҒЫ ҚОСТАНАЙ ӨҢІРЛІК УНИВЕРСИТЕТІ“ КЕАҚ П.ЧУЖИНОВ АТЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКА ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚ ИНСТИТУТЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ БАСҚАРУ КАФЕДРАСЫ

www.kineu.kz

Ғалым-педагог, профессор, академик, Қазахстан Республикасының білім беру ісінің үздігі, А.Байтұрсынов атындағы Қостанай өңірлік университетіннің құрметті қызметкері К.Ж.Жапаровтың педагогикалық қызметінің 50 жылдық мерей тойына арналған «Ғылыми зерттеулердің басым бағыттары: есеп, талдау және басқару» тақырыбындағы халықаралық ғылыми-практикалық онлайн конференциясының

# МАТЕРИАЛДАРЫ

# МАТЕРИАЛЫ

Международной научно-практической онлайн конференции посвящённой 50-летнему юбилею педагогической деятельности ученого-педагога, профессора, академика, отличника образования Республики Казахстан, почетного работника Костанайского регионального университета имени А.Байтурсынова Жапарова К.Ж. на тему: «Приоритетные направления научных исследований: учет, анализ и управление».

9 сәуір / апреля 2021 ж. / г.

Костанай қаласы

**Костанай қаласы**

УДК 339.9
ББК 65.5
П 76

**Редакционная коллегия:**

**Г.И. Абаева** - кандидат экономических наук, Института экономики и права им. П. Чужинова, ассоциированный профессор кафедры бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им. А. Байтурсынова.

**А.К.Байкин** - доктор PhD, заведующий кафедры бухгалтерского учета и управления Института экономики и права им. П. Чужинова, Костанайского регионального университета им. А. Байтурсынова

**Д.Б.Ракпанова** - магистр экономических наук, Института экономики и права им. П. Чужинова, преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им. А. Байтурсынова.

**Г.Е. Жусупбекова** - магистр экономики, Института экономики и права им. П. Чужинова, старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления Костанайского регионального университета им. А. Байтурсынова.

Жинаққа э.ғ.к., профессор К.Ж.Жапаровтың педагогикалық қызметінің 50 жылдық мерей тойына арналған «Ғылыми зерттеулердің басым бағыттары: есеп, талдау және басқару» тақырыбындағы халықаралық ғылыми-практикалық онлайн конференциясының қатысушыларының баяндамаларының тезисі енгізілген.

Жинаққа, А.Байтұрсынов атындағы Қостанай өңірлік университетінің, М. Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университетінің, Челябинск мемлекеттік университетінің Қостанай филиалының, Челябинск қаласының Челябинск мемлекеттік университетінің, Алматы қаласының Д. Қонаев атындағы Еуразиялық заң академиясының., Қарағанды қаласының Қазтұтынуодағы Қарағанды университетінің оқытушыларының, студенттерінің, магистранттарының баяндамалары кірді.

В сборник вошли тезисы докладов участников Международной научно-практической онлайн конференции посвящённой 50-летнему юбилею педагогической деятельности к.э.н., профессора Жапарова К.Ж. на тему: «Приоритетные направления научных исследований: учет, анализ и управление».

Сборник включает доклады преподавателей, студентов, магистрантов Костанайского регионального университета имени А.Байтурсынова, Костанайского инженерно-экономического университета им.М.Дулатова, Костанайского филиала Челябинского государственного университета, Челябинского государственного университета г.Челябинск, Евразийской юридической академии им. Д. Кунаева, г. Алматы, Карагандинский университет Казпотребсоюза, г. Караганда

УДК 339.9
ББК 65.5

ISBN 978-601-7481-93-3

©Абаева Г.И., 2021
© Костанайский региональный университет имени А.Байтурсынова, 2021
©Коллектив авторов

**Құрметті оқырман!**

Карбоз Жапаров Костанай облысы Жангельдин ауданының «Қызбел» ауылының «Қоңыраулы» өзенінің бойындағы Толтан түбегінде туып, балалық бал даурені Торгай өңіріндегі әйгілі Шакшақ Жәнібек тарханның саржайлау мекені болған, Тосын құмының шағыл төбелерінің арасында өткізген.

Ол қазақ жастарының соғыстан кейінгі студенттік өмірдің қиындығымен қатар қызығын бастан кешірген жан. Экономика ғылымдарын жаңа тиімді бағыттармен байытқан ғалым. Зерттеуінің негізгі бағыттары: банк ісін, бухгалтерлік есеп және аудит әдістерін жетілдіру, бухгалтерлік есеп аудиттің халықаралық, стандарттары, ауыл шаруашылығын орналастыру мен жетілдіру, аймақтық азық-түлік қауіпсіздігінің жүйесіндегі аграрлық өндірістің тұрақтылығы.

Қиыр шеттегі Сары Тосын - ұлттық тарихымыздың талай жарқын беттерін жазған шежірелі өлке. Дүлдүл ақындар мен абзал азаматтарды өмір көкжиегіне самғатқан тәлімді тәрбиенің ұясы. Осы ауылдағы С.М.Киров атындағы орта мектебін (1961), Қазақтың мемлекеттік университетінің экономика факультетін бітірген (1966).

С.Б.Бәйішев, Я.Ә.Әубәкіров, М.Е.Бутин, С.А.Неиштадт, И.М.Бровер, Ц.Л.Фридман, Н.К.Радостовец, Т.Ш.Шәукенбаев, Д.Қ.Қабдиев, К.Оқаев, К.Нәрібаев. т.б. экономика алыптарының алдынан дәріс алған.

Кафедра меңгерушісі әрі ғылыми ұстазы белгілі мемлекет қайраткері,дарынды ғалым Мәжікен Есенұлы Бутин болды. Өр мінезді өжет Макең жастардың шынайы қамқоры еді. Мен Мәжікен Есенұлын өзіме мәңгі үлгі тұтамын деген ғалым сөзінде бірақ сырдың ұштығы жатқандай.

К.Жапарұлы ғылым мен практиканы ұштастыра білген жан. Жоғары оқу орнын бітірген соң туған елге олралып Шобанкөл, Речной кеншарларында бас жономист болып істеді. Жастайынан белгілі экономист ғалымдардың дәрістертерін көкейге түйіп өскен ол оз мамандығының ауыр болатынын да сезінді. Осындай қиыншылықтын күтіп тұрғанын біле тұра ауыл шаруашылығы саласыныц тіимділігін арттыру жолдарын іздеу ғалымның біліктілгін ғана емес, Еңбекте Қ.Қ.Тұрғымбаев, Қ.Мананов сияқты ел ағаларымен бірге жүріп, өмір мектебінен өтті.

Аспирантураға қабылданған ол есеп ғылымының қия жолымен биік шыңның басына қарай берік қадам жасады. Талмас талап, таусылмас жігердің арқасында ғана қол жететін ғылым бәйтерегінің жемісін тапқан ол экономика ғылымының кандидаты атағын сәтті қорғап шықты. Талантына талабы сай жігерлі жастың ғылым жолын қалауына белгілі ғалым Құрманов Ғабиден Шахманұлы жетекшілік етті.

Алматыдағы Қазақ ауылшаруашылығы экономикасы мен оны ұйымдастыру ғылыми-зерттеу институтында ғылыми қызметте жүргенде ойынан туған өлкесі бір кеткен емес.

«Азамат болып өмірге келген соң сол кіндік қаны тамған қасиетті өлкенің қалдай болса да қажетіне жарасам-ау» деген ойдың құшағына жие шомылатын ғалым 1979 жылы Қостанай ауылшаруашылық институтына қызметке орналасты. Бухгалтерлік есеп және аудит құжырасының негізін қалаушы (1979), оқу ісінің ұйымдастырушысы және жоғары білікті падагогы ретінде көрсетті.

Ол жоғары оқу орнының оқытушысы болудың аса жауапты жұмыс екенін түсіне отырып, педагогтық қабілетін арттыруға үлкен күш салды. Оқытушының білімі мен шеберлігі біте қайнасқан уақытта ғана ол айтулы ұстазға айналатынын еш уақыт есінен шығарған жоқ. Оқыту әдістемелерін, жастар алдында сөйлеу мәнерін, студенттер

арасында тәрбиелік жұмыстаы жүргізу түрлерін талмай үйренді, 30 жыл бойы меңгеруші қызметін атқарып, доцент (1982), профессор (1998), атағына ие болды. Сабақ мазмұнын күн сайын толықтыра түсіп, тыңдаушыларына аз да болса жаңа материалдар мен ақпараттар беріп отыруды әдетке айналдырды. Ол оқыған дәрістер мен семинар сабақтары қызықты өтетін. Ол теорияны өндіріс тәжірибесімен ұтымды ұштастырады, сабақты биік деңгейде жүргізеді, өзінің ғылыми мамандығы мен педагогикалық шеберлігін жетілдіріп отырады, нарықтық есеп экономика теориясы бес саусағындай біледі, мәдени ой-өрісі кең, үлкен әдістемеші.

К.Жапарұлының кісілік қадір-қасиетін алабөтен даралап тұратын өнегелі бір мінезі-ол өзінің ғылыми-тәжірибе қызмет жағынан жетілуіне рухани қолдау көрсеткен адамдарды ылғи да ыстық сезіммен еске алып отырады. Оның ғылыми мүддесі мен өмірлік айқындамасын қалыптастыруға аса көрнекті ғалымдар: С.Б.Бәйішев, Ғ.Ш. Құрманов, М.Е.Бутин, Ж.Б.Балапанов, С.Байзақов, М.С.Баймұратов, М.Б.Кежегузин, С.С.Сатыбалдин, Ө.М.Сұлтанғазин, Ш.Шаяхметов, Ғ.Р.Мәдиев және еңбек ардагерлері Қ.Қ.Тұрғымбаев, Қ.Мананов т.б.

Атасы туралы көп ізденді, көп жазды. Елінің тәуелсіздігі, бақытты болашағы жолында қол бастаған, ақылы асқан,сөзге берік,парасатты киелі бабасы Бекбаулы Өтейұлын қазақ жұртының қастерлі қаласы Түркістандағы Қожа Ахмет кесенесіндегі қасиетті тақтаға жазуға, баба ерлігін насихаттауға демеушілік жасап, мұрындық болды.

Өтей тарихының тамыршысы. Оның ерлігін, қайраткерлігін ұлықтауда жасаған еңбегі ерекше. Ру басының қабірін тауып, басын қайратуға,аруағына бағыштап ас беруге оның ұйымдастырып, бас болуы ерекше өнеге.

Өмірлік қосағы Мәдинә Бөкейқызы да ғылым жолын қуған жан. Ерлі-зайыпты ғалымдар ғылымның бауырқанаған теңізінде желкендерін жайған қос кемедей қатар жүзді.

Профессор Жапарұлы зерделі экономист-бухгалтер, ғалым, ұлағатты ұстаз ретінде елге сіңірген ғылыми, ұйымдастырушылық еңбегі нәтижесінде білім беру ісінің үздігі белгісімен (1996) және А.Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университетінің өркендеуіне қосқан үлесі үшін құрметті қызметкері атағымен марапатталды (2010).

Өлкедегі М.Дулатов атындағы университттеттің ашылуына көп еңбек сіңірді. Осы институттың алғашқы ректоры (1997-2000)

Астанада өткен Қазақстан Республикасы білім және ғылым қызметкерлерінің 3 съезінің (2004),бухгалтерлер мен аудиторлардың I (2007) және II (2009) халықаралық құрылтайларының құрметті делегаты.

Өмір ағыны әлі де келер күндерге жетелеп, оған ғалымдыққа, ұстаздыққа, парасаттылыққа тәрбиелеп өсірді.Терең білім, берік ұстаным,іскерлік қабілет және үлкен азаматтық қасиеттерді игерген ұстаз-бұл күнде еліне танымал еңселі азамат.Оның алдынан жүздеген шәкірттер біліммен сусындалды. Көптеген шәкірттері орталық және жергілікті мемлекеттік үкімет органдарында, ғылым саласы мен жоғарғы оқу орындарында лауазымды қызмет атқарып жүр.Құжырадағы 10 жас ғалымның диссертацияларын даярлауға қолдау көрсетті. Оның жазған оқу құралдары мен оқулықтар, монографиялар студенттер мен магистранттарға үлкен қолғабыс жасайтын көмекші құралдарына айналды.

Ғалымның 250-ден аса ғылыми-әдістемелік еңбегі бар.Олардың ішінде: жоғарғы оқу орындарына арналған оқулықтар және көптеген оқу құралдары: «Қаржылық талдау», «Нарықтық жағдайындағы бухгалтерлік есеп», «Есеп және талдау», басқа ғалымдармен бірге жазған: «Нарықтық экономиканы ұйымдастыру», «Жер рентасы», «Аграрлық микроэкономика», «Агро бизнестің негізі», «Регионалдық аграрлық ортадағы жер қатынасы» кітаптары; жеке өзі жазған монографиялары: «Аграрлық өндірістің тұрақтылығы» (8,4 б.т.), «Азық-түлік қауіпсіздігі жүйесіндегі аграрлық саланың тұрақтылығы: аймақтық аспект» (19,1).

Қостанай-Торғай өңірінен таалй есімі елге танымал экономист ғалымдар шыққан. Олармен үзеңгілес болған К.Жапаров «Аймақтың азық-түлік қауіпсіздігінің жүйесінгдегі аграрлық өндірістің тұрақтылығын көтеру» деген тақырыпқа жазылған докторлық диссертациясын Уралдың мемлекеттік ауыл шаруашылық академиясының ғылыми кеңесінде қорғады (2004). Бұл еңбектің өміршендігін шетелдіктердің де мойындауы-ғылыми еңбегінің нақты белгісінің бірі. Мемлекеттің, аймақтың азық-түлік қауіпсіздігінің тұрақтылығын көтеру бүгінгі күннің көкейтесті мәселесі. Осы мәселеде тиянақты пікірлер айта отырып, тұжырымды ойлар келтірді.

Ағайдың отбасын танитындар «ғалымдардың шаңырағы» деп те атайды. Ширек ғасырдай университеттің экономика саласындағы 2 кафедрасын қатар басқарған қос ғалымның алдынан тәлім алған шәкірттерінің арасында есімі елге танымал жандар аз емес. Ғалымның мұраты-өз ісін жалғастыратын шәкірт тәрбиелеу.

«Қайрат, ақыл, жүрек, үшеуі өнерлерін айтысып, таласып келіп, ғылымға жүгініпті» деп данышпан Абай айтқандай аталмыш үшеуін қатар ұстап, ғылым әлемінде ұштастыра білген, өмірдің қиындықтарын да көрген, тұлғалы жігіт ағасы.Әркез адамгершілік пен тектіліктің, мәдениет пен ізеттіліктің туын биік көтеріп келе жатқан азамат. Абыроймен елге танылған оның өмір жолының өзгелерге өнеге болары да анық.

**Басқарма Төрағасының-ректордың м.а.,**
**э.ғ.к., профессор, ХАБА академигі** **А.Дощанова**

## КРАТКИЙ ОЧЕРК О НАУЧНОЙ, ПЕДАГОГИЧЕСКОЙ И ОБЩЕСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОФЕССОРА К.ЖАПАРОВА

Карбоз Жапаров родился в ауле Толтан близ реки Қоңыраулы села «Кызбел» Костанайской области. Его счастливая пора детства прошла в окрестностях Тургая, между холмами песчаных барханов Тосын.

Он ученый, обоготивший экономическую науку новыми перспективными направлениями. Основные темы его исследований в разные годы: банковское дело, совершенствование методов бухгалтерского учета и аудита, применение международных стандартов бухгалтерского учета и аудита, рразмещение и специализация сельскохозяйственного производства, устойчивость аграрного производства в системе территориальной продовольсивенной безопасности и др.

Сары Тосын – это то историческое место, в котором можно увидеть яркие моменты национальной истории. Это гнездо воспитавшее и вырастившее талантливых акынов, ученых и достойных граждан. В этом селе окончил среднюю школу имени Кирова С.М. (1961), затем уехал в Алма-Ату, где окончил экономический факультет Казахского государственного университета (1966).

Большое влияние на становление гармоничного и всестороннего развития оказали такие наставники, как академик Баишев С.Б., Аубакиров Я.А., профессора Бутин М.Е., Нейштадт С.А., Бровер И.М., Радостовец В.К., Шаукенбаев Т.Ш., Кабдиев Д.К., Окаев К.О., Нарибаев К. И др.

Талантливый ученый Бутин Мажикен Есенович был его научным руководителем и истинным наставником.

К. Жапаров умел сочетать науку и практику. После оконочания учебы, он работал главным экономистом в поселках Шобанкөл, Речной. Зная трудности своей профессии, он искал пути повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Это подтверждает не только его профессионализм, но и его смелость. Набираясь опыта от таких руководителей, как Тургымбаев К.К., Мананов К. он прошел истинную школу жизни.

Поступив в аспирантуру, благодаря неустанному стремлению в познаниях древа науки, он удачно защитил ученую степень кандидата экономических наук под руководством Габидена Шахмановича Курманова.

Работал в Казахском научно-исследовательском институте экономики и организации сельского хозяйства (Алма-Ата), а затем – в Костанайском сельско-хозяйственом институте. Он является основателем кафедры бухгалтерского учета и аудита, активным организатором учебного дела и педагогом высшей квалификации.

Понимая всю ответственность преподавателя высшего учебного заведения, прилагал все усилия для усовершенствования педагогических способностей. Он всегда помнил, что только при совмещении знаний и мастерства, может стать достойным преподавателем. Не покладая рук познавал методику обучения, оттачивал манеру выступления перед аудиторией, осваивал азы ведения воспитательной работы среди студентов.

В течении 30 лет работал заведующим кафедры бухгалтерского учета и аудита, стал доцентом (1982), профессором (1998). Лекции и семинары на его занятиях проходили очень интересно. Он правильно связывал теорию и практику рыночной учетной экономики и учетной политики, культурный, опытный методист, потоянно повышает свое педагогическое мастерство.

К.Жапаров с любовью вспоминает тех людей, которые поддержали его в совершенствовании научно-практической деятельности. В формировании его научных интересов и жизненной позиции содействовали видные ученые, как: Баишев С.Б., Курманов Г.Ш., Бутин М.Е., Балапанов Ж.Б., Байзаков С., Баймуратов М.С., Кенжегузин М.Б., Сатыбалдин С.С., Султангазин О.М., Шаяхметов Ш., Мадиев Г.Р. и ветераны труда

Тургымбаев К.К., Мананов К. и др.

Он также много изучал историю своих предков. Его дед Бекбаулы Отейулы в 17-18 веках во время джунгарского нашествия вместе с Шакшак Жанибеком активно участвовал в борьбе за независимость и счастливое будущее народа. К.Жапаров был организатором надписи имени своего деда на святой доске, находившейся в мавзолее Кожа Ахмет Яссауи в почитаеморм городе Туркстане.

Является носителем знаний истории племени Отей, он нашел могилу основателя рода. При обогащении и развитии истории о батыре, его вклад занимает особое место.

За результаты заслуженного научного, организаторского труда в качестве экономиста-бухгалтера профессор Жапаров награжден знаком отличника образования Республики Казахстан (1996), а за внесенный вклад в развитие КГУ им.А.Байтурсынова – награжден званием почетного работника университета (2010), а также медалью им.А.Байтурсынова.

Он является основоположником открытия в регионе университета им.М.Дулатова (1997). Был первым ректором этого университета (1997-2000).

Почетный делегат 3 съезда работников образования и науки Республики Казахстан (2004), I и II международного съезда бухгалтеров и аудитров (2007, 2009), прошедших в г.Астана.

Владея глубокими знаниями, твердыми позициями, деловыми качествами - сегодня он уважаемый гражданин. Воспитал тысячи учеников, которые сегодня занимают должности в государственных органах власти, научной сфере и высших учебных заведениях. Он оказал поддержку в подготовке диссертаций 10 молодым ученым. Его учебные пособия и учебники, монографии сегодня оказывают огромную помощь студентам и магистрантам.

К.Жапаров имеет больше 250 научно-методических трудов. В том числе: учебники и учебные пособия для высших учебных заведений: «Финансовый анализ», «Бухгалтерский учет в рыночных условиях», «Учет и анализ»; написанные совместно с другими учеными книги: «Организация рыночной экономики», «Земельная рента», «Аграрная микроэкономика», «Основы агробизнеса», «Земельные отношения в региональной аграрной среде»; монографии написанные лично: «Устойчивость аграрного производства (8,4п.л), «Устойчивость аграрной сферы в системе продовольственной безопасности: региональный аспект» (19,1п.л).

Жапаров К.Ж. защитил докторскую диссертацию на тему: «Повышение устойчивости аграрного производства в системе продовольственной безопасности региона (на примере Республики Казахстан)» в Уральской государственной сельскохозяйственной академии (2004). В ней исследованы наиболее актуальные проблемы устойчивости аграрного производства в системе продовольственной безопасности региона, государства как одна из насущных проблем сегодняшнего дня.

Все знают семью Жапаровых как «семью ученых». Его супруга Мадина Букеевна также много лет работала в КГУ, была деканом (1991-1999) и заведующей кафедры экономического факультета нашего университета.

К.Жапаров отличается преданностью делу, высоким чувством отвественности и огромным трудолюбием, честностью и порядочностью, высокой культурой и доброжелательностью в общении с людьми. Несомненно, что его жизненный путь будет примером другим.

**И.о. Председателя Правления-Ректора,**
**к.э.н., профессор,**
**Академик МААО** **Дощанова А.И.**

# ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА

*Акмурзин Рубен*
*студент 4 курса, специальности ГМУ*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Сейтова Гульнара Токтаровна*
*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Содержание социальной защиты материнства и детства в науке является очень спорным и неопределенным. Существует множество различных точек зрения ученых как на понятие социальной защиты материнства и детства в целом, так и на категории материнства и детства и социальной защиты в отдельности.

Для начала следует определиться с кругом субъектов данного вида социальной защиты. Под ними понимаются ребенок, его родители – т. е мать и отец, и семья в целом. В зависимости от специфического статуса этих субъектов выделяются также такие субъекты как ребенок-инвалид, ребенок-сирота, усыновители, опекуны, многодетная семья и т.д. Определение «ребенок» содержится в нормативных актах Республики Казахстан и Российской Федерации.

Так, согласно статье 1 Кодекса Республики Казахстан «О браке(супружестве) и семье», ребенок - лицо, не достигшее восемнадцатилетнего возраста (совершеннолетия); а детство - правовое состояние лиц, не достигших совершеннолетия [1].

Аналогичное определение понятия «ребенок» содержится в Федеральном Законе Российской Федерации «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» [2].

Однако, несмотря на законодательное закрепление этих понятий, следует отметить, что специфика детства не изучена в науке должным образом.

Понятие «детство» получило широкое распространение на бытовом уровне, но общепринятое понятие термина «детство» до сих пор отсутствует. Е. Мухранова предлагает рассматривать детство как феномен культуры, таким образом детство состоит из нескольких взаимосвязанных элементов. Детство – это начало превращения человека из биологической в биосоциальную массу [3].

Одним из наиболее исчерпывающих понятий детства, предлагается Т. Поддубной, которая под детством понимает социально-биологический феномен, определенный период жизни человека от рождения до 18 лет, когда начинается и продолжается развитие и формирование важнейших функций организма, в процессе которого происходит социализация ребенка, формирование его как личности, а поэтому нуждающийся в особой заботе и помощи государства [4].

Также необходимо отметить, что разные группы детей нуждаются в различной помощи и в равной степени социальной защиты.

К приоритетным группам детей, в первую очередь нуждающихся в социальной защите, следует отнести:

- детей-сирот; детей, оставшихся без попечения родителей;
- детей из девиантных и педагогически запущенных семей;
- детей из приемных семей, многодетных, неполных;
- детей-инвалидов;
- детей, имеющих недостатки в психическом и физическом развитии;
- детей безработных граждан; детей — жертв вооруженных конфликтов, экологических и техногенных катастроф;

- детей из семей беженцев и вынужденных переселенцев;
- детей, состоящих на профилактическом учете в органах внутренних дел;
- детей, проживающих в районах Крайнего Севера и приравненных к ним районах.

Материнство неразрывно связано с понятием детства, т.к. оно его порождает. Но в отличие от последнего понятие «материнство» является неопределенным и на сегодняшний день имеет очень широкий ряд толкований. В российском законодательстве понятие «материнство» используется различными отраслями права. Вообще, понятие «материнство» упоминается в более чем 200 нормативных актах и трактовка его различна: от свободы совершить искусственное прерывание беременности до определения одним из видов социальных страховых рисков.

Большинство ученых, давая разные понятия материнства, сходятся в одном: материнство – сложный социально-правовой феномен. В общем смысле материнство представляет собой особый период в жизни женщины, включающий в себя периоды вынашивания, рождения, воспитания и содержания ребенка. С точки зрения социологии, материнство – биологическое и социальное отношение матери к ребенку [5].

С точки зрения права, материнство – совокупность прав и обязанностей женщины-матери, связанных с рождением, содержанием и воспитанием ребенка. В праве социального обеспечения материнство является своего рода фактором, обуславливающим возникновение правоотношений по оказанию различных видов социального обеспечения таких как оказание медицинской помощи в период беременности и в связи с рождением ребенка, выплата соответствующих пособий, материнского капитала и т.д.

Таким образом, можно сделать вывод, что материнство – юридический факт-состояние, которое влияет на возникновение конкретных видов правоотношений по социальному обеспечению. Сложность в ситуации с пониманием материнства неразрывно связана со статусом женщины.

Женщины являются социально-демографической группой населения, которая особенно нуждается в социальной защите. В силу с самосознанием современного общества и повышенной занятостью женщин, женщины не имеют равных с мужчинами возможностей для реализации своих прав в различных сферах жизнедеятельности. Повышенная занятость заключается в том, что, несмотря на равную трудовую деятельность женщина принимает большее участие в решении семейных проблем и выполнении основных семейных функций таких, как: ведение хозяйства, воспитание детей, распределение семейного бюджета и т.д.

В наши дни остается довольно острой проблема демографического кризиса и первоочередной причиной является именно уязвимость женщин в период материнства. Недостаточная защищенность в области трудоустройства, низкий уровень благосостояния семьи и ряд других причин ведут к снижению уровня рождаемости.

Также необходимо отметить и немалый уровень материнских потерь. В Российской Федерации и Республике Казахстан большое количество женщин имеют хронические заболевания ведущие к осложнению периода беременности и родов, что обуславливает относительно низкий процент нормальных родов.

Таким образом, основными факторами, влияющими на уровень материнских потерь, являются состояние здоровья женщин до и во время беременности, своевременность и качество медицинской помощи, а также отношение женщины и семьи к ее здоровью и здоровью будущего ребенка [6].

Отцовство, в равной степени, как и материнство, подразумевает реализацию прав и несение обязанностей, непосредственно связанных с воспитанием и содержанием ребенка. Семейный Кодекс Российской Федерации и Кодекс Республики Казахстан «О браке (супружестве) и семье» устанавливают, что супруги имеют равные права и обязанности, в том числе и в вопросах содержания и воспитания детей.

Несмотря на приоритетное право матери, отцы также имеют право на получение пособий по рождению ребенка, уходу за ребенком, материнского капитала и ряда других пособий, но лишь в определенных случаях, когда мать не воспользовалась данными правами.

Одной из мировых тенденций в области охраны материнства является направленность регулирования на мужчин, что позволяет повысить ответственность мужчины за семью и стимулировать проявление заботы о ней.

Однако, данная тенденция на данный момент не проявляется в Российской Федерации и Республике Казахстан. Законодательство этих стран не предусматривает каких-либо особых видов социального обеспечения предоставленных именно отцам. Напротив, очень часто на практике вопросы предоставления отдельных видов социального обеспечения отцам наравне с матерями разрешаются в судебном порядке Материнство, детство, и отцовство представляют собой взаимосвязанные правовые категории. Они являются юридическими фактами состояния, действующими в течении периода с рождения ребенка и до достижения им совершеннолетия. Рассматривая данные понятия в таком контексте, можно понимать их как социальные риски. Такой точки зрения придерживается А. Л. Благодир. Он предлагает рассматривать материнство, отцовство и детство в качестве социальных рисков, поскольку все эти состояния создают для семьи угрозу материальной необеспеченности ведь с появлением ребенка уровень жизни семьи резко снижается.

1. Российская Федерация и Республика Казахстан как одни из непосредственных участников ЕврАзэС уделяют весомое внимание социальной защите семей с детьми. Каждая из этих стран имеет обширную нормативную базу по части регулирования отношений в сфере защиты лиц с семейными обязанностями, например, одними из немаловажных являются Закон Республики Казахстан «О государственных пособиях семьям, имеющим детей»

2. Федеральный закон Российской Федерации «О государственных пособиях гражданам, имеющим детей»

3. Каждая из этих стран в основном законе провозглашает защиту семьи, например, в соответствии с пунктом 1 статьи 38 Конституции Российской Федерации «материнство и детство, семья находятся под защитой государства»

4. так же в пункте 1 статьи 27 Конституции Республики Казахстан «брак и семья, материнство, отцовство и детство находятся под защитой государства» [7].

Однако, несмотря на закрепленность защиты семьи в нормативно-правовой базе данных государств, законодательное определение понятие «семьи» отсутствует. Данное понятие либо полностью отсутствует в законах, либо нуждается в доработке. Несомненно, это является правовым пробелом, т.к. без четкого определения понятия «семьи» невозможно правильно толковать и применять нормы, относящиеся к социальной защите семьи. В то же время А. И. Рашидова пишет: «в семейном кодексе нет определения понятий семьи и члена семьи. Это не упущение законодателя: семья-понятие социологическое, а не правовое» [8].

1 Семья определяется как свободная, частная и неприкосновенная первичная ячейка общества.

2 Семья является древнейшим социальным институтом и базисом общества. В российской правовой доктрине семья определяется как круг лиц, связанных личными неимущественными, а также имущественными правами и обязанностями, основанными на браке, родстве и принятии детей на воспитание.

3 Члены одной семьи связаны семейными правоотношениями. Семейные правоотношения возникают между супругами, родителями и детьми, дедушкой (бабушкой) и внуками, родными сестрами и братьями, отчимом (мачехой) и пасынками (падчерицами), а также между лицами, принявшими на воспитание детей (усыновителями, опекунами, попечителями, приемными родителями, фактическими воспитателями) и принятыми в их семьи детьми.

П.И. Седугин определяет семью, «как определенную совокупность (общность, группу) людей, по общему правилу, родственников, основанную на браке, родстве и свойстве, совместном проживании и ведении общего хозяйства, образующую естественную среду для благополучия ее членов, воспитания детей, взаимопомощи, продолжения рода». В литературе существует много точек зрения на понятие семьи. А.М.Нечаева указывает, что «с

точки зрения семейного права семья имеет свои отличительные особенности. Это, как правило, общность совместно проживающих лиц, объединенных правами и обязанностями, предусмотренными семейным законодательством» [9].

Возвращаясь к законодательным определениям следует отметить, что в семейном законодательстве Казахстана определение семьи является самым удачным. В этом понятии сосредоточены все признаки, отвечающие за семейные отношения, а также все возможности возникновения этих отношений. Разобравшись с кругом субъектов и их толкованием необходимо определиться с понятием «социальной защиты».

Понятие «социальной защиты» тесно сплетено с понятием «социальной защищенности», однако следует их различать. Под социальной защищенностью понимается конституционное обеспечение целого комплекса прав и свобод человека. Ее сущность заключается непосредственно в нормативном обеспечении социальных, экономических и других прав граждан.

Социальная защита является уже более конкретным понятием, определяющим реализацию на практике органами и должностными лицами всех ветвей власти всех закрепленных в законодательстве прав и свобод граждан. В литературе принято разделять два вида социальной защиты: абсолютную социальную защиту и ограниченную. Абсолютная социальная защита заключается в предоставлении всем без исключения членам общества гарантированного минимума уровня жизни. В то время как под ограниченной социальной защитой понимается государственное обеспечение отдельных категорий граждан или конкретных лиц гарантиями относительного благополучия.

По мнению А.Н. Аверина, социальная защита «представляет систему мер по соблюдению социальных прав и социальных гарантий, созданию условий, необходимых для нормальной жизнедеятельности людей, уменьшению отрицательного влияния факторов, снижающих их качество жизни». Также, в научной литературе, социальная защита некоторыми авторами рассматривается как разновидность социальной поддержки, т. е. содействие человеку или группе людей в преодолении трудной жизненной ситуации. Это также социальное действие или система действий, направленных не только на поддержку людей, но и на устранение источников возникновения трудных жизненных ситуаций.

К основополагающим элементам социальной защиты относится: виды и организационно-правовые формы социальной защиты и категории граждан, которым она оказывается. Его точка зрения аналогична позиции Международной Организации Труда, в основе которых лежит институциональное строение национальных систем социальной защиты как комбинации различных институтов социального страхования и социальной помощи [10].

Система социальной защиты включает в себя:

- Социальное обеспечение – предусмотренная в законодательстве система материального обеспечения и обслуживания граждан в старости, в случае болезни, полной или частичной утраты трудоспособности, потери кормильца, а также семей, в которых есть дети.

- Социальные гарантии – предоставление гражданам ряда социальных благ и услуг без учета их трудового стажа и проверки на нуждаемость на основе принципа распределения по потребностям имеющихся общественных ресурсов этих благ.

- Социальное страхование - защита экономически активного населения от социальных рисков на основе коллективной солидарности при возмещении ущерба.

- Социальная поддержка (помощь) - предоставляется социально-уязвимым группам населения, не способным в силу тех или иных причин обеспечить себе доход.

Помощь осуществляется как путем денежных, так и натуральных выплат (бесплатные обеды, одежда) и финансируется за счет общих налоговых поступлений. Проанализировав понятие социальной защиты в целом, и определившись с понятием круга субъектов, следует дать определение сложного понятия – социальная защита материнства и детства.

Под социальной защитой материнства и детства понимают комплекс экономических, социальных и правовых гарантий и мер со стороны государства в лице его органов и должностных лиц, адресованных беременным женщинам и женщинам-матерям до достижения их детьми совершеннолетия и направленных на предотвращение и ликвидацию социальных рисков, свзяанных с материнством, на поддержание достойного уровня жизни женщин-матерей, их детей и семей [11].

Социальная защита материнства и детства реализуется в ходе осуществления социальной политики. В социальной защите материнства и детства можно выделить следующие формы:

- защита женщин в области занятости;
- материальная помощь (различные пособия связанные с материнством, материнский капитал);
- медицинское обслуживание женщин;
- предоставление льгот;
- социальные услуги;
- организация оздоровительного отдыха и образования детей;
- и другие.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что система социальной защиты материнства и детства включает в себя:

- различные категории субъектов и объектов социальной защиты материнства и детства;
- социально-правовую деятельность субъектов социальной защиты материнства и детства;
- механизмы, формы и методы реализации социальной защиты материнства и детства;
- социальную инфраструктуру.

Данная система построена как в Российской Федерации так и в Республике Казахстан.

Таким образом, можно отметить, что подходы российских и казахстанских авторов к определению понятия «социальная защита материнства и детства» и ее основных элементов значимых отличий не имеют, впрочем, как и ни в одном из государств нет одного сложившегося подхода к данным терминам, что объясняется наличием множества точек зрений.

***Библиографический список***


1. Кодекс Республики Казахстан от 26 декабря 2011 года № 518-IV «О браке (супружестве) и семье» // Казахстанская правда. – 2012. – № 6-7.
2. Федеральный закон от 24 июля 1998 г. N 124-ФЗ «Об основных гарантиях прав ребенка в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 1998. – N 31. – Ст. 3802.
3. Мухранова Е.Н. Детство как феномен культуры // Проблемы поликультурного образования: Государство и школа: Мат.XI Междунар. конференции «Ребенок в современном мире. Государство и дети». – СПб., 2019. – № 271. – С. 116.
4. Поддубная Т.Н. Управление системной социальной защиты детства. // Ростов-на-Дону, 2015. – С.18.
5. Иванов В.Н. Социологическая энциклопедия: в 2 томах. Т.1 – М.: Мысль, 2018. – С. 609.
6. Кулаков В.И., Фролова О.Г. Репродуктивное здоровье в РФ // Народонаселение. – 2019. – № 3. – С. 64.
7. Благодир А.Л. Социальные риски как обстоятельства, влекущие возникновение социально-обеспечительных правоотношений // Социальное и пенсионное право. – 2011. – №1. – С. 58.
8. Рашидова А. И. Семья в российском праве // Проблемы в российском законодательстве. Юридический журнал. – 2019. – № 6. – С.61.
9. Нечаева А. М. Семейное право. Курс лекций. – М.: Юрид. лит., 2018. – С. 8.
10. Аверин А.Н. Государственная система социальной защиты населения: Учебное пособие. – М.: Изд-во РАГС, 2017. – С. 3.

11. Кандахчян Ю.А. Система социальной защиты материнства // Социальная политика и социология. – 2018. – № 10 (76). – С. 137,138.

## ТЕХНОЛОГИИ HRM

*Актаев Ержан Мырзабекович*
*магистрант 1 курса специальности*
7М04102-Менеджмент
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Сейтова Гульнара Токтаровна*
*к.э.н., доцентКРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

В современных организациях существуют проблемы низкой конкурентоспособности из-за недостаточного использования интеллектуальных ресурсов, а также недостаточного управления человеческими ресурсами, что в свою очередь мотивирует к улучшению методов и технологий управления человеческими ресурсами. Ключевых фактором при создании конкурентных преимуществ предприятия является наличие четкой стратегии. Один из вариантов, применяемый на практике – это управление мотивациями. Конкурентоспособность компании обусловливается возможностью реализовать свою деятельность в условиях рыночных отношений и является средством выживания в конкурентной борьбе.

В настоящее время для образования и управления персоналом в организациях внедряется управление человеческими ресурсами с применением информационных технологий, что в свою очередь поднимает на новый уровень управленческий менеджмент. Управление человеческими ресурсами особенно важно как и для предприятий, так и для Республики Казахстан в целом, в которых интеллектуальный капитал и человеческий капитал играют большую роль.

Понятие управление человеческими ресурсами (Human resource management – HRM, или просто HR) – это стратегическое направление для организаций, которые сосредоточены на наборе, управлении и обеспечении деятельности людей, работающих в организации. Все процессы и программы, которые затрагивают человеческую деятельность, являются частью HR.

Можно обозначить основные стратегические функции HRM: сбалансирование HRM и стратегии бизнеса предприятия; реинжиниринг процессов организации; информационное взаимодействие с сотрудниками организации, управление изменениями. HRM обеспечивает соблюдение занятости и трудового законодательства, которые могут отличаться по пространственному признаку.

Управление человеческими ресурсами имеет четыре тактические функции: кадровое обеспечение, обучение и развитие персонала, управление мотивациями и техническое обслуживание. К кадровому обеспечению относится набор и отбор потенциальных сотрудников, сделанные с помощью интервьюирования, приложений, сетей и т. д. Обучение и развитие является следующим шагом в непрерывном процессе обучения и развития компетентных и адаптированных сотрудников. Мотивация является ключом к поддержанию сотрудников высокопродуктивными. Последняя функция обслуживания – включает в себя сохранение приверженности сотрудников и лояльности по отношению к организации [1].

Основными обязанностями специалистов HRM является надзор за охраной здоровья и безопасностью, отбор и найм сотрудников, их дальнейшее развитие и оплата труда. Либо в случаях, когда работники желают и юридически разрешено заключать коллективный договор, HR, как правило, также служат в качестве основного связующего звена компании с представителями профсоюзов. Это выходит за рамки стандартного кадрового обеспечения [2, с. 96].

Сотрудники являются главными участниками бизнес-процессов в любой организации. Поэтому руководители всех организаций озадачены тем, чтобы получить устойчивый высокий уровень показателей своих работников. Большое внимание они уделяют мотивации индивидуума при помощи стимулов, вознаграждений, организационной средой, в которой он находится. Главным результатом является – развитие мотивационного процесса и рабочей среды, которые бы способствовали достижению результатов, соответствующих ожиданиям руководства. К сожалению, не существует солидарного подхода для мотивации работников, но имеется множество успешных практик применения немонетарной мотивации, признания личных целей и достижений сотрудников.

Согласно иерархии потребностей по Маслоу, которая оказала наиболее сильное влияние, существует пять основных категорий потребностей, которые относятся к людям в целом: физиологические, безопасность, социальные, уважение и самореализация. Исходя из теории, после удовлетворения потребностей более низкого уровня, доминирующим становится следующее, более высокое, и внимание человека устремляется на удовлетворение потребностей этого уровня. Однако потребность в самореализации может так никогда и не быть удовлетворена [2, с. 158].

Специалисты, знающие, что находятся на пути к определенной карьере, более мотивированы, чтобы работать на более высоком уровне иерархической лестницы управления. Для них важно знать, о существующих возможностях для роста помимо их текущей роли. Перспективы карьерного роста могут быть более мотивирующими, чем деньги. Из опроса, опубликованного экспертами Института Гэллапа в октябре 2020 года, говорится, что выгорание на рабочем месте сведено почти к нулю среди вовлеченных, хорошо обеспеченных сотрудников, которые также работают в культуре, уважающей индивидуальные сильные стороны [3].

При максимальном использовании жизненно важного компонента, как вовлеченности и благополучия, тесно связанных с каждым сотрудником, - также способствует повышению их производительности. Организациям необходимо обратить внимание на выбор продвижения, а сотрудникам важно знать и понимать, что возможности продвижения доступны. Другими словами, люди должны быть достаточно стимулированы и энергичны, должны четко ориентироваться на то, что должно быть достигнуто, и должны быть готовы посвятить свою энергию в течение длительного периода времени, чтобы реализовать свою цель для достижения целей организации [4]. Мотивация и вовлеченность в работе имеют решающее значение для изменения в профессиональной среде.

Удаленная форма человеческих ресурсов. Одним из новых форм отношения к труду является удаленная форма человеческих ресурсов. Удаленность имеет свою специфику, которая включает такие компоненты, как виртуальное информационное поле, виртуальное информационное пространство, виртуальные технологии, виртуальные информационные конструкции, информационное взаимодействие. Эти компоненты побуждают формирование управленческих технологий, в которые виртуальность входит как составная часть, тем самым создает новые возможности соотнесения визуальных представлений с объективной реальностью. Эти факторы: масштабность пространства, масштабность времени, обращение времени, моделирование нереальных ситуаций и т. д.

Развитие IT-технологий и повсеместное использование Интернета предоставило возможность каждому человеку выбрать для себя удобный способ работы. Это оказывает значительное влияние на практику в области человеческих ресурсов. Работа с персоналом переходит к виртуальной технологии, основанной на профессиональной подготовке, потому что использование технологии делает информацию более доступной для всей организации, сокращает время, выполняя административные задачи, позволяет компаниям функционировать на глобальном уровне и сокращает расходы.

Развитие информационных технологий улучшило практику управления человеческими ресурсами. Расширились возможности и появились новые направления по работе с персоналом: рекрутинг (recruiting), переподготовка кадров, анализ трудовых

отношений и прибыль от работы с персоналом. Специалисты по рекрутингу отвечают за поиск и наем талантливых сотрудников. Обучение и развитие профессиональных кадров создают условия для непрерывного образования и профессионального развития. Это достигается с помощью обучающих программ, оценки эффективности деятельности и программ вознаграждения персонала.

Рекрутинг существенно развился под влиянием IT-технологий. В прошлые времена, для заполнения требуемых вакансий рекрутеры полагались на печать в публикациях и конфиденциальную информацию. В таких условиях специалисты HRM не имели возможности широкой публикации и не имели доступа к резюме миллионов людей, в результате чего время нахождения новых сотрудников было длительным [5].

Широкое распространение сетевых технологий открыло новые возможности: появился internet-recruiting. В данное время при использовании электронных рекрутинговых программ специалисты по персоналу могут размещать вакансии на рабочие места и отслеживать претендентов, не имея географической привязки. С помощью интернета расширяются возможности, которые могут быть просмотрены в Интернете: обратная связь, профессиональные качества, научная активность, интервью, судимость, наркозависимость. В следствии чего у специалистов по персоналу появляется возможность отслеживать все свои открытые рабочие места, рассматривать претендентов на вакантные места быстрее и проще, чем раньше. Предложения о вакансиях стали доступны всем, у кого есть выход в Интернет. В дополнение к рекрутинговым порталам, появившимся на просторах Интернета, специалисты HRM имеют возможность проводить информирование в социальных сетях, что в свою очередь упрощает работу. На просторах глобальной паутины специалисты HRM могут построить бренд компании путем размещения новостей о компании и фотографий веселых корпоративных мероприятий.

Работа с персоналом на основе информационных систем в Республике Казахстан. Экспертам в сфере управления человеческими ресурсами приходится обрабатывать внушительное количество бумаг в повседневной базе, что по сути их вплотную сталкивает с проблемой больших данных. Обработка документов представляет собой широкий спектр: от оформления документов до запросов личных данных, справок или налоговой формы работника. Ко всему прочему, добавляется обработка документов и оцифровка документов в виде электронного файла, что займет внушительный период времени. Для првильного расчета эффективности работ, необходимо регулярно собирать, обрабатывать и анализировать большие объемы статистических данных. И здесь не обойтись без Big Data. Данная технология может корректно предоставлять оценку настроений сотрудников, замеры изменений в восприятии бренда работодателя, определения типа сотрудника наиболее результативного в данной компании, на данной позиции и для данного региона, что в свою очередь позволит снизить текучесть персонала [6].

Но главная функция анализа данных в HR – умение предвидеть. HR должен решать не только те проблемы, которые уже существуют, но и предугадывать возможные. Подойдет ли тот или иной кандидат, сможет ли он эффективно работать в компании, как предсказать увольнение, определить правильные способы мотивации, получить оценку потерь компании. Умение предвидеть повысить оперативность работы с персоналом и позволяет получить доступ к информации в любой момент. Информационные системы управления человеческими ресурсами хранят тысячи файлов и освобождают место в офисе.

Еще один превосходство Big Data заключается в том, то что они предоставляют доступ для отделений, рассредоточенным в различных географических местах, в центральный сервер. И вместо рутинной работы по поиску информации в архивах кадровых служб, большие данные позволяют получать информацию за секунды, что в свою очередь дают сотрудникам возможность доступа к информации и получения учебных программ из любой точки мира. Это упрощает необходимость встреч с новыми сотрудниками лицом к лицу при заполнении необходимых документов для начала работы или переобучения.

Таким образом, технология HRM дает возможность специалистам в области

человеческих ресурсов реализовать подготовку вновь принятых сотрудников более эффективным образом. Сведения о мотивационном процессе, необходимости для человека, стимулировании и т.п. многие годы повсеместно применяются на практике. Начав свое существование как технология, в настоящее время HRM укрепляется как научное направление и требует применения соответствующих представлений. Человеческим ресурсом являются исключительно грамотные специалисты, работающие для организации. Управление человеческими ресурсами в действительности – это управление персоналом, привлекающее особое внимание на тех сотрудников, которые являются активом предприятия. По этой причине такие сотрудники иногда именуются человеческим капиталом.

Перед специалистами и руководителями по управлению персоналом стоят сложные задачи, решение которых позволит улучшить результативность организации в целом. С помощью глобальной цифровизации, которая позволяет оптимизировать внутренние процессы, улучшится понимание особенностей сотрудников поколений Y, Z, что в свою очередь позволяет внедрять новые инструменты влияния и поддержки. В поисках ответа на вопрос о мотивации для каждого поколения, выявлено, что во многом это зависит от тех задач, которые общество желает достичь. Во многих случаях, занимаясь решением проблемы, находится ответ.

Надо отметить, что алгоритм формирования общего и индивидуального человеческого потенциала недостаточно изучены. От роста человеческого капитал и уровня человеческих ресурсов зависит конкурентоспособность организации. Это ярко отражается при внедрении информационных технологий в управлении.

**Библиографический список**


1. Бутко Е.Я. Управление человеческими ресурсами/ Образовательные ресурсы и технологии. – 2016. URL:https://www.muiv.ru/vestnik/pp/chitatelyam/poisk-po-statyam/9037/52905/ (дата обращения: 05.03.2021).
2. Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Пер. с англ. 8-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 824 с.
3. Gallup, (2020), 10 способов, которыми лидеры могут улучшить взаимодействие и благополучие URL:https://www.gallup.com/workplace/320108/ways-leaders-improve-engagement-wellbeing.aspx (дата обращения: 01.03.2021).
4. Слинкова О.К., Скачков Р.А. Анализ научных подходов к определению сущности целеполагания и его роль в процессе управления // Извести Уральского государственного университета. 2005. № 3 (59). С. 65-72.
5. 5 этапов работы рекрутеров, которые не видно со стороны https://hh.kz/article/25191
6. Digital HR. «Нечеловеческие» ресурсы управления персоналом URL: https://softline.kz/about/news/digital-hr--nechelovecheskie-resursyi-upravleniya-personalom (дата обращения: 05.03.2021).
7. Притворова Т. П., Тасбулатова Б. К. Мотивация как инструмент в управлении человеческими ресурсами в современных организациях // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. –Т. 5, No 4, 2019, с. 49-55, DOI10.18413/2408-9346-2019-5-4-0-6 URL: http://rrbusiness.ru/journal/annotation/1900/


## МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА


*Аскарова Эльмира Карымжановна,*
*магистр экономических наук, лектор КИнЭУ им.М.Дулатова, г.Костанай*


Мы все прекрасно знаем и понимаем что кризисные явления негативно сказываются на

деятельности предприятий. К самым острым проблемам организации во время кризиса можно отнести выбытия квалифицированных специалистов, низкий уровень мотивации перосонала и, как правило, недостаточную инициативность работников во время решения проблем производственных, конфронтации между персоналом и руководством. К сожалению, в таких случаях систематика управления персоналом не в состоянии эффективно действовать. Эффективность работы работников определяется сочетанием многих факторов, а именно: готовность работать, лояльностью к компании и профессиональными навыками. Само стремление сотрудников к работе основывается на привлекательности компании, особенностями ее устойчивости, уровне зарабной платы, социальных льгот, заинтерисованности в профессиональных задачах и обязанностях, отношении руководства к подчиненным, признания заслуг руководства и компании как все.

Именно сотрудники в кризисных условиях страдают, прежде всего, ведь положение сотрудника становится менее стабильным, снижается заработная плата, на него возлагаются дополнительные обязанности или ликвидируются социальные пакеты. Все это влияет на эффективность деятельности персонала предприятия. Кризисная ситуация грозит предприятию не только финансовыми проблемами, но и потерей квалифицированных кадров, без которых становится невозможным преодоление кризиса. Поэтому одной из задач на этапе кризиса является удержание ключевых сотрудников за счет формирования мотивационной модели управления персоналом в условиях кризиса [1].

Кризисный период призывает действовать быстро и решительно, не упуская из виду стратегические цели предприятия и поддержку сотрудников, способных и желающих их реализовать. Главными требованиями к системе управления персоналом в условиях кризиса становятся гибкость и динамичность. Предприятию нужно научиться быстро перестраивать организационную структуру и проводить определенные мероприятия, при необходимости высвобождать значительное количество персонала или быстро подбирать персонал и немедленно вводить его в рабочий процесс [2].

Антикризисная система управления персоналом должна давать возможность проводить кадровые мероприятия, связанные с приемом, увольнением, перемещением значительного количества сотрудников в короткие промежутки времени, направлением в вынужденные отпуска, в соответствии с трудовым законодательством, предлагая наиболее эффективные схемы и решения.

Главные антикризисные двигательные силы для сотрудников предприятия, представлены на рисунке 1.

Рисунок 1 Работа с персоналом в условиях кризиса

Информация для сотрудников о кризисном положении должна содержать такие блоки, которые представлены на рисунке 2. Выбор способа информирования персонала зависит от размеров предприятия, это может быть общее собрание работников или собрание подразделений, обращение, взаимодействие с профсоюзными работниками.

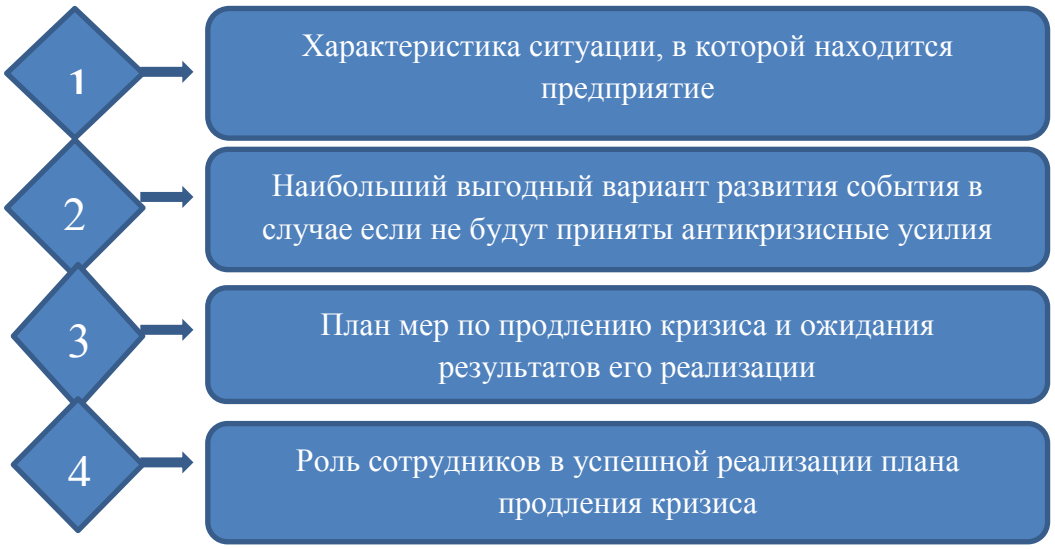



Рисунок 2 Блоки информации для сотрудников при кризисном состоянии

Информированность персонала о планах преодоления кризиса необходима для того, чтобы персонал не привлекался к обсуждению слухов, что дестабилизирует работу предприятия, а имел достоверную информацию о кризисное положение.

Как было сказано ранее, к основным задачам по управлению персоналом в условиях кризиса относится мотивировка сотрудников. Мотивация является серьезным инструментом стабилизации не только персонала, но и всего предприятия. Механизм мотивации персонала имеет циклический характер. Это означает, что элементы, из которых состоит этот механизм, имеют определенный порядок расположения. Цикличность определяется как бесконечный процесс, который постоянно повторяется и всегда возвращается к истоку [3].

Главной категорией в механизме мотивации, на наш взгляд, является потребность, которая возникает у работников, а также формирует мотив. С помощью стимулов, которые предлагает предприятие, работник выполняет работу, которая приводит к удовлетворению потребностей или же недовольство. В первом случае у человека появляется новая потребность (п+1), которую также нужно удовлетворить, а весь процесс удовлетворения потребностей начинается снова. Во втором же случае у человека остается недовольна сначала потребность, что также приводит к началу цикла.

При формировании мотивов у работника следует рассмотреть основные виды мотивации, которые способствуют эффективности труда персонала на предприятии.

При формировании мотивов у работника следует рассмотреть основные виды мотивации, способствующие эффективности труда персонала на предприятии.

По данным исследования, проведенного по материалам интернет-портала «Rabota.kz», было выявлено, что 64% работников очень важна материальная мотивация, а для 36% работников весомой нематериальная [4]. Можно сказать, что на казахстанских предприятиях главным мотивационным фактором для работников является заработная плата. Но, чтобы достичь реального эффекта от заработной платы в качестве мотивирующего фактора, необходимо связать заработную плату с такими качественными характеристиками, как производительность труда, образование, квалификация, должность, общий стаж и опыт работы сотрудника, а также придерживаться принципа справедливости. Меньшее мотивационное влияние имеет не денежная материальная мотивация, поэтому в кризисной

ситуации нельзя полностью отказываться от корпоративных мероприятий, посвященных знаменательным датам, можно только пересмотреть их бюджет [5].

Также на мотивацию персонала влияет ряд мотивирующих и демотивирующих факторов, их распределение представлено в таблице1.

Таблица 1 - Факторы, которые влияют на трудовую мотивацию персонала

| Мотивирующие факторы | | | Демонстративные факторы |
|---|---|---|---|
| Внутренние факторы | Поддерживающие факторы | Наружные факторы | |
| Наличие предпочтений;<br>Личные способности;<br>Хобби | Деньги;<br>Условия (способ управлени);<br>Удовлетворение трудом | Признания;<br>Карьерный рост;<br>Соответсвенная работа;<br>Далбнейшее производство | Неуважение к руководителю;<br>Организация хаоса;<br>Недорозумение в коллективе |

Как было сказано ранее, кризисная ситуация грозит предприятию прежде всего потерей квалифицированных кадров, без которых становится невозможным преодоление кризиса. Поэтому главной задачей на этапе кризиса является удержание ключевых сотрудников за счет выявления их первоочередных потребностей и формирования мотивационной модели управления персоналом в условиях кризиса с учетом этих потребностей и мотивирующих факторов.

Принимая решение по снижению издержек, руководитель должен помнить о мотивационно-стимулирующей роли социальных благ и о том, как воспримет эти решения персонал. Однако предложенная антикризисная модель подчеркивает необходимость уделения внимания нематериальным видам мотивации, таким как: — информированность работников о деятельности предприятия; — создание в рабочем коллективе климата взаимного доверия, уважения и поддержки; установление четких целей и задач во время выхода из кризиса; — организация регулярной обратной связи о результатах деятельности между сотрудниками и руководством; - предоставление руководством сотрудникам таких примеров поведения, которые побудили бы их к единению и лучшей работе, и тому подобное.

Кризисные ситуации на разных предприятиях отличаются, поэтому необходим индивидуальный подход к их преодолению. Руководство любого предприятия обязано прогнозировать кризисы и предотвращать их, а также своевременно проводить преобразования. Но при наступлении кризиса программа антикризисных мер, в частности программа по управлению персоналом предприятия, должна быть разработана в кратчайшие сроки и корректироваться по степени изменений. Статья посвящена роли мотиваций персонала во время выхода из кризиса, поскольку мотивация является серьезным инструментом стабилизации не только персонала, но и всего предприятия. В исследовании были определены основные антикризисные меры по управлению персоналом предприятия, а также построена мотивационная модель управления персоналом в условиях кризиса.

### *Библиографический список*


1. Базаров, Т.Ю. Управление персоналом / Т.Ю. Базаров. - М.: Academia, 2017. - 32 с.
2. Веснин, В.Р. Управление персоналом в схемах: Учебное пособие / В.Р. Веснин. - М.: Проспект, 2015. - 96 с.
3. Архипова, Н.И. Управление персоналом организации. Краткий курс для бакалавров / Н.И. Архипова, О.Л. Седова. - М.: Проспект, 2016. - 224 с.
4. https://rabota.kz/.

5. Суслов, Г.В. Управление персоналом организации: Учебное пособие / Г.В. Суслов. - М.: Риор, 2018. - 240 с.

## ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА

*Байкова Елена Ивановна,*
*старший преподаватель кафедры экономики*
*Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г.Костанай*

Важным фактором, способствующим повышению уровня жизни населения, является научно обоснованная методика его исчисления.

Уровень жизни населения – сложная экономическая категория, определяемая различными показателями, характеризующими совокупность реальных условий жизнедеятельности населения, а следовательно, оценивая и прогнозируя уровень жизни, необходимо использовать целый комплекс методов – социологических, статистических, экономико-математических.

Проведенный анализ зарубежных и отечественных методик оценки и планирования уровня жизни населения, позволяет говорить о том, что вопросы методологии оценки уровня жизни населения, в том числе населения региона остаются в центре внимания ученых. Большая часть работ посвящена обоснованию выбора частных показателей и расчету на их основе интегральных показателей, ранжирования территорий по полученной интегральной оценке. Отличия существующих методик друг от друга заключаются в основном в количестве и составе показателей. Большинство рассмотренных методик оценивают только объективные показатели уровня жизни и не учитывают субъективные.

По нашему мнению, рассматривая уровень жизни населения региона как главную цель и показатель развития региона, необходимо определить не только показатели оценки, но и разработать инструменты планирования и прогнозирования.

Предлагается комплексный методический подход к планированию уровня жизни населения региона (на примере Костанайской области Республики Казахстан) с использованием методов корреляционно-регрессионного анализа и оптимизационного моделирования.

Отличие подхода заключается в определении оптимальных значений показателей уровня жизни населения Костанайской области, с учетом удовлетворения потребностей населения региона, ограниченных достигнутым уровнем развития региона.

Предлагаемая методика включает в себя четыре последовательных этапа.

Этап 1. Расчет оптимальной потребительской корзины, соответствующей прожиточному минимуму в регионе с учетом удовлетворения физиологических потребностей человека и минимизацией расходов на эти цели.

Сущность методики расчета оптимальной потребительской корзины на этом этапе и экономико-математическая модель представлены во втором пункте новизны диссертационной работы.

Рассчитанная, исходя из критерия оптимальности – минимум расходов, стоимость потребительской корзины будет использована как входной параметр на третьем этапе при расчете показателей оптимального уровня жизни населения региона.

Этап 2. Выявление факторов, оказывающих наибольшее влияние на уровень жизни населения.

Заключается в отборе частных показателей, определяющих уровень жизни населения региона. В качестве результирующего показателя характеризующего уровень жизни населения в целом был взят интегральный показатель – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП), определяемый исходя из трех составляющих взятых в равных долях: ожидаемой продолжительности жизни при рождении, уровня образованности взрослого

населения и валового внутреннего продукта в расчете на душу населения.

Для определения показателей уровня жизни населения региона с позиции влияния на ИРЧП использован метод корреляционно-регрессионного анализа. Для проведения анализа были отобраны статистические данные по Костанайской области. Наиболее значимыми факторами уровня жизни населения Костанайской области оказались: доходы, использованные на потребление, стоимость продовольственной и непродовольственной корзин, индекс продолжительности жизни и уровня образования, валовой региональный продукт на душу населения, доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины и величины прожиточного минимума.

**Этап 3.** Расчет оптимальных значений значимых факторов уровня жизни населения.

На третьем этапе с использованием результатов, полученных на первых двух этапах и разработанной оптимизационной модели проводится расчет стоимости потребительской корзины и других показателей (определенных на втором этапе как значимых факторов уровня жизни), соответствующих уже не прожиточному минимуму, а оптимальному уровню жизни населения Костанайской области.

**Этап 4.** Планирование социально-экономического развития региона.

Реализация предложенного методического подхода позволяет обозначить факторы, определяющие уровень жизни населения региона, с целью включения их в программы социально-экономического развития для поступательного роста уровня жизни населения Костанайской области с учетом достигнутого потенциала.

Рассчитанные значения показателей уровня жизни могут быть использованы как целевые ориентиры при разработке региональных программ повышения уровня и качества жизни населения, в частности повышения уровня оказываемых образовательных услуг, программ развития здравоохранения, программ увеличения доходов путем содействия занятости и др., а также как индикаторы при оценке уровня жизни населения региона и его динамики, оценке результативности региональной социальной политики.

Предложенный комплексный подход к планированию уровня жизни населения региона позволяет определить максимально возможное значение прожиточного минимума в увязке с интегральным показателем уровня жизни – индексом развития человеческого потенциала, исходя из экономических возможностей региона. Представленная методика универсальна, ее можно использовать для планирования уровня жизни населения на региональном и страновом уровне, используя соответствующие показатели уровня жизни.

Предлагается следующий алгоритм реализации комплексного подхода к планированию уровня жизни населения на региональном уровне исходя из рассчитанного оптимального уровня жизни (рисунок 1).

На первом этапе необходимо формирование информационной базы для оценки уровня жизни населения региона. Исследования уровня жизни населения Костанайской области Республики Казахстан публикуются Департаментом статистики Костанайской области в ежегодном статистическом сборнике «Уровень жизни населения Костанайской области», а также периодических сборниках и бюллетенях: «Цены на потребительском рынке в Костанайской области», «Мониторинг развития села», «Оплата труда в Костанайской области» и др. Статистические материалы включают в себя оценку демографической ситуации, занятости, доходов населения и неравномерности их распределения, показатели потребления товаров и услуг, информацию о медицинском обслуживании, образовании, состоянии окружающей среды и прочее. Исследования уровня жизни, с ранжированием регионов Казахстана, проводятся также агентством «РейтингKZ». Полученные результаты обозначают слабые места каждого региона по показателям развития экономической сферы, социальной сферы и уровню жизни. Оценку уровня жизни по статистическим материалам, следует сочетать, по мнению автора, с проведением социологических исследований, что даст более полную объективную оценку уровня жизни населения региона.

Содержанием второго этапа является формулирование комплекса проблем социально-экономического развития региона, на основе сопоставления результатов оценки уровня

жизни по статистическим данным, с индикаторами оптимального уровня жизни..

Третий этап предполагает разработку системы мер по повышению показателей уровня жизни населения региона не соответствующих оптимальным на данном этапе показателям (рассчитанным с помощью экономико-математического моделирования) и включения их в региональные программы социально-экономического развития, в частности, в Программу развития территории Костанайской области.

На четвертом этапе осуществляется оценка результативности проведенных мероприятий целевых программ, когда достигнутые результаты сверяются с ранее сформулированными проблемами социально-экономического развития региона, определяется степень их достижения.

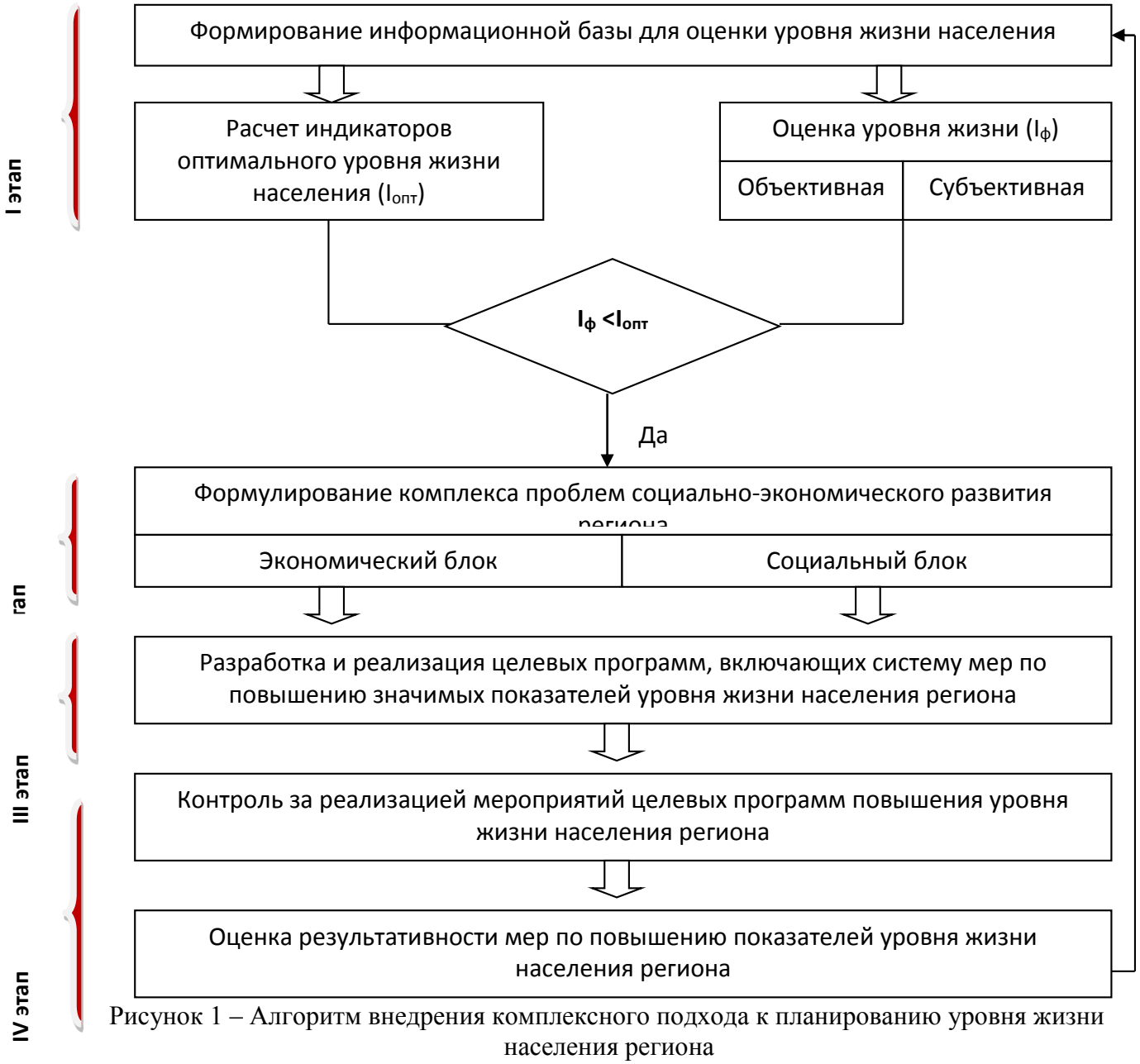



Рисунок 1 – Алгоритм внедрения комплексного подхода к планированию уровня жизни населения региона

Разработанные теоретические и методические положения, а также полученные практические результаты будут способствовать повышению уровня жизни населения региона, что позволяет говорить о реализации задач проводимого исследования.

***Библиографический список***

1. Байкова, Е.И. Моделирование уровня жизни населения / Е.И. Байкова, Н.Н. Вардиашвили // Анализ, моделирование и прогнозирование экономических процессов: материалы VI Международной научно-практической Интернет-конференции, 15 декабря 2014 г. – 15 февраля 2015 г. / под ред. Л.Ю. Богачковой, В.В. Давниса; Волгоград. гос. ун-т, Воронеж. гос. ун-т. – Волгоград: Консалт, 2014. – С.27-32. – 0,3 п.л. (авт. 0,15 п.л.).
2. Бобков, В.Н. Методологический подход Всероссийского центра уровня жизни к изучению и оценке качества и уровня жизни населения / В.Н. Бобков //Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2009. – №2. – С.26-36.
3. Дробышева, В.В. Интегральная оценка качества жизни населения региона / В.В. Дробышева, Б.И. Герасимов. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2004. – 56с.
4. Камалова, П.М. Система показателей и экономико-математический метод оценки качества жизни населения на региональном уровне / П.М. Камалова // Евразийский Союз Ученых. – 2015. – №10-5 (19). – С.63-65.
5. Лычкина, Н.Н. Компьютерное моделирование социально-экономического развития регионов в системах поддержки принятия решений / Н.Н. Лычкина // III Международная конференция «Идентификация систем и задачи управления» SICPRCT 04. – М.: ИПУ РАН, 2004. – С.29-33.
6. Митрофанов, А.Ю. Моделирование и прогнозирование качества жизни населения на уровне региона: Автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.13. / А. Ю. Митрофанов. – Саратов, 2009. – 24 с.
7. Сергеев, А.В. Разработка и исследование методов моделирования и прогнозирования показателей уровня жизни населения: Автореф. дис. … канд. экон. наук: 08.00.13. - Самара, 2011. – 24 с.

## ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ

*Бихерт Анжелика Сергеевна*
*студентка 3 курса,специальности Учёт и аудит,*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Жапаров Карбоз Жапарович,*
*к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им А.Байтурсынова, г. Костанай*

Безопасность организации определяет состояние объекта защиты, при котором организовано максимально возможное противодействие угрозам на этапах предупреждения, пресечения, ликвидации последствий.

Эффективность работы организации, ее экономическая безопасность во многом зависят от того, насколько в управлении персоналом учитываются риски, связанные с действиями работников.

Экономическая безопасность компании – это защищенность ее жизненно важных интересов от внутренних и внешних угроз, т.е. защита предпринимательской структуры, ее производственно-экономического потенциала мерами специального правового, экономического, организационного, информационно-технического характера.[1]

Сложность определения сущности экономической безопасности обусловлена тремя факторами:

1. Наличие внешних и внутренних угроз и необходимость ресурсных затрат для нейтрализации, устранения или минимизации влияния таких угроз для обеспечения

экономической безопасности.

2. Непрерывный характер обеспечения экономической безопасности, свидетельствующий о необходимости реализации соответствующих мер по защите предприятия на постоянной основе.

3. Необходимость учитывать цели и задачи хозяйственной и финансовой деятельности предприятия с учетом обеспечения безопасности его производственно-экономического потенциала.[2]

Система безопасности – это сфера, которая ничего не производит и не участвует в обороте деньг, однако она оказывает помощь в их сохранении.

Обеспечение экономической безопасности является одной из важнейших проблем, стоящих перед любым предприятием. В общей системе управления предприятием подсистема обеспечения безопасности тесно связана с подсистемой управления персоналом. Целью управления персоналом в системе экономической безопасности предприятия, является поиск способов по минимизации риска и угроз со стороны сотрудников.

Виды угроз со стороны персонала:

- Хищение имущества предприятия;
- Использование ресурсов предприятия в собственных целях;
- Получение заработной платы за невыполняемую работу;
- Шантаж компетентностью («я — незаменимый работник»);
- Шантаж полномочиями (концентрация полномочий в одних руках);
- Торговля коммерческими секретами, разглашение коммерческой тайны;
- Дисциплинарные нарушения;
- Вредные привычки;

Создание в коллективе невыносимого морально-психологического климата.

Проблема обеспечения экономической безопасности требует решения в каждой организации следующих основных задач:

- обеспечение процесса становления и развития;
- обеспечение финансовой независимости и платежеспособности;
- обеспечение социальной стабильности;
- создание эффективной системы защиты от произвола и коррумпированности чиновников, влияния криминальных структур.

В современном мире, есть ряд подходов, которые позволяют решать проблемы безопасности при приеме персонала на работу.[3]

Служба по работе с кадрами изучает и производит проверку информации, которую представил потенциальный сотрудник, обращаясь к тем людям, которые знакомы с соискателем, а также на места его предыдущих работ.

Важную роль в обеспечении безопасности компании отводится менеджеру по персоналу. Ему крайне важно быть хорошим психологом, который хорошо понимает людей и буквально видит насквозь их тайные помыслы.

Проницательность кадрового менеджера, его понимание психологии человека помогают на начальных этапах выявить "проблемных" кандидатов, то есть людей, которые в случае их найма в организацию могут спровоцировать перечень проблем, которые повлекут за собой подрыв безопасности, относящиеся как к экономической сфере, так и к информационной либо кадровой.[4]

Служба управления персоналом внимательно рассматривает документы, которые им предоставляют кандидаты. Бывают случаи, когда нестыковки в информации, которая была получена от кандидата во время интервьюирования, находится в противоречии с содержанием резюме и информацией в заявленных документах. В данном вопросе могут настораживать и при изучении грязных документов, содержащих зачеркивания и неаккуратные записи.

При проверке кандидатов служба безопасности работает параллельно с кадровой службой.

Служба безопасности производит проверку сотрудников на отсутствие судимостей, связей с криминальными структурами, отсутствие претензий предыдущих работодателей с точки зрения его честности и надежности. Действия по проверке соискателей при приеме на работу может подразумевать выяснение факта попадания этого человека в дорожно-транспортные происшествия, чтобы выяснить стоит ли ему доверять автомобильное средство организации. Некоторые организации просят работника предоставить справку из отделения полиции, которая бы стала подтверждением того, что у него отсутствуют какие-либо проблемы с законодательством и правоохранительными органами.

В ходе испытательного срока проверяются также опасные для организации взгляды, тенденции и способности сотрудника. Для этого есть два пути:

1. Применение метода "экстремального" испытания моральных и деловых качеств работника посредством создания стрессовых ситуаций. Этот метод применим как для изучения особенностей психики и морально-этических качеств нового сотрудника, так и для выявления его "спящих" до определённого времени деловых характеристик. Данный метод связан с созданием нестандартных, даже форс-мажорных ситуаций в среде общения с коллегами для анализа степени адекватности и последовательности поведения во время конфликтов, вовлечения в интриги и тому подобное, а с другой стороны – с целью моделирования критических и иных ситуаций на производстве. Такие меры помогают выявить навыки и способности быстрого и продуктивного мышления, а также принятия верных и оперативных решений. Однако стоит отметить, что специалисты по работе с персоналом и руководство организации используют данный метод довольно редко.
2. Работа по методу провокаций, который считается более универсальным и распространенным. Он применим по отношению к персоналу любого уровня – от курьера до руководства.

Экспедитору на складе добавляют один лишний товар, неоформленный в бумагах, для доставки клиенту и отправляют его в рейс. Затем следят за дальнейшей судьбой товара. По реально существующим правилам, экспедитор должен вернуть товар и сдать его обратно на склад. В случае, если он поступил иначе – ему придется общаться со службой безопасности.

С одной стороны, возникает вопрос: насколько данный метод этичен? Недопущение нанесения урона организации продиктовано наличием данных методов. Если описанные процедуры являются стандартными, то они должны быть задокументированы и в общем регламенте, и в каждой проверочной операции.[5]

Таким образом, кадровая безопасность, являясь элементом комплексной системы безопасности предприятия, нацелена на такую работу с персоналом, на установление таких трудовых и этических отношений, которые можно было бы определить как «безубыточные». Человеческий капитал выступает как основное условие экономического роста организации.

Качественная проверка кандидатов на вакантную должность при приеме на работу помогает не только избежать найма неквалифицированных, но также и не лояльных сотрудников с проблемным прошлым, которые способны совершить незаконные действия в отношении работодателя или спокойно продать коммерческие тайны его конкурентам.

### *Библиографический список*


1. Кадровая безопасность компании – основа экономического благополучия. – «Деловой квадрат», № 3, 2017.
2. Хорев, А. И. Горковенко, Е.В., Платонова И. В. Управление кадровой безопасностью организации. – 2014. №11. – с. 82-86.
3. Бусыгина, И. С. Цели и задачи управления персоналом в системе кадровой безопасности предприятия. – 2018. №2. – с. 46-49.
4. Маслов, Е. В. Управление персоналом: технология и идеология. Организационная психология. – 2015.-№1 – с 73-90.
5. Долгополов Ю.Б. Предпринимательство и безопасность. – М.: Универсум, М., 2019.

# ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОРПОРАТИВНОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА

*Дарибаева Адасхан Кузембаевна*
*к.э.н., доцент, КазУЭФМТ, г.Нур-Султан*
*Байкин Айдар Косымович*
*доктор PhD, КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*

Социальный капитал организации складывается из двух составляющих: первая – взаимоотношение с группой лиц внешней среды, так называемыми стейкхолдерами, вторая – когнитивные качества работников. Теория стейкхолдеров утверждает, что цели организации должны принимать во внимание разнообразные интересы различных сторон, которые будут представлять некий тип неформальной коалиции. Относительная власть различных групп влияния является ключевым моментом при оценке их значения, и организации часто ранжируют их по отношению друг к другу, создавая иерархию относительной важности. Между стейкхолдерами также могут существовать определенные отношения, которые не всегда носят кооперативный характер, а могут быть и конкурентными. Однако всех стейкхолдеров можно рассматривать как единое противоречивое целое, равнодействующая интересов частей которого будет определять траекторию эволюции организации. Такое целое называется «коалицией влияния» или «коалицией участников бизнеса» организации.

Анализ стейкхолдеров включает в себя идентификацию и систематизацию основных стейкхолдеров, оценку их целей, сбор информации о них, использование этих данных в процессе стратегического управления и применение принятой стратегии. Управление стейкхолдерами подразумевает коммуникации, проведение переговоров, контакты и отношения с ними, мотивирование их поведения с целью определения наибольшей выгоды для организации. В отличие от анализа стейкхолдеров, проводимого с целью лучшей адаптации к организационному окружению, управление ими является непосредственным воздействием на стейкхолдеров. В действительности эти два процесса пересекаются. Важность эффективного анализа стейкхолдеров и стратегического управления отношениями с ними ниже будет рассмотрена более детально [1].

Установление приоритетов относительно различных групп стейкхолдеров позволяет определить, какое им следует уделять внимание во время разработки плана управления корпорацией, выработки стратегий и реализации намерений. Определение приоритетов среди стейкхолдеров порождает также идеи относительно типов стратегий, которые в наибольшей степени подходят для управления ими. При этом необходимо учитывать, что высокоприоритетные стейкхолдеры имеют большее экономическое и политическое влияние на организацию. Эти стейкхолдеры должны получить главный приоритет также и при стратегическом планировании, поскольку они оказывают большее влияние на неопределенность деловой окружающей среды, с которой приходится иметь дело фирме. Иными словами, речь идет о способности фирмы определить успешный курс в окружающей среде. Например, небольшая фирма, скорее всего, обратит свое внимание на клиентов и кредиторов, поскольку начинающий бизнес обычно имеет проблемы с наличным оборотом средств.

Приоритет - это также вопрос стратегического выбора. Например, та или иная группа стейкхолдеров, действующая в интересах определенных кругов, будь то религиозные интересы или охрана окружающей среды, может получить высокий приоритет, определяемый оценкой ситуации, которую дает финансовый директор компании. Некоторые компании, например, представляют свои приоритеты в виде заявления о миссии корпорации или публично объявленных целей.

Организации могут использовать два основных метода при определении ими отношений с внешними стейкхолдерами.

Первый метод заключается в установлении партнерских связей со стейкхолдерами.

Метод партнерства не новый. Новым является использование его с все возрастающей частотой [2].

Второй метод представляет собой попытку защиты организации от неопределенности окружающей среды посредством использования приемов, предназначенных для стабилизации и прогнозирования воздействий на окружающую среду и фактически для расширения ее границ. Эти приемы смягчают толчки, которые, возможно, были бы более ощутимы при контакте организации с элементами внешней среды. Это такие традиционные методы управления стейкхолдерами, как маркетинговые исследования, создание специальных отделений, контролирующих отдельные сегменты окружающей среды (например, соблюдение законов, привлечение на работу, закупочная деятельность), усилия по обеспечению согласительных процедур, реклама и связи фирмы с общественностью.

Такие методы являются достаточно распространенными и действенными и должны использоваться в подходящих случаях. Однако в последнее время акценты управления посредниками смещаются от защиты компании от «неожиданностей» со стороны стейкхолдеров к рассматриванию их в качестве «почти членов» самой организации. Рассмотрим особенности управления такими стейкхолдерами, как покупатели, поставщики, конкуренты, государственные учреждения и организации, органы управления, общественные организации, профсоюзы и финансовые посредники.

Покупатели. Стратегия и тактика работы с важными покупателями включает в себя совместные заседания для определения движущих сил изменения бизнеса, обоюдные усилия по разработке продукции и рынка, увеличению коммуникативных связей, использованию общих площадей и совместные программы обучения и обслуживания. Укрепление связей с покупателями часто дает значительную выгоду, такого рода продвижение товара значительно увеличит объем сбыта [1].

Поставщики. Можно привлекать стратегически важных поставщиков к процессу разработки продукции и производству. Большинство фирм, которые используют метод «точно-в-срок», когда комплектующие, производимые поставщиками, подаются непосредственно в сборочные цеха, минуя склад, включают поставщиков в свои внутренние процессы. Это позволяет значительно снизить расходы на хранение продукции, а в результате себестоимость продукции.

Конкуренты. Конкуренты являются сложной проблемой, поскольку часто бывает так, что в интересах одного конкурента можно заставить дрогнуть другого. Однако конкуренты объединяют усилия для борьбы с угрозой появления инновационных продуктов третьей стороны, для успешного прохождения жизненных циклов и для скачка вперед на основе новых технологий. Конкурирующие организации формируют союзы для ускорения технологического прогресса и разработки новой продукции, для выхода на новые или зарубежные рынки, для поиска широкого круга новых возможностей. Иногда скрытой мотивацией образования стратегических альянсов является достижение более выгодных начальных условий соревнования с другими, не принадлежащими альянсу компаниями. Иногда сотрудничество определяется необходимостью выработки общих стандартов, созданием общей системы сервисного обслуживания и т.д.

В условиях олигополии, где несколько крупных компаний-конкурентов управляют отраслью, главные фирмы могут сотрудничать в установлении цен. Официальное сотрудничество в области установки цен называется ценовым сговором. Во многих развитых странах такая деятельность считается противозаконной. Однако фирмы все равно могут сотрудничать неформально, осторожничая и не слишком сбрасывая цены, чтобы не начать ценовую войну, так как ценовые войны могут разрушить структуру доходов всех фирм данной отрасли промышленности. Чтобы этого не произошло, некоторые отрасли утверждают ценового лидера - обычно одну из крупнейших фирм, - устанавливающего ценовую модель, которой затем следуют остальные [3].

Конкуренты могут также объединяться в союзы для влияния на других стейкхолдеров, таких как государственные учреждения, группы активистов, профсоюзы или органы

управления. Такие альянсы со временем становятся частью политической стратегии организации.

Совместные действия могут включать членство в торговых ассоциациях, торговых палатах, в промышленных и трудовых комиссиях. Фирмы объединяются в ассоциации, чтобы получить доступ к информации, усилить свое влияние на законодателя и получить правовую поддержку своих действий. Трудовые ассоциации предоставляют информацию и данные по исследованию рынков труда и товаров, а также могут быть средством для обмена информацией о конкурентах. Фирмы также могут входить в промышленные или трудовые комиссии для управления переговорами с группами активистов и союзами.

Государственные учреждения и организации. Корпорации и правительственные органы имеют много общих целей, среди которых создание благоприятных условий для международной торговли, стабильных рыночных условий, сдерживания инфляции, успешной экономики, производства необходимых товаров и услуг. Как следствие, многие корпорации объединяются в союзы с государственными учреждениями, преследуя широкое разнообразие цепей, включая анализ и нахождение решений социальных проблем, разработку и утверждение торговой политики.

Органы управления. Хорошие отношения с местными властями могут привести к выгодному для организации местному регулированию или снижению местных налогов. Поэтому наиболее дальновидные руководители коммерческих организаций тратят определенные средства для помощи государственным структурам в их усилиях решения местных проблем. Спонсорство для поддержки местных социальных программ, помощь государственным общеобразовательным школам, учреждениям культуры, здравоохранения, правопорядка и т.д. позволяют достигать взаимопонимания и поддержки со стороны таких влиятельных для малого и среднего бизнеса стейкхолдеров, как органы управления.

Общественные организации. Под этим названием скрываются многочисленные группы социально активных граждан, преследующие определенные политические, социальные или иные цели. Круг их многообразен. Сюда можно отнести и местные отделения политических партий, и союзы граждан (например, союзы ветеранов войн), а также находящиеся под патронажем государства или местных исполнительных властей, призванные содействовать выполнению государством своих социальных функций (например, общества слепых, различные объединения людей, нуждающихся в социальной помощи, и т.п.). Сотрудничество с такими стейкхолдерами необходимо компаниям для формирования позитивного образа целей и методов их достижения в глазах широкой общественности, что опосредованно (а иногда и прямо) может влиять на успех коммерческих проектов корпорации [4].

Одним из лучших способов уменьшить влияние неблагоприятных условий на развитие производства (например, протестов природоохранных общественных организаций) является применение методов управленческой работы, соответствующих общественным ценностям. Организации, которые отвечают широкому спектру ценностей и взглядов общественных групп по таким пунктам, как защита окружающей среды, справедливый найм на службу, общественная и технологическая безопасность и подобные, обладают ценными активами, которые впоследствии могут использоваться для получения выгодных заказов, финансируемых государством.

Созданию положительного общественного образа организации способствует также разработка продукции для инвалидов и других категорий страдающих недугами групп населения [5].

Профсоюзы. Они могут быть влиятельными стейкхолдерами, и их представительство при утверждении программ стратегического развития зачастую является необходимым. Цель профсоюзов - защита интересов и увеличение благосостояния их членов. Решение последней задачи возможно только в условиях устойчивого роста благосостояния организации. Таким образом, нет принципиальных препятствий для проведения политики корпорации, направленной на превращение профсоюза в стейкхолдера, заинтересованного в успехе

организации в долговременной перспективе. Такое сотрудничество может принимать неожиданные формы. Организации, добившиеся успеха в сотрудничестве профсоюзов и руководства, начинают включать представителей профсоюзов в свои советы директоров и вовлекать их в процесс стратегического планирования.

Финансовые посредники - это совокупность множества организаций, которое включает, в частности, банки, юридические конторы, брокерские фирмы, консультантов по капиталовложениям, пенсионные фонды, компании с взаимными фондами, а также другие организации или отдельных граждан, которые могут быть заинтересованы в инвестировании средств в фирму. Доверие особенно важно в общении с кредиторами. Раскрытие финансовой информации помогает установить доверие, так же как и своевременные платежи. Пытаясь наладить свои отношения с кредиторами и установить отношения доверия, многие организации приглашают их представителей в свои советы директоров. В некоторых случаях это является условием кредита. Такой вид вовлечения в дела фирмы позволяет кредиторам определять финансовое положение компании и участвовать в принятии важных стратегических финансовых решений, в частности, таких как закупки, приобретения, реструктуризация, предложения по акциям и долгам. Другой тип связей возникает тогда, когда компания взаимодействует с другой компанией, представленной тем же финансовым предприятием. Банки и другие кредитные учреждения могут также участвовать в стратегическом процессе как совладельцы совместных предприятий с фирмами клиентов.

Финансирующие организации являются ключевыми стейкхолдерами некоммерческих организаций. К ним, а также к индивидуальным финансовым донорам, или жертвователям, некоммерческие организации относятся с максимальным вниманием, дорожат такими связями и способствуют их всяческому укреплению, так как жертвователи фактически отказываются от других покупок. Некоммерческие организации стремятся поддерживать хорошие отношения с донорами, вовлекать их в производственные процессы и создавать службу высококачественного обслуживания, которую доноры захотели бы поддержать. В случае благотворительности получатели услуг должны рассматриваться как покупатели, т.е. как самые ценные и самые влиятельные для организации стейкхолдеры [6].

Когда условия среды сложны и неопределенны, стейкходдеры создают сети взаимозависимостей. Этот процесс иногда называется бриджингом или стратегическим партнерством. Оно может реализовываться в разных формах, как совместное ведение бизнеса с постоянными покупателями продукции, различные формы сотрудничества с конкурентами, создание совместных предприятий при реализации разных типов интернациональных стратегий, объединения для лоббистских усилий на уровне отрасли и другие действия, которые приводят компанию к более тесному ее союзу с ее крайне необходимыми стейкхолдерами.

Партнерские методы позволяют компаниям наводить мосты (осуществлять бриджинг) с заинтересованными сторонами, преследуя общие цели, в то время как традиционная тактика (демпфирования, или смягчения негативного воздействия факторов внешней среды) просто уменьшает уровень нежелательных последствий и содействует удовлетворению их потребностей или требований. Партнерство может привести к получению своевременной и полной информации о стейкхолдерах, к росту доверия и улучшению репутации корпорации.

Потенциальные выгоды от тактики активного партнерства можно проиллюстрировать, используя в качестве примера отношения с покупателями. Компании, стоящие на позициях традиционной дистанцированности в отношении покупателей, фокусируют внимание на информации о потребности в новой продукции и ожидаемом спросе в соответствии с существующим качеством и предлагаемым сервисом, с целью оградить себя от неопределенности спроса и возможных жалоб покупателей. При тактике активного партнерства фирма может выбрать путь создания более прочных связей с покупателями путем вовлечения их непосредственно в свои программы разработки продукции, продолжающиеся программы ее совершенствования, модернизации и развития, в планирование продукции и графики работы (через компьютерные сети). Техника активного

управления стейкхолдерами строит взаимозависимости, а не предотвращает их. В тесном сотрудничестве с покупателями фирма скорее получит более полную информацию о направлении развития рынка, предвидит будущие потребности в улучшенной и новой продукции, максимизирует вероятность успеха и минимизирует время, необходимое для разработки и представления на рынок новой продукции, формирует отношения доверия и взаимного уважения между группами связанных с ней стейкхолдеров. Методом активного созидательного бриджинга является создание общих целей, а не просто приспосабливание к инициативам заинтересованных сторон [4].

Было бы неверно утверждать, что стратегическое партнерство имеет только выгоды. Здесь также имеются и слабые стороны. Например, конфликты, порождаемые различиями корпоративных культур участников бриджинга, могут ослаблять сотрудничество между фирмами и препятствовать возникновению партнерства. Прочные связи с одним из стейкхолдеров могут заставить фирму отдалиться или ограничить связи с другим для избежания конфликтов интересов, нарушений требований этики бизнеса или потери конфиденциальной информации. Более того, совместное принятие решений может требовать существенно большего времени, затягиваться и завершаться слишком большим количеством компромиссов. Малый бизнес часто находит тактику партнерства приемлемой для входа в некоторые отрасли, где высокие барьеры для входа, но при этом он рискует быть полностью подавленным своим партнером. В целом же преимущества бриджинга перевешивают его недостатки и опасности, если тактика партнерства применяется правильно.

**Библиографический список**


1. Коулман, Дж. Капитал социальный и человеческий / Дж. Коулман // Обществ. науки и современность. — 2011. — № 3. — С. 122—139.
2. Радаев, В. В. Понятие капитала, формы капиталов и их конвертация / В. В. Радаев // Экон. социология. — 2018. — Т. 3. — № 4. — С. 20—32.
3. Bourdieu, P. Forms of Capital / P. Bourdieu // The Sociology of Economic Life. — Boulder, 2018. — P. 102—106.
4. Шавель, С. А. Социальный капитал как источник инновационного развития / С. А. Шавель // Социология. — 2018. — № 1. — С. 16—35.
5. Кожахметов А.Б. Проблемы формирования социального капитала в условиях социально-экономической модернизации // аттестационная работа на соискание степени «Доктор делового администрирования». – М.: «Высшая школа экономики» Национального исследовательского университета, 2019. – 144 с.
6. Berman S.L.,Wicks A.C.,, Kotha S., Jones T. Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance // The Academy of Management Journal, 1999, vol.42, №5, p.488-506.


## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ.


*Досмакова Алия Есенгазыевна*
*старший преподаватель, магистр КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Именалинова Гульжанат Маратовна*
*студент 3 курса КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*


На смену традиционному менеджменту, применявшемуся в течении многих десятилетий, пришел современный менеджмент, более сложный по сравнению с предыдущим. По сравнению с традиционным менеджментом, включавшим в себя такие этапы как планирование, организацию, контроль за выполнением, функции современного

менеджмента включают в себя более широкий набор функций, который, к тому же, постоянно пополняется и расширяется.

Современный менеджмент - это специфическое средство, специфическая функция, специфический инструмент для производства организациями результата. Выполнение этой сверхзадачи требует расширить сферу ответственности менеджера, в которую входят все факторы, влияющие на деятельность организации, и ее результаты.

Новые функции современного менеджмента включают в себя необходимость развития способностей, позволяющих быстро изменять стратегию в случае возникновения внешних или внутренних угроз; развитие личной конкурентоспособности

На сегодняшний день к функциям современного менеджмента относится :

- планирование
- организация
- мотивация
- контроль
- координация [ 1 ]

На сегодняшний день активно развивается практика и теория менеджмента. Происходящие в практике менеджмента изменения вызывают соответствующее развитие его теории. Например, гуманизация менеджмента, представляющая все большее отвлечение внимания от процесса технологического управления на управление человеческим поведением на предприятиях, вызывает перемещение интересов теоретиков от вопросов классической теории менеджмента на поведенческий характер вопросов.

Развитие современного менеджмента может быть охарактеризовано следующими чертами:

- бурно развивается организационная культура;
- стратегическое управление и стратегическое планирование применяются в широком спектре специальных приложений;
- методы и технологии современного менеджмента, которые отработаны в коммерческих организациях, распространяются на некоммерческие сферы, в том числе на государственный сектор;
- идет формирование и развитие новых специальных типов менеджмента.

Культура предприятия на сегодняшний день рассматривается в качестве важного фактора прибыли и конкурентоспособности коммерческой организации, в качестве фактора успеха и эффективности деятельности, а зачастую и для выживаемости некоммерческой компании. Культура предприятия состоит из норм, принципов, правил, ценностей, идеалов, языка, жаргона, истории организации, легенд, образов, символов, метафор, церемоний, ритуалов, форм наград и поощрений, размещений, зданий и окружения.

Стратегическое управление и планирование все больше применяются в каждой конкретной управленческой ситуации. Бизнес-планирование – воплощение идей и методов стратегического планирования, которые в определенных ситуациях доведены до нормативно-закрепленных процедур.

Еще одна тенденция развития менеджмента – распространение концепций, методов и моделей управления, которые смогли доказать свою эффективность в коммерческих организациях, на некоммерческие организации.

Развитие современного менеджмента характеризуется следующими тенденциями:

-бурное развитие получает культура организации;

-стратегическое управление и стратегическое планирование находят свое применение во все более широком спектре специальных приложений;

-методы и технологии современного менеджмента, отработанные в коммерческих организациях, распространяются на некоммерческие сферы, включая государственный сектор;

-·формируются и развиваются новые специальные виды менеджмента.

В процессе своей деятельности менеджеру приходится решать не только общие задачи управления, но и действовать в соответствии с особенностями сферы, которой ему необходимо управлять. Именно по этой причине принято говорить о частном менеджменте, особенности которого описываются в соответствующих учебниках. В настоящее время существует по меньшей мере семь сфер менеджмента:

1. Производственный менеджмент направлен на принятие решений, касающихся использования тех или иных технологий, загрузки оборудования, объемов и структуры выпуска продукции, другими словами, на оптимизацию производственного процесса. Оптимизация предполагает поиск такой организации производства, при которой имеющиеся у предприятия ресурсы используются наиболее выгодно, таким образом, что они приносят максимально возможную выгоду при минимальных затратах;

2. Менеджмент персонала направлен на то, чтобы повысить эффективность использования персонала. Менеджер, работающий в данной сфере, должен решать вопросы, связанные с поиском, обучением и повышением квалификации сотрудников. Кроме того, в задачи менеджера по работе с персоналом входит разработка методов стимулирования и вознаграждения работников, благодаря которым их работа будет более плодотворной. Наконец, менеджер по персоналу должен следить за тем, чтобы профессиональный уровень работников был достаточно высоким;

3. Маркетинг-менеджмент (менеджмент маркетинга) стремится к нахождению наилучших способов взаимодействия предприятия с рынком с точки зрения рынка. Поскольку любое предприятие существует до тех пор, пока оно удовлетворяет чьи-то потребности, менеджеру, работающему в области маркетинга, приходится принимать решения, определяющие характер сбора и использования информации о рынке;

4. Инновационный менеджмент направлен на создание и внедрение новых видов товаров или услуг, а также технологий. Для этого необходимо провести многочисленные исследования, решить, в каком именно виде товар будет благоприятно воспринят на рынке, определить, как сделать издержки на производство товара минимальными. Естественно, инновационный менеджмент решает вопросы, связанные с внедрением новых разработок в производство;

5. Снабженческо-бытовой менеджмент направлен в основном на торговые операции. Чтобы производить товар, предприятие должно иметь сырье; затем, когда товар уже произведен, для получения прибыли он нуждается в том, чтобы выгодно продать этот товар. Менеджеры, работающие в службе снабжения или сбыта, решают именно эти вопросы;

6. Финансовый менеджмент занимается регулировкой денежных потоков. Если говорить более конкретно, то в его задачи входит составление бюджета и финансового плана организации, оценкой актуального финансового состояния и изучением перспектив его развития. В процессе работы специалист по финансовому менеджменту может взаимодействовать с менеджером, отвечающим за инновации, поскольку любые инновации требуют отвлечения финансовых средств от достижения текущих целей для того чтобы направить их на внедрение нового товара;

7. Эккаунтинг-менеджмент направлен на изучение данных о работе предприятия и последующее исправление (корректировку) решений в соответствии с этими данными.

Характерные черты современного менеджмента В отличии от традиционных, современные подходы значительно расширяют зону ответственности менеджера. Он должен учитывать все факторы, влияющие на предприятие и результаты его работы. Внешние, внутренние, подконтрольные и даже те, на которые никак нельзя повлиять. Современный менеджмент – это стратегический подход на всех уровнях управления, и человеческий фактор здесь используется в качестве основополагающего. Отмечаются следующие позитивные моменты: Стопроцентная личная ответственность менеджера. Развитая коммуникация на всех уровнях. Непрерывное обучение сотрудников и руководителей. Атмосфера на предприятии, помогающая трудящимся раскрыть свои способности по максимуму. Каждый работник сознательно вносит свою долю в общий результат. Отказ от

авторитарного стиля руководства в пользу лидерства. Развитые коммуникативные навыки для общения с покупателями. Этика бизнеса. Открытость и доверие к людям. Знание и использование основ менеджмента. Четкое видение пути предприятия. Непрерывное самосовершенствование и стремление повысить качество своей работы. Комплексный подход. Практически воплотить все эти принципы управления непросто, но многие современные предприятия стремятся к нововведениям.

***Библиографический список***


1. Маликова А.М. Современный менеджмент.Тенденции развития // Материалы XII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум» URL: [Электронный ресурс], Режим доступа: https://scienceforum.ru/2020/article/2018019982.-
2. Современные тенденции в менеджменте. Статья [Электронный ресурс], Режим доступа:https://spravochnick.ru/menedzhment/sovremennye_tendencii_v_menedzhmente/. –


## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСШИРЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗОВ


*Егембердиева Сауле Мейрбековна,*
*д.э.н., профессор НАО «Евразийский национальный университет имени. Л.Н. Гумилева», г.Нур-Султан*
*Қазбекова Зарина Казбеккызы,*
*магистрант НАО «Евразийский национальный университет имени. Л.Н. Гумилева», г.Нур-Султан*
*Алеханова Акмарал Нурхановна ,*
*магистрант НАО «Евразийский национальный университет имени. Л.Н. Гумилева», г.Нур-Султан*


Большое внимание нынче уделяется развитию инфраструктуры высших учебных заведений не только для поддержания необходимого уровня научно-исследовательских разработок, но и для внедрения новых. Соответственно, из-за того, что бюджет науки и образования был относительно небольшим, физическое состояние учебных и научных объектов надолго ухудшилось. В этом контексте необходимо совершенствовать существующую инфраструктуру вузов и научных учреждений, поскольку только косметического или капитального ремонта недостаточно.

Строительство объектов является важным шагом на пути укрепления научного и образовательного потенциала любых вузов всех стран мира. За рубежом имеется большой опыт строительства объектов, которые объединяют в едином объеме всю необходимую для ВУЗов инфраструктуру. Применяя зарубежные опыты в реализации собственных проектов, в первую очередь, необходимо иметь четкое представление о зависимости архитектурного пространства зарубежных вузов от их структуры.

Если сравнить данные об условиях жизни в кампусе иностранных университетов в странах, традиционно связанных с руководителями образования, то можно составить общее описание гостиной в Западной Европе, Северной Америке и Австралии. Как правило, "бюджетные" места в общежитии выглядят так: 8-10 квадратных метров жилой площади на одного человека, стоимость жизни в общежитии сильно варьируется в зависимости от страны, комфорта номера и общежития. Если студент живет за пределами кампуса во Франции, стоимость аренды квартир может быть частично компенсирована жилищным

пособием для студентов. В целом оснащение жилыми помещениями и условиями жизни в западных вузах сопоставимо с качеством жизни в общежитиях казахстанских вузов [1].

Рассматривая американские вузы, отмечается высокое качество не только в сфере образования, но и в сфере качества жизни в кампусе. Ведь большинство студентов предпочитают жить в кампусах из-за комфортных условий. Потому что кампус оснащен обширной территорией и развитой инфраструктурой, которая включает: огромные библиотеки, где удобно работать и учиться, большие спортивные стадионы, красивые парки, иногда пляжи, больницы, кафе и т.д.

Стоимость недели проживания в общежитиях учебных заведений США, согласно среднестатистическим данным, варьируется от 130 до 7 750 долларов. Главным фактором, влияющим на стоимость комнаты в общежитии, является уровень арендной платы в штате (регионе), где расположено то или иное учебное заведение [2].

Некоторые учебные заведения получают субсидии от государства, благодаря которым они получают часть платы за место жительства студентов.

В системе США государство приняло меры, побудившей решить актуальный жилищный вопрос. Это принятие закона о жилье и появление специального управления (Федеральное Жилищное управление). Этот орган государственного управления стал одним из наиболее эффективных административных инструментов решения жилищной проблемы. Он не принимал непосредственного участия в строительстве, финансировании или инвестициях; его основными функциями были стимулирование финансовых учреждений и предоставление жилищных кредитов семьям, которые были заинтересованы в решении жилищного вопроса. Федеральное Жилищное управление также обеспечило страхование финансовых рисков кредиторов в рамках программы страхования жилищных кредитов [3].

Основным направлением государственной жилищной политики и решения жилищной проблемы в США было максимальное облегчение доступа к кредитам для большинства населения. Благодаря реализации последовательной либерально-реформистской жилищной политики усилиями государства был создан следующий механизм: государственное стимулирование кредитов и инвестиций привело к устойчивому росту экономики, что, в свою очередь, способствовало снижению социальной напряженности и реализации университетских социальных программ не только в жилищной сфере, но и в сфере занятости, образования и здравоохранения. Помимо этого, политика в финансово-кредитной и инвестиционной сферах была дополнена комплексом правовых актов, грамотным регулированием налоговой системы, протекционистскими мерами и государственным ассигнованием на жилищное строительство.

Общественные общежития были построены на средства из государственного бюджета для размещения все большего числа студентов в европейских странах. Эти резиденции типичны для Франции, где система Crocus предлагает общежития всем стипендиатам французского правительства и членам программы Erasmus, но, несмотря на это, проблема студенческого жилья во Франции все еще не решена. Стоимость жизни в государственном общежитии составляет в среднем 140-250 евро в месяц, при этом студент проживает в комнате площадью всего 10-12 кв.м. один. Общежития нового же типа предлагают более комфортабельные индивидуальные номера с душом, ванной и туалетом. Тем не менее, в Париже очень трудно получить места в общественных общежитиях, так как их количество ограничено. В первую очередь места присуждаются стипендиатам французского правительства, остальные вынуждены рассматривать частные резиденции. А вот в регионах, наоборот, большинство иностранных студентов проживает в резиденциях КРОУ. Кроме того, жилищную субсидию можно получить как в государственных общежитиях, так и в частных резиденциях - 20-40% от арендной платы, в зависимости от выбранного типа жилья и дохода семьи студента. Частные резиденции предлагают размещение в студийном формате, как правило, площадью 20-25 кв. м., есть удобства и интернет.

Актуальной задачей также является анализ опыта реализации проектов научных городков в других странах. Организации или же сообщества, базирующиеся в научных

городках, часто классифицируются по определенным ориентированиям науки. Как правило, специализацию научных городков определяют ведущие группы, организации и общества вокруг которых они построены. Например, The Berlin Adlershof Science City исторически является местом возникновения немецкой авиации, тут устроились различные авиационные, аэрокосмические и пр. организации. Научный город The Norwich Research Park имеет более широкую специализацию: биотехнологии, фармацевтика и здравоохранение, продукты питания, агробиотехнологии/растениеводство, медицинские технологии и диагностика, низкоуглеродная энергетика, информационные и вычислительные технологии. В целом, научный городок часто становится стимулом развития тех областей науки и инноваций, которые уже существуют в этом регионе [4].

Таким образом, в научных городках формируются группы профессионалов в определенной области и повышают ее потенциал. Например, в Англии действуют 6 наиболее крупных научных городков, некоторые из них имеют проявленную квалификацию в области здравоохранения, физики, биотехнолгиии и др.

По большей части научный городок образуется вокруг одной или нескольких важных то есть, ведущих организаций, обычно это высшие учебные заведения, университеты [5]. При разработке проекта научного городка особое внимание уделяется городскому участку то есть, пространству. Помимо офисных помещений возводятся спортивные, культурные и социальные объекты. Значительным фактором также считается наличие природной зоны для отдыха сотрудников и жителей научного городка.

Стоимость проекта оценивается в 87,5 млн шведских крон (8327205 евро), площадь парка – 21 га (210 000 кв.м), таким образом, на 1 жителя научного городка приходится 5,2 кв.м. парка, а стоимость 1 кв.м. парка составляет примерно 40 евро.

Чаще всего, в каждом научном городке на базе одного или нескольких бизнес-инкубаторов существует сервис по сопровождению резидентов. Сервис предоставляет различные инструменты, которые могут способствовать успешной работе, для своих резидентов. К таким инструментам относятся база инвесторов, консультации по ведению бизнеса, гибкая система арендной платы, настраиваемые параметры снимаемого помещения, вплоть до виртуального офиса, которые широко распространены в научных городках Англии.

В The Berlin Adlershof Science City действует два бизнес-инкубатора, которые предлагают около 18 000 квадратных метров многофункциональных площадей, доступных в аренду на самых гибких условиях (то есть соотношение площади помещения, срока аренды и стоимости). Наряду с широким спектром услуг для стартапов, которые касаются разработки технологий, сотрудничества, финансирования, контроля, маркетинга и распространения, бизнес-инкубаторы также предлагают услуги для уже существующих предприятий и организаций [6].

Как правило, научные городки возводятся или на базе университета, или в непосредственной близости от него. Подобное соседство обоюдно выгодно и тем и другим. Студенты имеют возможность прохождения практики, стажировки и трудоустройства в инновационных компаниях страны, а супер высокотехнологичные компании имеют преимущество в выборе персонала.

Соблюдение экологических норм, забота о природе – еще одна направленность при строительстве городков. Особое внимание этому вопросу уделяется в Science Village Scandinavia. Олицетворением заботы об окружающей среде стал проект Научного музея. Все решения проектировщиков этого здания направлены на снижение вреда от его строительства. В других городках вопросу экологии также уделяется внимание. Например, в The Berlin Adlershof Science City строятся жилые дома, которые будут потреблять только солнечную энергию.

Выводы: Развитая социальная и жилищная инфраструктура зарубежных вузов создает комфортные условия проживания и качественного образования для своих студентов. Со

временем меняется инфраструктура, она расширяется и насыщается, что позволяет поддерживать высокий уровень качества образования.

**Библиографический список**


1. Официальный сайт Чикагского университета [Электронный ресурс]— URL: http://facilities.uchicago.edu/
2. Студенты за границей: в каких домах и общежитиях живут в иностранных вузах. // URL: http://www.aif.ru/money/19315
3. Неборский Е. В. Интеграция образования, науки и производства в зарубежных университетах: история, формы, перспективы / Е. В. Неборский // Педагогика. — 2012. — № 7. — С. 119–126.
4. Инфраструктура кампусов и научных городков ведущих зарубежных исследовательских центров и университетов, аналитический обзор 2020
5. Исаева Н.В., Борисова Л.В. Сравнительный анализ национальных политик по развитию кампусов исследовательских университетов. Университетское управление: практика и анализ. 2013;(6):74-87.
6. Неборский Е. В. Интеграция образования, науки и производства в зарубежных университетах: история, формы, перспективы / Е. В. Неборский // Педагогика. — 2012. — № 7. — С. 119–126.


## РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ


*Иноземцева Юлия Александровна*
*студентка 3 курса спец.Учет и аудит,*
*КРУим.А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жусупбекова Гульжаухар Есламхановна*
*магистр экономических наук*
*кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им. А. Байтурсынова,*
*г. Костанай*


В условиях современной рыночной экономики существует множество организационно-правовых форм предприятий. Это обусловлено тем, что современное предприятие является сложной производственной системой, включающей такие элементы, как основные фонды, сырье и материалы, трудовые и финансовые ресурсы. Важнейшая задача управления - обеспечение эффективного функционирования всей производственной системы, выживания и развития в условиях жесткой конкурентной борьбы.

Организационно-правовая форма – это закрепленная юридическим образом форма организации предпринимательской деятельности. Она определяет ответственность по обязательствам, право сделок от лица предприятия, структуру управления и другие особенности хозяйственной деятельности предприятий. Предпринимательская деятельность весьма разнообразна. Поскольку любой бизнес в той или иной степени связан с основными фазами воспроизводственного цикла – производством продукции и услуг, обменом и распределением товаров, их потреблением – можно выделить следующие виды предпринимательской деятельности: производственное, коммерческое, финансовое и консультативное предпринимательство.

Применяемая в Республике Казахстан система организационно-правовых форм отражена в Гражданском кодексе РК[1], а также в вытекающих из него нормативных актах.

Предпринимательская деятельность существует в определенных организационно-правовых формах. Каждая из этих форм имеет свои достоинства и недостатки в зависимости

от производственно-экономической специфики хозяйства, его отраслевой принадлежности, демографических условий в регионе, культурных традиций данной страны и т.д. Поэтому заранее, априори, наделить например, индивидуальные формы собственности во всех ситуациях безоговорочными преимуществами перед коллективными или государственными было бы некорректно, и наоборот. Все зависит от конкретной социально-экономической и производственно-хозяйственной ситуации, складывающейся в отрасли, регионе, стране. Во всех сферах, чтобы добиться успеха, предприниматель начинает разработку стратегии развития фирмы[2].

Одним из главных критериев предприятий является классификация по целям деятельности. Выделяют коммерческие организации и некоммерческие организации.

Согласно казахстанскому законодательству, коммерческие организации могут существовать в следующих формах: государственное предприятие, хозяйственное товарищество, акционерное общество и производственный кооператив (см. п. 2 ст. 34 Гражданского кодекса от 27 декабря 1994 года (далее - «Гражданский кодекс»). Хозяйственное товарищество включает в себя следующие организационно - правовые формы: товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с дополнительной ответственностью, полное товарищество, коммандитное товарищество.

Некоммерческие организации могут осуществлять свою деятельность в следующих организационно - правовых формах: учреждение, общественное объединение, фонд, акционерное общество, потребительский кооператив, религиозное объединение и иные формы, предусмотренные законодательными актами (п. 3 ст. 34 Гражданского кодекса)

Предусмотренный Гражданским кодексом перечень организационно-правовых форм коммерческих юридических лиц, таким образом, является исчерпывающим и не может быть дополнен иным законодательным актом.

Многообразие организационно-правовых форм, использовавшихся ранее в отсутствие соответствующей правовой основы их деятельности, на практике создавало сложности, связанные с неопределенностью правового положения юридических лиц[5].

ГК не только предписывает создание коммерческих организаций в одной из предусмотренных в нем организационно-правовых форм, он также содержит общие для всех форм положения и наиболее принципиальные - для каждой. Одновременно ГК предусматривает принятие ряда законов, регулирующих порядок создания и деятельности коммерческих организаций на установленной кодексом концептуальной и нормативной основе. Такие законы были приняты («О хозяйственных товариществах», «О производственном кооперативе», «О государственных предприятиях» и др.).

Наиболее распространенной организационно-правовой формой, используемой для осуществления действий, связанных с предпринимательской деятельностью, являются хозяйственные товарищества. Общие положения о хозяйственных товариществах и об отдельных его видах содержатся в ГК. Создание и деятельность хозяйственных товариществ регулируется также Законом «О хозяйственных товариществах» от 2 мая 1995 года[6]. Особенности правового статуса отдельных видов коммерческих организаций, учреждаемых в форме хозяйственного товарищества, могут быть предусмотрены специальными законодательными актами, нормы которых должны соответствовать ГК. Исключение составляет банковское законодательство, обладающее приоритетом по отношению к ГК в части регулирования отношений, связанных с созданием, реорганизацией, банкротством и ликвидацией банков, контролем за банковской деятельностью и ее аудиторской проверкой, лицензированием отдельных видов банковских операций. Отношения между банками и их клиентами, а также отношения между клиентами через банки регулируются гражданским законодательством в порядке, установленном пунктом 2 статьи 3 ГК.

Согласно статье 58 ГК, хозяйственным товариществом признается коммерческая организация с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом. Закон «О хозяйственных товариществах» допускает возможность создания в случаях, предусмотренных законодательными актами, некоммерческой организации в форме

акционерного общества. Так, согласно статье 37 Закона Республики Казахстан «О рынке ценных бумаг», фондовая биржа, будучи некоммерческой организацией, является акционерным обществом.

ГК предусматривает следующие виды хозяйственных товариществ: 1) полное товарищество; 2) товарищество с ограниченной ответственностью; 3) товарищество с дополнительной ответственностью; 4) коммандитное товарищество; 5) акционерное общество.

Учредители хозяйственного товарищества после его регистрации приобретают статус участников. Учредителями хозяйственного товарищества, по общему правилу, могут быть как юридические, так и физические лица. Закон содержит общий запрет на участие в хозяйственных товариществах органов представительной, исполнительной и судебной власти, однако в случаях, предусмотренных законодательными актами, участниками хозяйственного товарищества могут быть специально создаваемые для этих целей органы исполнительной власти.

Учредителями и соответственно участниками полного товарищества, а также в коммандитном товариществе, могут быть только граждане. Товарищество с ограниченной ответственностью, товарищество с дополнительной ответственностью и акционерное общество могут учреждаться одним лицом.

Полным товариществом признается товарищество, участники которого при недостаточности имущества товарищества несут солидарную ответственность по его обязательствам всем принадлежащим им имуществом.

Товариществом с ограниченной ответственностью признается учрежденное одним или несколькими лицами товарищество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Ответственность участников такого товарищества по его обязательствам ограничена стоимостью внесенного ими вклада в уставный капитал товарищества.

В товариществе с дополнительной ответственностью его участники несут ответственность по обязательствам товарищества своими вкладами в его уставный капитал, а при их недостаточности - дополнительно принадлежащим им имуществом в размере, кратном внесенным вкладам.

Коммандитным признается товарищество, которое включает наряду с одним или более участниками, несущими дополнительную ответственность по обязательствам товарищества всем своим имуществом (полными товарищами), также одного или более участников, ответственность которых ограничивается суммой внесенного ими вклада в уставный капитал товарищества (вкладчиков). Вкладчики не участвуют в управлении товариществом.

Акционерным обществом признается товарищество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций, равной номинальной стоимости. Акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций и не несут ответственность по обязательствам общества за исключением акционеров корпоративных накопительных пенсионных фондов. Последние несут солидарную ответственность по обязательствам фондов в порядке и на условиях, установленных пенсионным законодательством. В товариществе с ограниченной ответственностью участники также имеют право преимущественной покупки отчуждаемой одним из них принадлежащей ему доли[3].

Законодательство предъявляет определенные требования: к уставному капиталу товариществ, к размеру, установив его минимальный размер для каждого вида, к порядку и срокам его формирования и изменения

Высшим органом управления товарищества является общее собрание его участников. Для осуществления текущего руководства деятельностью товарищества создаются исполнительные органы, которые могут быть коллегиальными и(или) единоличными. Кроме того, в хозяйственных товариществах могут создаваться, а в некоторых случаях их создание является обязательным, контролирующие органы: наблюдательный совет и ревизионная

комиссия (ревизор).

Производственный кооператив - добровольное объединение граждан на основе членства для совместной предпринимательской деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами имущественных взносов. Членов кооператива должно быть не менее двух. ГК устанавливает субсидиарную ответственность членов кооператива по его обязательствам в размерах и в порядке, предусмотренном Законом «О производственном кооперативе». Данный Закон не устанавливает минимального размера уставного фонда, необходимого для учреждения и функционирования производственного кооператива.

Общие положения о государственных предприятиях содержатся в статьях 102-104 ГК, согласно которым, к государственным относятся предприятия:

1) основанные на праве хозяйственного ведения;

2) основанные на праве оперативного управления (казенное предприятие).

Имущество государственного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия

Как уже было упомянуто выше, помимо коммерческих предприятий, в Республике Казахстан функционируют и некоммерческие организации и ведение бизнеса без образования юридического лица.

В отличие от коммерческих, некоммерческие организации, во-первых, не преследуют извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. А, во-вторых, не распределяют прибыль (если она все же была получена) между участниками. В Казахстане существует довольно много различных форм НКО, рассмотрим основные из них.

Потребительский кооператив - добровольное объединение граждан и юридических лиц на основе членства с целью удовлетворения материальных и иных потребностей участников, осуществляемое путем объединения его членами имущественных паевых взносов. Предусматривает два вида членства: член кооператива (с правом голоса); ассоциированный член (имеет право голоса лишь в отдельных, предусмотренных законом случаях).

Фонд - организация, не имеющая членства, учрежденная гражданами и (или) юридическими лицами на основе добровольных имущественных взносов, преследующая социальные, благотворительные, культурные, образовательные или иные общественно полезные цели. Вправе заниматься предпринимательской деятельностью для реализации своих целей (в том числе путем создания хозяйственных обществ и участия в них).

Учреждение - организация, созданная собственником для осуществления управленческих, социально-культурных или иных функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично. Это единственный вид некоммерческих организаций, обладающих имуществом на праве оперативного управления.

Ассоциация (союз) – добровольное объединение юридических лиц, созданных в целях координации предпринимательской деятельности и защиты своих имущественных интересов. Члены ассоциации сохраняют свою самостоятельность и имеют право вступать в другие объединения.

Существуют и другие виды общественных организаций: общественные и благотворительные организации, некоммерческое партнерство, религиозные организации и др. Все эти организации создаются либо для достижения «возвышенные» целей, либо для защиты и координации деятельности граждан и организаций.

Наиболее популярным среди начинающих предпринимателей является ведение бизнеса без образования юридического лица, к которому относятся два вида предпринимательской деятельности: ИП и простое товарищество.

Индивидуальный предприниматель (ИП) - физическое лицо, зарегистрированное в установленном законом порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, обладающие при этом многими правами юридических лиц. ИП обладает большим количеством преимуществ особенно для начинающих предпринимателей: процедура регистрации ИП быстрее и проще, возможно ведение

отчетности в упрощенном виде, ответственность, штрафы и налоги заметно ниже и т.д.

Простое товарищество - это форма деятельности, осуществляемой лицами, которые обязуются совместно действовать без создания юридического лица для достижения определенной цели, не противоречащей закону. Сторонами товарищества могут быть только коммерческие компании и индивидуальные предприниматели.

В целях осуществления совместной деятельности товарищи вносят вклады в виде: имущества, имущественных прав, денежных средств, ценных бумаг; навыков, знаний, деловых связей, деловой репутации и др. Размер и вид вносимого каждым товарищем вклада определяется конкретными целями совместной деятельности, возможностями каждого из товарищей и их договоренностями между собой.

Простое товарищество, при всей сложности его применения, - это уникальный инструмент, который позволяет не только объединить несколько компаний, имеющих целью достижение совместного результата, но и достаточно гибко подходить к регулированию налоговых последствий деятельности каждого из товарищей.

Относительно новой формой ведения бизнеса без образования юридического лица является оформление самозанятости. Этот налоговый режим подходит тем, кто работает на себя и осуществляет деятельность по производству (реализации) товаров, работ и услуг с целью извлечения дохода без государственной регистрации своей деятельности, за исключением индивидуальных предпринимателей, лиц, занимающихся частной практикой, учредителей (участников) хозяйственного товарищества и учредителей, акционеров (участников) акционерного общества, членов производственного кооператива. Оформление и налоговая нагрузка на этом режиме налогообложения еще меньше, чем на ИП.

Таким образом, мы рассмотрели все организационно-правовые формы предприятий в Казахстане. Они отличаются целями создания, ответственностью по обязательствам, возможностями привлечения инвестиций и т.д.

Итак, мы видим, что хозяйственные товарищества предоставляют предпринимателям более широкий спектр возможностей не только в привлечении средств, но и в управлении компанией. Акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью позволяют основателям компании и инвесторам ограничить размер своих убытков, в случае проблем у компании, предоставляя, тем не менее, широкие возможности получения доходов.

Эффективное функционирование предприятия в условиях рыночной экономики означает. что его хозяйственная деятельность, направленная на удовлетворение общественных потребностей в виде рыночного спроса, обеспечивает достижение главной цели - получение достаточной массы прибыли. При этом деятельность должна основываться на принципах самостоятельности. инициативности, свободной конкуренции, допустимого уровня риска, обеспечения ликвидности, соблюдения экологических и других социальных требований.

Успех в реализации задач и принципов деятельности предопределяется многими обстоятельствами. С одной стороны, это внешние условия, не зависящие от предприятия, с другой - рациональность принимаемых решений и действий непосредственно на предприятии при его создании и функционировании.

Таким образом, рациональное построение предприятия предполагает системный подход к его организации и выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы. Эффективность функционирования предприятия в значительной мере зависит также от правильного сочетания экономических, административных, правовых и социально-психологических методов при организации производственно-хозяйственной деятельности. В условиях рыночной экономики использование этих методов должно быть направлено на обеспечение режима экономии материально-денежных затрат и повышение прибыльности предприятия.

### *Библиографический список*

1. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая часть), принят Верховным

Советом Республики Казахстан 27 декабря 1994 года (с изменениями и дополнениями по состоянию на 16.01.2021 г.)
2. Алексейчева Е. Ю., Магомедов М. Д., Костин И. Б. Экономика организации (предприятия). Учебник. — М.: Дашков и Ко. 2020. 290 с.
3. Гражданское право. Т.1. Под редакцией Сулейменова М.К., Басина Ю.Г. А., 2016г.

## ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

*Жайлаубаева Аружан Ериковна*
*студентка 3 курса специальности Учет и аудит,*
*КРУ им. А. Байтурсынова,*
*г. Костанай*
*Калкабаева Айнагуль Ережеповна,*
*магистр экономики и менеджмента,*
*кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им. А. Байтурсынова,*
*г. Костанай*

Экономическая безопасность – это область научного знания, изучающая состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый рост экономических показателей; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях.

Экономическая безопасность – состояние экономики, при котором обеспечивается достаточно высокий и устойчивый экономический рост; эффективное удовлетворение экономических потребностей; контроль государства за движением и использованием национальных ресурсов; защита экономических интересов страны на национальном и международном уровнях. Составная часть национальной безопасности, ее фундамент и материальная основа. Объектом экономической безопасности выступает как экономическая система, взятая в целом, так и ее составляющие элементы: природные богатства, производственные и непроизводственные фонды, недвижимость, финансовые ресурсы, людские ресурсы, хозяйственные структуры, семья, личность.

Обеспечение экономической безопасности государства имеет важное, значение в развитии государства. Для того, чтобы государство развивалось быстро и динамично, нужно правильно подходить к подготовке и разработке экономической безопасности. Необходимо четко и конкретно сформировывать принципы и подходы в обеспечении безопасности государства. Обеспечение экономической безопасности принадлежит к числу важнейших национальных приоритетов Казахстана.

Под экономической безопасностью общепринято понимать способность и готовность защитить национальные интересы, противостоять внутренним и внешним угрозам и поддерживать социальную и политическую стабильность общества. В более широком смысле этот термин означает способность страны поддерживать необходимые условия для устойчивого развития страны. Введение термина «экономическая безопасность» связана с признанием «примата экономики в обеспечении внутренней и внешней безопасности государства и, следовательно, необходимостью самого серьезного внимания к проблеме обоснования и реализации эффективной национальной стратегии развития» [2].

Критерием экономической безопасности государства служит степень соответствия проводимой экономической политики выбранной стратегии развития национальной экономики, степень доверия к ней как со стороны населения, так и международных организаций. Данный критерий должен быть охарактеризован целостной системой индикаторов экономической безопасности, которая отражает отдельные частные аспекты

этой проблемы.

Представляет интерес определение пороговых значений индикаторов экономической безопасности, приближение к которым характеризует, что страна приближается к кризисному состоянию. Здесь можно отметить, что в западной экономической литературе отсутствуют как само понятие, так и пороговые значения индикаторов экономической безопасности. Впервые эти термины ввели в научный обиход российские экономисты [3]. Примерно такой же перечень показателей и их пороговые значения используют и казахстанские исследователи

Таким образом, уровень экономической безопасности страны всецело определяется экономической политикой, проводимой государством, которая должна быть направлена на обеспечение стабильных и достаточно высоких темпов роста.

Как известно, однако, цели экономической политики зачастую противоречат друг другу и необходим разумный компромисс между ними для реализации политики роста. Поэтому необходима структуризация и последующее выявление целей экономической политики, достижение которых находится под угрозой, что представляет, в свою очередь, наибольшую опасность для национальной экономики.

Международный опыт показывает, что возможен продолжительный экономический рост при достаточно высоких среднегодовых темпах инфляции, так как инфляционное давление при определенных условиях подталкивает инвестиционный процесс и тем самым помогает экономическому росту. Для этого нужно, чтобы экономическая политика государства обладала определенной степенью доверия со стороны, как местных предпринимателей, так и международных организаций.

Целесообразность написания монографии на тему: «Экономическая безопасность и проблемы ее обеспечения в Республике Казахстан» обоснована целым рядом факторов теоретического, методологического и практического характера.

Теоретическая составляющая включает в себя уяснение и понимание основных категорий и понятий термина «Экономическая безопасность». К таковым относятся безопасность, национальная и экономическая безопасность, угрозы, классификация угроз и их характеристика, управление экономической безопасностью, пороговые показатели экономической безопасности, система обеспечения безопасности в различных секторах национальной экономики и т.д.

Выявить соотношение и взаимодействие основных категорий, определить закономерности и проследить динамику изменения социально-экономической ситуации в стране, собрать и обработать адекватную целям анализа информацию позволяет использование 4 соответствующих методологических подходов к проблеме обеспечения экономической безопасности.

Практическая сторона данного вопроса связана с необходимостью адаптации имеющегося научного материала к правоприменительной практике. Кроме того, вопросы обеспечения экономической безопасности затрагивают экономические интересы и потребности, в первую очередь, граждан страны, являясь отражением ситуации, складывающейся на микро-, макро- уровнях экономики. Предотвращение, снятие и минимизация потерь от угроз в экономической сфере наиболее эффективны, если владеть основными знаниями в сфере обеспечения экономической безопасности

Экономическая безопасность представляет собой способность экономики обеспечивать эффективное удовлетворение общественных потребностей на отечественном и международном уровнях. Иными словами, экономическая безопасность характеризуется совокупностью внутренних и внешних условий состояния национальной экономики, благоприятствующих эффективному динамичному ее росту и способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать их жизненно важные интересы. Все перечисленное гарантирует государство от различного рода угроз и 5 потерь. Тем самым возможные реалии обеспечения экономической безопасности происходят в механизме парирования угроз экономическим интересам государства.

Масштабные изменения в управлении национальной экономикой позволяют представить обусловленность выбора путей обеспечения экономической безопасности, с учетом взглядов и тенденций достижения поставленных целей экономического развития.

Целью обеспечения экономической безопасности должны быть не только и не столько удержание экономики от падения, а ее рост и устойчивое развитие. В условиях всеобщего развития и стремления сохранить свое положение по отношению к окружающему миру наряду с устойчивостью и стабильностью следует оценивать такие характеристики категории экономической безопасности, как независимость, способность к обновлению и самосовершенствованию.

Однако идея устойчивого развития состоит не в том, чтобы держать различные экономические показатели выше (или ниже) определенных пределов, а в достижении баланса между потребностями и возможностями человечества.

Задачи безопасности определяются системой взглядов на обеспечение устойчивости удовлетворения потребностей с использованием доступных (обоснованных) средств и методов защиты (охраны) от внутренних и внешних угроз (посягательств) как совокупности факторов и условий, создающих опасность (ведущую к нарушениям) нормальному функционированию хозяйствующих субъектов в достижении поставленных целей и задач, т.е. экономических интересов общества.

На современном этапе исторического развития Казахстана объективно существуют реальные внутренние и внешние угрозы экономической безопасности государства, недопущение или преодоление которых должно стать важнейшим элементом Государственной стратегии экономической безопасности Республики Казахстан.

Выявление возможных угроз экономической безопасности и выработка мер по их предотвращению или минимизации негативных последствий имеют первостепенное значение в системе обеспечения экономической безопасности Казахстана.

Угрозы в сфере экономики имеют комплексный характер и обусловлены влиянием мирового финансового кризиса, отставанием в технологическом развитии, уровне и качестве жизни населения, отсутствием надлежащих мер в области регулирования процессов перераспределения собственности, неэффективным использованием ресурсов, снижением способности адекватно противостоять рискам и вызовам, связанным с изменением конъюнктуры мировых рынков, мировой глобализации и информатизации.

Деятельность органов государственной власти на всех уровнях должна быть направлена на локализацию, предупреждение и противодействие угрозам экономической безопасности.

Анализ сложившейся социально-экономической ситуации в стране и возможных тенденций ее развития показывает, что угрозы экономической безопасности можно сгруппировать по ряду направлений:

-угрозы макроэкономической стабильности;

-производственно-технологическая безопасность;

-внешнеэкономическая безопасность;

-продовольственная безопасность;

-энергетическая безопасность;

-финансовая безопасность;

-информационная безопасность;

-низкая платежеспособность населения республики, особенно сельского;

-низкая конкурентоспособность казахстанских товаров, как на внутренних, так и внешних рынках;

-коррупция и криминализация экономики, неравномерность социально-экономического развития областей республики, города и села;

-неразвитость институтов формирования и защиты государственных интересов;

-несоответствие уровня развития денежного хозяйства потребностям реального сектора экономики.

Угрозы могут быть классифицированы по различным основаниям. Например, по видам источников угрозы подразделяют на внешние и внутренние.

Внешние угрозы могут быть вызваны экспансионистской направленностью политики зарубежного государства, расширяющей сферы своих национальных интересов и вмешивающейся во внутренние дела другого государства, или разведовательно-подрывная деятельность иностранных спецслужб, противоправные посягательства внутри страны, стимулируемые спецслужбами иностранных государств, ведущими подрывную работу.

К угрозам национальной безопасности Республики Казахстан также относят нанесение ущерба экономической безопасности государства, включая использование стратегических ресурсов вопреки интересам страны, препятствование росту инвестиционной активности, в том числе притоку иностранных инвестиций в республику Казахстан, некотролируемый вывоз капитала за пределы страны.

Внешние угрозы безопасности Казахстана на данный период трансформированы из военной области в область экологических, экономических, информационных, социальных, культурных, духовных проблем.

Внешние угрозы:

1. Высокая зависимость казахстанской экономики, всех ее важнейших сфер от внешнеэкономической конъюнктуры, от политических и экономических решений интеграционных группировок зарубежных стран, международных финансовых и торговых организаций, ущемляющих интересы РК в области экономики;

2. Развитие негативных процессов в экономической сфере ряда регионов (Алматинский регион, ВКО), наложенных и усиленных расширением НАТО и ЕЭС к казахстанским границам, территориальными претензиями Китая и перманентным ростом численности китайского населения в южном регионе и способствующих распространению политического и экономического влияния на соответствующие казахстанские территории со стороны иностранных государств;

3. Приобретение инофирмами казахстанских предприятий в целях вытеснения отечественной продукции как с внешнего, так и с внутреннего рынка и, как следствие, завоевание ими внутреннего рынка Казахстана по многим видам товаров широкого потребления и зависимость Казахстана от импорта многих видов продукции, в том числе стратегического значения, продовольственных товаров, а также комплектующих изделий для машиностроения;

4. Дискриминационные меры зарубежных стран или их сообществ во внешнеэкономических отношениях с Казахстаном, особенно в связи с решением Казахстана вступить в ВТО;

5. Недостаточный экспортный и валютный контроль и необустроенность таможенной и государственной границы;

6. Импортная зависимость от техноемкой продукции;

7. Однобокая роль нетто-экспортера природных ресурсов;

8. Международные финансовые, торговые кризисы, трудности выбора адекватной ситуации.

Все эти угрозы имеют одно общее последствие – национальная экономика становится все более уязвимой и зависимой от других государств, или от международных организаций и институтов. Совокупное влияние обозначенных факторов ведет к снижению конкурентоспособности казахстанской экономики и служит, соответственно, источником угроз экономической безопасности Казахстана.

Внутренние, в свою очередь, подразделяются на угрозы, вызываемые объективно развивающимися процессами (например, процессами, порождающими неравномерность экономического развития, отставание темпов роста экономики и развития ее структуры от потребностей общества) и угрозы, вызываемые определенными социальными действиями (такой угрозой могут быть межнациональная и религиозная вражда, эскалация забастовочной деятельности, которая парализует и дестабилизирует экономическую и

социальнополитическую обстановку).

Внутренние угрозы:

1. Сокращение численности населения и его старение, влекущие за собой в перспективе значительное сокращение трудового потенциала государства и рост демографической нагрузки на сокращающееся по численности трудоспособное население.

2. Деградация учреждений социальной сферы, ограничение доступа многих малообеспеченных людей к системе охраны здоровья, образованию и культуре и ухудшение на этой основе физического и духовного здоровья населения; некомфортные жилищные условия, сокращение и ухудшение структуры рациона питания человека, неблагоприятная экологическая среда, большая загруженность женщин в общественном производстве и др.

3. Политическая нестабильность в связи с возможными терактами, несовершенство властных структур и слабость институтов власти, приводящая вместе с несовершенством законодательной базы к низкой правовой, финансовой, договорной дисциплине, массовому сокрытию доходов и уклонению от уплаты налогов, криминализации экономики и коррупции в области управления экономикой; отсутствие адекватного законодательства и судебной системы, задержка и отставание в создании важнейших институтов рыночной экономики.

4. Криминализация экономики, рост организованной преступности, ее проникновение в ключевые отрасли казахстанской экономики вследствие ослабления системы государственного контроля, высокий уровень правонарушений в информационной и интеллектуальной сферах экономики, обострение социальных проблем – рост наркомании, проституции, бродяжничества и т. д.

5. Сохранение и возможное усиление значительной имущественной дифференциации (имущественного расслоения) населения с высокой долей и возможным увеличением численности населения, проживающего ниже уровня бедности (прожиточного минимума), и безработных. Факторами, определяющими эти угрозы, являются:

-сохранение низкого уровня доходов населения, не обеспечивающего достойный уровень жизни, потребности населения в продовольствии в размерах, достаточных для его жизнедеятельности, и необходимый рост платежеспособного спроса;

-наличие устойчиво высокой численности малоимущего населения, что создает социальную базу для криминальных проявлений: наркомании, преступности, проституции, бродяжничества и т.д.;

-повышение стоимости платных услуг обязательного характера (здравоохранения, образования, жилищно-коммунального хозяйства), опережающий рост реальных доходов населения, и возложение этих дополнительных расходов на слои населения со средним достатком, которые обеспечивают рост платежеспособного спроса и сбережений;

-ухудшение качества массовых услуг в сферах образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства;

-рост безработицы до уровня, вызывающего социальные конфликты и постоянное пополнение малоимущих слоев населения;

-задержка выплаты заработной платы, остановка предприятий.

6. Деформированность и малоэффективность структуры казахстанской экономики, выражающиеся в приоритетном сохранении ее топливно-сырьевой направленности, недостаточном развитии наукоемких и высокотехнологичных производств, особенно в машиностроении, низком уровне инвестиционной активности, усилении объективно существующей территориальной дифференциации уровней глобального развития регионов.

7. Низкая с возможной тенденцией снижения конкурентоспособность казахстанской экономики, вызванная:

- отсталостью технологической базы большинства отраслей, высокой энергоемкостью и ресурсоемкостью, низким качеством продукции и высокими издержками производства;

- низкой инновационной активностью, техническим и технологическим отставанием производства;

- ухудшением состояния научно-технического потенциала, в том числе в результате «утечки мозгов» за рубеж и в другие сферы деятельности, утратой престижности интеллектуального труда;

- сокращением финансирования научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), в том числе за счет госбюджета;

- высоким уровнем монополизации экономики, усилением ее топливно-сырьевой направленности и недостаточной эффективностью государственного контроля над деятельностью естественных монополий;

- высоким уровнем правонарушений в информационной и интеллектуальной сферах, имеющих серьезные негативные последствия для казахстанской экономики, и др.

8. Возрастание рисков возникновения аварий и катастроф техногенного характера со значительными негативными экологическими последствиями. Основными факторами, определяющими эти угрозы, являются:

- значительный износ основных производственных фондов, особенно в отраслях с непрерывным технологическим циклом, а также транспортных коммуникаций и продуктопроводов;

- рост объемов накопленных промышленных отходов, радиоактивных и токсичных веществ, а также несовершенство технологий по их утилизации и захоронению.

9. Неустойчивое состояние финансово-денежного обращения и кредитно-банковской системы, обусловленное следующими факторами:

- нарушением межотраслевого баланса народного хозяйства;

- сохраняющейся вероятностью резких колебаний на валютном и фондовом рынках, создающих угрозу дестабилизации всей денежнокредитной сферы;

- недостаточно благоприятным инвестиционным климатом, вызывающим отток капитала и пр.

10. Сохранение реальной угрозы ограничивающего воздействия налогово-бюджетной сферы на экономический рост в государстве в результате:

- недостаточности бюджетно-финансового потенциала Казахстана для развития производства, модернизации его производственно-технической базы на основе новейших систем и технологий;

- ослабления государственного финансового и валютного контроля на государственном и региональном уровнях;

- утери государством контроля над получением природной ренты.

11. Увеличение разрыва в уровне социально-экономического развития регионов РК, а также города и села.

12. Высокий уровень инфляции.

13. Искаженная структура фондового рынка: основная часть акций приходится на нефтегазовый сектор, фактически казахстанский рынок акций находится в прямой зависимости от конъюнктуры на мировом рынке нефти и газа.

14. Среди множества внутренних угроз наибольшее значение имеет уровень безработицы и уровень жизни населения.

По мнению ученых, основное внимание необходимо уделять не столько определению приоритета одного вида угроз над другими, сколько исследовать их взаимосвязь и взаимовлияние. Считается, что длительное сохранение внутренних угроз без проведения эффективной экономической политики делает страну более уязвимой для внешних угроз.

Различным видам угроз противопоставляется понятие «безопасность». Несмотря на многочисленные позиции ученых и практиков на тему безопасности, единого подхода к пониманию сущности и содержания данного феномена на сегодняшний день нет.

Несмотря на то, что казахстанским законодателем достаточно четко прописаны понятие безопасности и механизмы ее обеспечения, и, казалось бы, оснований для теоретических дискуссий о феномене безопасности быть не может, современные представления о безопасности демонстрируют крайнюю разбросанность и неоднозначность

и варьируются от его отождествления с «родовым понятием» до признания симбиозом «экологической, экономической и всякой другой безопасности, противостоящей системе угроз личности и общества от различного рода опасностей». И это вполне естественно для представлений, поскольку, чем богаче и сложнее определяемый объект, тем больше описываемых его дефиниций. Однако, многообразие описаний феномена не тождественно раскрытию его сущности. Анализ современных представлений о безопасности показывает, что проблема постижения сущности безопасности и, соответственно, ее понятийного определения остается пока неразрешенной, а понятие безопасности, которое бы раскрывало сущность данного феномена, в настоящее время отсутствует.

***Библиографический список***


1 Назарбаев Н.А. Новое десятилетие — новый экономический подъем — новые возможности Казахстана: Послание Президента РК народу Казахстана. - Астана, 2015.
2 Ведуга Е.Н. Государственные экономические стратегии. - М., Деловая книга, 2016. - С. 325.
3 Спанов М. У. Экономическая безопасность: опыт системного анализа. - Алматы, 2017.


## УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ РЫНКОМ ТРУДА


*Жумабаева Арайлым Маратовна,*
*студентка 3 курса, спец.Учет и аудит, КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Утебаева Женискуль Абдикаримовна,*
*к.э.н., ассоц.проф. кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*


Рынок труда - это рынок ресурсов труда как товара, равновесная цена и количество которого определяются взаимодействием спроса и предложения.

Рынок труда является неотъемлемой составной частью рыночной системы. Он существует для работодателей и наемных работников. Он сложился как система общественных отношений, отражающих уровень развития и достигнутый на данный период баланс интересов между предпринимателями, трудящимися и государством. Рынок труда является одним из важнейших связующих звеньев между различными отраслями экономики. Если какая-нибудь отрасль процветает, там устанавливается более высокий уровень заработной платы, туда устремляются люди из других отраслей, в которых, следовательно, будет снижаться объем производства. Уровень заработной платы будет расти быстрее в отраслях, хорошо развивающихся. [1]

Работники предлагают свою рабочую силу за плату, а работодатели предъявляют спрос на рабочую силу и платят за нее. Таким образом, в рыночной экономике товары и услуги продаются на разных рынках: рабочая сила на рынке факторов производства выступает как товар. На рынке труда имеется предложение, спрос и цена - заработная плата. В узком смысле, рынок труда представляет собой место, где встречаются работник, ищущий работу, и работодатель, ищущий работника, с целью заключения договора о найме; в широком смысле рынок труда это взаимодействие спроса и предложения труда.

Выделяют внешний и внутренний рынок труда.

Внутренний основан на движении кадров внутри предприятия, либо когда работник перемещается на новое рабочее место, сходное по выполняемым функциям и характеру работы с прежним местом, либо на более высокие должности и разряды.

Внешний рынок труда предполагает мобильность рабочей силы между фирмами. Внешний рынок труда предполагает наличие у работников профессий, которые могут быть использованы разными фирмами. Профессию и квалификацию работников, сосредоточенных

на внутреннем рынке труда, сложнее использовать на других предприятиях, т.к. они носят специфический характер, обусловленный работой на данной фирме. Кроме того, особенности производственных отношений на внутреннем рынке труда препятствуют переходу работников на другие предприятия.

Таким образом, внешний рынок труда характеризуется большей текучестью кадров по сравнению с внутренним рынком труда, где движение кадров осуществляется преимущественно внутри предприятия. Рынок труда - открытая система, и на его функционирование оказывают влияние различные факторы.

Внутренние факторы. Полная и достоверная информация может существенно сократить время пребывания на рынке труда, как работника, так и вакансии. Интенсивность поиска работы характеризует количество рассмотренных предложений в единицу времени (в день). Гибкость работника расценивается со стороны требовательности работника к условиям труда, гибкость работодателя характеризуется, наоборот, со стороны требований к качеству рабочей силы. Конкурентоспособность работника представляет собой совокупность признаков, отвечающих настоящему уровню качества рабочей силы (высокий уровень квалификации, профессионализм, знание компьютерных технологий, знание иностранных языков и т.д.). Существенные различия в конкурентоспособности работников могут вести к задержкам в подборе работы либо вообще к бесперспективности поисков.

Внешние факторы. Демографическое движение населения, его состав, экономическая активность, интенсивность трудовых перемещений. Экономические факторы: динамика ВВП, инвестиционная политика, структурная перестройка. Циклические кризисы являются катализаторами структурной перестройки, вызывающие на определенном этапе замедление темпов развития производства, а по завершению его выступают источниками экономического роста. Существенную роль играет качество рабочей силы, соответствие структуры рабочей силы структуре рабочих мест [2].

Развитие, происходящее в экономике страны, создало необходимость детального исследования и основательного изучения проблем формирования и управления функционированием рынка труда.

Функционирование рынка труда подчинено общим закономерностям, для каждой страны с рыночной экономикой, независимо от уровня ее развития. Явления, случающиеся на рынках труда в Казахстане повсеместно и в отдельных ее территориальных формированиях, необходимо исследовать как проявление, с одной стороны общих закономерностей, присущих рыночной экономике, а с другой индивидуальных особенностей, учитывая казахстанскую специфику формирования рыночной среды в целом и рынка труда в частности.

Рынок труда можно описать как отношение между наемными работниками и предпринимателями, возникающие по поводу купли-продажи этого труда. Наемные работники, в данном случае, будут субъектами предложения труда, предприниматели же будут выступать субъектами спроса. Так как рынок труда переживает огромное воздействие со сторон всевозможных субъектов трудовых отношений: это и профсоюзы, отстаивающие интересы наемных работников, и государство, поддерживающее интересы, как работников, так и работодателей при помощи специализированных учреждений, и законодательного регулирования трудовых отношений, и предпринимательские объединения, созданные в противопоставление профсоюзам.

Одна из ключевых позиций реализации активной политики на рынке труда принадлежит службе занятости, роль которой в наше время качественно изменилась. Из посредника по трудоустройству она преобразовалась в активную часть регулирования рынка труда, выполняющую многопрофильные функции. Ее деятельность основана на проведении предупреждающих мер, влияющих на происходящие в области занятости, а не на устранение, уже случившихся отрицательных результатов [3].

Для нормальной деятельности рынка труда требуется четко сформулированные нормы и правила, регулирующие взаимоотношения между субъектами рынка труда, определяющие

их права, обязанности и гарантии. Данные нормы содержатся в Конституции РК, Всеобщей декларации прав человека, Трудовом кодексе РК, конвенциях Международной организации труда, Законе РК «О занятости населения», других законах, нормативно-правовых актах и указах Президента РК, решениях правительства, генеральных, отраслевых тарифных соглашениях, коллективных договорах, программах содействия занятости населения и т.п.

Процедура управления весьма сложная и своеобразная. В общем смысле под управлением понимается намеренное, нескончаемое воздействие со стороны субъекта на объект управления на основе специально разработанного механизма такого воздействия, гарантирующее достижение целей, поставленных перед субъектом управления в конкретных случаях хозяйственной деятельности. Из этого следует, что основными элементами любой системы управления являются объект, субъект, цели и механизм управления [4].

Целью управления населением можно считать образование отвечающего требованиям кадрового потенциала организаций, эффективное его использование и регулирование занятости населения, чтобы в максимальной степени перепрофилировать развитие народнохозяйственного комплекса региона на достижение социального стандарта населения.

Для достижения цели требуется решить следующие задачи:

1. обеспечить наибольшую занятость трудоспособного населения в народнохозяйственном комплексе города,
2. гарантировать достойные условия жизни и деятельности жителей в нетрудоспособном возрасте,
3. обеспечить социальные гарантии и безопасность для безработных и временно не занятых в народном городском хозяйстве людей.

Главной особенностью казахстанского рынка труда является существование скрытой безработицы - большого избытка на предприятиях работников, которые используются крайне нерационально, и уволить их сложно по различным социальным причинам. Представление о масштабах скрытой безработицы дают сведения о численности работников, переведенных на неполный рабочий день и отправленных в отпуска (часто неоплачиваемые) по инициативе администрации.

Спецификой модели рынка труда в трансформирующих экономиках является расширение теневой его составляющей. Казахстанский рынок труда распался на два самостоятельных, независимых друг от друга рынка:

- организованный рынок труда, механизм функционирования которого находится под влиянием институтов службы занятости;

- теневой, неорганизованный рынок труда, «обслуживающий подавляющую массу национальных трудовых ресурсов, занятых по преимуществу в мелких и мельчайших предприятиях, относящихся к «серой», теневой экономике».

Второй важной характеристикой рынка труда является близкая к монопсонической его структура. Различные рыночные структуры определяют состояние локальных рынков, в том числе и рынка труда - отраслевого или территориального. А так как на отраслевых и территориальных рынках труда преобладает монопсоническая модель, то и макроэкономическую структуру рынка труда Казахстана можно охарактеризовать как монопсоническую. Этот монопсонизм носит социально-экономический характер, т.к. единственным субъектом спроса на рынке труда, продолжающим нанимать работников, являются вновь создаваемые коммерческие структуры. Монопсонизм казахстанского рынка труда поддерживается низкой степенью институционализации рынка труда. Старые формальные институты, регулирующие занятость в плановой экономике, разрушены, такие как, обязательное распределение выпускников ВУЗов, требование прописки при приеме на работу и др. Новые формальные институты рынка труда начинают создаваться государством. В национальных рамках критерием выделения региональных моделей рынка труда выступает степень деловой активности в регионе.

Современный рынок труда испытывает на себе ощутимое государственное воздействие. Законодательная деятельность государства охватывает всю гамму трудовых

отношений. Оно не только предъявляет спрос на рабочую силу в государственном секторе экономики, но и регулирует его в частном, определяя основные параметры найма в масштабах национальной экономики [5].

Если безработица превышает естественный уровень (5-6% от общего числа занятых в народном хозяйстве), то необходимо вмешательство государства.

Современная государственная политика не может базироваться на идее, что социальное развитие должно отойти на второй план по отношению к экономическому благополучию. Напротив, задача состоит в том, чтобы обеспечить одновременно и экономический, и социальный прогресс в сочетании со стремлением к полной занятости и гибкой государственной системе социальной поддержки населения.

При таком понимании роли социальной и экономической составляющих развития безработица не может рассматриваться как экономически оправданная. Сокращается покупательная способность населения, бюджеты теряют налогоплательщиков, а предприятия - кадры, увеличивается риск социальной изоляции, дополнительные расходы на поддержку безработных усиливают налоговое бремя. Устранение или смягчение воздействия причин, порождающих безработицу, становится непременным условием социальной и экономической стабильности, устойчивого развития, успеха проведения реформ.

Состояние рынка труда является результатом влияния многих экономических и социальных факторов, также как и рынок труда становится силой, воздействующей на них. Поэтому нейтрализация безработицы может достигаться в более широком контексте экономических, социальных, образовательных и других направлений политики.

Тесная связь занятости и экономики необходима для обеспечения стабильного роста производства и занятости. Политика, которая улучшает функционирование рынка труда и способствует приспособлению рабочей силы к структурным переменам, снижает риск падения экономического роста, позитивно влияет на возможности стабилизации развития. Чем более успешной будет политика, которая направлена на поддержание безинфляционного роста на макроэкономическом уровне, тем лучше будут перспективы занятости и рынка труда. Поэтому важнейшей целью является разумное сочетание всех направлений политики, влияющих на уровень и качество спроса и предложения рабочей силы.

С точки зрения влияния на занятость, эффективность макроэкономической политики должна определяться ее позитивным воздействием на способность экономики поддерживать баланс между повышением производительности на стадии подъема и созданием новых рабочих мест для безработных граждан, и тех, кто впервые или повторно вступает на рынок труда. Повышение и поддержание высокой способности экономики к безинфляционной «генерации занятости» в целом составляет задачу экономической политики.

Основная цель систем управления занятостью состоит в стимулировании спроса на рабочую силу и в приближении структуры предложения труда к структуре спроса на труд.

Управление занятостью является важнейшей частью экономической и социальной политики страны. Она осуществляется Министерством экономики, Министерством труда и социального развития, другими министерствами и ведомствами.

Непосредственное управление занятостью осуществляют органы службы занятости. Основной объем работы по управлению занятостью выполняют региональные и местные (городские и районные) службы занятости.

Принято выделять два типа воздействия на уровень занятости: пассивную и активную. Активный тип воздействия (стимулирование создания новых рабочих мест и предложения труда, меры по сохранению и повышению уровня занятости на предприятиях); Пассивный (выплата пособий безработным).

Большое влияние на рынок труда оказывают государственные социальные программы (помощь малоимущим, пособия по безработице, различные социальные выплаты, пенсионное обеспечение). Они содействуют определенной стабилизации социально-экономического положения трудящихся в зонах повышенного рыночного риска, смягчают нестабильность рынка. Социальная защита населения в условиях рынка осуществляется

через механизм перераспределения доходов на основе введения «черты бедности» в Казахстане, как и других странах, на «уровне прожиточного минимума» [6].

Посреднически-вспомогательная роль государства на рынке труда, частично берет на себя функцию поиска и предоставления рабочих мест, создания общенациональной сети по трудоустройству. Государственные системы обучения и переобучения рабочей силы содействуют максимально быстрой адаптации к меняющимся требованиям рынка.

В широком смысле механизм госрегулирования включает экономические, юридические, социальные и психологические факторы, определяющие функционирование рынка труда. Они осуществляются через систему трудоустройства - широкую сеть бюро занятости, банки данных о рабочих местах, государственные программы переподготовки.

Меры косвенного регулирования рынка труда рабочей силы: налоговая, денежно-кредитная и бюджетная политика правительства, совершенствование законодательства о социальном обеспечении, о трудовых отношениях, о равных гражданских правах.

Государственные меры борьбы с безработицей в Казахстане:

- создание государственной службы занятости.
- поощрение государственными субсидиями частичной занятости, выдача кредитов под заработную плату на начальных этапах переходного периода в Казахстане;
- досрочный выход на пенсию широко использовался для предотвращения безработицы среди госслужащих в начале переходного периода;
- расширение программ переподготовки;
- социальная помощь безработным через пособия по безработице.

Таким образом, современное государственное регулирование рынка труда представляет собой комплекс экономических, административных, законодательных, организационных и иных мер.

***Библиографический список***


1. Рынок труда и его актуальные проблемы в современной экономике [Электронный ресурс] / Л. И. Ерохина [и др.] // Школа унив. науки: парадигма развития. — 2015.;
2. Чернецова В. И. Рынок труда: анализ и прогнозы. // Вопросы экономики. – 2015;
3. «Регулирование рынка труда и занятости человеческих ресурсов РК в условиях глобализации», Татибеков, Алматы, 2018 г.
4. Закон Республики Казахстан О занятости населения от 6 апреля 2016 года № 482-V


## ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА


*Жусупова Гульден Бахытжановна*
*ст.преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*


В настоящее время в обыденном сознании и обиходном словоупотреблении под термином «венчурный» и понятиями «венчурный капитал» и «венчурное финансирование» понимается любой вид финансирования, отличный от срочного и обремененного кредитования, который во многом напоминающий проектное финансирование. Более того, границы термина «венчурный» в русском языке были расширены настолько, что в обиходе появилось словечко «венчур», которым стали обозначать как способ и форму финансирования, так и молодую недавно образованную компанию, ищущую способ финансирования своего бизнеса из внешнего источника.

Современная история венчурного бизнеса началась в США на рубеже 50- 60 гг с формирования капитала для финансирования на ранних стадиях развития малых и средних частных предприятий.

Термин «венчурный» происходит от английского «venture»-«рискован-ное предприятие или начинание». США являются безусловным лидером в области венчурного бизнеса. В настоящее время на США приходится половина всего объема венчурных инвестиций в мире.

Венчурный бизнес является сегодня сегментом отрасли прямых инвестиций в акционерный капитал, однако значение его трудно переоценить, т.к. рисковый капитал является практически единственным источником финансовой поддержки малых инновационных предприятий на самых ранних стадиях существования - от идеи до выхода и закрепления их продукции на рынке. Именно поэтому венчурный капитал стал центром кристаллизации для формирования в США современной мощной индустрии прямых инвестиций.

Единого определения венчурного капитала пока не существует. В общем, виде его можно охарактеризовать как экономический инструмент, используемый для финансирования ввода в действие компании, ее развития, захвата или выкупа инвестором при реструктуризации собственности. Инвестор предоставляет фирме требуемые средства путем вложения их в уставный капитал и (или) выделения связанного кредита. За это он получает оговоренную долю (необязательно в форме контрольного пакета) в уставном фонде компании, которую он оставляет за собой до тех пор, пока не продаст ее и не получит причитающуюся ему прибыль [1].

Тем не менее, в литературе имеется разные определения:

***Венчурный капитал*** - это денежные средства профессиональных инвесторов, предоставляемые ими параллельно с менеджерами компаний в качестве инвестиций в молодые, быстро растущие компании, обладающие потенциалом развития и превращения в крупный экономический субъект. Венчурный капитал представляет собой важный источник акционерного капитала для стартующих компаний.

**Венчурный капитал** - это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компании с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже.

Рисковое (венчурное) инвестирование, как правило, осуществляется в малые и средние частные или приватизированные предприятия без предоставления ими какого-либо залога или заклада, в отличие, например, от банковского кредитования. Венчурные фонды или компании предпочитают вкладывать капитал в фирмы, чьи акции не обращаются в свободной продаже на фондовом рынке, а полностью распределены между акционерами - физическими или юридическими лицами. Инвестиции направляются либо в акционерный капитал закрытых или открытых акционерных обществ в обмен на долю или пакет акций, либо предоставляются в форме инвестиционного кредита, как правило - среднесрочного по западным меркам, то есть на срок от 3 до 7 лет. На практике, однако, наиболее часто встречается комбинированная форма венчурного инвестирования, при которой часть средств вносится в акционерный капитал, а другая - предоставляется в форме инвестиционного кредита. Прямые частные инвестиции направляются из финансовых образований (компаний и фондов), практически идентичных по структуре и принципам формирования венчурным фондам, в компании, находящиеся на более поздних стадиях развития.

В действительности, венчурные компании и компании, предоставляющие прямые частные инвестиции, представляют собой объединения (пулы) финансовых ресурсов капиталистов, как правило, организованные как ограниченные партнерства, инвестирующие в компании, демонстрирующие способность обеспечивать высокий уровень возврата на вложенные средства в промежуток времени от пяти до семи лет. Венчурный капиталист может рассматривать несколько сотен предложений об инвестировании, прежде чем решиться совершить вложения в несколько тщательно отобранных компаний, чьи инвестиционные перспективы выглядят привлекательно с его точки зрения. Не ограничиваясь ролью пассивных инвесторов, венчурные капиталисты стремятся ускорить рост компании, инвестируя в менеджмент, стратегический маркетинг и планирование

компаний, в которые они вкладывают свои средства. Они являются прежде всего предпринимателями, и только во вторую очередь - финансистами.

Для рискового капитала в отличие от кредита гарантии фирмы не имеют решающего значения. Важнее для него наличие привлекательного и реального предпринимательского замысла, а также менеджмента, способного претворить его в жизнь. Долгосрочные вложения осуществляются не только в форме денег, но и путем оказания конкретной помощи мелким и средним фирмам, что способствует превращению их в крупные компании.

Венчурный капитал предоставляется формальным и неформальным секторами. В формальном секторе преобладают фирмы (или фонды) венчурного капитала', являющиеся по организационно-правовой форме партнерствами и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов (на них в Европе приходится свыше 50% всех инвестиций венчурного капитала), благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих венчурных капиталистов - владельцев ФВК. Как правило, институциональные инвесторы распределяют 2 -3% своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал. ФВК инвестируют привлеченные средства в новые фирмы, которые могут принести высокий доход в течение 5-7 лет. Кроме ФВК, участниками формального сектора являются специальные подразделения или дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций, а также государственные инвестиционные программы.

Функция американских и европейских венчурных капиталистов (ВК) как из формального, так и неформального сектора, состоит в преодолении этих препятствий на пути развития МВТФ. ВК являются, в первую очередь, предпринимателями и уже затем - финансистами. Они, как правило, изучают несколько сотен инвестиционных возможностей в год и выбирают несколько наиболее перспективных проектов. ВК играют активную роль в деятельности профинансированных фирм, участвуя в текущем управлении и стратегическом планировании этих фирм. Они не только финансируют, но и «пестуют» и «взращивают» фирмы. Венчурные капиталисты предоставляют новым фирмам следующие ценные услуги:

- финансовые консультации;
- консультации по вопросам корпоративной и маркетинговой стратегии;
- новые идеи относительно развития фирмы и противодействие застою;
- контакты и информация о рынке;
- подбор управленческого персонала для фирмы.

Венчурный капитал поддерживает наиболее динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие стране международную конкурентоспособность; он сделал возможным развитие новых отраслей: таких, как персональные компьютеры и биотехнологии [2].

Венчурный капитал и прямые частные инвестиции – это особая разновидность и способ инвестирования, применяющийся, в основном, для финансирования закрытых и технологически ориентированных компаний. Помимо своего «закрытого» состава владельцев и «технологической» ориентации, эти компании с точки зрения инвестора будут, прежде всего, характеризоваться таким набором параметров, как: существенный удельный вес расходов на научные исследования и опытно-конструкторские разработки (НИОКР), преобладающее наличие нематериальных активов, отсутствие четкой перспективы дальнейшего развития и убедительной истории развития и т.п. Как правило, компании этого типа находятся на ранних стадиях своего развития и, в силу присущего их бизнесу высокого уровня риска, во многих отношениях не кажутся подходящими объектами для инвестирования для традиционных финансовых институтов. И форма, и способ венчурного финансирования были изобретены для работы с компаниями именно этого типа.

В последние годы венчурный капитал, который вкладывается в новые компании, обладающие инновациями в различных высокотехнологичных секторах от биотехнологий до электроники и программирования, - оказался в тени из-за резкого роста хедж-фондов и компаний прямых частных инвестиций (private equity). Из-за высокой нормы прибыли в последних компаниям венчурного финансирования оказалось сложнее привлекать средства,

так как доходность инвестиций в венчурном сегменте оказалась ниже. В особенности в таких развитых странах, как Британия или США.

Несмотря на бурный рост венчурного финансирования в азиатских странах, США и Европа остаются главными рынками для венчурного капитала. Так, в 2006 году объем венчурного капитала, инвестированного в США, составил 28,4 млрд долларов (почти в десять раз больше, чем в Китай). Суммарный объем финансирования в европейских странах достиг 6,9 млрд долларов. Для того чтобы создать серьезную конкуренцию Соединенным Штатам и Евросоюзу, Китаю и Индии придется сохранять высокие темпы роста рынка венчурного финансирования на протяжении как минимум десятилетий.

**Бизнес-ангелы: венчурный бизнес для частных инвесторов.** Неформальный рынок венчурного капитала состоит из частных инвесторов, которые инвестируют свои личные финансовые ресурсы в новые и растущие малые фирмы. Их принято называть "неформальными инвесторами", или "бизнес-ангелами" (business angels).

Об этом рынке известно гораздо меньше, чем о деятельности венчурных фондов. Одно из существенных отличий венчурных компаний от бизнес-ангелов заключается в том, что первые управляют чужими средствами, в то время как последние инвестируют свои собственные средства.

Большинство бизнес-ангелов- это успешные предприниматели, имеющие значительный опыт развития собственного бизнеса. Меньшая часть - высокооплачиваемые специалисты в крупных компаниях, такие как топ-менеджеры, консультанты, адвокаты и т. д. Согласно западным исследованиям средний возраст бизнес-ангелов составляет 45-65 лет. 99 % из них - мужчины, каждый пятый - миллионер.

Бизнес-ангелы являются важнейшим классом инвесторов, заполняющим разрыв между первоначальными вложениями собственников компаний с последующими источниками финансирования, такими как традиционный венчурный капитал, банковское финансирование, размещение акций на бирже и т.д.

Помимо финансов, бизнес-ангелы привносят в компанию ценнейший вклад - опыт в сфере ее деятельности и управленческие навыки, чего обычно не хватает компаниям на начальных стадиях, а также свои связи. Многие предприниматели говорят о том, что знания и опыт бизнес-ангелов являются для них более важными, чем финансы. Некоторые из них могут быть вовлечены в повседневное управление компанией или просто быть пассивными инвесторами. В 80 % случаев бизнес-ангелы активно участвуют в управлении проинвестированными компаниями.

Исследования, проведенные в Великобритании и Финляндии, показывают, что по объемам инвестиций в малые и средние предприятия бизнес-ангелы инвестируют по крайней мере в два раза больше, чем институциональные венчурные фонды, а количество совершаемых ими сделок в 30-40 раз превышает количество проектов, финансируемых венчурными фондами.

**Виды венчурного финансирования.** Из-за повышенного риска венчурный капитал предоставляется под более высокий процент, чем кредит, как правило, из расчета 25 - 35 % годовых (точная ставка устанавливается при детализации инвестиций).

Венчурные вложения можно разделить на четыре группы: стартовые, в период развития компании, при реализации определенной операции, прочие.

Стартовые инвестиции - наиболее рискованная форма вложений. Иногда они делятся на две подгруппы - предстартовое и собственно стартовое финансирование.

**Предстартовое финансирование** касается самых начальных этапов предпринимательской деятельности. Часто оно осуществляется до непосредственного образования предприятия. Примером может служить финансирование работ по созданию прототипа нового изделия и его патентной защите, анализу рынка сбыта или оказания услуг, правовому обеспечению выгодных франчайзинговых договоров и договоров купли - продажи, а также по формированию плана предпринимательской деятельности, подбору менеджеров и образованию компании вплоть до момента, когда можно перейти к стартовому

финансированию.

**Стартовое финансирование** - это инвестирование с целью обеспечения начала производственной деятельности компании. Предполагается, что уже сконструирована продукция, подобран коллектив менеджеров, получены результаты исследования рынка. Риск в этом случае высок, и вложения едва ли окупятся раньше, чем через 5 - 10 лет [3].

Финансирование развития, как правило, делится на финансирование его начальной и последующей стадий.

Финансирование начальной стадии рассчитано на оказание помощи небольшим предприятиям, обладающим значительным потенциалом роста. Как правило, они не могут обеспечить финансирование развития за счет кредита в связи с неспособностью гарантировать его возврат. Учитывая относительно высокую степень предсказуемости результатов инвестирования, риск капиталовложений в этом случае несколько меньше, чем при стартовом финансировании, но все еще значителен. Часто таким образом финансируются фирмы, существующие менее трех лет и еще не получающие прибыль.

Финансирование более поздней стадии предусматривает выделение средств предприятиям с действующим производством, обладающим большим потенциалом для расширения, например за счет ввода в действие новой производственной линии или создания торговой сети на новых территориях. Риск таких инвестиций гораздо меньше, чем в предыдущих случаях, а срок их окупаемости значительно короче (примерно 2 - 5 лет). При этом венчурный капитал является альтернативой классическому кредитованию.

Финансирование определенной операции совершается как единовременный акт. Как правило, средства выделяются на очень небольшой срок (например, на два года). Таким образом, финансируется, например, покупка предприятий для определенного клиента, осуществляется промежуточное ("мезанинное") финансирование, обеспечивающее деятельность компании в период между другими видами финансирования, а также предоставляются средства (и это имеет первостепенное значение) для приобретения предприятия его управленческим персоналом.

Существуют разновидности венчурного капитала, не входящие ни в одну из перечисленных выше групп. К их числу относятся: спасательное финансирование, предусматривающее выделение средств для реализации мероприятий, обеспечивающих возрождение предприятия - потенциального банкрота; замещающее финансирование, предназначенное для замены части внешних ресурсов фирмы собственным капиталом; финансирование операций, связанных с выходом компании на рынок ценных бумаг.

Венчурное инвестирование производится посредством специально созданных фондов, которыми руководят управляющие компании. Они могут быть независимыми или принадлежать финансовым институтам, но выступать в качестве независимых инвесторов .

Данный вид международного финансирования позволяет привлечь стартовый капитал на самых ранних фазах жизненного цикла компании, когда у неё ещё нет ни позиций на коммерческом рынке, ни достаточных финансовых ресурсов, ни ликвидных залоговых активов, и, следовательно, кредитные и биржевые формы привлечения капитала для неё недоступны.

Единственным залогом служит специально оговариваемая доля акций уже существующей или только создающейся фирмы. Если дела фирмы пойдут успешно, инвестор сможет на определенном этапе продать свою долю акций и в результате вернуть не только вложенные в осуществление проекта средства, но и получить ощутимую прибыль. Если же проект провалится, а такой исход исключить заранее во многих случаях просто невозможно, максимум на что будет претендовать инвестор, это часть активов данной фирмы, пропорционально его доле в зарегистрированном уставном капитале [4].

Более того, в отличие от традиционных прямых инвестиций с самого начала допускается возможность потери вложенных средств, если финансируемый проект не принесет после своей реализации ожидаемых результатов. Инвесторы венчурного капитала идут на разделение всей ответственности и финансового риска вместе с предпринимателем.

Потребность в получении кредитов на таких условиях чаще всего имеется у начинающих предпринимателей, ученых и инженеров, пытающихся самостоятельно реализовать появившиеся у них новые оригинальные и перспективные разработки.

Поэтому до принятия окончательного решения об участии в венчурном финансировании конкретных идей и разработок проводится большая предварительная работа по изучению уровня подготовки и личных качеств предпринимателя, анализу представленного бизнес-плана, оценке сопутствующих рисков и возможных путей их уменьшения. На это нацелена отработанная за многие годы на практике технология отбора и сопровождения рисковых инвестиционных проектов, вобравшая в себя рекомендации науки управления, личный опыт и интуицию профессионалов венчурного бизнеса.

Активное участие инвесторов в управлении финансируемыми проектами на всех этапах их осуществления, начиная с экспертизы еще «сырых» предпринимательских идей и заканчивая обеспечением ликвидности акций вновь созданной фирмы, является вторым принципиальным отличием венчурного бизнеса от обычных операций по выдаче коммерческих кредитов.

Третье принципиальное отличие связано с тем, что венчурные фонды, как ни один другой инвестор (за исключением государства) готовы вкладывать средства в новые наукоемкие разработки даже тогда, когда им сопутствует высокая степень неопределенности. Ведь именно здесь скрыт самый большой потенциальный резерв получения прибыли.

***Библиографический список***

1.Шумпетер И. Теория экономического развития. -М., 1999 с.225.
2.Энциклопедический словарь предпринимателя. /Сост. С.М. Синельников, Т.Г. Соломоник, Р.В. Янборисова. – Спб.: Алга – фонд, АЯКС, 2002. – С.138.
3.Экономический и юридический словарь / Под ред.А.Н.Азрилияна.-М.:Институт новой экономики,2014.-1088с.
4. Интернет – сайт Фонда поддержки предпринимательства «ДАМУ»

## ҚАЗАҚСТАНДА ЖЕРГІЛІКТІ БАСҚАРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІН ҚОЛДАНУЫ

*Куанышев Бекжан Орынбаевич,*
*Магистрант 2 курса, КазНУ им. Аль-Фараби, г.Алматы*

Әлемнің жетекші елдерінде жергілікті өзін-өзі басқару реформаларын жүзеге асыру тәжірибесі өзекті мәселелердің бірі орталықтандыру мен орталықсыздандыру арасындағы тепе-теңдікті үйлестіру мәселесі екенін көрсетеді. Жергілікті өзін-өзі басқару органдарының жеткілікті меншігі мен қаражатының болуы маңызды фактор болып табылады, бұл белсенді экономикалық және экономикалық қызметтің мүмкіндіктерін кеңейтіп, нақты экономикалық тәуелсіздікке қол жеткізеді.

Жергілікті өзін-өзі басқару тиімділігін арттырудың маңызды факторы жергілікті тұрғындарды басқаруға белсенді тарту болып табылады.

Жергілікті өзін-өзі басқарудың еуропалық хартиясы төрт негізгі белгілерді анықтайды, оларсыз жергілікті өзін-өзі басқаруды жүзеге асыруға болмайды [1]:

- заңмен белгіленген шектерде әрекет ететін билік;
- жергілікті өзін-өзі басқару органдарына ресурстарды дербес басқару құқығын беру;
- мемлекетте нақты белгіленген функциялары бар билік;
- жергілікті өзін-өзі басқарудың сайланбалы органдарының болуы.

Сонымен қатар, Еуропалық хартия жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару жүйесін реформалау үшін дамыған шет елдердің осы мәселе бойынша тәжірибесін пайдалану қажет деп болжайды.

Жергілікті өзін-өзі басқаруды ұйымдастырудағы шетелдік тәжірибені талдау, жалпы алғанда, еуропалық тәжірибеде екі негізгі модель дамығанын көрсетті, олар: англосаксондық және континентальдық. Бұл модельдер әр түрлі елдерде елдің экономикалық даму ерекшеліктерін, қолданыстағы мемлекеттік басқару жүйесін, жергілікті биліктің орталықтандыру дәрежесін және ұлттық дәстүрлерді ескере отырып жүзеге асырылады. Жергілікті өзін-өзі басқаруды дамытудың сол немесе басқа моделін таңдағанда, осы факторларды ескеру қажет.

Англосаксондық модельдің отаны - Ұлыбритания, сонымен қатар, бұл модель Үндістанда, Канадада, Жаңа Зеландияда, АҚШ-та және басқа елдерде сәтті енгізілген. Оның айрықша белгілері - жергілікті өзін-өзі басқарудың жоғары дербестігі, жергілікті атқарушы органдардың іс-әрекеттерінің ашықтығы және жергілікті тұрғындар қабылдаған шешімдерді үнемі бақылау. Континентальды модель Италия, Бельгия, Франция, Нидерланды, Испания сияқты еуропалық елдерде жергілікті өзін-өзі басқару тәжірибесінде қолданылады. Сонымен қатар, ол таңдалған Латын Америкасы елдерінде сәтті жүзеге асырылуда. Бұл модель жергілікті аумақтық бірліктер мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының құқықтық деңгейінің бір деңгейде стандартталуымен ерекшеленеді.

Қазақстан үшін Скандинавия елдерінде іске асырылатын және келесі ерекшеліктерімен сипатталатын континентальды модель түрі ерекше қызығушылық тудырады:

– биліктің әртүрлі деңгейлері арасындағы өкілеттіктерді ұтымды бөлу;

– мемлекеттің маңызды әлеуметтік функциялары жергілікті билік органдарының қарамағына беріледі;

– дербес құрылымдар жергілікті мемлекеттік органдардың қызметін бақылайды. Әлемнің жетекші елдеріндегі жергілікті өзін-өзі басқарудың әртүрлі модельдерін жүзеге асырудың ерекшеліктері, олардың ұйымдастырушылық нысандарының ерекшеліктері, орталық мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының өзара тәуелділігі мен тәуелділігі көбінесе тарихи-географиялық факторлармен, әлеуметтік-экономикалық жағдаймен, қалыптасқан дәстүрлер мен мәдени құндылықтармен және т.б.

Жергілікті өзін-өзі басқарудың әртүрлі модельдеріне тән ағымдағы тенденцияларды атап өту қажет, атап айтқанда:

– жергілікті өзін-өзі басқарудың кірістер базасын муниципалитеттердің қолданыстағы өз бюджеттерімен нығайту проблемаларының болуы;

– жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қызметіне тән емес кейбір функцияларды аутсорсингке, іскери ортаға беру;

– жергілікті аумақтарды кеңейту.

Қазақстан үшін ең қызықтысы Қазақстанға ұқсас әкімшілік-аумақтық бөлінісі бар Польшаның тәжірибесі.

Поляк моделінің ерекшелігі - басқарушылық биліктің көп бөлігін төменгі деңгейге беру, тәуелсіз қоғамдық және мемлекеттік құрылымдарды қалыптастыру, жергілікті басқарудың әр деңгейіне дербес қорлар құрумен бір мезгілде бюджеттік қатынастарды өзгерту. Польшадағы жергілікті өзін-өзі басқарудың негізгі бірлігі - аумақтық өзін-өзі басқаруға жүктелген барлық негізгі мемлекеттік міндеттерді орындаумен байланысты гминалар. Гминалар саны бойынша олар 2 мың адамнан тұра алады, бұл Қазақстанның ауылдық округіндегі халық санына ұқсас.

Гмина бюджеті гмина кеңесі бекіткен және вюйт (гмина атқарушы органы) орындайтын өз кірістерінен, жалпы субвенциялардан және мақсатты субсидиялардан тұрады [2]. Минималды кірістің маңызды көзі жеке меншік және заңды тұлғалардың кірістер салығынан, белгіленген коэффициенттерге сәйкес, сондай-ақ жылжымайтын мүлікке, ауылшаруашылық, орман, көлік құралдарына, иттерге жергілікті салықтардың түсімдерінен,

жеке тұлғалардың несиелік карточкасы арқылы төленетін салықтан тұрады. адамдар, мұрагерлік және қайырымдылық, азаматтық-құқықтық келісім-шарттардан түскен кірістер және жергілікті төлемдер. Гмина бюджеті жалпы табыс салығының 39,34% және корпоративті салықтың 6,71%, сондай-ақ жергілікті салықтар мен баждардан тұрады.

Сонымен бірге, жергілікті өзін-өзі басқарудың қазақстандық моделін дамыту үшін Польшада аумақтық өзін-өзі басқару бөлімдерінің кірістері туралы заңда кірістердің белгіленген деңгейлері асып кеткен кезде кім, қанша және қандай жағдайларда төлем жасайтыны, сондай-ақ кіріс деңгейі жеткіліксіз болған кезде кім және қанша алатындығы нақты көрсетілгені қызығушылық тудырады. Бұл заң өте нақты және егжей-тегжейлі барлық жергілікті өзін-өзі басқару органдарының бюджеттерінің кірістер бөлігін, сондай-ақ олардың орталық үкіметпен қарым-қатынасын реттейді. Табыс салығы гминаға жұмыс орны бойынша емес, төлеушінің тұрғылықты жері бойынша төленеді. Жергілікті салық және баж ставкалары белгілі бір коммунаның саясатына байланысты белгілі бір деңгейге дейін өзгеруі мүмкін. Коммуналар бюджетті дербес бекітеді. Орталық үкімет Гмина бюджетін экономикалық шындыққа және заңдардың сақталуына тексеруге ғана құқылы, ал егер гминаға түсініктемелер болса, оларды жою туралы ұсыныстар ғана беріледі, олар бас тартуға құқылы [2].

Гмина бюджетін қалыптастырудың тағы бір көзі білім беру, өтемақы және оған теңестірілген бөліктерден тұратын жалпы субвенциялар болып табылады. Сонымен қатар, коммуналар үшін мемлекеттік бюджеттен үкімет әкімшілігі жүктеген міндеттерді және олардың өз міндеттерін орындау үшін, қауіпсіздік пен қоғамдық тәртіпке төнетін қауіпті жою үшін, халықаралық шарттардан туындайтын міндеттерді орындау үшін мемлекеттік субсидиялар бөлінеді.

Коммуналар мектепке дейінгі және жалпы білім беру мекемелері, жергілікті денсаулық сақтау, коммуналдық қызметтер, жергілікті жолдар, кітапханалар, стадиондар, мәдениет үйлері және т.б. үшін жауап береді. Сондай-ақ, коммуналар негізінде мемлекет халықты және басқаларын әлеуметтік қорғау функцияларын орындайды, төлемдер үшін субсидия түрінде қаражат аударады және 50-ге өтемақы төлейді. Әкімшілік шығыстардан%. Олардың қалауы бойынша ауқатты коммуналар кейбір жергілікті салықтар мен төлемдерді алып тастай алады, мектеп жасына дейінгі балаларға арналған таңғы ас және түскі ас түрінде әртүрлі әлеуметтік жеңілдіктер белгілей алады.

Осылайша, Польшадағы гминалар бүгінде қаржылық жағынан ең мықты жергілікті басқару құрылымдары болып табылады.

Жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару туралы қолданыстағы қазақстандық заңнамада жиналыстарды (жиындарды) өткізу және шешімдер қабылдау процедураларына байланысты мәселелерді шешу облыстардың, республикалық маңызы бар қалалардың және астананың мәслихаттарына жүктелген және сонымен бірге әркім мәжіліс өткізудің өзіндік тәртібін қабылдауы керек [3].

Алайда, бүгінде азаматтардың жергілікті маңызы бар мәселелерді жиналыстарда (жиналыстарда) талқылауға қатысуы туралы заңнамада көзделген нормалар іс жүзінде жүзеге асырылмай отыр. Жиналыстарды (жиындарды) құру, өткізу тәртібі және өкілеттіктері заңнамада реттелмеген. Осыған байланысты Польшадағы жергілікті қоғамдастық референдумдарын өткізу тәжірибесі назар аударуға тұрарлық. Қауымдастықтар бастамашылық ететін осы референдумдарда осы жергілікті өзін-өзі басқару бірлігінің өзін-өзі басқару органдарының құзыреті саласындағы осы қоғамдастыққа қатысты мәселелер шешіледі; заң шығарушы органды шақырып алу немесе войтты, бургомастерді, президентті қызметінен босату мәселелері; коммунаның құзыреті шегінде қоғамдық мақсаттар үшін резиденттерге өзіндік салық салу және т.б.

Сонымен, Польшаның референдумдарды өткізу, тәуелсіз бюджет пен меншікті қалыптастыру саласындағы тәжірибесі өзін өзі басқарудың қаржылық-экономикалық негіздерін бекіткен тиісті заңнамалық базасы бар ауылдық елді мекендер деңгейіндегі басқару деңгейін жергілікті өзін-өзі басқаруға беру кезінде қазақстандық тәжірибеге

органикалық түрде сәйкес келеді.

Жергілікті өзін-өзі басқаруды ұйымдастырудың шетелдік тәжірибесін және оның қазіргі заманғы қазақстандық жағдайларда бейімделу мүмкіндіктерін талдау Қазақстан Республикасындағы жергілікті мемлекеттік басқару және өзін-өзі басқару жүйесіндегі реформалардың тиімділігі мен тиімділігін едәуір арттырады.

***Библиография тізімі***


1. Европейская хартия местного самоуправления ETS N — Страсбург, 15 октября 1985 г. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://base.garant.ru
2. Барбара Имёлчик «Польский опыт децентрализации» — Фонд Развития Местной Демократии. — Варшава, 2003. — [Электронный ресурс]. Режим доступа: frdl.org.pl
3. Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 г. № 148-II «О местном государственном управлении и самоуправлении в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.04.2016 г.). — [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://online.zakon.kz


## ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ


*Тюлегенова Алия Талгатовна*
*студентка 3 курса, спец.Учет и аудит, КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Ладаненко Елена Ивановна*
*к.э.н., ассоц.профес. кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*


У всех одни и те же 24 часа в сутках, однако некоторые используют свое время лучше, чем другие. Это одна из причин, почему у нас есть люди, которые преуспевают в том, что они делают. Другими словами, люди могут считаться занятыми; но это не обязательно означает, что они эффективны в своей задаче. Следовательно, тайм-менеджмент играет решающую роль в личной и профессиональной жизни. Данная статья будет содержать не только сведения о тайм-менеджменте, но и том, как можно улучшить личную эффективность на рабочем месте и будет содержать ответ на вопрос: «почему это важно?».

Тайм-менеджмент - это процесс планирования и выполнения заранее определенных действий в течение определенного периода времени, в первую очередь с целью повышения продуктивности, результативности и эффективности выполняемых задач. Кроме того, здесь главное внимание уделяется производительности. Чем продуктивнее работа, тем лучше результаты. Также, тайм-менеджмент требует тщательного балансирования между профессиональной и общественной жизнью, любыми другими хобби или деятельностью. С академической точки зрения, тайм-менеджмент - необходимость. Студентам предстоит изучить множество предметов, поэтому эффективное управление временем - важный навык.

Когда рабочая сила уменьшается, рабочая нагрузка остается прежней или, во многих случаях, увеличивается. Эффективный сотрудник должен организовать рабочее время, чтобы выполнить то, что нужно сделать, в имеющееся время. Лучший способ управлять временем - это поставить цель, разработать план и измерить результат. Чтобы управлять временем, необходимо определить, где оно в настоящее время тратится, выделить время в конце дня на подготовку к следующему утру, организовать встречи, тщательно спланировать проекты и управлять телефонной, электронной и бумажной почтой[1].

Чистота рабочего стола и создание системы организации почты повышает эффективность. Тайм-менеджмент также фокусируется на балансе, общей цели и

поддерживающих принципах. Личная или профессиональная эффективность зависит не только от затраченных усилий, но и от того, в правильном ли направлении они направлены. Задача тайм-менеджмента - управлять не только временем, но и собой.

Для того чтобы люди не только выживали, но и преуспевали, необходимо правильно управлять временем и устанавливать приоритеты.

Люди, обладающие навыками тайм-менеджмента, используют свое время эффективно, ценя то время, которое у них есть. Когда усилия сосредоточены на самых высоких приоритетах, большее делается за меньшее время, что позволяет этим работникам заниматься более широким спектром деятельности. Люди, не умеющие управлять временем, дезорганизованы и тратят время и ресурсы впустую. Они беспорядочно переходят от задачи к задаче, не имея никакой цели, и не могут установить приоритеты. Эти люди не могут сказать "нет", но они могут сосредоточиться только на одной задаче или проблеме за один раз. Они легко отвлекаются и реагируют на “горячую” проблему момента. У них нет плана или метода управления своим временем.

Следующее разделение тайм-менеджмента позволяет лучше организовать работу:

Лучший способ управлять временем - это поставить цель, разработать план и измерить результат. Без целей невозможно установить приоритеты. Тратить время на планирование и расстановку приоритетов, а не просто погружаться в проект или задачу, на самом деле экономит время. Исходя из целей, задачи можно разделить на то, что должно быть сделано, что может быть сделано, если позволит время, и что не нужно делать. Успешные тайм-менеджеры начинают с плана на доступное время, а затем управляют в течение этого времени. Те, кто искусен в тайм-менеджменте, устанавливают крайние сроки и решают свои самые сложные проекты в то время дня, когда они находятся в лучшем состоянии. Легкие задачи выполняются в то время, когда энергии или концентрации мало. Эффективное управление временем требует сопротивления желанию следовать планам, руководствуясь тем, что человек любит или не любит делать. Составление списка пунктов, которые должны быть охвачены, приводит к более продуктивным телефонным звонкам, электронной почте и встречам. Другие оценят усилия по эффективному использованию своего времени. Неэффективные тайм-менеджеры не способны завершить сделку с другими. Они либо продолжают говорить сверх того, что необходимо, либо не могут завершить разговор с контактом. Развитие навыков вежливого завершения разговора имеет важное значение для эффективного управления временем.

Первый шаг в эффективном управлении временем-определить, где в данный момент тратится время, используя журнал времени. Эффективные тайм-менеджеры тратят свое время на деятельность, которая вносит наиболее значительный вклад в достижение их целей. Мероприятия, которые должны быть завершены в данный день, перечислены в порядке очередности. Деятельность, которая наиболее важна или критична для текущих целей, может быть классифицирована как “А”. Деятельность, которая все еще важна, но не так критична, как деятельность “А”, может быть классифицирована как “В”. Деятельность, которая имеет низкий приоритет и относительно неважна, классифицируется как “С”.

Многие действия, выполняемые в течение дня, - это пустая трата времени, включая рутинную работу, с которой мог бы справиться кто-то другой. Умение делегировать работу, которую могут выполнять другие, позволяет сосредоточиться на важных или трудных задачах. Прокрастинация или перегруженность большими рабочими местами также являются пустой тратой времени. Разбив большую работу на более мелкие части и выполнив сначала более неприятные части, можно преодолеть барьер прокрастинации. Время также тратится впустую, позволяя другим вмешиваться. Одним из эффективных методов тайм-менеджмента является простое закрытие двери офиса или хранение книг или других предметов на дополнительных стульях, чтобы посетители не могли сесть. Некоторые медсестры по охране труда выступают за то, чтобы стоять до тех пор, пока посетители не уйдут, или идти в рабочую зону других, чтобы уход был легко осуществим[2].

Установление крайних сроков для принятия решений и принятие решений, как только

все факты будут доступны, также предотвращают потерю времени. Использование ежедневных планировщиков или картотечных систем для поддержания организованности является важным методом управления временем. Работа с бумагами только один раз, написание коротких заметок непосредственно на оригиналах документов и пересылка этих документов избранным лицам устраняет беспорядок и повышает эффективность. Хранение аккуратного письменного стола и обращенное к нему лицо вдали от посторонних глаз может свести к минимуму отвлекающие факторы и связанные с ними потери времени. Еще один способ сэкономить время-использовать 5 минут в конце рабочего дня, чтобы привести в порядок рабочую зону и организовать работу на следующий день. Потратив несколько минут на то, чтобы определить первые задачи на следующий день, расставить приоритеты и оставить список приоритетов в центре очищенного стола, вы сможете эффективно начать следующий день. Уделение времени в конце дня планированию следующего дня дает возможность позитивно поразмыслить о достижениях дня. Кроме того, он посылает подсознанию сигнал о том, что работа на сегодня закончена, что облегчает выполнение задач, уже организованных, с утра.

Встречи могут отнимать много времени. При назначении встреч определение продолжительности каждой встречи создаст реалистичный график. Кроме того, такие факторы, как прибытие на встречу и возвращение с нее, должны быть приняты во внимание, чтобы сделать планирование реалистичным. Успешные тайм-менеджеры развивают навыки ухода с собраний вовремя, когда другие расширяют эти собрания за пределы установленных параметров. Эффективные тайм-менеджеры также определяют, необходимо ли присутствие на данном собрании. Когда конфликтующее или дополнительное собрание должно быть добавлено к уже напряженному графику, может возникнуть необходимость отменить посещение другого, менее критичного собрания. При проведении совещаний, разработке повестки дня, установлении реалистичных временных рамок для каждого пункта повестки дня и управлении сроками проведения совещаний другие участники будут высоко оценены.

Многие эффективные тайм-менеджеры стараются избегать планирования встреч или встреч в начале дня, чтобы не нарушать утренний распорядок. Исследования показали, что большинство работников слишком перегружены работой, чтобы делать перерывы. Планирование перерывов и их принятие является частью поддержания здоровья и благополучия и восстановления энергии для эффективной работы в течение оставшейся части дня.

Помимо планирования перерывов, здоровье и самочувствие улучшаются за счет включения физической активности в повседневную рутину; физические упражнения должны быть запланированы в календаре, чтобы обеспечить достижение целей физической подготовки. Трудоемкие проекты могут быть проблемой для эффективного управления временем. При планировании проекта успешные тайм-менеджеры рекомендуют тщательно определить, сколько времени займет проект, а затем удвоить это время, чтобы учесть незапланированные и неожиданные задержки. Неспособность точно оценить количество времени для проекта создает значительное давление, которое влияет на другую работу и снижает способность эффективно управлять временем. Эксперты предлагают отложить принятие обязательств по срокам реализации проекта, чтобы обеспечить непрерывный период для определения количества времени для реализации проекта и ресурсов, необходимых для завершения проекта.

Хотя современные технологии экономят время, они также потребляют его. Сотовые телефоны включили 24-часовую доступность. Советы по управлению мобильным телефоном перечислены на боковой панели. Другой формой технологии, которая потребляет время, является электронная почта (электронная почта); часто работники даже не знают о времени, потраченном на электронную почту. Однако электронную почту можно контролировать.

Удаление адреса электронной почты из нежелательных списков рассылки устранит нежелательную электронную почту и сэкономит время, избегая необходимости читать нежелательную почту и реагировать на нее. Может быть, трудно сказать другим, чтобы они

не пересылали нежелательную почту (это может быть не “нежелательная” почта), но многие системы электронной почты поддерживают правила сортировки, так что почта от избранных людей или о избранных предметах может быть автоматически перенаправлена в другую папку для чтения, когда время не ограничено. Как и в случае с телефоном, планирование времени дня для проверки и ответа на электронные письма улучшит управление временем. Создание папок электронной почты поддерживает быструю сортировку электронных писем, которые должны быть сохранены, не добавляя путаницы во входящие. Планирование регулярного обслуживания электронной почты (отбрасывание того, что не нужно) управляет объемом электронной почты. Люди, которые являются эффективными тайм-менеджерами, не позволяют количеству бумаги, проходящей через их столы, стать подавляющим. Они обращаются с бумагой только один раз и определяют, что можно устранить. Дубликаты журналов, газет и деловых отчетов или те, которые не читаются, могут быть отменены, чтобы устранить ненужную бумагу. Если нет времени читать, значит, это не важно. Сохранение электронных писем и электронной информации в электронной папке, а не в виде бумажных копий, облегчает их поиск и чтение в будущем. Девяносто процентов бумаги, хранящейся в файлах, больше никогда не будут доступны. Наличие ненужных файлов увеличивает время, необходимое для поиска необходимых элементов, и использует больше времени.

Организация - это ключ к управлению временем. Разработка системы сокращает время, затрачиваемое на поиск документов. Выделение пространства для всего и сохранение всего на своем месте, когда оно не используется, является ключевым принципом бережливого производства, производственной практики, ориентированной на устранение отходов при сохранении ценности.

Держать стол чистым, за исключением того, что необходимо для текущей задачи, помогает сосредоточиться на текущих проектах. Хранение только одного пишущего инструмента на столе исключает загромождение рабочей зоны. Записная книжка или аккуратная стопка бумаги облегчает ведение записей. “Улиточная почта”, как и электронная почта, нуждается в эффективном обращении. Цель должна состоять в том, чтобы обрабатывать почту только один раз, поэтому необходимо выделить достаточное время для ее обработки при открытии. Если письмо помещается в файл “обработайте позже”, заметка в системе управления временем служит напоминанием о том, что этот пункт существует и его необходимо решить.

Хотя в большинстве случаев тайм-менеджмент фокусируется на расстановке приоритетов, чтобы быть по-настоящему эффективным, он должен также фокусироваться на балансе, общей цели и вспомогательных принципах.

Эффективность зависит не только от приложенных усилий, но и от того, в правильном ли направлении они направлены. Цели диктуют, что должно быть достигнуто. Задачи устанавливаются и расставляются по приоритетам в соответствии с целями, которые они поддерживают. Управление временем должно быть сосредоточено на организации и выполнении приоритетов. Кови описывает три поколения теории управления временем, каждое из которых опирается на предыдущее. Первое поколение характеризуется примечаниями и контрольными списками, используемыми для обеспечения некоторой организации требований, предъявляемых вовремя. Второе поколение характеризуется календарями и записными книжками. Это представляет собой попытку заглянуть вперед и запланировать события и мероприятия для достижения целей. Третье поколение отражает текущее управление временем. Он добавляет идеи приоритизации, уточнения ценностей и сравнения ценности деятельности на основе их отношения к этим ценностям. Третье поколение фокусируется на постановке целей и создании целей, используя ежедневное планирование для разработки конкретного плана достижения целей и деятельности, которые считаются наиболее ценными[3].

Хотя большинство инструментов планирования тайм-менеджмента сосредоточены на повседневной деятельности, большинство работников думают неделями. Ежедневное

планирование организует кризисы и деловую работу. Планирование с точки зрения приоритетов расписаний недель. Инструменты планирования должны управлять не только расписаниями, но и людьми. Эффективное обращение со временем требует эффективного обращения с людьми. Инструменты планирования должны служить пользователю; пользователь не должен быть слугой инструментов. Инструменты должны быть адаптированы к индивидуальным стилям и потребностям. Они должны быть портативными и легко доступными и позволять пользователю смотреть на неделю вперед, чтобы планировать время для достижения целей. С “еженедельной организацией " ежедневное планирование становится в большей степени функцией ежедневной адаптации, приоритизации деятельности и осмысленного реагирования на непредвиденные события, отношения и переживания”.

Независимо от позиции человека, передовой линии или руководства, чтобы быть успешным в сегодняшней рабочей среде, навыки управления временем необходимы. Ключом к управлению временем является использование правильных инструментов и разработка плана, позволяющего человеку выполнить задачи, необходимые для достижения поставленных целей.

***Библиографический список***


1. Семь навыков высокоэффективных людей. Мощные инструменты развития личности/ Стивен Р. Кови.2017г.
2. Книга для вашего развития, 4-ый выпуск/Ломбардо, М. М., и Эйхингер, Р. В.2018г.
3. Как бережливое производство работает в экстренных случаях/Маццокато П., Холден Р. Дж., Броммельс М., Аронссон Х., Бакман У., Элг М. и др.2019г.


## ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ


*Шалболова Урпаш Жаниязовна*
*д.э.н., профессор, ЕНУ имени Л.Гумилева, г.Нур-Султан*
*Байкин Айдар Косымович*
*доктор PhD, КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*


В условиях современного глобализирующегося мира ни одна страна не может обеспечить свое устойчивое социально-эколого-экономическое развитие без непрерывного роста социального потенциала как общества в целом, групп, классов, в него входящих, так и отдельных индивидов. Прогресс человечества неразрывно связан с оптимизацией социального обмена, критерием которого выступает снижение транзакционных издержек. Одним из социальных инструментов, обеспечивающих данный процесс, выступает рынок.

Объективно рассмотреть границы целесообразного применения рыночного инструментария в экономической системе общества невозможно без связей с глобальными и национальными цивилизационными тенденциями, институциональной матрицей, материально-технологической средой, экологическим императивом, балансом социально-классовых интересов, социальным потенциалом и формами его капитализации в контексте экономической безопасности. Вместе с тем, методология оценки потенциала социального капитала должна основываться на социологических, культурно-философских основаниях теории человеческого капитала, принятой практике его определения. Так И. Соболева [1], рассматривая парадоксы измерения человеческого капитала, пришла к последовательным выводам о том, что:

«1. В количественном аспекте изначально неоклассическая категория «человеческий капитал» столь же неуловима, как и марксистское понятие «стоимость». Любой из подходов

к его измерению обязательно упускает из виду те или иные важные аспекты, а потому ведет к существенным искажениям.

2. Сегодня интерес к проблеме измерения и оценки человеческого капитала очень высок. Однако осознание методологических тупиков, в которые неизбежно упираются попытки расчетов накопленных запасов этого вида нематериального богатства, ведет к изменению ракурса исследований: от прямого измерения объемов накопленного богатства в денежных единицах к выявлению трендов и соотношений. Ставятся задачи оценить темпы накопления человеческого капитала, тренды его межстранового и межрегионального распределения, вклад в экономический рост, минуя прямую денежную оценку запасов».

Необходимость определения стоимостной оценки потенциала социального капитала вытекает из того очевидного факта, что он является таким же важным фактором производства как и все остальные экономические ресурсы. Основой любой организации являются люди, человеческие ресурсы являются не только самыми ценными и ключевыми, но и самыми дорогостоящими. Потенциал взаимного доверия и взаимопомощи, целерационально формируемый в межличностных отношениях определяют непосредственное влияние качества социального капитала на конкурентные преимущественные возможности любой организации.

Теоретической основой новых экономических форм работы с социальным капиталом выступает концепция «социальных сетей», суть которой состоит в применении экономических критериев к оценке роли социального капитала в организации и управлении, его способности генерировать определенный дополнительный доход. Чем выше социальная адаптированность работника, его задействованность в социальных сетях, четкость регламентации социальных норм и доверия, создающих условия для координации и кооперации ради взаимной выгоды, тем больший дополнительный доход потенциально сформирует социальный капитал. Можно применить обычную схему бухгалтерского учета основного капитала, переработанную применительно к специфике социального капитала. В специальных счетах по разработанному перечню учитываются затраты на создание и развитие социальных сетей, которые в зависимости от содержания рассматриваются либо как долгосрочные вложения, увеличивающие размер функционирующего социального капитала, либо списываются как потери. Учет социального капитала происходит в счетах примерно так же, как учет основного капитала, устанавливается нормальный срок амортизации. Нарушение или сбой в социальных сетях до истечения срока амортизации затраченных на них средств, приравниваются к потере капитала. А для роста необходимо инвестировать средства в социальный капитал.

В основе понятия «социальный капитал» лежит ожидаемая отдача от инвестиций в социальные отношения. Социальные связи работника свидетельствуют о том, что он располагает дополнительными ресурсами, на которые может рассчитывать предприятие, наняв его. Большое значение имеют объединения людей по интересам (спортклубы, профессиональные ассоциации, общества взаимопомощи, профсоюзы), способствующие накоплению социального капитала через горизонтальные связи гражданской вовлеченности, которые помогают работникам действовать коллективно, проявляя гражданское участие, добиваясь наибольшего воздействия на производительность труда и уровень благосостояния в сообществе. Неравенство по доходам уменьшает социальный капитал и социальную активность, показателями уровня развития социального капитала служат: доверие, партнерство, гражданская активность и социальные связи.

Таким образом, можно с уверенностью констатировать, что величина гудвила непосредственно связана с уровнем развития потенциала социального капитала. Социальные сети пронизывающие кадровый персонал способны консолидировать навыки, умения, профессионализм сотрудников, тем самым обеспечить преимущества компании на рынке путем внедрения новой техники, передовых технологий, инновационных рыночных стратегий. Стоимостная оценка социального капитала стала актуальной потребностью при

разработке различного рода инвестиционных проектов, приватизации, купле-продаже предприятий и т. д.

В Казахстанских стандартах оценки разработанных, по аналогии с международными стандартами оценки, предлагается использовать три подхода оценки: доходный, затратный и метод сравнительных продаж. В результате проведенной оценки образуется три показателя стоимости, которые могут значительно отличаться друг от друга. Итоговый показатель стоимости определяется взвешенным путем с помощью применения корректирующих коэффициентов.

При оценке гудвила, как нематериального актива генерирующего прибыль, используются методики, суть которых заключается в том, что принимаемая стандартная норма прибыли на величину материальных активов сравнивается с фактической нормой прибыли, если ожидаемая прибыль меньше фактической, то эта разница определяется как стоимость гудвила.

При покупке предприятие гудвил представляет премию, которую готов выплатить покупатель сверх стоимости активов компании, потому что торговые связи компании, репутацию, известные торговые марки, опыт руководителей и общие технологии, социальные связи, доверительные отношения с партнерами, клиентами, поставщиками невозможно выразить в точных суммах. Если компания имеет плохой торговый послужной список, ее рыночная стоимость как действующего предприятия для потенциального покупателя может оказаться ниже, чем общая стоимость активов по балансу компании, в этом случае гудвил превращается в бэдвил.

Потенциал социального капитала компании может быть определен как часть общего потенциала, обеспечивающего достижения конкурентных преимуществ компании в условиях внутрифирменных трансформаций и влияния внешних рыночных сил. Таким образом, методология определения потенциала социального капитала предприятия должна охватить все основные внутрифирменные процессы, протекающие в различных функциональных социальных областях его внутренней среды. В результате обеспечивается системный взгляд на предприятие, который позволяет выявить все сильные и слабые стороны, а также разработать на этой основе комплексную методику оценки возможностей долгосрочного перспективного развития предприятия.

Социальный капитал формирует часть гудвила в том смысле, что он способствует наращению репутации либо в противоположном случае - ее снижению.

В условиях перехода к инновационной экономике необходимо учесть выдвижение на первый план новых групп конкурентных преимуществ, которые требуют адекватного отражения в управленческих и особенно - в финансовых концепциях. Часть новых преимуществ базируется на социального капитала, охватывающем совокупность норм, ценностей, умений достичь договоренности и способности к самоорганизации и сотрудничеству.

И здесь следует акцентировать внимание и подвергнуть анализу влияние на формирование социального капитала стейкхолдеров компании. Влияние стейхолдеров на компанию объясняется, прежде всего, критерием ресурсов, которые они предоставляют для компании и являются критическими для ее успеха в бизнесе. В соответствии с общепринятым определением Р. Фриман к стейкхолдерам компании относят «заинтересованные группы или лица, которые могут влиять на достижение компанией ее целей или сами находятся под воздействием этого процесса» [2]. В определении М.Кларксон, подчеркнуто, что стейкхолдеры не только имеют требования, права собственности или иные формы интересов в компании в данный момент, но и обязательно в будущем.

Стейкхолдеры компании обладают достаточной силой воздействия на ее результаты в благоприятном, либо не благоприятном для нее направлении [3].

Проблема соотнесения роли стейкхолдеров в компании и задачи максимизации стоимости капитала собственников начала активно обсуждаться с середины 80-х годов.

А.Гэмбл и Г. Келли в своих работах сформулировали расширенную модель максимизации стоимости акционерного капитала, в которой выдвигается положение о том, что компании, которые основывают свою деятельность на изучении опыта их стейкхолдеров, будут более эффективны [3].

Стейкхолдеры одновременно являются носителями и социального и интеллектуального капиталов. Социальный капитала они могут как созидать, выстраивая лояльные доверительные отношения, так и разрушать, например, объединяясь ради достижения конкретной задачи [3].

Роль социальных факторов в контексте условий развития компании рассматривается в академической литературе в ракурсе наличия у нее активов качества отношений, составляющих первый компонент социального капитала. К ним относят внутрифирменные и внешние отношения между корпорацией и ее персоналом, внутри разных групп персонала, отношения компании с инвесторами, поставщиками, партнерами, клиентами (потребителями), регулирующими органами. Второй компонент социального капитала – когнитивные качества - способности осознания разделяемых целей, степень общности ценностей и представлений.

Выявлено, что соединение указанных компонентов социального капитала может создавать эффект внутреннего и внешнего рычага. Действие внутреннего рычага основано на индивидуальных инициативах членов коллектива и предполагает создание благоприятного климата для их реализации. Действие внешнего рычага вовлекает внешние связи стейкхолдеров, взаимное сотрудничество, встречные инициативные действия. Способность гибко использовать внутренний и внешний рычаги формирует самостоятельное свойство, называемое в академической литературе силой проникновения [4]. Данные эффекты ведут к увеличению потока свободных денежных средств, уменьшению неопределенности и могут снижать уровень делового риска компании.

Индекс гармонизации интересов (IHI) предлагается как индикатор изменений, которые влекут за собой решения в рамках рассматриваемой альтернативы для удовлетворения интересов стратегических стейкхолдеров компании. Балы присваиваются советами директоров на основании их оценок соответствия решений интересам разных групп стратегических стейкхолдеров в рамках мероприятий прогнозного периода. Полученные оценки взвешиваются по силе потенциального воздействия самих стейкхолдеров на компанию. Веса являются результатом экспертного суждения советов директоров. Итоговая величина индекса гармонизации интересов стейкхолдеров определяется, как показано в формуле 1:

$$IHI = A-B / A+B \qquad (1)$$

где: IHI — индекс гармонизации интересов стейкхолдеров; A – средневзвешенная сумма положительных элементов индекса; B – модуль средневзвешенной суммы отрицательных элементов индекса.

Индекс находится в интервале от –1 до + 1. Если в результате анализа индекса IHI выявляются процессы, ведущие к дисгармонии интересов с определенными категориями стейкхолдеров, будет расти, и индекс будет снижаться. В контексте системы интегрированного управления стоимостью такая стратегическая альтернатива ведет к разрушению стоимости компании и не может расцениваться как способ ее развития. Дисгармония интересов может также трактоваться как увеличение уровня инвестиционных рисков компании. Поэтому индекс может служить индикатором для введения премии за риск утраты лояльности стейкхолдеров, или премии за стейкхолдерский риск в аналитические модели, основанные на дисконтировании потоков денежных средств или экономической прибыли. Важнейший признак высокого уровня развития социального капитала в компании – доверие между сторонами-участницами комплекса отношений, что многими исследователями считается неотъемлемой характеристикой социального капитала [5] и

начинает изучаться не только с позиций качественных характеристик, но и в ракурсе поиска измерителей (индикаторов) уровня доверия и уровня развития социального капитала [6].

В корпоративном контексте социальный капитал способен создавать стоимость компании по нескольким направлениям. Как показано на Рисунке 1, параметры социального капитала через отношения доверия и общность ценностей способны прямо влиять на снижение транзакционных издержек с клиентурой, партнерами, на набор персонала. Однако наиболее существенно, что эти параметры ведут к повышению качества персонала, росту корпоративной культуры и поэтому способствуют ускорению бизнес-процессов [4].

Таким образом, стейкхолдеры компании способны созидать социальный капитал, превратившийся в условиях перехода к экономике знаний в новый необходимый компонент успешной компании.

В модели С. Берман и соавторов использованы векторы переменных операционной среды бизнеса, векторы стратегических переменных и векторы переменных отношений со стейкхолдерами для раздельного оценивания их влияния на доходность совокупных активов компаний. Авторы показали, доходность капитала прямо статистически значимо зависит от переменных отношений со стейкхолдерами [7].

Причем, социальный капитал способствует сотрудничеству, позволяя управлять внутренними и внешними отношениями в коллективе, и исполнять роль «разведки», получая необходимую информацию о конкуренте. Нормы это взаимодействие в организации, они поощряют сотрудничество и связывают людей в группы и организации. Правила воздействуют на нормы, влияют на структуру социальных сетей и изменяют неформальные сети. Но, если в организации отсутствуют общие цели, то сотрудничество в этой организации теряет всякий смысл. И наоборот, если, в организации есть общие цели, поддерживающие сотрудничество и взаимодействие, нормы, правила, то организация создает прочные отношения, генерирует доверие, в итоге чего формируются общие ценности, продуцирующие социального капитала. Приведенные рассуждения позволяют определить индикатор социального капитала, по формуле 2:

$$SocC = SPO + SocNet + KCO, \qquad (2)$$

где SPO – социальный потенциал организации, SocNet – стоимость социальной сети, KCO – когнитивный капитал организации.

Одна из важнейших особенностей социального капитала в том, что он связывает в единую сеть уже существующие ресурсы, многократно повышая их потенциал и позволяя использовать их во взаимосвязи значительно эффективнее, нежели по отдельности. Таким образом, назначением социального капитала становится посредничество между акторами (субъектами социальных отношений), ресурсами, капиталами по связыванию их в единую функциональную сеть [8].

Резюмируя тезис о значимой роли стейкхолдеров, как носителей социального капитала в стоимости компании, следует указать, что социального капитала, наряду с интеллектуальным и финансовым капиталами вносит существенный вклад в совокупный результат ее деятельности.

Стратегическим фактором формирования стоимости компании выступает создание устойчивых сетей стейкхолдеров. Наличие таких сетей рассматривается как способ эффективного использования не только финансового капитала, но и нетрадиционных форм капитала - социального и интеллектуального. Совокупность интересов стейкхолдеров может быть классифицировано в соответствии с их интересами как поставщиков финансового, интеллектуального и социального капитала для компаниии.

Требует пересмотра традиционный взгляд на стоимость компании как на механическую сумму стоимости активов, без учета совокупности и взаимодействия факторов социального капитала, влияющих на стоимость, а именно неразвитость анализа конфигурации кластеров

коллективных действующих лиц – стейкхолдеров компании и переоценку их роли в достижении стратегической стабильности бизнеса.

**Библиографический список**


1. Соболева И. Парадоксы измерения человеческого капитала // Научный доклад. — М.: Институт экономики РАН, 2019. – 50 с.
2. Clarkson M. A. Stakeholder framework for analyzing and evalyzing corporate social performange //The Academy of Management Journal, 1995, vol. 20, № 1, p. 106
3. Kelly G., Kelly D., Gamble A. (eds) Stakeholder capitalism. – London: Macmillan, 2017, p. 244.
4. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров. – М.: Инфра-М, 2018, 430 с.
5. Bercera M., Gupta A.K.. Trust Within the Organization:Integrating the Trust Literature with Agency Theory and Transaction Cost Economics //Public Administration Quarterly, vol.23, n.2, p.177.
6. Post J.,Preston L.E.,Sachs S. Managing extended enterprise: the new stakeholder view // California Management Review, 2015, vol.45,.№1, p. .6-26
7. Berman S.L., Wicks A.C., Kotha S., Jones T. Does stakeholder orientation matter? The relationship between stakeholder management models and firm financial performance // The Academy of Management Journal, 1999, vol.42, №5, p.488-506.
8. Николаев И., Ефимов С., Марушкина Е. Доверие как экономическая категория // Общество и экономика. – 2016, № 1, с. 75-104.


## МЕЙІРБИКЕЛІК КАДРЛАРДЫ БАСҚАРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ҚҰРЫЛЫМЫ


*Усенова Нұргүл*
*магистрантМенеджмент мамандығы А.Байтурсынов атындағы*
*Қостанай өңірлік университеті*
*э.ғ.к., профессор*
*Сейтова Гульнар Токтаровна*
*А.Байтурсынов атындағы*
*Қостанай өңірлік университеті доценті*


Денсаулық сақтаудың қазіргі жұмыс жасау жағдайында халыққа медициналық көмек көрсетудің тәсілдері мен сапсын жетілдіру міндеттерін шешу медициналық қызметкерлердің ең үлкен легі – мейірбике ісінің маңызын ескермеу мүмкін емес.

Мейірбике - бұл халықтың қол жетімді және қолайлы медициналық көмекке деген қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін айтарлықтай кадрлық әлеуеті мен нақты әлеуеті бар денсаулық сақтау жүйесінің бөлігі. Мейірбике ісінің көптеген қолданыстағы анықтамаларының ішінде ең кеңінен танымал және жиі келтірілген анықтамасы: «Мейірбикенің ерекше қызметі - науқасқа немесе сау адамға көмек беру, денсаулыққа немесе оның қалпына келуіне ықпал ететін барлық нәрсеге көмектесу (немесе оның басталуы) ауыртпалықсыз өлім), және егер адам жеткілікті күшті, мақсатты немесе хабардар болса, оны көмексіз қалайда жеңе алады және мұны оған көмектесетін етіп жасаңыз, өйткені тәуелсіздікті тезірек алу маңызды».

Мейірбике кадрларды басқару дегеніміз - емделушілерді мейірбикелермен қамтамасыз ету үшін мейірбике қызметкерінің білікті, үйлесімді жұмысын қамтамасыз ету үшін әр түрлі басқару тетіктері мен байланыс арналарын қолданатын емдеу-профилактикалық мекемелердің (ППА) мейірбикелік қызмет басшыларының және олардың

бөлімшелерінің мақсатты қызметін білдіреді және белгілі бір сапа мен санға күтім жасау.

Елімізде орта деңгейлі мейірбике кадрларын даярлау жүйесі жүзеге асырылуда, кәсіптік білім беру сапасын жоғарылату, бірінші рет жоғары мейірбикелік білімі бар мамандарды даярлау жүзеге асырылды. Сонымен қатар, мейірбике ісі жөніндегі мамандардың құқықтық негіздерінің, оны реттеу тетіктерінің, әлеуметтік қорғау құралдары мен әдістерінің және білікті персоналды ынталандырудың жоқтығы декларацияланған, бірақ әзірге іске асырылмаған денсаулық сақтау қажеттілігі бар мейірбикелік әлеуетті пайдалануда. Медицинада дәрігерлер мен мейірбике қызметкерінің арасындағы қатынаста қызметкердің елеулі теңгерімсіздігі сақталуда, денсаулық сақтау мекемелерінен білікті орта медициналық қызметкерлердің кетуі жалғасуда, жұмыс жүктемесі, персоналдың наразылығы және әлеуметтік шиеленістер артып келеді. Осыған байланысты, өз бетінше шешім қабылдаудағы кәсіби шеберлікті дамыту үшін мейірбике қызметкерін басқаруды зерделеу қажеттілігі туындайды.

Мейірбике денсаулық сақтау мекемесіндегі мейірбикенің біліктілігі мен лауазымдық міндеттеріне сәйкес келетін негізгі кәсіби дағдыларға ие болуы керек. Медициналық қызметкерлерді басқаруды дұрыс ұйымдастыру арқылы ғана қазіргі таңда денсаулық сақтау ұйымдары сапалы деңгейде көмек көрсетуге бағытталған медициналық ұжымдарды құра отырып өз мақсаттарына жете алады.

Қазақстанда мейіргерлік қызмет көрсетуді дамыту бойынша бірқатар бағдарламалар мен нормативтік құжаттар қабылданды: Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау саласын дамытудың 2011-2015 жылдарға арналған "Саламатты Қазақстан", 2016-2019 жылдарға арналған "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламалары, 2013-2016 жылдарға арналған денсаулық сақтаудың Адами ресурстарын дамыту жоспары, 2019-2021 жылдарға арналған әлеуметтік медициналық сақтандыру. Қазақстан медбике мамандығын өзгертуді қамтитын денсаулық сақтаудың ұлттық трансформациясы процесінде орын алуда. Бұл реформаға медбикелерді қосу өте маңызды, өйткені медбикелер науқастарға күтім жасауда ерекше жағдайға ие, бұл реформаланған денсаулық сақтауды жүзеге асыруға ықпал етеді. Ынтымақтастықтың маңызды нәтижелерінің бірі "Денсаулық сақтауды реформалау арқылы Мейірбике ісі саласындағы жоғары білім берудің инновациялық әлеуетіне жәрдемдесу" (ProInCa) жобасы болып табылады.

Фин әріптестерінің техникалық және консалтингтік қолдауымен қолданбалы бакалавриаттан PhD деңгейіне дейінгі медбикелерге арналған жаңа оқу бағдарламалары іске қосылды, практикалық медициналық ұйымдарда мейірбикелік қызмет көрсетудің жаңа үлгісін енгізу бойынша пилоттық жобалар, сондай-ақ студенттердің Халықаралық кредиттік ұтқырлығы, Қазақстандық және фин университеттері арасында оқыту жүзеге асырылды. Денсаулық сақтау министрлігі мен Фин қолданбалы ғылымдар университеттері арасындағы ынтымақтастық 2013 жылы басталды. Қазақстан Республикасындағы мейіргер қызметін реформалау кезеңдерінде JAMK (Финляндия) қолданбалы ғылымдар университеті Қазақстан Республикасы Денсаулық сақтау министрлігінің (ҚР ДСМ) мейіргер қызметін дамыту үшін стратегиялық әріптес ретінде негізгі рөл атқарады.

Қазіргі кезде мейірбикелік заманауи теориялар ғылыми көзқарас пен дәлелді тәжірибеге сүйене отырып, мейірбикені дәрігерге тәуелсіз мейірбикелік шешімдер қабылдайтын, мейірбикелік құжаттамада көрсетілген дәлелді мейірбикелік күтімді жоспарлап, жеткізетін дәрігердің тең серіктесі ретінде ұсынады. Енді дәрігер-медбике серіктестігі денсаулық сақтау жүйесінің барлық деңгейлерінде медициналық көмек көрсету сапасын жақсарту үшін денсаулық сақтау мамандарының көп кәсіби командасының құрамында жұмыс істейтін науқасқа медициналық көмек көрсететін дәрігерден және мейірбикелік көмек көрсететін мейірбикеден тұрады.

Сондықтан қазіргі кезде бүкіл әлемдегі мейірбике ісі мамандары тек негізгі техникалық және кәсіптік білім деңгейінде ғана емес, сонымен қатар мейірбике ісі бойынша бакалавриат, магистратура және докторантура шеңберінде де білім алуда.

Мейірбикелік білім беруді реформалаумен қатар медициналық және мейірбикелік

ұйымдық құрылымдары тең медициналық ұйымдардың жұмыс істеуінің жаңа тетіктерін енгізу, мейірбике ісі бойынша мамандар тізбесін және мейірбикелік құжаттаманы енгізу, мейірбикелік инновациялық технологияларды енгізу, дамыту жоспарлануда заманауи мейірбикелік практика, фундаменталды және қолданбалы мейірбикелік ғылым, әртүрлі деңгейдегі дәрігерлер мен медбикелер арасындағы функционалдық міндеттерді қайта бөлу және нақты бөлу.

Денсаулық сақтау жүйесінің дамуы көбінесе медициналық ұйымның кадрлық ресурстарының мейлінше көлемді құрамдас бөлігі ретінде мейірбике кадрларын даярлаудың кәсіби деңгейі мен сапасына, мейірбике кадрларын ұтымды орналастыруға және пайдалануға байланысты. Мейірбике ісі бүгінгі таңда денсаулық сақтау жүйесінде кәсіби қызметтің дербес бағытына айналуда.

Жетекші Медбикелер аналитикалық және проблемалық мәселелерді шешу дағдыларын күнделікті қолданып, қызметкерлерге, әр түрлі деңгейдегі басшылар мен денсаулық сақтау ұйымының басшылығына байланысты бола отырып, мейірбикелерге тікелей басшылық пен тәлімгерлік беруі керек.

Көшбасшылық және басқару медбикелері, мейірбике ісі жөніндегі стратегиялық көмекшінің орнын толтыруы керек. Мейірбике менеджерлерінде жаңа құзыреттер болуы керек, өйткені олардың міндеттері қолданбалы зерттеулер нәтижесінде алынған мейірбикелік іс-тәжірибеге негізделген мейірбике ісінің жаңа стандарттарын әзірлеу мен енгізуді қамтиды.

Басшы Мейірбикелер аналитикалық және шешім қабылдау дағдыларына ие болуы керек, өз бөлімшесінде медбикелер үшін басшылық пен тәлімгерлікті қамтамасыз етуі керек, және орта медициналық қызметкерлер мен денсаулық сақтау менеджменті арасындағы байланыс болуы керек. Орта деңгейдегі аға мейірбикелер операциялық деңгейде мейірбикелерді қауіпсіз мейірбикелік күтімді және мейірбикелік практикадағы өзгерістерді енгізу кезінде қолдау көрсететін маңызды топ болып табылады.

Медбикелердің мейірбикелік жұмысты науқасқа бағытталған тәсілді және жұмыстың командалық моделін қолдана отырып кеңейту практикасы жоспарланғандықтан, бұл кейіннен практикалық денсаулық сақтау ұйымдарында пациенттің және жұмысшылардың қанағаттануын арттыруы керек. Бөлімшелерде күнделікті мейірбикелік жұмысты жүргізетін бас медбикенің қызметі орта деңгейде болуы керек.

Бакалавр дәрежесі бар мейірбикелер аға мейірбикелік қызметке жүгіне алады, бірақ олар жедел деңгейде және науқастармен және көмекшілермен бірлескен жұмысты ұйымдастыруда жұмыс істейді. Операциялық деңгейде жұмыс істеген кезде мейірбикелердің қолданбалы бакалавры орта және кіші мейірбикелік топтар үшін топ жетекшісі ретінде жұмыс істеуі керек.

Денсаулық сақтау ұйымында кеңейтілген мейірбикелер санының артуымен стратегиялық жоспарлар мен адам ресурстарын басқару бағдарламасы жасалуы керек. Басқару құзыреттіліктерінің дамуын көрсетуі керек, олардың санын көрсете отырып, ұйым қайта даярлау бағдарламаларына жібереді (жеделдетілген оқыту 1,6 жыл) олардың білім деңгейін деңгейге көтеру үшін мейірбике ісінің қолданбалы бакалавры немесе мейірбике ісі бойынша академиялық бакалавр дәрежесі (4 жыл).

Сонымен қатар, денсаулық сақтау ұйымдары орта медициналық колледждерден немесе университеттерден мейірбике ісі бойынша магистратура немесе PhD докторантурасы бар мейірбике ісі бойынша басшыларды қабылдауды жоспарлауы керек.

Әр деңгейдегі мейірбикелерге қойылатын біліктілікке қойылатын талаптар:

1. Бас дәрігердің орынбасары МІ бойынша: «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша жоғары медициналық білім немесе ортадан кейінгі (бакалавриаттың қолданбалы дәрежесі), бірінші (жоғары) біліктілік санаты немесе «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша магистр дәрежесінің болуы (2025 жылғы 1 қаңтардан бастап қолданысқа енгізіледі), жұмыс мамандығы бойынша жұмыс өтілі кемінде 5 жыл. Стратегиялық менеджер.

2. Бас медбике : «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша жоғары медициналық білім немесе ортадан кейінгі (бакалавриаттың қолданбалы дәрежесі) немесе техникалық және

кәсіптік білім (орта арнайы, орта кәсіптік), бірінші (жоғары) біліктілік санаты және мамандық бойынша магистр дәрежесінің болуы » Мейірбике ісі» (2025 жылдың 1 қаңтарынан бастап күшіне енеді), мамандығы бойынша жұмыс өтілі кемінде 5 жыл.» Тактикалық менеджер болып табылады.

3. Аға медбике: «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша жұмыс тәжірибесіне немесе техникалық және кәсіптік (орта арнайы, орта кәсіптік), ортадан кейінгі (қолданбалы бакалавриат) медициналық білімге және бірінші (жоғары) біліктілік санатына қойылатын талаптарсыз жоғары медициналық білім. Операциялық менеджер.

4. Тәжірибиеде жетілдірілген мейірбике: «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша жоғары медициналық білім, «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша ортадан кейінгі білім (қолданбалы бакалавриат), жұмыс тәжірибесіне қойылатын талаптарсыз »

5. Орта білімі бар медициналық медбике: жұмыс тәжірибесін ұсынбай техникалық және кәсіптік білім (орта арнайы, орта кәсіптік).

6. Медбикенің көмекшісі: «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша техникалық және кәсіптік (орта арнайы, орта кәсіптік) (медициналық) білім немесе жалпы орта білім және кемінде 10 айға қысқа мерзімді оқыту немесе негізгі орта білім және кемінде 1 жыл қысқа мерзімді оқыту және денсаулық сақтау ұйымының базасында «Мейірбике ісі» мамандығы бойынша 10 ай жұмыс өтілін ұсынбай.

Бас медбике қызметінің негізгі бағыттары:

• жеке кадрлермен қамтамасыз ету;

• санитарлық-эпидемиологиялық режимді қамтамасыз ету және бақылау;

• мейірбикелік күтімді ұйымдастыру және сапасын бақылау;

• дәрі-дәрмектерді тұтынуды бақылау;

• денсаулық сақтау мекемелерінде және үйде ақылы мейірбикелік қызметтерді көрсету бойынша қызметті ұйымдастыру.

Бас медбикелерге қойылатын негізгі талаптар.

1. Белгілі бір жеке қасиеттер жиынтығын иемдену, онсыз адамдарды басқару мүмкін емес.

2. Мейірбике ісін ұйымдастыру мамандары үшін біліктілік сипаттамаларының талаптарына сәйкес кәсіби дайындықтың болуы.

3. Міндеттердің, құқықтардың, міндеттердің және бағыныштылықтың нақты белгіленген шеңберінің болуы. Бас мейірбикенің оған бұйрықтар мен нұсқаулар беруге құқығы бар тікелей басшыларын анықтау өте маңызды. Ұйымның басқа басшыларымен бас медбике тең дәрежеде ынтымақтастықта болуы керек. Бас медбикеге есеп беретін адамдар шеңбері қатаң мейірбикелермен шектелуі керек.

4. Олардың жұмысы жан-жақты, жүйелі болуы және ұйымның мейірбикелік құрамының барлық аспектілерін қамтуы керек, және бұл оларды жүзеге асырудың егжей-тегжейлі және бекітілген жұмыс жоспарлары мен ережелері болған жағдайда ғана мүмкін болады.

5. Экономикалық білімнің болуы, соның ішінде денсаулық сақтауды қаржыландыру және оның шаруашылық субъектілерін басқару туралы.

6. Медициналық персоналдың қызметін денсаулық сақтауды реформалауға байланысты медициналық денсаулық сақтау мекемесінің жұмысына ұйымдастыру және бейімдеу бойынша жұмыстар жүргізу: стационарлық көмекті құрылымдық қайта құру, медициналық көмектің стационарлық көлемін амбулаториялық деңгейге қайта бөлу, жалпы практика қызметін құру, күндізгі стационарлар, амбулаториялық хирургия орталықтары, консультациялық-диагностикалық орталықтар желісін дамыту және т.б.

7. Аға мейірбикелердің жұмысын жүйелі түрде бақылауды жүзеге асыру, олардың мейірбикелік күтімді ұйымдастырудағы өз міндеттерін орындауы, мейірбике қызметіне стандарттарды енгізу, мейірбикелік көмектің жоғары сапасын қамтамасыз ету және т.б.

8. Қызметкерлердің еңбегін қорғау, олардың денсаулығы, еңбек ұжымында қолайлы психологиялық микроклимат құру, жұмыс көлемін оңтайландыру, ыңғайлы жұмыс кестесі,

қосымша табыс табу мүмкіндігін қамтамасыз ету туралы үнемі қамқорлық.

9. Өз біліктіліктерін үнемі жетілдіру, мейірбике ісін басқару және дамыту бойынша жаңа нормативті материалдарды, әдебиеттерді зерттеу, басқа денсаулық сақтау мекемелерінің мейірбикелік қызметтерінің жетекші тәжірибелерін өз жұмыстарына енгізу.

10. Көшбасшылықты іздеу және ұйым қызметкерлеріне әсер ету, олар пациенттерге сапалы мейірбикелік көмек көрсету мақсаттарына жету үшін тиімді жұмыс жасайтындай етіп, ал бағыныштылар олардың күш-жігері менеджерге белгілі болатынын және ол оларды дұрыс бағалайтынын сенімді түрде білулері керек.

Сонымен,денсаулық сақтау ұйымының құрылымына мақсаттарға қол жеткізу үшін ұйымның барлық деңгейлеріндегі мейірбике лидерлері кіруі керек. Мейірбике ісі менеджментінің дамуы медициналық мамандықтың терапевт ретіндегі маңыздылығы мен рөлінің төмендеуін көздемейді. Медбикелерге арналған жаңа рөлдерді анықтау басқа денсаулық сақтау мамандарымен тығыз байланыста мейірбикелік көмектің сапасы мен қауіпсіздігін жақсартады. Мейірбике ісі - денсаулық сақтау жүйесінің бірегей бөлігі, және бұл мейірбикенің табиғаты мен аясын ғылым мен практика ретінде білетін білікті менеджерлер мен басшыларды қажет етеді.

***Библиографиялық тізім***


1. Татарников, М.А. Управление качеством медицинской помощи/ М.А. Татарников.- М.: ГЭОТАР- Медиа,2016. – 304 с. 22- 33 бет
2. А.К.Тургамбаева.Основы управления в сестринском деле: учебник. – Караганда: Издательство «АҚНҰР». – 2016.-152 стр. 76 – 80 бет
3. Государственная программа развития здравоохранения Республики Казахстан «Денсаулық» на 2016-2020 годы. .-№5-6.
4. Байгожина З.А., Кабдуллина Г.Б., Абдрахманова А.О. http://www.rcrz.kz/files/ Медодические.
5. Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы.-№5-6.

   Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 26 желтоқсандағы № 982 қаулысы.
6. Зубкова Н.В. Главная медицинская сестра. Журнал для руководителя среднего звена.- 2015.-№7.С 16-28.
7. Хеннеси Д, Хикс С. Идеальные качества главных медицинских сестер в Европе// Медицинские знания.-2017.-№2.
8. Хейфец А.С. Статья «Управленческая деятельность главных медицинских сестер больниц по осуществлению контроля за работой сестринского и младшего медицинского персонала». – Главная медицинская сестра, 2017, №1, №2.

## СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

# КӘСІПОРЫННЫҢ БАСҚАРУ ҚАРЖЫЛЫҚ-ШАРУАШЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ БАҚЫЛАУДЫҢ ЖӘНЕ ІШКІ АУДИТТІҢ РӨЛІ

*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*

Кәсіпорында кез келген қызмет 2 жүйе шегінде өтеді. Біріншісі – бұл операциондық (ұйымдастырушылық) жүйе, ол берілген мақсаттарға жетуге негізделген. Екіншісі – бұл бақылау жүйесі, саясат, бюджет, ереже, нұсқаулық, есеп және есептілік, және т.б., ақыр сонында кәсіпорын қойылған мақсаттарына жетуге бағытталған жүйенің құрама бөлімі.

Аудит – пайданы бақылауға бағытталған қызметі. Аудиторлар бақылау кезінде бақылаудың сапасы төмен болмауына, тексеруді өткізгенде аз уақытты жұмсау сияқты тексерудің әдістерін пайдаланады.

Аудиттін ерекшелігі, аудитор есептіліктін елеулі қатынастарын растауына негізделген, оның анықтылығы, есептілікте аудитор пайдаланушылардың ешқандай елеулі бұзылушылықтардың болмауын есті және сенімділікті қамтамасыз етуі тиіс.

Тәуекелге негізделген аудит – бұл кәсіпорын жұмысының шартына байланысты тексеріс іріктеп жүргізілетін аудит түрі. Тексеріс жүргізген кезде аз уақыт жұмсау үшін, аудиторлық жұмысты ең жоғары тәуекелі бар жерде жүргізу керек. Шығындар көзқарасынан қарағанда бұл ең тиімді болып саналады.

Ішкі бақылау – кәсіпорынның мақсаттарына жетуге бағытталған процессін ұсынады. Ішкі бақылау кәсіпорын басшыларының ұйымдастыру, жоспарлау, кәсіпорын жұмысының мониторингінің және оның бөлімшелерінің құрылымы іс - әрекеттерінің нәтижесі болып табылады.

Ішкі бақылау кәсіпорын басшыларымен ұйымдастырылады және шаруашылық операцияларының заңдылығын, олардың экономикалық пайдалылығын анықтайды.Бұл ішкі бақылаудың бірінші және негізгі айырмашылығы болып табылады.Тәуелсіз аудит тәуелсіз аудитормен жүргізіледі, ол қорытынды үлгілерін және түрлерін белгілейді.

Ревизияны қандай болса да ведомствоның штат ревизоры жүргізеді, ревизия жүргізу рәсімі сол ведомствомен орнатылады.

Ең біріншіден кәсіпорын менеджері мақсат қойып кәсіпорын міндеттерін қойып, кәсіпорын құрылымын тұрғызады. Қойылған мақсаттарға жету үшін және менеджерлермен қойылған міндеттерді орындау үшін кәсіпорын есептеменін құжаттамалардың тиімді жүйесін жасау керек.

Бақылаудың нәтижесі туралы айтар алдында оның мақсатын білу керек, ішкі аудит тек қана қандай да бір мақсаттарды жетуге бағытталса ғана тиімді.

Ұйымдастыру қызметінің кезеңі – жабдықтау, өндіру, жүзеге асыру – ішкі бақылаудың объектілері болып табылады.

Ішкі бақылаудың ең маңызды функцияларының бірі кәсіпорын қызметкерлерінің өздерінің лауазымдық мәндерін орындау.

Ішкі бақылауды іске асыру барысында көптеген тәсілдер қолданылады, олар келесі элементтерден тұрады:

1) Бухгалтерлік – қаржылық есеп (құжаттау, инвентаризация, есептер және екі жақты жазу)

2) Бухгалтерлік – басқарушылық есеп (міндеттерді бөлу, шығындарды мөлшерлеу)

3) Аудит, бақылау, ревизия (құжаттарды тексеру, арифметикалық есептемелердің

дұрыстығын тексеру, инвентаризациялау, қызметкерлерді ауызжа сұрастыру, растау және бақылау)

4) Басқару теориясы

Жоғарыда айтылған тәсілдердің барлығы бір жүйелі құрылысты құрайды, оны кәсіпорын басқару мақсатымен жүргізіледі.

Ішкі бақылаудың деректері кәсіпорын басшылығына бүкіл аутқулар туралы ақпараттарды тез алып пайдалануға көмектеседі.

Ішкі бақылауды жүргізу кез келген кәсіпорынға міндетті болып табылады. Үлкен кәсіпорындарда «ішкі аудит бөлімдері» сияқты мамандандырылған бөлімшелер ұйымдастырылады.

Ішкі бақылау жүргізген кездегі пайда болған барлық мәліметтер кәсіпорын ішінде қолданылады.Олар кәсіпорын басшыларына және менеджерлеріне пайдалы ақпарат болып табылады.

Бақылау өзіне экономикалық заңдылықтарды тиімді пайдалынатын ұлттық пайда, бюджетті есептеу, қайта есептеу, қаржылық жағдайы, кәсіпорын еңбек, материалды, қаржылық жағдайлары, бюджеттік кәсіпорындар және де салықтық бақылау және т.б.

Бақылауды тек қана нашар кәсіпорындар ғана емес, тиімді жақсы жұмыс істейтін кәсіпорындар да жүргізу керек.

«Аудит» сөзі латын сөзінен аудио «тыңдаушы» немесе «тыңдаймын» деген мағынаны білдіреді.

Ішкі аудит- қолданылатын бақылау жүйесі ұйым ішінде , бухгалтерлік есеп басқару және ішкі бақылау жүзеге асыруын дұрыстықтың орындалуына жауап береді.Ішкі аудит тексеру тап осы фирма қызметкерлерімен өткізіледі. Шағын ұйымда ішкі аудитті келісімшарт негізінде ревизиялық коммисияға немесе аудиторлық фирмаға жүктеуге болады.

Аудитор – бұл уәкілетті органдардың квалификациялық талаптарына жауап беретін, аудитордың квалификациялық аттестаты бар жеке тұлға[1].

Ішкі аудиттің обьектілері әр түрлі бола алады.Бұл ұйымның әр түрлілігі жетекшілерінің талаптарына байланысты.Ішкі аудит фирманың басқарушылық бақылаудың бір бөлігі болып табылады.Ішкі аудит ұйымының атқарушы органына емес сыртқы құрылтайшысына бағынады.Жетекшілер кәсіпорынның күнделікті қызметті бақылауға мүмкіндігі жоқ, сондықтан ішкі аудит қажет.Ол ұйым менеджерлерінің есеп беруінің дұрыстығын растайды.Ішкі аудиттің қорытындылары кәсіпорынның ішінде кейбір керекті өзгерістерді енгізеді.

Ішкі аудит функциялары:

1) бухгалтерлік және оперативтік ақпараттарды тексеру, жеке есеп берудің жеке баптарын зерттеу, бухгалтерлік шоттардың қалдықтарын тексеру;

2) бухгалтерлік есеп және ішкі бақылаудың жүргізілуін тексеру, осы жүйелердің дұрыстауына нұсқау;

3) басқару құрылымының әр түрлі қызметтеріне тексеріс;

4) ұйым жетекшілерінің нұсқауы мен шешімдерін, есеп саясатының талаптарын заңдардың орындалуын тексеру;

5) кәсіпорын мүлкінің сақталуын, жағдайын, түгелділігін тексеру;

6) ішкі аудиттің жүргізілуне баға беру;

7) еншілес кәсіпорындардағы бақылау тексерістерінің зерттелуі және бағасы;

8) ішкі бақылау жүйесінің жеке элементтеріне бақылау;

9) кәсіпорында қолданылатын бағдарламаны қамтамасыз етуге берілетін баға;

10) бөлек оқиғалардың арнайы тексерулері, мысалы, ұрлық, ұрлыққа күдік, өзінің қызмет уәкілділігін аз пайдасына пайдалану;

11) ұсыныстардың өңделуі анықталған жетіспеушіліктердің жоюымен және басқару құрылымына арналған кепілдемелерді тексеру.

Жоғарыда аталған функциялардың барлығы аудитордың мінез-құлығының шамасын көрсетеді.Ұйым меншігінің және жетекші алдында аудиторға атқарған жұмысы үшін үлкен

жауапкершілік жүктеледі.Ішкі аудитті өткізген кезде активтерді түгендеу ғана емес, сонымен қатар саясат пен менеджмент сапасын бақылайды.

Ішкі аудит функцияларының тиімділігін бағалауды жүзеге асыруда келесі негізгі критерийлерді ескеру қажет:

1) Ұйымдық статус – аудиттелетін тұлға құрылымындағы ішкі аудит қызметінің нақты статусы мен қызметінің қабілеттілігіне осы статустың әсері (жақсы жағдайларда ішкі аудиттің қызметі аудиттелетін тұлғаның жоғары басшылығының алдында есеп береді және басқарушылық есепке жауаптылықтан босатылады; ішкі аудит қызметінде жетекші қоятын кез келген шектеулер тереңірек зерттелуі тиіс, ішкі аудиторлар сыртқы аудиториялармен ішкі еркін қарым-қатынас мүмкіндігі болуы тиіс);

2) Қызмет көлемі, яғни ішкі аудит қызметін істейтін тапсырыс көлемі мен сипаттамасы (сыртқы аудитор аудиттелетін тұлға жетекшісі ішкі аудит қызметінің нұсқаулығын және оның құрайтынын анықтайды);

3)Кәсіпшілік жете білушілік (ішкі аудит адекваттық кәсіпшілік біліктілігі және ішкі аудиторлар есебіндегі жұмыс күшін қажетті тәжірибесі бар тұлғалар орындайды, мысалы: сыртқы аудитор қағидаларды жолдаудың нақты іс-шараларын ішкі аудиторларды оқыту, олардың тәжірибесін және кәсіпшілік деңгейін талдауы мүмкін);

4)Тиісті кәсіпшілік адалдық (ішкі аудит керекті және құжаттық түрде жоспарланады, бақыланады, дайындалады, яғни жұмыс құжаттары, жұмыс бағдарламалары, адекватты аудиторлық нұсқауы бар болуы тиіс).

Аудиторлық қызметтердің міндеттері мен мақсаттары.

Тексерудің басты мақсаты - тексерілетін ұйым туралы дәл, сенімді мәлімет беру. Аудиторлық қызмет өзінен кәсіпорынның қаржылық есеп беретін тәуелсіз талдауын ұсынады. Аудиторлық қызметтің басты мақсаты- қаржылық есеп берудің ақиқаттылығы, толықтылығы, қолданыстағы заңға сәйкестілігі және есеп пен қаржылық есеп беруді жүргізуде көрсететін талаптары[2].

Басты мақсатқа жету үшін келесі аудиторлық қызметті жүргізудің талаптарын ұстану керек:

1) жоспарды құрастыру және аудитті өткізу бағасы;

2) тәуелсіздік және тексеріс өткізуде объективтілігі (турашылдығы);

3) оңашалық;

4) аудитордың адалдығы, құзыреттілігі және кәсіпшілігі;

5) экономикалық талдау және статистика әдістерін қолдану;

6) жаңа ақпараттық технологияларды қолдану;

7) аудиторлық тексеріс мәліметтері бойынша тиімді шешім қабылдаудың біліктілігі;

8) клиенттерге тілектестік және шын ниеттілікпен қарау;

9) аудиторлық тексерулердің нәтижелері бойынша қорытынды мен нұсқаулардағы ұсыныстары және аудитордың жауапкершілігі;

10) аудиторлық мамандықтың мәртебесінің өсуіне жәрдемдесу;

11) қаржылық есеп берудің ақпараттылығы туралы аудит нәтижелері бойынша пікір білдіру.

Кәсіпорындағы ішкі бақылаудың мақсаттары:

1) кәсіпорынның тиімді қызметінің жүзеге асыру;

2) кәсіпорынның әр бір қызметіндегі басшы талаптарының сақталуы;

3) кәсіпорын мүлкінің сақталуын қамтамасыз ету.

Керекті шарттың жоғарыда көрсетілген мақсаттар тобының арасында ішкі бақылау жүйесі және бухгалтерлік есеп жүйесінің келісімі болу керек, өйткені бухгалтерлік есеп кез келген жүйенің негізінде қосарлы жазу жүйесі шаруашылық операция тіркелу тәртібін анықтайтын белгілі бақылауды қамтамасыз етеді.Бухгалтерлік есеп құрамына деректер жиыны, олардың тіркеуі және өңделулері жатады.Ұйым өз ыңғайына қарай қолмен немесе компьютермен іс-шара жүргізу әдісін таңдайды.

Компьютерлік жүйе қолмен, сонымен қатар компьютерленген іс шараларды қосады.

Екі әдістің қарым-қатынасы Бас кітапқа шаруашылық операцияны басынан бастап енгізуге дейінгі мәліметтердің тіркеуін қамтамасыз етеді.Бухгалтерлік есептің жүргізуі "1 С Бухгалтерия " есепке алуды автоматты бағдарламамен қамтамасыз етіледі.

Бухгалтерлік есептің тиімді жүйесі қамтамасыз етілуі керек:

1) есепке алуда шаруашылық жұмысының факторларының шағылысуы;

2) бастапқы құжаттар шаруашылық операциясы фактісімен және шаруашылық жұмысының арасындағы ауытқушылықтарды жібермеу;

3) ақшалай көрсеткіштер операциялары мен міндеттемелер, активтер құнының бағалау дәлдігі;

4) шаруашылық операцияларды жетілдіру көзінің көрінісі және осы кезеңде шаруашылық қызмет фактілерін жатқызады;

5) сыртқы және ішкі есеп берудің уақытында қалыптасуы.

Жоғарыда көрсетілген міндеттер ішкі бақылаудың жүйесінің бухгалтерлік басқарушылық есеп пен бухгалтерлік қаржы аралығында бөлінбейтін байланыс болатынын қалыптастырады.

Бухгалтерлік есептің қолмен жүргізілген жүйесі өнімдерді сатуына шот-фактураларды өңдеу үшін қолданылады. Осы жүйенің қолдану мақсаты іске асырудың процессіне бақылау болып табылады, егер:

1) тиеуге тиісті барлық шот-фактуралар мен құжаттар нөмерлеген болса;

2) болмаған немесе жарамсыз құжаттар табылса және шот-фактуралар құруға немесе тиеуге еш қатысы жоқ тұлғамен дұрысталса;

3) бақылау, қызмет персоналы тексеріс өткізсе және жоғарыда көрсетілген іс-шаралар бекітсе; жүзеге асыру үрдісінде бақылауға берілген жүйені қолдану мақсаты болып табылады.

Ішкі бақылаудың жүйесі - бұл күрделі және нәзік (тонкий) организм. Осы ағзаның ажырамас бөлігі кәсіпорынның барлық бөлімшелері, оның қызметінің барлық салалары және кәсіпорынның әрбір қызметкерінің қызметтері болып табылады.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық құрылымына персонал санына, еншілес кәсіпорындардың бар болуына, бухгалтерлік есептің орталықтандыру дәрежесіне және басқа да себептерге байланысты ішкі бақылаудың күрделілік деңгейі анықталады.

Кәсіпорын басшылары өзінің қызметкерлеріне, ресурстары мен мүліктеріне қабылдауды заң негізінде жүргізеді. Қазіргі таңда бухгалтерлік есепте нормативтік реттеудің жүйесі бар.

1.Заңнамалық кезең. Бухгалтерлік есептің маңызды тапсырмалары болып мыналар табылады:

- толық және сенімді кәсіпорынның даму ақпараты және оның жағдайының құрылуы ішкі бухгалтерлік есептілік қажетті, басшыларға, ұйымның мүлік бастығына және де сыртқы бухгалтерлік есепті пайдаланушыларға,(инвесторларға , кредиторларға және т.б.) қажет;

- ішкі және сыртқы бухгалтерлік есепті қолданушыларға қажетті ақпараттармен қамтамасыз ету шаруашылық операцияларды жүзеге асыратын және олардың мақсаттылығымен,мүлік және міндеттемелердің барлығымен олардың қозғаласы, материалды, еңбек және қаржылық ресурстарды бекітілген нормаларға нормативтарге және сметаларға байланысты қолдану;

-шаруашылық қызмет ұйымдарының теріс шешімдерін алдын алу және ішкі шаруашылық резервтерді қамтамасыз ететін қаржылық тұрақтылығын көрсету;

Ұйымның шаруашылық өмірі және шаруашылық операцияларға қатысқан міндетті тұлғалардың қызметін бақылау барысында бухгалтерлік есептің құрылымы бектіледі.

2. Нормативтік кезең. Нормативтік кезең өзіне нормативті актілер, әдістемелік кешендерді және ұсыныстарды, бухгалтерлік есептің ретке келтіретін сұрақтарды қосады. Бұл кезеңге қаржылық шаруашылық қызмет ұйымының бухгалтерлік есебінің шоттар жоспарлы және оны қолдану бойынша нұсқаулық жатады.

3. Басқарушылық кезең. Басқарушылық кезеңде жалпы қабылданған ережелер

бухгалтерлік есепте және ішкі бақылау ұйымның есеп саясатында көрсетіледі.

Ұйымның есеп саясаты кәсіпорынның ішкі бақылауы үшін негізгі болып табылады.

Бухгалтерлік есептің және бухгалтерлік есептілікті жүргізу бойынша есеп саясатының құрылымы бекітіледі:

1.аналитикалық және синтетикалық есепті жүргізу үшін қажетті, ұйымның шотында қолданылатын бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспары.

2.шаруашылық операцияларды тіркеу үшін бастапқы есептік құжаттардың формалары қарастырылған және де ішкі бухгалтерлік есептілікке қажетті құжаттардың формалары, алғашқы есептілік құжаттардың формалары.

3.жеке мүліктің және міндеттемелердің түрлерін бағалау әдісі,

4.мүлікті және міндеттемелерді түгендеу барысындағы реттілік.

5.құжат айналымының ережесі және есептілік ақпараттың дайындалу технологиясы.

6.шаруашылық операциялардың бақылау реттілігі және де ұйымға қажетті

Есептілік құжаттарды, алғашы құжаттарды негізге ала отырып құрастырады. Бұндай есептілік құжаттары ұйымдағы бақылауды жүзеге асыру үшін қажет.

Мүлікті және қаржылық міндеттемелерді түгендеу бойынша әдістемелік бағыттарға сәйкес түгендеудің негізгі мақсаттары болып табылады:

1.Мүліктің болуын шын мәнінде шығар;

2.Бухгалтерлік есептегі мүліктің болуын салыстыру;

3.Есептегі міндеттемелердің толықтығын тексеру;

Бухгалтерлік есептегі алғашқы құжаттардың қозғалуы, құжаттардың жағдайы және бухгалтерлік есептегі құжат айналымы (құрылу немесе басқа кәсіпорындардан алыну, есепке алыну құрастырылу, архивке жіберу – құжат айналым) сызбанұсқа бойынша көрсетіледі. Құжат айналымының сызбанұсқа құру жұмыстарын бас бухгалтер ұйымдастырады. Құжат айналымының сызбанұсқасы кәсіпорын жетекшісінің бұйрығымен бекітіледі. Әр алғашқы құжат өтетін орындушылар және бөлемшелердің санына сызбанұсқа карастыруы тиіс. Кәсіпорындағы есептілік жұмыстарды жақсарту үшін, бухгалтерлік есептегі қызметтерді күшейту, автоматизациялық және механикалық есептілік жұмыстардың деңгейін көтеруде құжат айналым сызбанұсқасы қабілетті болуы тиіс[3].

Ұзақ мерзімді инвестициялардың есепті мақсаты мыналар болып табылады:

1. өз уақытында, толық және нақты құрылыс объектісінің түрлеріне кеткен шығандарды нақты көрсету;

2. құрылыстың орындалуы іске өндірістік қуаттарды және негізгі құралдардың оъектілерін енгізу үрдісінің орындалуын бақылауын қамтамасыз ету;

3. қызметте қолданылатын негізгі құралдардың, жеке учаскелерінің, табиғи қолданыс объектілерінің және материалдық емес активтердің алынған объектілерінің инвентарлық құнының көрінуі және дұрыс анықталуы;

4. ұзақ мерзімді қаржыландыру көздерінің қолда бары және қолданылуының бақылауын жүргізу.

Кәсіпорынның «Бухгалтерлік есеп» заңына сәйкес бухгалтерлік есепті реттейтін органдардың нормативтік актілерін басшылыққа ала отырып, өзінің құрылымына сүйене отырып өзіндік өзінің есеп саясатын қалыптастырады.

Қазіргі уақытта отандық кәсіпорындардың жаңа ішкі бақылауы және салт тәжірибесін құрған.

Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарын ірі компанияларға қолданған тиімді болып есептеледі. Есеп ақпаратының сапасын жоғарылату және жетілдіру пайдасы мен басшының басқарушылық қабілеттілігіне аса маңызды назар аударылады

***Библиографиялық тізім***

1. Абленов Д.О. Қаржы бақылау және басқарушылық аудит теориясы, әдістемесі,тәжірибесі.-Алматы 2007ж

2. Сәтмырзаев А.А, Укашев Б.Е Аудит теориясы –Алматы 2018ж
3. Абленов Д.О. Аудит негіздері-Алматы 2019ж.

## ОБЗОР БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ.

*Алтынбаева Алия Рамазановна*
*студентка 2 курс, специальности Учёт и аудит,*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г. Костанай.*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоц. профес. кафедры бухгалтерского учёта и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г. Костанай*

В настоящее время все организации, независимо от их вида, форм собственности и подчиненности, ведут бухгалтерский учет имущества. обязательств и хозяйственных операций согласно действующему законодательству и нормативным документам.

Развитие предпринимательства сопровождается возрастанием роли бухгалтерской информации в сферах управления, контроля и анализа предпринимательской деятельности. Своевременность, качестве и достоверность этой информации достигаются высоким уровнем подготовленности и профессионализма бухгалтера.

Для реализации данного приоритета необходимо обеспечить развитие базы профессионального бухгалтерского учета в Республике Казахстан. Организация бухгалтерского учета представляет собой систему условий и слагаемых построения учетного процесса и организацию работы исполнителей в целях получения достоверной и своевременной информации о деятельности предприятия. Общим аспектом, которым сейчас занимаются многие ученые в области регулирования бухгалтерского учета, является достижение соответствия между финансовыми показателями и социально-экономическими последствиями деятельности. Его основная идея сводится к созданию информационной основы таких элементов, как контроль затрат, формирование ассортимента продукции, ценообразование, система отчетности для управления, внедрение новых технологий и продукции [1].

В настоящее время важными становятся и вопросы экологии, поскольку традиционный бухгалтерский учет не всегда отражает стоимость социально-экологических последствий, безработицу, загрязнение окружающей среды и т.п.

Затраты на их ликвидацию общество возмещает через систему налогов. Действующее в республике законодательство, регулирующее учетную систему, не в должной мере указывает на социально-экологическое предназначение учета. Возникает потребность решить и эту проблему, опираясь на различные существующие теоретические и практические представления.

Обобщая проблемы законодательного регулирования учета, приведем характеристику нижеследующих основополагающих социальных направлений его нынешнего развития:

• экономическое, представляющее собой комплекс мероприятий, проводимых с помощью методических рекомендаций, разъяснений по ведению учета в целях получения информации экономического характера;

• -правовое - законодательно осуществляемое государством в интересах общества путем установления правовых норм возможного поведения субъектов;

• - морально-этическое - охватывающее все сферы общественной жизни, включая и учетную систему, содержится в сознании людей, в общественном мнении, находит отражение в средствах массовой информации [2].

Развитие системы бухгалтерского учета – важнейшее условие для создания процветающего и динамично развивающегося государства. Интеграция в мировую систему, а также вступление Казахстана в Всемирную Торговую Организацию были невозможны без

современных систем учета.

Исходя из этого в Казахстане были приняты меры по переводу бухгалтерского учета на Международные стандарты финансовой отчетности (МСФО) и составление финансовой отчетности по ним, которая должна была обеспечить открытость и транспарентность деятельности организаций всех форм собственности.

Путь МСФО в Казахстане был непростым и своеобразным. Была принята правительственная программа по переходу на МСФО, даны ориентиры, цели, задания министерствам и ведомствам по разработке соответствующих материалов.

При отсутствии самих стандартов официально были опубликованы методические рекомендации по их применению. Отменен генеральный план счетов, дважды менялся типовой план счетов, официального перевода МСФО с английского языка не было.

Наконец, МСФО были приняты на законодательном уровне, были введены в действие НСФО (Национальные стандарты финансовой отчетности) — конспективное изложение МСФО.

В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» сказано, что все организации обязаны применять МСФО. Карающая норма за нарушение ведения бухгалтерского учета включена в Административный кодекс. В связи с этим множество организаций малого и среднего предпринимательства поспешили заявить о переходе на МСФО, затратив значительные суммы денег на разработку учетной политики по МСФО, консультантов, услуги фирм, занимающихся переводом на МСФО, и т. п. Так как этот процесс и его результат (переход на МСФО) никем не контролировался, то бухгалтеры организаций малого и среднего предпринимательства находились в состоянии неконтролируемого творчества на поприще бухгалтерского учета. Способствовало этому и то, что аудиту малый и средний бизнес не подлежал.

Сейчас в Казахстане продолжается последовательная реформа системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности по переходу на МСФО. Развивается институт профессиональных бухгалтерских организаций, начала функционировать национальная сертификация профессиональных бухгалтеров. МСФО охвачены уже и субъекты малого предпринимательства, также они проникают и в государственный сектор.

Но несмотря на организационные успехи, на сегодняшний день существуют проблемы по ведению бухгалтерского учета в соответствии с МСФО.

Серьезная проблема заключается в том, что в бухгалтерской среде до сих пор нет понимания МСФО и его влияния на учетные процессы и, основное, нет понимания необходимости полномасштабного перехода на МСФО и выгод от такого перехода. Наши национальные стандарты были ориентированы на МСФО, что могло способствовать их освоению, но организации малого и среднего предпринимательства не испытывали необходимости в применении НСФО.

Еще одна проблема: МСФО, разрабатываемые и утверждаемые Советом по МСФО, ни в одном государстве не являются нормативным документом. Тем не менее, например, директива ЕАЭС (Евразийский экономический союз) обязывают составлять консолидированную отчетность по МСФО организации, чьи ценные бумаги обращаются на европейских биржах. Выясняется, что МСФО обязательно только для организаций, чьи акции котируются на биржах. В таком случае неясна необходимость применения МСФО государственными предприятиями, субъектами малого и среднего предпринимательства.[3]

В настоящее время существует большая потребность в квалифицированных специалистах. Во многом это связано с тем, что многие МСФО предполагают оценку тех или иных имеющих отношение к финансовой отчетности событий, в то время как бухгалтерские сотрудники, подготовленные в условиях плановой экономики и детальной регламентации, не имеют опыта оценки бухгалтерских событий.

Оценить уровень компетентности и потенциал профессионального роста работников позволяют программы профессиональной сертификации.

Сертификация, кандидатов в профессиональные бухгалтеры весьма актуальна и для

нашей республики. В Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» были введены понятие «профессиональный бухгалтер» и условия подготовки профессионального бухгалтера.[4]

Основными общими препятствиями ведения бухгалтерского учета в соответствии с МСФО в Казахстане также являются:

1. Отсутствие перевода МСФО на государственный язык. Рано или поздно такой перевод появится, но МСФО постоянно подвергаются уточнениям и корректировкам, которые как правило, доводятся до сведения бухгалтеров с большим опозданием.

2. При трансформации финансовой отчетности, а в дальнейшем, на практике составления финансовой отчетности, крайне затруднительно будет учитывать такой принцип МСФО, как приоритет экономического содержания над юридической формой. На первый взгляд, эта проблема не существенна, но, имея в виду устоявшиеся традиции ведения бухгалтерского учета, может стать значительной сложностью в сопоставимости, например, бухгалтерского и налогового учета.

3. Раскрытие информации о зависимых сторонах, которую в наших условиях, в ряде случаев, получить невозможно. Если, например, дочерние или ассоциированные компании определяются просто, то между лицами ключевого управленческого персонала компаний или обладателями акций закрытая область не только для МСФО.

4. Казахстанские стандарты бухгалтерского учета разработаны на основе МСФО, однако в МСФО имеются нормы, которые являются абсолютно новыми для отечественных. Так, в казахстанских стандартах не существует аналогов таким МСФО, как «Сегментная отчетность», «Информация, отражающая влияние изменения цен», «Учет государственных субсидий и раскрытия информации и государственной помощи», «Объединение бизнеса», «Затраты по займам», «Финансовая отчетность в условиях гиперинфляции», «Прибыль на акцию», «Обесценивание активов», «Резервы, условные обязательства и условные активы» и др. Вместе с тем, в МСФО отсутствуют стандарт, учитывающие специфику отдельных отраслей экономики - «Учет и отчетность нефтегазовой деятельности», «Учет и отчетность брокерских и дилерских организаций».[5]

Важно отметить, что переход Казахстана на международные стандарты требует изучения и, следовательно, заимствования положительной мировой практики, в связи с чем планируется продолжить активное участие в международном развитии системы бухгалтерского учета и аудита.

Таким образом, за последние годы в области бухгалтерского учета и отчетности в Республике Казахстан произошли значительные изменения.

Изменения в системе бухгалтерского учета и отчетности были направлены на обеспечение формирования информации о финансовом положении и финансовых результатах деятельности хозяйствующих субъектов, полезной заинтересованным пользователям. В качестве основного инструмента реформирования бухгалтерского учета и отчетности были приняты международные стандарты финансовой отчетности. Хозяйствующие субъекты используют в бухгалтерском учете и отчетности способы оценки активов и обязательств, ориентированные на условия рыночной экономики.

Крупнейшие хозяйствующие субъекты готовят консолидированную финансовую отчетность по международным стандартам бухгалтерского учета. Получил развитие рынок аудиторских услуг. Возрос престиж бухгалтерской профессии, возникла аудиторская профессия. Появился ряд профессиональных общественных объединений.

Качественная система бухгалтерского учета и отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности при выборе направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим. Наличие заинтересованных пользователей является одной из важнейших предпосылок развития бухгалтерского учета и отчетности.

Таким образом, внедрение МСФО обусловлено интеграцией Казахстана в мировую

экономику и вступлением в ВТО, направлено на усиление казахстанских организаций на международных рынках.

В процессе трансформации бухгалтерского учета при переходе на МСФО, предприятию необходимо пересмотреть учетную политику и график документооборота, отражающий движение первичных документов, поскольку информация о фактах финансово-хозяйственной деятельности предприятия, которые могли иметь существенное влияние на мнение пользователей финансовой отчетности, в соответствие с МСФО должна быть надежной, нейтральной, осмотрительной, полной и отражать экономическое содержание событий и операций.

***Библиографический список***


1. Адаме Р. Основы аудита / пер. с англ., науч. ред. Я.В. Соколова Текст. -М.: ЮНИТИ,
2. Агладзе И.И. Новое в международных стандартах аудита / И.И. Агладзе Текст. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. -2017,-№6. С. 12-18.
3. Трансформация финансовой отчетности из КСБУ (Local GAAP) в МСФО (IFRS),msfo .buh-nauka.com.
4. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет. – Алматы: ТОО "Издательство LEM", 2015.-548с.
5. Концепция развития системы бухгалтерского учета и аудита в Республике Казахстан на 2018-2020 гг. с.39-42


## ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА АРЕНДЫ В КАЗАХСТАНСКОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К НОРМАМ МСФО


*Андросова Карина Николаевна*
*магистрант 1 курса НП направления, спец.Учет и аудит*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоц. профес.кафедры бухгалтерского учёта и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г. Костанай*


Для успешного осуществления процесса эффективного управления активами и обязательствами и привлечения капитала необходимы изменения в практике учета арендных операций в казахстанском бухгалтерском учете. Согласно международным стандартам, балансодержатель арендуемого актива определяется исходя из концепции контроля, то есть имуществом организации является не то, что принадлежит ей на праве собственности, а то, что она может контролировать в процессе своей деятельности. Исходя из этой концепции, в казахстанской и западной практике применяется различный порядок учета аренды.

Учет активов по фактической стоимости искажает учетные данные и ставит под сомнение достоверность информации о реальной стоимости активов организации. Такая неполнота информации может повлиять на решение пользователей отчетности.

В казахстанских условиях нестабильной рыночной ситуации и роста инфляции метод оценки по справедливой стоимости будет наиболее предпочтительным.

Казахстанский бухгалтер сталкивается со многими проблемами при учете договоров аренды по МСФО. Прежде всего, возникает проблема классификации договоров, когда операционная аренда обладает признаками финансовой аренды. Даже составители стандарта признают, что примеры и признаки финансовой аренды не всегда носят неоспоримый характер (п. 12 МСФО (IAS) 17). Кроме того, трудно заявить о намерении компании выкупить актив по окончании срока аренды, если речь идет о сроках, превышающих глубину бюджетирования в годах. Поэтому в практике срок аренды

актива часто является ключевым критерием для принятия решения о характере аренды. Так же проблемой применения МСФО (IAS) 17 является отсутствие отраслевой практики. Если по операционной аренде спорных вопросов нет, то по финансовой многие вопросы разнятся с общепринятой практикой. В Казахстане нет отраслевой практики лизингополучателей, поскольку лизингополучатели могут быть из любой отрасли. Эксперты рекомендуют применять следующий алгоритм действий:

1) обобщить учетную политику публичных компаний в части аренды аналогичных основных средств;

2) обратиться к рекомендациям «большой четверки» относительно учета у арендатора;

3) разработать свою учетную политику на основе информации из пунктов 1 и 2;

4) согласовать учетную политику с аудитором компании для ее применения [1]. Размытые определения в существующем стандарте международной отчетности также приводят к затруднению при учете арендных операций. Например, дата начала арендных отношений – ранняя из двух дат: даты заключения договора либо даты принятия сторонами обязательств в отношении основных условий аренды. Для активов, требующих длительного срока поставки, разница между двумя датами будет существенной. Также можно отметить, что формулировка «практически все риски и выгоды» в определении финансовой аренды указывает на то, что только суждение бухгалтера должно лежать в основе при классификации договора. Активы и обязательства по договору лизинга должны появиться в балансе арендатора «на дату срока начала аренды». В случае активов, требующих монтажа, определение этой даты – также субъективное суждение бухгалтера. Возникает множество вопросов, например, как рассчитать ставку процента, или что включать в минимальные арендные платежи. Никаких общепринятых методик по этому вопросу нет, поэтому компании применяют разные подходы. Более того, длительные сроки поставки и неопределенность с датой начала срока аренды влияют на расчет процентной ставки, подразумеваемой в договоре финансовой аренды. Поэтому в таких ситуациях следует учитывать все нюансы и согласовать их со своим аудитором до подписания договора. Относительно случая изменения графика платежей по финансовой аренде также возникает множество вопросов, например, как рассчитывать процентную ставку по «новому договору» и по какой статье учитывать разницу в составе прибыли и убытка. Ведь согласно стандарту, требуется прекратить признавать старый договор и признать обязательства по новому договору, а возникшую разницу необходимо отнести на прибыль или убыток.

На практике встречаются следующие варианты:

1) Оставляют неизменной ставку, рассчитанную при первоначальном признании договора аренды. Далее дисконтируют новые платежи по оставшейся части договора и признают доход/расход единовременно.

2) Рассчитывают новую ставку исходя из общего графика на весь срок договора, а разницу между обязательствами на дату изменения по первоначальному графику и по новому признают доходом/расходом единовременно.

3) Рассчитывают новую ставку исходя из обязательства на дату изменения, рассчитанного по старому графику и по новой части платежей до конца срока договора. Единовременного признания дохода/расхода не будет – фактически изменение плавно признается в течение оставшегося срока договора финансовой аренды [2].

Таким образом, договоры аренды, особенно в части финансовой аренды, остаются сложным участком учета по международным стандартам финансовой отчетности с неоднозначными трактовками стандарта. Поэтому сложно сблизить отечественный учет арендных операций с правилами международных стандартов. В отличие от финансовой аренды, существенные отличия в части учета операционной аренды в казахстанской практике и международной не наблюдаются. У арендатора при получении объекта в аренду появляется актив и возникает обязательство по уплате арендных платежей. Согласно правилам МСФО (IAS) 17 объекты операционной аренды не признаются на балансе арендатора, а только отражаются арендные платежи прямолинейным методом на протяжении всего срока аренды. В международной практике такой подход подвергается критике уже давно. Еще в 2005 году Комиссия по ценным бумагам и биржам США выразила недовольство относительно отсутствия прозрачности информации об обязательствах по аренде. В связи с этим Совет по МСФО и Совет по стандартам финансового учета США начали проект по усовершенствованию учета аренды. В результате пришли к заключению, что арендаторы должны признавать активы и обязательства по всем арендным операциям. Отсутствие на балансе информации обо всех обязательствах приводит к тому, что инвесторы и аналитики не обладают всей необходимой информацией, не видят полную картину финансового состояния предприятия. Также сложно

провести сравнительный анализ компаний, привлекающих заемные средства, чтобы приобрести активы, и компаний, арендующих такие активы. В МСФО (IFRS) 16 «Аренда» разработана единая модель учета, которая подразумевает признание в бухгалтерском балансе всех договоров аренды. Следовательно, согласно новому стандарту арендаторам не нужно классифицировать аренду на финансовую и операционную. Данный стандарт вступает в силу для периодов, начинающихся с 1 января 2019 года, однако его можно применять досрочно, если предприятие применяет МСФО (IFRS) 15 «Выручка по договорам с покупателями». Исходя из этого, вопрос становится актуальным уже сегодня [3].

Главный вопрос, согласно новому стандарту, является ли конкретный договор договором аренды, так как арендные сделки следует отличать от договоров на предоставление услуг. В случае аренды арендатор получает контроль над ресурсом, то есть право на использование актива. Заказчик контролирует использование актива, когда он:

- имеет исключительное право на использование актива в течение определенного периода времени;
- может решать, как его использовать.

При заключении договора на предоставление услуг поставщик сохраняет конроль над использованием активов, необходимых для предоставления данной услуги, даже если эти активы расположены на территории заказчика.

Согласно МСФО (IFRS) 16, арендатор может отказаться от применения новой модели учета в случае, если:

- срок аренды менее 12 месяцев;
- стоимость объекта аренды низкая.

В соответствии с общим правилом объект аренды может быть признан имеющим низкую стоимость, только если соблюдаются два условия:

1) арендатор может получить выгоды от использования самого объекта или от использования его вместе с другими ресурсами, доступными арендатору;

2) арендуемый актив несильно зависит или несильно взаимосвязан с другими активами. При этом стандарт не устанавливает какого-либо количественного предела стоимости объекта аренды и позволяет арендатору самостоятельно решить этот вопрос, соблюдая определенные условия. Особенно актуальным этот стандарт является для сельскохозяйственных компаний, многие их которых не имеют права собственности на землю, хотя прибыль от использования полученных в аренду земельных участков сопоставима с прибылью от земли, находящейся в собственности. Следовательно, учет прав на аренду должен быть таким, чтобы отчет о финансовом положении отражал экономическую суть операций, а не юридическую. Если компания взяла в операционную аренду земельный участок, она не должна признавать его на балансе по МСФО (IAS) 17. Поэтому, чтобы признать право пользования арендованной землей как активом на балансе, лучше всего рассматривать возможность досрочного применения МСФО (IFRS) 16 [4].

Аренда в последние десятилетия является выгодным источником получения активов, с помощью которого у организации снижаются риски, связанные с владением активов. При этом пользователи отчетности желают получить полную и достоверную информацию об арендных операциях компании. Применение МСФО 16 позволяет обеспечить большую прозрачность информации об арендных активах и источниках их получения компаниями-арендаторами.

### *Библиографический список*


1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» - 2016
2. Легенчук, С. Ф. Мировые тенденции развития бухгалтерского учета в условиях постиндустриальной экономики / С. Ф. Легенчук // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 8. — С. 53—63.
3. Казакова, Н. А. Методология формирования релевантной финансовой информации в условиях глобализации экономических процессов : монография / Н. А. Казакова, Л. Б. Трофимова, Е. А. Федченко. М.: Инфра-М. — 2013. — 248 с.
4. Рожнова, О. В. Актуальные проблемы финансовой отчетности / О. В. Рожнова // Международный бухгалтерский учет. — 2014. — № 15. — С. 2—8.

# УЧЕТ АРЕНДЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОПРАВОК К IFRS 16, ПРИНЯТЫХ В СВЯЗИ С COVID-19

*Андросова Карина Николаевна*
*магистрант 1 курса НП направления, спец.Учет и аудит*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоц. профе. кафедры бухгалтерского учёта и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г. Костанай*

Пандемия COVID-19 требует от лиц, ответственных за подготовку финансовой отчетности, пересмотреть, являются ли ранее сделанные предположения и оценки действительными и уместными, что, в свою очередь, создает дополнительное бремя для организаций во всем мире. В частности, МСФО 16 стал предметом пристального внимания компаний и Совета по международным стандартам финансовой отчетности (КМСФО). Арендодатели предоставляют арендаторам концессию на аренду. Они могут быть в форме отпусков по аренде или снижения арендной платы на согласованный срок (возможно, с последующим увеличением арендной платы в будущих периодах).

В ответ на это Совет по МСФО добавил практическое средство освобождения арендаторов от учета модификаций аренды в отношении льгот по аренде, связанных с COVID-19. В этой статье объясняются текущие требования к бухгалтерскому учету, практические приемы и способы их применения.

В некоторых юрисдикциях правительства делают требования об уменьшении арендной платы. В других случаях они просто подбадривают их. Финансовые последствия этих уступок могут оказать существенное влияние на финансовую отчетность некоторых арендаторов, особенно в розничной торговле и гостиничном бизнесе, которые во многих случаях были вынуждены временно закрыть свои помещения.

МСФО (IFRS) 16 содержит особые требования к учету модификаций аренды. Льготы по аренде, которые изменяют общую сумму возмещения за аренду, входят в сферу применения этих требований. Арендаторы должны оценить, являются ли концессии на аренду модификацией договора аренды, и, если да, применить специальные инструкции по бухгалтерскому учету. Это может быть обременительным, особенно для больших портфелей договоров аренды, которые могут иметь разные характеристики, а также получать альтернативные концессии на аренду от арендодателей. В результате этой пандемии предприятия уже испытывают на себе серьезное давление, и то, что изложено в МСФО (IFRS) 16, только усугубляет это бремя.

Учет модификаций договоров финансовой аренды у арендодателя подробно описан в МСФО (IFRS) 16.79–80. Как и в случае учета арендатором, когда объем аренды увеличивается и возмещение изменяется соразмерно, существует отдельный договор аренды. В противном случае арендодатель должен:

- переоценить учет аренды и определить, рассматривалась бы аренда как операционная, если бы модификация была известна; и если это так:
- создать новый договор аренды с даты вступления в силу изменения; и
- реклассифицировать сальдо дебиторской задолженности по аренде на дату модификации в основные средства
- если аренда остается финансовой, то дебиторская задолженность по аренде переоценивается с применением МСФО (IFRS) 9. В таком случае, предполагая, что дебиторская задолженность классифицируется по амортизированной стоимости, изменение будущих денежных потоков является событием переоценки, приводящим к получению прибыли. или убыток в составе прибыли или убытка [1].

МСФО (IFRS) 16 дает лишь ограниченное руководство по изменению условий операционной

аренды с точки зрения арендодателя. Он требует, чтобы любая модификация рассматривалась как новый договор аренды, а любые оставшиеся предоплаты и начисления включались в учет для этого нового договора аренды. МСФО (IFRS) 16 не указывает, считаются ли остатки, возникающие в результате прямолинейного расчета арендодателем, начислением или предоплатой, но, по нашему мнению, в соответствии с подходом, применяемым при применении МСФО (IAS) 17, так оно и есть.

В таком случае, если новый договор аренды продолжает классифицироваться как операционный, будущие денежные потоки признаются линейным (или другим систематическим) методом с поправкой на любые предоплаты или начисления. Схема признания расходов должна обеспечивать списание сальдо до нуля в конце срока аренды.

В связи с изменением справедливой стоимости будущих денежных потоков могут существовать такие индикаторы обесценения, что необходимо учитывать обесценение отдельных активов, сдаваемых в аренду.

Модификация договора аренды и переоценка обязательства по аренде - это две разные концепции с потенциально разными результатами бухгалтерского учета. Как правило, переоценка происходит, когда есть изменения в арендных платежах на основании договорных положений, включенных в первоначальный договор, например, изменения ИПЦ, корректировка рыночной цены или изменение любого соглашения о ценовой гарантии, которое может появиться в договоре аренды (МСФО). 16,42). В таком случае обязательство по аренде переоценивается путем дисконтирования будущих денежных потоков с использованием ставки дисконтирования, установленной при первоначальной оценке аренды (МСФО (IFRS) 16.43).

Модификация договора аренды (рассматриваемая в этом документе - не касается изменений в арендованном активе, таких как уменьшение арендуемой площади) возникает, когда договор аренды изменяется таким образом, что будущие денежные потоки и / или объем аренды изменяются. Если происходит увеличение объема и плата за это увеличение объема соразмерна, учитывается отдельный договор аренды (МСФО (IFRS) 16.44). В противном случае первоначальная аренда переоценивается:

- определение пересмотренной ставки дисконтирования, соответствующей пересмотренному сроку аренды, базовому активу и арендатору
- определение чистой приведенной стоимости будущих денежных оттоков с использованием пересмотренной ставки дисконтирования
- корректировка оставшегося актива в форме права пользования на увеличение или уменьшение обязательства по аренде. Если корректировка превышает балансовую стоимость актива в форме права пользования, это превышение признается как прибыль или убыток [2].

Практический прием позволяет избежать необходимости проведения арендаторами оценки, чтобы решить, является ли полученная концессия на аренду в связи с COVID-19 модификацией договора аренды. Арендатор учитывает концессию на аренду, как если бы изменение не было модификацией договора аренды. Однако для арендодателей изменений нет.

Практический прием применим только к концессиям на аренду, предоставленным непосредственно в результате пандемии COVID-19. Кроме того, льгота предоставляется только арендаторам, которым предоставлены эти льготы по аренде. Должны быть выполнены все следующие условия в отношении разрешения арендатору применить практическое средство:

- концессия на аренду обеспечивает снижение платежей, что в целом приводит к тому, что возмещение по договору аренды оказывается практически таким же или меньшим, чем первоначальное возмещение за аренду непосредственно перед предоставлением концессии

Льгота по аренде предназначена для облегчения выплат, которые первоначально должны были быть произведены не позднее 30 июня 2021 года. Таким образом, сюда входят платежи, которые были сокращены или отложены до 30 июня 2021 года или ранее, но любое последующее повышение арендной платы может выйти за рамки 30 июня 2021 года. Других существенных изменений других условий аренды нет.

Арендаторы не обязаны применять практические меры, это необязательно. От них также не требуется применять практическое решение ко всем договорам аренды, которые имеют право на применение. Однако они должны применять его к договорам аренды с аналогичными характеристиками и в аналогичных обстоятельствах. При выявлении таких договоров аренды могут быть приемлемы разные подходы. Например, предприятие может применить практическое средство в зависимости от класса базового актива. Это может включать применение практических приемов к арендованному имуществу, но не к арендованному оборудованию. Другой подход может заключаться в применении практического средства в зависимости от типа полученной концессии на аренду.

Например, организация может применить практическое решение к концессиям по аренде, которые относятся к прощению арендной платы, но применить учет модификации договора аренды к любому другому типу концессии по аренде. Если организация решит применить практическое решение к некоторым, но не ко всем договорам аренды, потребуется раскрытие дополнительной информации.

При применении практического решения поправки требуют от компании раскрытия:

- что он применил практическое средство ко всем своим льготам по аренде или, если только некоторые из них, к описанию характера договора, к которому он применил практическое средство, и
- сумма прибыли или убытка за отчетный период, которая отражает изменение арендных платежей, возникающих в результате концессии на аренду (в результате применения практического решения).

Поправка применима для отчетных периодов, начинающихся 1 июня 2020 года или после этой даты. Досрочное применение будет разрешено, в том числе для финансовой отчетности, еще не утвержденной к выпуску на 28 мая 2020 года (дата выпуска поправки) [3].

***Библиографический список***


1. Международный стандарт финансовой отчетности (IFRS) 16 «Аренда» - 2016
2. Диркова Е. Учет аренды по правилам МСФО// «Практическая бухгалтерия» –2015. – № 4. – С. 10-13
3. Совет по международным стандартам финансовой отчетности. Льготы по аренде в связи с COVID-19, Поправка к МСФО (IFRS) 16 – 2020. – С. 3-6


## ОРТА ҒАСЫРДАҒЫ ЕСЕП


*Ашимова Рабига Эриковна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және аудит мамандығының 2 курс студенті Костанай қ.*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*


Рим империясы құлағаннан кейін халықтардың ұлы қоныс аударуы басталды. Варварлық германдық және германдық емес тайпалар Галлияға құйылды, вандал тайпалары Иберияның шығыс жағалауындағы қалаларды қиратты. Бұрынғы Батыс Рим империясының аумағында варварлық патшалықтар бірінен соң бірі пайда болды, бірақ бұл жағдайды тұрақты етпеді, өйткені олардың барлығы бір-бірімен үздіксіз соғысып жатты. Сонымен қатар, өз мемлекеттілігін әлі құрмаған Герман, Түркі, Иран және славян тайпалары Еуропа арқылы үздіксіз қозғалып отырды. Варварлық және славян әлемдерінің қақтығысы мен өзара әрекеттесуімен феодализмнің қалыптасуы басталды.[1]

Экономика құлдырады, өркениет деңгейі күрт төмендеді, ескі орталықтандырылған мемлекеттілік жойылды. Мұндай жағдайда есепке алынғанға дейін болған жоқ. Бірақ ежелгі Римнің кейбір дәстүрлері монастырларда жылы болды. Сол кездегі құжаттардың жалғыз ерекшелігі-шоттардағы қателіктердің көп болуы. Бухгалтерлік есептің негізі Жалпыға бірдей сауатсыздық дамығандықтан, жуықтау болды. Білім әкеден ұлға берілді, арнайы бухгалтерлік дайындық жүргізілмеді.

Феодалдық қоғамда жеке тұлға өзінің иерархиялық жағдайына сәйкес келетін міндеттері мен жауапкершілігі бар топ мүшесі ретінде пайда болады. Меншік саласында адамдар арасындағы қарым-қатынас бірдей болды: осылайша феодалдық жылжымайтын мүлік үлкен мүліктің бөлігі болды және иерархиялық баспалдақты патша иеліктері аяқтады. Жылжымайтын мүлікті көбінесе экономистер (менеджерлер) басқарды, сондықтан манориалды немесе жергілікті есеп жүйесі (кіріс – шығыс деп аталады) мүлікті немесе

экономикалық Объектіні басқару туралы есеп беру жүйесі болды. Осыкорольалдындаесеп беругеұқсас.

Орта ғасырларда кезбе дін мұғалімдері кәсібі пайда болды, олар басқарушылары жоқ феодалдық шаруашылықтардың иелері үшін есеп берді.

VI ғ. бастапБатыс Еуропада монастырьлар пайда бола бастады. Шіркеулердің экономикалық күші артып, папалықтың пайда болуы шіркеуді біріктірді. Монастырь фермаларында олар халыққа да, феодалдық жер учаскелеріне де қызмет көрсетті: шомылдыру рәсімі, жерлеу рәсімі, босату (индульгенцияларды сату және т.б. бұл әртүрлі құндылықтардың келуі мен тұтынылуын есепке алу қажеттілігіне әкелді. Шіркеулер сонымен қатар иерархиялық басқару құрылымына ие болды және төменгі монастырьлар жоғары шіркеу менеджерлеріне есеп берді.

Монастырьлар ағартудың жалғыз орталығы болды. Монастырь мектептерінде оқуға және жазуға үйретілді. Қолжазбаларды қайта жазуға ерекше назар аударылды, сондықтан бухгалтерлік есеп жүйесі негізінен грек және Рим тілдерінен көшірілді. Сонымен қатар, инвентарлар жасалып, кіріс – шығыс шоттары (кітаптар) жүргізілді. Тексеру (есеп беру), әдетте, аудит термині пайда болған материалдық жауапты тұлғаларды тыңдау арқылы жүргізілді (audition (ағылш.)- тыңдау, тыңдау).

Шын мәнінде, феодалдық экономикалық жүйе артық өнімді құруды ұсынды. Алайда, артық өнімнің тиімділігін өлшеу қажеттілігі де, пайдаланылатын капиталға пайда және (немесе) кіріс ұғымы да болған жоқ. Кіріс және шығыс бухгалтериясы реттелетін қоғамдағы әртүрлі деңгейдегі шенеуніктердің адалдығын бақылау құралы болды. Алайда, бұл жүйе ұзақ уақыт бойы-XIX ғасырдың ортасына дейін болды.Қос жазу әдісінің пайда болуына қарамастан.

Орта ғасырдың басында арнайы трактаттар пайда болды. Олардың бірінің авторы доминикандық монах Уолтер Хенли талап етті:

- есепті мұқият тексеру;
- есептік деректер мен табиғи қалдықтарды салыстыру үшін жыл сайынғы түгендеу;
- дебиторлық берешекті қатаң түгендеу;
- есепте көрсетілген бағалардың дұрыстығын куәландыру.

XIII ғ. Батыс Еуропада кассалық операцияларды, қоймалық есепке алуды, сауда операцияларын есепке алу жүйесі қалыптасты. Бұл жағдайда қарапайым бухгалтерлік есеп басым болды, ол ноутбуктердегі ағымдағы айналымдардың хронологиялық жазбасы түрінде болды.

Шаруашылық қызметтің дамуы есептік ақпараттың сапасын бақылаудың белгілі бір нысандарын дамытуды талап етті. Сонымен, 1299 жылы Англияда корольдік сотта жаңа лауазым құру бастамасы пайда болды — бақылаушы (аудитор).

XV ғ. қолданысқа араб сандары енгізілді — есепке алу да өзгерді. Латын тілінің орнына Араб цифрларын қолдану идеясы итальяндық математик Фибоначчиге тиесілі. Бухгалтерлік есеп жүргізу үшін араб цифрларын қолдану бухгалтерлік есепті айтарлықтай жеңілдетті.

Кейінгі Орта ғасырларда сауда қарқынды дами бастады. Бұған крест жорықтарымен байланысты Италияның солтүстігіндегі қала-мемлекеттер арқылы халықтардың жаппай қозғалысы ықпал етеді. Еуропа мен Азия арасындағы сауда орталығы Жерорта теңізі аймағында, Италияның солтүстігінде (Венеция, Флоренция және т.б.) шоғырланған. Әлемдік сауданың дамуымен меншік идеясы игеріле бастайды. Бұл идеяның нығаюына сауда құқығының пайда болуы ықпал етті. XII-XIII ғасырларда. көпестер делдалдық соттар құрып, шоттарға бірыңғай талаптар жасай бастады. Бұл итальяндық қалаларды байытып, олардың күші үшін күрес басталған уақыт.

Ұлы географиялық ашылулар халықаралық сауданың дамуына күшті серпін берді: жаңа нарықтар табылды (Америка, Үндістан, Қытай, Африка, Австралия), теңіз жолдары салынды және т.б. мұның бәрі капитал мен несиені пайдалану мақсаттарының өзгеруіне әкелді. Сауда, капитал және несие сияқты элементтер алғаш рет бухгалтерлік есепті дамыту үшін жемісті негіз бола алды.

Орта ғасырларда бухгалтерияның екі негізгі түрі қалыптасады:

негізгі объект касса, яғни кірістер мен шығыстарды есепке алу болып табылады, ал мүліктің жай-күйі мен қозғалысы бюджеттің орындалу салдары ретінде қаралады;

жай (коммерциялық), ол мүліктің жай-күйі мен қозғалысын есепке алуды көздеген, ал кірстер мен шығыстар осы қозғалыстың салдары деп танылған.

XIII ғасырға дейін.Бухгалтерлік есеп натурализм идеясына негізделген униграфиялық (қарапайым) жазба арқылы жүргізілді. Экономикалық өмір фактілері нақты өмірде бар өлшеуіштерде (табиғи өлшеуіштер) көрініс тапты. Пайда сияқты абстрактілі шамалар бухгалтерлік есеп жүйесінде тіркелмеген, бірақ түгендеу нәтижелері бойынша есептелген.

Диаграфическая (қос) бухгалтерия саяды, бұл шоттардың тізбесі қарапайым бухгалтерияға енгізіледі шоты өз қаражаты. Шаруашылық өмірдің барлық фактілері екі рет көрсетіледі (Есептік реализм идеясы), бұл қос жазбаның символдық сипатын береді. Бұл барлық есепке алу объектілері ақша ретінде әрекет ететін бір есепке алу өлшеуішінде тіркелген жағдайда ғана мүмкін болады. [2].

Қос жазбаның пайда болуы-бұл кез-келген ұйымның микро-әлемінің бөлігі болып табылатын іскер адамдардың ой-санасындағы революция. Қос жазбаның шығу тегі әлі нақты анықталған жоқ, дегенмен әртүрлі нұсқалар берілген. Қос жазбаның пайда болуын кез-келген өнертапқыштың атымен байланыстыруға бірнеше рет әрекет жасалды, бірақ нәтижесінде қос бухгалтерияда автор жоқ деген пікірге келді, сонымен қатар алфавиттің, доңғалақтың, ақшаның және т. б. өнертапқыштары белгісіз. Профессор Р. де Рувер Қос бухгалтерлік есеп бір уақытта Италияның солтүстігіндегі бірнеше қалаларда 1250-1350 жылдар аралығында пайда болды деп тұжырымдады, сол жерден қос бухгалтерлік құбылыс Еуропа елдеріне, содан кейін бүкіл әлемге таралды. Бухгалтерлік есеп тарихын зерттеушілер жаңа әдіснамаға назар аударудың әртүрлі себептерін атайды:

- Еуропаның экономикалық өсуі және капиталистік қатынастардың пайда болуы (в. Зомбарт);
- есеп айырысу шоттары ретінде кез келген шотты түсіндіруге әкелетін кредиттік қатынастардың дамуы(ж. Прудон, а. п. Рудановский);
- жеке тұлғаның (компания иесінің) заңды тұлғадан, яғни шаруашылықтан бөлінуіне және іске салынған капиталды және оның өзгерістерін есепке алу қажеттілігіне алып келген компаниялардың пайда болуы (р. де Рувер);
- бас кітап шоттарын жүргізудің екі жақты формасының эволюциясы, нәтижесінде дебеттік және несиелік айналымдардың нәтижелерін логикалық "теңдестіру" қажеттілігі туындады (T. Cerby).

Мүмкін, осы себептердің барлығы жиынтықта және сынақтар мен қателіктердің салдарынан, "кездейсоқ" сияқты, есеп қызметкерлерінің бірі сандарды екі бағанға — кіріс пен шығысқа орналастыру идеясына келді; кейінірек қаржылық нәтижені тек есеп құралдарымен анықтауға мүмкіндік беретін капитал шоты сияқты шартты шот идеясы пайда болды.

А. Литтлтон Қос жазбаның дамуының алғышарттарын тізіп қана қоймай, сауда операцияларын тіркеудің жаңа техникасының пайда болуына әкелген тарихи жағдайларды атап өтті:

нысан:

-жеке меншік (меншік құқығын беру),

- капитал (өнімді пайдаланылатын байлық),
- сауда (тауарлармен алмасу),
- несие (болашақ игіліктерді қазіргі кезде пайдалану);

құралы:

- жазу (тұрақты жазбаларды жүргізу құралы),
- ақша (айырбастау кезінде "ортақ бөлгіш" ),
- арифметика (есептеу құралы).

Қолайлы экономикалық және әлеуметтік жағдайларда бұл жағдайлар әдіснаманы(объектіні тиісті құралдармен жүйелі көрсету жоспарын) құруға алып келеді.

Қазіргі бухгалтерлік есеп үшін қос жазбаның мәнін асыра бағалау қиын. Қос жазбаның табиғатын зерттеген алғашқы автор Бенедеттокотрули болды — Рагуса саудагері. Ол қос Бухгалтерия туралы үлкен тарауды қамтитын "сауда және керемет саудагер туралы" кітабын шығарды. Кітап 1458 жылы жазылған, бірақ тек 1573 жылы шыққан, яғни жазудан 115 жыл өткен соң. Сондықтан Котрули әлемге әйгілі итальяндық математик, әмбебап білім адамы Лука Пачолиден озып кетті деп саналады.

Лука Пачоли-итальяндық математик 1445жылы Борго Сан-Сеполкро қаласында дүниеге келген. Мұнда суретші Пьеро делла Франческо тұрды, ол кішкентай садаққа шәкірт ретінде берілді. Суретшінің шеберханасында Лука математиканы үйренді, ол сурет салудан гөрі қабілетті болды. 19 жасында ол шеберханадан шығып, Венецияға көшіп, онда көпес Антонио диромниазидің балаларын өсірді. Сол жерде ол бухгалтерлік есеппен танысып, саудагерге есеп кітаптарын жүргізуге көмектесті.

1470 жылы Лука Пачоли Римге көшіп, онда ол өзін-өзі түзумен айналысады, ал екі жылдан кейін ол францискалық монах болады. Монастырь ғылыми жұмыстарға уақыт берді, жеткілікті материалдық құралдармен қамтамасыз етті. Көп ұзамай Лука Пачоли Перуджа университетінің профессоры болады. 1493 жылы ол "арифметика, геометрия, пропорциялар мен қатынастар туралы ілім" атты еңбегін аяқтайды, ал 1494 жылы кітап жарыққа шығады. XI "шоттар мен жазбалар туралы" трактатында Қос бухгалтерияның алғашқы сипаттамасы бар. 1496 жылы Лука Миланға көшіп, онда Леонардо да Винчимен танысады және көптеген жылдар бойы оның досы болады. 1499 жылы Италияда Франциямен соғыс басталып, Лука Пачоли жаулап алудан Флоренцияға қашып, онда педагогикалық қызметін қайта бастады. 1509 жылы ол екінші кітабын шығарды — бухгалтерлік есепке жанама қатысы бар "Құдайдың пропорциялары". 1510 жылы Лука Пачоли өзінің туған қаласында монастырь приорының орнын алады, онда ол 1517 жылы қайтыс болады.

Лука Пачолидің шығармашылық мұрасы бақытсыз тағдырға тап болды. Шоттар мен жазбалар туралы трактаттың мазмұны кітаптан кітапқа көшіріліп, автор туралы ұмытылды. Тек XIX ғасырдың соңында. автордың аты қалпына келтірілді. Басқа есімдер белгілі болмағандықтан, бухгалтерлік ғылымның атасы деп санаған Лука Пачоли болды, дегенмен ол өзі жаңа ештеңе ойлап таппағанын жазды, тек қазіргі тәжірибені сипаттады. Дегенмен, Лука Пачолидің бухгалтерлік есепті дамытудағы еңбегінің маңызы сөзсіз үлкен.

Лука Пачоли сипаттаған негізгі идеялар келесідей.

Алғаш рет бухгалтерлік есептің екі мақсаты тұжырымдалды:

- істің жай-күйі туралы ақпарат алу, " өйткені есепке алу қарыздарға да, талаптарға да қатысты барлық ақпаратты кідіріссіз алуға болатындай етіп жүргізілуі керек»;

- қаржылық нәтижені есептеу, " әр нәрсенің мақсаты үшін

саудагер-оның мазмұнына рұқсат етілген және тиісті пайда алу".

Есепке алудың екі мақсатына да шоттар мен қосарланған жазбалар арқылы қол жеткізіледі. Шоттар-жүйенің элементтері-кәсіпорынның экономикалық біртекті қаражатын немесе олардың пайда болу көздерін топтастыруды көрсетеді. Әрбір кәсіпорын шоттар тізімін өз бетінше таңдауы керек. Әкімші кәсіпорынды басқару мақсаттары үшін бухгалтерлік шоттарды бейімдеуі керек.[3]

Лука Пачоли оның есімімен аталатын екі постулатты шығарды:

- дебеттік және несиелік айналымдардың сомасы әрқашан бірдей шоттар жүйесінде бірдей;

- дебеттік сальдо (шоттар бойынша қалдықтар) сомасы әрқашан бір шоттар жүйесіндегі кредиттік сальдо сомасына ұқсас.

Лука Пачоли балансқа назар аударды, ол "шоттарды таратудың дұрыстығын бақылау үшін қажет бухгалтерлік тепе-теңдік" деп түсіндірді, бірақ есеп беру құжаты ретінде қарастырылмады.

Лука Пачоли есеп жүргізудің алғашқы нысандарының бірін сипаттады — ескі

итальяндық (Венециандық). Ескі итальяндық формада ақпаратты өңдеудің үш деңгейі бар:

- экономикалық өмір фактілері мемориалдық кітапта жазылған (лат.Memorial-жад, яғни кітапқа жазу) - ол қазіргі заманғы бастапқы құжаттарды алмастырды;

- мемориалдың мәліметтері бойынша бухгалтер журналда шоттар (жазбалар) бойынша жазбалар жасайды-қазір оны тіркеу журналы (хронологиялық жазба) деп атайды);

- фактілер туралы жазбалар бас кітапта экономикалық мазмұны бойынша топтастырылады (жүйелі жазу).

Ескі итальяндық бухгалтерлік есеп формасының басты кемшілігі шоттар синтетикалық және аналитикалық болып бөлінбейтіндігінде болды. Барлық шоттар іс жүзінде аналитикалық болды, сондықтан бухгалтерлік есеп жүйесі үлкен және уақытты қажет етті.

Л. Пачоли мүлікті бағалау мәселелерін қарастырды және өзіндік құн бойынша бағалау принциптерін (сатып алу немесе құрудың нақты құнын) қорғады. Ол былай деді:"бағалау нақты шығындардың өзіндік құнынан төмен болмауы керек, өйткені ол тауарларды жоғары бағамен сатуды ынталандыруы керек". Осылайша, Паколи қолданыстағы нарықтық бағамен бағалау мүмкіндігіне жол бермеді.

Л. Пачоли валюталық операцияларды есепке алу мәселелерін сипаттады. Валюта бағамының өзгеруіне байланысты ол міндеттер қойды: бір ақша бірлігін басқасына қалай аудару керек және валюта айырбастау операциясынан түскен пайданы қалай көрсету керек. Ол бұл мәселелерді келесідей шешті: әр түрлі валюталардың аударма кестесін жариялады. Паколи ойлағандай, бағамдық айырмашылықтарды қайта есептеу есепте көрсетілудің қажеті жоқ.

Л. Пачоли, қазір айтқандай, бірде-бір шаруашылық жүргізуші субъектіні оның келісімінсіз борышкер ете алмайды деп сенді. Осылайша, ол сатылған өнімді төлем жасалғаннан кейін ғана қарастыруға болады деп сенді.

"Құдайдың пропорциялары" кітабында ол есепке толық көрініс беретін салықтар мен кірістердің, пайда мен капиталдың, айналымдар мен қорлардың қатынасы сияқты оңтайлы коэффициенттерді ұсынды.

Пачолидің жалпы экономикалық қызметтегі және бухгалтерлік істегі адами фактор туралы ілімі сол кездегі іскерлік этиканың негізін қалады. Автор бухгалтерлік есеп адал және сауатты адамдардың ісі деп санайды.

Италия қалаларында Қос жазба жүйесі пайда болғаннан кейін, шоттар нысаны ұзақ уақыт бойы аз ғана өзгерістерге ұшырады. Есептік жазба техникасы Еуропада ауызша немесе тізімдерде (Л.Паколидің еңбектерінің көшірмелері) таралған салыстырмалы Инерция кезеңі ұзаққа созылды, сондықтан ол тоқырау дәуірі деп аталды. Әлеуметтік, саяси және экономикалық жағдайлар баяу өзгерді, сондықтан бухгалтерлік есепті дамыту үшін жеткілікті ынталандыру болған жоқ. Орын алған өзгерістер қоғамдық өмір мен сауданың жаңа жағдайларының, соның ішінде ауыл шаруашылығының құлдырауының, сауда белсенділігінің өсуінің және кәсіпкерлердің өз қызметін бұрынғыдан гөрі ұзақ мерзімді перспективада қарастыруға деген ұмтылысының салдары болды. Жаһандық өзгерістер сонымен қатар Реформация, кальвинизм және католик шіркеуінің ықпалының әлсіреуі себеп болған жетекші таптардың философиялық көзқарастары мен құндылық жүйелерінің өзгеруіне байланысты болды.[4].

### *Библиографиялық тізім*


1. Всемирная история экономической мысли (том I). Под ред. И.П. Фаминского // М.: Научная литература, 1997.
2. Е.А. Мильская, И.М. Зайченко, С.С. Гутман. Экономическая теория. История экономических учений // СПб: Издательство Политехнического университета, 2005.
3. О. Егер. Средние века (Всемирная история, т. II) // СПб: Специальная литература, 1997.

4. Левита Р.Я. История экономических учений: Полный курс в кратком изложении // М.: ИНФРА-М, 2001.

## НАЛОГОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ СДЕЛОК КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ

*Аубакиров Алишер Ерланович*
*Магистрант 1 курса, ПН по спец. 7М04103 – Учет и аудит,*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Васильчук Елена Васильевна*
*к.э.н., доцен каф.бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*

Практическое достижение основной цели деятельности корпоративных налогоплательщиков - получение прибыли - обеспечивается осуществлением различных хозяйственных и финансовых операций и сделок в рамках договорных отношений. Договорная политика является основой реализации финансовых планов экономических субъектов, в рамках договорных отношений формируются доходы и расходы, осуществляется реализация, инвестиционные вложения, привлекаются финансовые ресурсы, обеспечивается взаимовыгодное сотрудничество участников делового оборота.

Значимость договорных отношений обусловливает внимание к их условиям и последствиям. Предусмотренный законом принцип свободы договора позволяет строить условия коммерческого взаимодействия его сторон, максимизируя взаимные выгоды и продвигая совместное развитие. При этом соблюдение правил заключения и исполнения договора, предусмотренных гражданским законодательством, имеет важное значение для исполнения договора и предупреждения возможных конфликтов, позволяя четко установить права и обязанности сторон договора, гарантировать учет деловых и финансовых интересов, определить способы разрешения возможных споров, меры ответственности и порядок их применения.

Вместе с тем, при заключении и исполнении договора его участники обязаны предпринять определенные действия, вытекающие из экономических операций в рамках реализации договорных отношений. К подобным действиям следует отнести исполнение обязанности по уплате налогов, возникающей в процессе осуществления предпринимательской деятельности. Необходимо учитывать, что налоговая обязанность конкретизируется исходя из вида и формы договора, налогового статуса сторон договора, содержания обязанностей, принятых на себя сторонами, а также прав, предусмотренных согласованными условиями. При этом расчетная величина налоговых обязательств непосредственно зависит от цены договора.

Таким образом, от состояния договорной работы корпорации непосредственно зависит уровень налоговых рисков, к минимизации которой стремится налоговый консультант, действуя по заданию клиента. Анализ договора, проводимый в определенной последовательности, представленной на рисунке 1, является одним из эффективных методов налогового консультирования применительно к конкретной ситуации.

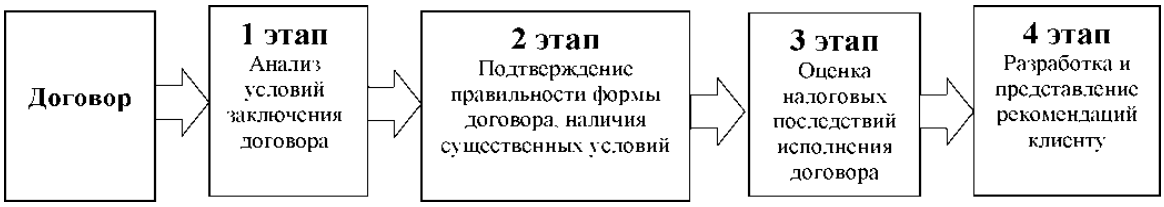



Рисунок 1 – Последовательность анализа условий договора в процессе налогового консультирования

На первом этапе изучения договорных отношений налоговым консультантом проводится экономический анализ условий заключения договора между конкретными участниками сделки, в том числе - с учетом экономических возможностей каждой стороны, экономической обоснованности результатов исполнения договора, реальных экономических интересов, преследуемых при заключении договора.

В рамках первого этапа анализа договорных отношений также проводится проверка того, насколько осмотрительно действовал инициатор заключения договора, учитывая необходимость контроля полномочий лиц, участвовавших в заключении договора, соблюдался ли рыночный подход к поиску контрагента с учетом его деловой репутации и преимуществ сотрудничества, имеются ли у контрагента права на осуществление деятельности, являющейся предметом договора.

Совокупность указанных приемов характеризуется понятием «должная осмотрительности», предполагающая вторичность налоговых условий и приоритет внимания к объективным предпринимательским рискам, учитывая вероятность неисполнения обязательств либо нарушения требований по качеству и срокам исполнения.

Концепция должной осмотрительности, выработанная судебной системой применительно к налоговым спорам основана на осторожности в выборе партнера по сделке, свойственной нормальной деловой практике, получении гарантий достижения цели исполнения договора, включая информацию о репутации контрагента.

Проявление налогоплательщиком «неосмотрительности», повлекшей за собой ущерб для бюджетной системы в результате неправомерных действий контрагента, может привести к отказу в признании расходов для целей налогообложения, отказу в праве на налоговый вычет по налогу на добавленную стоимость, невозможности применения налоговых преференций.

Можно с уверенностью прогнозировать налоговые риски, если налогоплательщик заключил договор с контрагентом, который:

не зарегистрирован в налоговом органе на территории осуществления деятельности либо отсутствует по адресу регистрации;

не представляет в налоговый орган бухгалтерскую и налоговую отчетность, либо отчитывается с нулевыми или минимальными показателями при значительной сумме договорных обязательств, либо не уплачивает налоги;

не зарегистрирован в Единых государственных реестрах юридических лиц (ЕГРЮЛ) либо индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП);

указывает разные сведения о себе в разных документах (договорах, счетах, счетах-фактурах);

не представляет документы по встречным проверкам либо не дает пояснения по запросам налоговых органов;

участвует в цепочке операций, результатом которых является обналичивание денежных средств;

не имеет работников, способных исполнить заключенный договор, а также помещений, оборудования, транспортных средств и иного имущества, необходимого для проведения операций, предусмотренных заключенным договором.

Указанные факты являются предметом особого внимания налоговых органов, перешедших от «тотального» налогового контроля к концепции «управления рисками», выявляя налогоплательщиков с повышенным риском совершения налоговых правонарушений[i].

Необходимо отметить, что российским налоговым законодательством не установлены требования о проявлении должной осмотрительности при выборе партнера по сделке. Отсутствие должной осмотрительности квалифицируется, в частности, при наличии взаимозависимости, поскольку аффилированные лица должны быть осведомлены о проблемах, присущих контрагенту.

Таким образом, концепция «должной осмотрительности» используется для

привлечения налогоплательщика к солидарному исполнению с контрагентом налоговых обязательств. В этой связи методика налогового консультирования основывается на комплексе мероприятий по проверке потенциальных партнеров, предполагающего получение дополнительной информации с использованием официальных источников, размещаемых на официальных сайтах органов государственной власти в сети Интернет, либо направление запросов предполагаемому партнеру или государственным органам.

На необоснованность получения налоговой выгоды могут указывать обстоятельства, нередко возникающие в практике корпоративного управления, в том числе - взаимозависимость участников сделок, осуществление транзитных платежей между участниками взаимосвязанных хозяйственных операций, использование посредников при осуществлении хозяйственных операций.

Наличие указанных ситуаций порождает налоговые риски единого цикла хозяйственной деятельности, реализуемого в масштабах корпоративного налогоплательщика.

При этом налоговая выгода может быть признана необоснованной, если налоговый орган докажет, что налогоплательщик действовал без должной осмотрительности и осторожности и ему должно было быть известно о нарушениях, допущенных контрагентом, в частности, в силу отношений взаимозависимости или аффилированности налогоплательщика с контрагентом.

Налоговая выгода может быть также признана необоснованной, если налоговым органом будет доказано, что деятельность налогоплательщика, его взаимозависимых или аффилированных лиц направлена на совершение операций, связанных с налоговой выгодой, преимущественно с контрагентами, не исполняющими своих налоговых обязанностей.

В этой связи деятельность налоговых консультантов должна быть нацелена на проведение предупредительной работы для минимизации негативных налоговых последствий при совместном участии в реализации отдельных этапов хозяйственного цикла связанных лиц.

Установить наличие взаимозависимости сторон и связанность сделки позволяет метод анализа договорных отношений, основанный на выявлении контрагентов, сотрудничество с которыми влечет налоговые риски для организации.

Налоговому консультанту также следует уделять особое внимание соблюдению клиентом формы договора в соответствии с требованиями гражданского законодательства, устанавливающим, что несоответствие форме договора означает его не заключение.

При этом необходимо учитывать, что следки с участием юридических лиц должны совершаться преимущественно в письменной форме, то есть договаривающиеся стороны должны четко определить и зафиксировать взаимные обязательства.

Несоблюдение простой письменной формы сделки влечет ее недействительность в случаях, предусмотренных законом, в частности, это относится к внешнеторговой сделке.

Особые сделки, требующие в соответствии с законом государственной регистрации (с землей и другим недвижимым имуществом) либо нотариального удостоверения (например, при отчуждение доли в уставном капитале), будут признаны недействительными при несоблюдении условий их заключения.

Налоговые риски нарушения требований закона к заключению договора систематизированы в таблице 1.

Таблица 1 – Налоговые риски при несоблюдении условий заключения договора

| № п/п | Нарушение условий заключения | Правовые риски | Налоговые риски |
|---|---|---|---|
| 1 | Отсутствие полномочий на заключение договора | Сделка признается недействительной с возвратом всего полученного, по | Внесение изменений в налоговые декларации |
| 2 | Контрагент не имеет лицензии, | | Отказ в признании |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | допуски саморегулируемой организации, не соблюдает иные условия ведения деятельности | иску налогового органа полученное по такой сделке недобросовестным налогоплательщиком обращается в доход государства | расходов в целях налогообложения, в праве на вычет НДС |
| 3 | Не соблюдены требования по форме сделки, требующей государственной регистрации или нотариального удостоверения | | Внесение изменений в налоговые декларации |
| 4 | Не соблюдена простая письменная форма сделки как единого документа, подписанного сторонами | Недействительность внешнеторговой сделки, купли-продажи либо аренды недвижимости, продажи предприятия, дарения, договоров страхования, кредита, доверительного управления имуществом, коммерческой концессии | Внесение изменений в налоговые декларации |
| 5 | Доверенность на заключение договора без даты выдачи | Договор не заключен | Внесение изменений в налоговые декларации |
| 6 | Договор не содержит существенных условий | Договор не заключен | Внесение изменений в налоговые декларации |
| 7 | Документы по исполнению договора не оформлены, не содержат обязательных реквизитов, противоречивы | Не соблюден принцип документального подтверждения оснований для уменьшения налоговых обязательств | Отказ в признании расходов в целях налогообложения, в праве на вычет НДС |

Таким образом, несоблюдение норм гражданского законодательства при заключении договора влечет за собой не только правовой риск признания недействительным такого договора, но и создает проблемы при формировании налоговых обязательств, обеспечивая основу как для переквалификации договорных отношений в целях изменения объекта налогообложения и перерасчета налоговой базы, так и не позволяя обосновать получение налоговой выгоды в виде уменьшения налоговой базы при исчислении налогов на прибыль (доходы) на величину понесенных расходов, возможности применить налоговый вычет по налогу на добавленную стоимость, возможности использовать налоговые льготы.

### *Библиографический список*

1 Пугачев В.В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса. - М.: Дело и сервис, 2010. – 224 с.

2 Макеев Р.В. Постановка системы внутреннего контроля от проверок отчетности к эффективности бизнеса. - М.: Вершина, 2008. – 296 с.
3 Соколов Б.Н., Рукин В.В.Система внутреннего контроля (организация, методика, практика). – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.
4 Тулешева Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами / под общ. ред. акад. К.А. Сагадиева. – Алматы: Бизнес-информация, 2005. – 280 с.
5 Кучеров И.И. Судаков О.Г., Орешкин И.А. Налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах / под ред. И.И. Кучерова. - М.: АО «ЦентрИнфоР», 2001. – 312 с.
6 Дюсембаев К.Ш. Финансовый анализ (теория и методология). - Алматы: Экономика, 2010. – 293 с.

## ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Гиршфельд Екатерина Олеговна*
*студентка 2 курса, специальности Учет и Аудит,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жапаров Карбоз Жапарович,*
*к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*

Важнейшей задачей среди тех, что решает бухгалтерский учёт, является формирование полной и достоверной информации о деятельности организации и ее имущественном положении. В последние годы достижение этой цели руководители организаций, да и многие учётные работники видели исключительно в полном переходе отечественной системы бухгалтерского учёта на МСФО. По-видимому, мы должны констатировать тот факт, что МСФО не способны быть панацеей и решением всех стоящих перед бухгалтерским учётом проблем. Тем более что значение и роль бухгалтерского учёта не ограничивается потребностями, связанными с формированием бухгалтерской (финансовой) отчётности[1].

Функцией бухгалтерского учёта является также и обеспечение руководства организации данными для принятия текущих управленческих решений, формирования информации для нужд финансовой статистики, анализа финансово-хозяйственной деятельности, исчисления налогооблагаемой базы при расчете большинства налогов и т.д.

Следовательно, чтобы двигаться вперед, нужно не только представлять конечную цель, но и видеть многообразие проблем, мешающих к ней двигаться. Какие же на сегодняшний день существуют проблемы? Можно выделить пять основных проблем:

1. Понижение качества аналитического бухгалтерского учёта и как следствие снижение достоверности отчётной информации;

2. Упрощение, или примитивизация учёта затрат на производство;

3. Снижение методологического потенциала национальной школы учёта, поголовном увлечении научных кадров МСФО, их пренебрежением к реальным потребностям бухгалтерского учёта на предприятиях и в организациях;

4. Изменение отношения к бухгалтерскому учёту не как к системообразующей категории управления, а к его восприятию в качестве вспомогательного элемента, обслуживающего финансовый рынок;

5. Снижение исполнительской дисциплины, некоторые положения на практике не выполняются, а подчас приобретают декларативный характер.

Несомненно, для решения как традиционных, так и относительно новых задач бухгалтерского учёта — участие в борьбе с коррупцией, противодействие необоснованному повышению цен, картельным сговорам, уклонению от уплаты налогов и т. д., недостаточно

только следовать в фарватере МСФО. Необходимо реанимировать отечественную школу методологии бухгалтерского учёта, так как выход из сложившегося кризиса, прежде всего в опоре на собственные силы. Стратегия развития бухгалтерского учёта в Казахстане нуждается в существенной модернизации. При этом вносимые изменения не должны нарушать стабильности системы бухгалтерского учёта, для чего их введение должно носить органический и эволюционный характер. Тогда возникает вопрос, по каким же направлениям необходимо провести указанные изменения? Таковыми могут и, по моему мнению, должны быть следующие направления:

1. Идентификация бухгалтерского учёта предполагает правовое закрепление единства методологических основ бухгалтерского учёта, как «финансового», так и «производственного» учёта, что является следствием непрерывности учётного процесса. Только подобное единство в состоянии обеспечить тождество данных аналитического и синтетического бухгалтерского учёта, полноту и непрерывность сбора и регистрации информации о хозяйственных операциях. Без соблюдения перечисленных требований невозможно формирование качественной и достоверной учётной информации, борьбы со злоупотреблениями и коррупцией. Для реализации этой задачи необходимо ввести данные нормы в Закон о бухгалтерском учёте или в его обновленную редакцию[2].

2. Оптимизация взаимосвязи государства и общественности в регулировании бухгалтерского учёта. Исходя из роли и значения бухгалтерского учёта, необходимо безусловное сохранение за государством важнейших рычагов управления учётным процессом. Более того, в условиях экономического кризиса, необходимо введение со стороны государства единого порядка установления общих требований к бухгалтерскому учёту независимо от вида экономической деятельности и организационно-правовых форм хозяйствующих субъектов. Соответствующее дополнение было бы целесообразным включить в Закон о бухгалтерском учёте. Признать, что в настоящее время оптимальным вариантом регулирования бухгалтерского учёта в Казахстане, является сочетание государственного и общественного начал. При этом роль профессии должна реализовываться в форме участия саморегулируемых организаций (СРО) в подготовке проектов нормативных актов, подготовке и переподготовке кадров, осуществлении контроля соблюдения норм профессиональной этики. В свою очередь, за государством должна сохраниться обязанность утверждения основных направлений и программ развития бухгалтерского учёта в Казахстане, принятия нормативных правовых актов по бухгалтерскому учёту, а также введена дополнительная функция, связанная с осуществлением аккредитации и общего контроля деятельности СРО.

3. Частичная централизация функций методологического регулирования бухгалтерского учёта и его возможная унификация. Как известно, благополучие государства зависит от состояния дел в реальном секторе. Поэтому даже в условиях подъема экономики, нормальное развитие предприятий, а при кризисе их выживание, может быть обеспечено только благодаря сокращению издержек производства, повышению его эффективности и, в конечном счете, росту производительности труда. С точки зрения конкурентной борьбы наличие качественного учёта затрат на производство позволяет противодействовать применению конкурентами демпинговых цен на аналогичные виды продукции, вводить ими монопольно высокие цены и тарифы на материально-производственные запасы, бороться с картельными сговорами. Поэтому для создания условий по защите интересов всех потребителей, государству необходимо ввести в законодательство о бухгалтерском учёте ряд дополнительных норм. В частности, закрепить порядок, обязывающий все хозяйствующие субъекты, вести учёт затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции в разрезе номенклатуры выпускаемой продукции. При этом законодательно должна быть обеспечена конфиденциальность подобной информации, которая согласно Закону о бухгалтерском учёте является коммерческой тайной. Лица же, которые в ходе своей профессиональной деятельности, будут иметь к ней доступ (бухгалтеры, аудиторы), должны давать обязательство о ее неразглашении. За нарушение данных требований к виновным

будут применяться санкции, предусмотренные действующим законодательством. Данная «инструкция» должна базироваться на экономически обоснованных методах учёта затрат, обеспечивающих обоснованный отказ от применения котлового метода[3].

4. Оптимизация характера использования данных бухгалтерского учёта для целей осуществления налоговых расчетов и статистики. Бухгалтерский, статистический и налоговый учёт имеют специфический для каждого из них предмет и метод, механизмы регулирования, правовые последствия и многие другие отличительные признаки. В силу этого речь может и должна идти только об оптимизации модели использования данных бухгалтерского учёта для целей:

· статистики, при получении финансовых показателей;

· налогообложения, при формировании налогооблагаемой базы.

В сфере статистического учёта необходимо восстановление режима безусловного представления бухгалтерской отчётности в органы статистики. Для обеспечения достоверности учёта имущества организации, необходимо провести в определенной мере «ревизию» полноты его постановки на бухгалтерский учёт, а также уточнение оценки ряда категорий имущества. В связи с этим организациям необходимо будет провести специальную (дополнительную) инвентаризацию подобных объектов и их оценку.

В сфере налогообложения необходимо для снижения трудоемкости учётных работ, последовательно осуществлять сближение правил бухгалтерского и налогового учёта, позволяющее перейти к апробированной во всем мире схеме начисления налога на прибыль, как результата данных бухгалтерской прибыли, скорректированной на отклонения, вытекающие из требований налогового законодательства. Для этой цели предусмотреть проведение обязательной экономической экспертизы всех проектов нормативных правовых актов по бухгалтерскому учёту и налогообложению на предмет максимальной унификации вводимых правил

5. Актуализация системы обучения бухгалтерских кадров предполагает проведение анализа действующих программ обучения бухгалтеров и аудиторов в высших и средних специальных учебных заведениях с целью их последующего обновления. Причем уточнение может касаться как вопросов, раскрывающих содержание отдельных разделов (тем) - учётных категорий, так и изложения общих принципов и требований организации бухгалтерского учёта. Необходимость внесения соответствующих дополнений и уточнений, связана, в том числе и с тем, что изменились не только некоторые методологические подходы, но произошли и революционные изменения в технологии сбора и обработки учётной информации, порядке хранения и передачи данных бухгалтерского учёта и отчётности. В связи с этим потребуется внесение изменений в учебные пособия. Аналогичную работу необходимо будет провести и в части программ обучения, предназначенных для подготовки профессиональных бухгалтеров и аудиторов, а также переподготовки (повышении квалификации) бухгалтерских и аудиторских кадров[4].

Очевидно, что практическая реализация всего комплекса поставленных задач по данному направлению будет по силам только при объединении потенциала представителей науки (вузов) и профессионального сообщества (СРО).

***Библиотический список***

1.Адаме Р. Основы аудита / пер. с англ., науч. ред. Я.В. Соколова Текст. -М.: ЮНИТИ,

2.Агладзе И.И. Новое в международных стандартах аудита / И.И. Агладзе Текст. Корпоративная финансовая отчетность. Международные стандарты. -2017,-№6. С. 12-18.

3.Трансформация финансовой отчетности из КСБУ (Local GAAP) в МСФО (IFRS),msfo .buh-nauka.com.

4. Трубилин А.И., Оксанич Е.А., Рыбянцева М.С. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: Учебное пособие. М.: «ИНФА-М», 2015 г.

# XX-XXI ҒҒ. БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ НЕГІЗГІ ОЙЛАРЫ

*Дәуренбекова Айым Джурсиновна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және аудит мамандығының 2 курс студенті Костанай қ.*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*

Жиырмасыншы ғасыр - өнеркәсіптегі, саудадағы және әлеуметтік өмірдегі жаһандық өзгерістер дәуірі. Біріншіден, Ресейдегі социалистік революция әлемді екі бәсекелес экономикалық және саяси блокқа бөлді. Екіншіден, екі дүниежүзілік соғыс Еуропада үлкен экономикалық депрессияға әкелді. АҚШ Сонымен бірге экономикалық депрессияның барлық ауыртпалықтарын бастан өткерді, өйткені XX ғасырдың басында оқшаулану саясатынан бас тартуға байланысты. АҚШ-тың геосаяси орналасуы, соғыс театрынан қашықтығы өте тиімді болды. Еуропа соғысып, содан кейін қалпына келген кезде, американдық экономика Ұлыбритания мен Ресейге азық-түлік, әскери техника және т.б. жеткізіп, күшейе түсті. Сондықтан XX ғ. бухгалтерлік есептің эволюциясы АҚШ-тың коммерциялық және саяси кеңеюінің әсерінен өтті. Соғыстан кейінгі кезеңде елдің экономикалық әлеуетінің артуы, өнеркәсіптік капиталдың шоғырлануы, ұжымдық меншік нысандарының дамуы бухгалтерлердің қызметтеріне сұранысты арттырды, бұл Бухгалтерлік есеп теориясы мен практикасының тез дамуына әкелді.

Бухгалтерлік есеп принциптерін енгізудің алғашқы әрекеттерін жеке мамандар жасады, кейінірек зерттеулер ұжымдық сипат ала бастады. Авторлардың жұмыстары, әдетте, белгілі бір бухгалтерлік қызметке бағытталмады, бірақ тұтастай алғанда мәселені қамтыды.

Авторлардың жұмыстары, әдетте, белгілі бір бухгалтерлік қызметке бағытталмады, бірақ тұтастай алғанда мәселені қамтыды. Зерттеулер нормалардың нұсқамасы (нормативтік тәсіл) емес, есепке алу практикасын бақылауға (эмпирикалық тәсіл) негізделді. Алынған нәтижелер "практика — теория — практика"зерттеу циклін жабатын бухгалтерлік есептің бөлігі ретінде қарастырылды. Сонымен қатар, жұмыстарда практиканы сыни бағалау да, зерттеу әдістерін талдау да болған жоқ, сондықтан бухгалтерлердің жаңа буындары бухгалтерлік есептің дамуына ықпал етпейтін деңгейде оқытылды.[1]

XX ғасырдың бірінші жартысындағы ең танымал жеке зерттеушілер В. А.Патон (1922), Т. Н. Сандерс, Х. р. Хатфилд және У. Моор (1938), с. Гилман (1939) болды.

Патон 10 постулатты ұсынды:

1. шаруашылық жүргізуші субъектінің дербес (мүліктік оқшауланулы));
2. жұмыс істеп тұрған кәсіпорын (қызметінің үздіксіздігі) ;
3. мүліктің жиынтық құнының капиталдың жиынтық құнының теңдігі;
4. бухгалтерлік баланс Кәсіпорынның қаржылық жағдайын көрсету құралы ретінде;
5. тұрақты ақша бірлігі;
6. шығындар бастапқы бағалау ретінде (тарихи құны);
7. шығындарды бағалау ретінде (нақты өзіндік құн);
8. жинақталған пайдадан шығындарды шегерудің басымдығы;
9. акционерлерге дивидендтер төлеу көзі ретінде пайда;
10. ФИФО қорларды бағалау әдісі ретінде (сатып алу уақыты бойынша алғашқы баға).

Сандерс, Хатфилд және Моор қаржылық есептілікті құрастыратын және пайдаланатын адамдардың сауалнамасы, әдебиет пен заңнаманы зерттеу негізінде зерттеу жүргізді. Нәтижесінде олар принциптердің топтарын анықтады: жалпы, кірістер мен шығындар туралы есеп, баланс, шоғырландырылған баланс, түсініктемелер мен ескертулер. Осы принциптердің ішіндегі ең маңыздысы мыналарды қамтиды:

- бухгалтерлік есеп кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен кірісінің қалыптасуы туралы

есеп беруі керек;

- капитал мен кірістердің баптарын ажырату керек;
- өткен кезеңдер туралы мәліметтер талдау үшін қол жетімді болуы керек;
- объектілерді есептік түсіндіру дәйекті болуы керек;
- консервативтік тәсіл басым болуы тиіс (айналымнан тыс активтер қалдық құны бойынша, ал қорлар мен шығындар — екеуінің ең азы бойынша: өзіндік құны бойынша немесе нарықтық бағасы бойынша бағалануы тиіс; бағалануы Елеулі болатын шығындарды жабу және шартты міндеттемелерді тану үшін резерв құру қажет және т. б.);
- іске асырылмаған кіріс пайданың есебіне енгізілмеуі тиіс;
- операциялық емес пайда бөлек көрсетілуі керек;
- алдыңғы есептік кезеңдердегі қателерді түзету кірістер мен шығындар туралы есепте көрсетілуі керек;
- шығындар мен нәтижелердің сәйкестігі және кезеңділігі.

Гилман бухгалтерлік есеп доктриналарын (талаптарын) және келісімдерін (болжамдарын) бөліп, сипаттады. Біріншісіне ол консерватизмді, ашуды, дәйектілікті және материалдылықты жатқызды. Екінші — дербес шаруашылық жүргізуші субъект, бағалау және есепті кезең.[2]

Американдық бухгалтерлік қауымдастық (ААА) 1936 жылы Бухгалтерлік есеп принциптері туралы Уақытша Ережені жариялады. Ережені мамандар түсіндіріп, ғылым өкілдері де, практик-бухгалтерлер де сынға алды; осылайша арнайы әдебиеттің көлемі артты.

Ең қызу пікірталастар капитал, пайда мен шығындар туралы есептерді түсіндірумен байланысты болды. Тиісті бухгалтерлік есептердің құрылымы мен мазмұны капиталдың мәні мен қаржылық нәтижелерді түсінуге байланысты. Капитал мен қаржылық нәтижелер тұжырымдамасына экономикалық мағына салған ғалымдар тобы институционалистер деп аталды. Капиталды заңды категория деп санайтын бухгалтерлік ғылым өкілдері персоналистерге қатысты болды.

Кез-келген коммерциялық ұйымның негізгі мақсаты-пайда табу. Бухгалтерлерге қаржылық нәтижені уақтылы және дәл анықтау ғана емес, сонымен қатар басқарушы қызметкерлерді шешім қабылдауға қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету міндеті жүктелді. Баға сұраныс пен ұсыныстың арақатынасымен анықталған нарықтық экономика жағдайында кірісті барынша көбейту шығындарды тиімді басқару арқылы ғана мүмкін болады. Сондықтан бухгалтерлік есепті дамытудың екінші бағыты басқарудың ақпараттық қажеттіліктерін қамтамасыз етуі керек Өндірістік есепке алу болып табылады.

Бастапқыда шығындарды есепке алу жүйелері нақты орындаушылармен байланыссыз пайдаланылмаған резервтерді анықтауға мүмкіндік беретін құрал ретінде жасалды. Жауапкершіліктің ең жалпы орталықтарының төрт түрі бар: шығындар орталықтары, кірістер орталықтары, пайда орталықтары, инвестициялық орталықтар. Жауапкершілік орталықтары пайдаланушылардың назарын экономикалық тұрғыдан заңды жағдайға аударады; оларды қалыптастыру әкімшілерге өзін-өзі бақылау жағдайларын жасауды мақсат етеді. Нормативтердің заңды мәні әкімшілердің өкілеттіктерін шектеумен байланысты (сенім шекарасы), экономикалық — бағдар болу, яғни әкімшінің мінез-құлқын ұйымдастырудағы тұспал.[3]

Бухгалтерлік есеп пен аудит стандарттарын (нормаларын) әзірлеу. Бухгалтерлік стандарттар бойынша бухгалтерлік есептің барлық дерлік көрсеткіштері үшін бухгалтерлік есеп әдістерінің сипаттамасы түсініледі. Бухгалтерлік стандарттар көптеген факторлардың өзара әрекеттесуінің нәтижесі болып табылады: экономикалық, саяси, тарихи, халықаралық және т.б. стандарттарды әзірлеу қажеттілігі кәсіпорынның қызметіне қатысты тұлғалардың мүдделер қақтығысы нәтижесінде туындайды. Бухгалтерлік есеп жүйесінде анықталған көрсеткіштер әр түрлі топтар арасында тауарлардың бөлінуіне әсер етеді. Нәтижесінде, белгілі бір адамдар тобы үшін тиімді шешім қабылдау үшін бухгалтерге қысым көрсетілуі мүмкін. Сондықтан бухгалтерлік есеп әдістерін стандарттау тек бухгалтерге ғана емес, сонымен қатар бухгалтерлік есепті пайдаланушыларға да қажет.

Соңғы жылдары бухгалтерлік есепті стандарттау мәселесі нарықтық және реттеуші тәсілдер ретінде қалыптасқан қызу пікірталастарды тудырды.

Алғашқы бухгалтерлік ұйымдар Еуропада XIX ғасырдың соңында құрылды.

Қызығушылық саласы өндіріс пен басқарумен байланысты АҚШ бухгалтерлері 1919 жылы басқару есебінің ұлттық бухгалтерлер қауымдастығына (ICMA) бірікті.

Қазіргі уақытта көптеген елдерде бухгалтерлік есеп стандарттарын белгілеуге құқығы бар ұйымдар бар. Мысалы, Ұлыбританияда 1974 жылы бухгалтерлік ұйымдардың консультативтік комитеті құрылды. 1990 жылы оның функциялары бухгалтерлік есеп стандарттары жөніндегі кеңеске (ASB) берілді, оны Үкімет тағайындайды және қоғамдық сектор үшін қаржылық есептілікті ұсыну жөніндегі кеңеске (FRS) есеп береді. Канадада Достастық деңгейіндегі жетекші ұйым CICA болып табылады, оның өкілдіктері он провинцияның әрқайсысында орналасқан.

XX ғасырдың екінші жартысындағы бухгалтерлік есеп, барлық шешімдерді тек бухгалтерлердің қалауы бойынша қалдыру өте маңызды. Британдық-американдық елдерде болып жатқан өзгерістер бухгалтерлік есеп мамандары мен Үкіметтің Күштерін басқа мүдделі тараптардың қатысуымен біріктіретін механизмнің бірінші орынға шыққанын көрсетеді. Мәселен, 1974 ж. Американдық сертификатталған қоғамдық (қазылар алқасы) бухгалтерлер институты (AICPA) жақсы ойластырылған теориялық базасы болмағандықтан, бухгалтерлік есепті реттеу міндетін орындай алмағандықтан, бухгалтерлік есеп стандарттары жөніндегі кеңеске (FASB) айналды, онда теоретиктер мен практиктер күш біріктірді. Бухгалтерлік есепті реттейтін тағы бір маңызды ұйым бағалы қағаздар және биржалар жөніндегі Комиссия (SEC) болып табылады, оның міндеттеріне корпорациялардың сыртқы есептілігін басқару кіреді. FASB шығарған стандарттарды жалпыға бірдей қабылданған бухгалтерлік есеп қағидаттары (GAAP) — General Accepted Accounting Principles ретінде бекітеді.

Осылайша, XX ғасырдың аяғында. корпорациялардың қызметін реттейтін заңнамалық нормалардың дамуы және бухгалтерлік есеп стандарттарын енгізу нәтижесінде бухгалтерлер сыртқы пайдаланушылар үшін ақпарат ұсыну нысандарын таңдауда көбірек шектеулерге ие болды.[4]

Кәсіби этика. Кәсіби этика-қоғамдық сенімнің негізі. Егер қоғам кәсіпқойлардың қызметтеріне деген сенімін жоғалтса, онда ол оларды қолдануды тоқтатады және әлеуметтік маңызды функцияларды орындайтын адамдар тобының ерекше қызмет түрі ретінде кәсіп біртіндеп жойылып кетеді. Гринвуд әлеуметтанулық зерттеулердің нәтижелерін қорытындылай келе, барлық мамандықтарға тән бес қасиетті анықтады: теориялық білім, бедел, қоғамды қолдау, этикалық мінез-құлық кодекстері, мәдениет.

Кәсіпқойлық білімге, яғни практикада дағдыларды дамытуға мүмкіндік беретін теориялық базаға сүйенеді. Кәсіби деңгейге жету зияткерлік және практикалық тәжірибені алуды қамтиды, жоғары оқу орындарында білім алу практикалық қызмет базасын құру және кәсіпқойлар қатарына кіру үшін қажет болып көрінеді.

Мамандықтың беделі екі жағынан да сақталады: ішкі орта (мамандықтың өзі) білім, тәртіп, мамандардың біліктілігі және сыртқы орта (клиенттер, бухгалтерлік ақпаратты пайдаланушылар).

Мамандықтың беделі қоғам тарапынан қолдауды талап етеді. Әдетте ол заңнамалық деңгейде белгілі бір құқықтарды және артықшылықтарды беру арқылы жүзеге асырылады.

Қоғамдық бақылауды қамтамасыз ету үшін әр мамандық өз мүшелерінің тәртібі мен мінез — құлқын анықтайтын және "Клиент — кәсіби", "қоғам — кәсіби", "кәсіби-кәсіби"қатынастарын реттейтін кәсіби кодексті жасайды.

Мамандық мәдениеті-бұл әлеуметтік құндылықтардың, мінез-құлық нормалары мен рәміздердің жиынтығы. Құндылықтар-бұл ерекше жағдайларда мінез-құлыққа әсер ететін негізгі нанымдар. Әдетте, әлеуметтік құндылықтар жалпыға ортақ, бірақ ұлттық немесе діни белгілі бір елде қалыптасқан ерекшеліктермен анықталуы мүмкін.

Мамандықтың маңызды атрибуты-бұл қызметтің осы түрімен байланысты, адамның

белгілі бір кәсіби топқа жататындығын анықтайтын, мамандықтың имиджін нығайтатын кәсіби рәміздер (эмблемалар, әнұрандар, ұрандар және т.б.).

Бухгалтерлердің Елтаңбасын Ж.Б.Думарше жасап шығарды және 1946 жылы Халықаралық бухгалтерлер конгресіне ұсынылды. Сопақша қабаттасу арқылы таразылар, күн және Бернулли қисығы. Сопақша шетінде "Conseience, independence, science" — "сенім, Тәуелсіздік, ғылым" ұраны орналасқан. Бухгалтерлердің Елтаңбасы осы уақытқа дейін Бухгалтерлік мамандыққа жататындығын білдіретін халықаралық эмблема болып табылады.

Кәсіби этика Кодексінің ережелерін әзірлеуді американдық бухгалтерияның үлкен еңбегі деп санаған жөн. Джон Лестинг Керри (1900-1984) осы Кодекстің құрылуына ғана емес, этиканы насихаттауға да үлкен үлес қосты. Бухгалтерлердің алғашқы этикалық кодексі 1987 жылы қабылданды, қазіргі уақытта оның негізгі принциптері кәсіби бухгалтер болуы керек:

Этикалық нормалардың орындалуын қамтамасыз ету үшін тәртіптік ықпал ету шараларын, тіпті ерекше жағдайларда азаматтық және қылмыстық жауапкершілікті де қамтамасыз ету қажет. Осылайша, Кәсіби этиканың негізгі принциптері бухгалтердің мәртебесін нығайтады, бухгалтерлік кәсіптің беделі мен сенімін арттырады және нәтижесінде бухгалтерлік қызметтерге сұранысты арттырады.[5]

Халықаралық есепке алуды біріздендіру(унификация).Ғасырлар бойы әр кәсіпорындағы бухгалтерлер тек өздері үшін және иелері үшін қолайлы техниканы таңдады. XX ғасырдың басында көптеген корпорациялар пайда болды және бухгалтерлік жүйелердегі айырмашылықтар кедергі жасай бастады.

Бухгалтерлік есеп модельдерінің сәйкес келмеуі ғаламдық сипатқа ие және бухгалтерлік есепті біріздендіру мәселесі ретінде белгілі.

Қазіргі уақытта бұл мәселені шешудің екі тәсілі ең танымал болды: үйлестіру және стандарттау. Бастапқыда бұл ұғымдар іс жүзінде де, оларды жүзеге асыру принциптерінде де ерекшеленді, бірақ соңғы жылдары олар синоним ретінде немесе қосымша ұғымдар ретінде қолданылады.

Бухгалтерлік есеп процедураларын стандарттау идеясы Халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттары жөніндегі Комитет жүргізетін бухгалтерлік есепті біріздендіру аясында жүзеге асырылады. Бұл тәсілдің қисыны мынада: кез-келген елдегі кез-келген жағдайға қолданылатын стандарттардың бірыңғай жиынтығы болуы керек. Бухгалтерлік жүйелердің алуан түрлілігінен үш негізгі түрді ажыратуға болады:

1) Британдық-американдық модель—ең көп таралған, АҚШ, Ұлыбритания, Нидерланды, Канада, Үндістан, Австралия, Оңтүстік Африка Республикасында және т.б. қолданылады. Бұл модель АҚШ-тың Ұлттық бухгалтерлік стандарттарына негізделген, олар әдетте GAAP деп аталады;

2) Континентальды модель Франция, Германия, Австрия және Еуропаның кейбір басқа елдерінің есеп жүйелерін біріктіреді. Модель есеп саясатына мемлекеттің араласуының жоғары дәрежесімен ерекшеленеді. Бір елдің бухгалтерлік тәжірибесі екіншісінің тәжірибесінен айтарлықтай ерекшеленеді;

3) Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына (ХҚЕС немесе IASB) сәйкес қаржылық есептілікті дайындау жүйесі. Бұл Бухгалтерлік есеп бойынша ұлттық стандарттардың негізін қалайтын ұлттықтан жоғары принциптер. ҚЕХС негізгі стандарттар ретінде халықаралық корпорациялардың қаржылық есептілігін жасау үшін де пайдаланылуы мүмкін.[6]

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, біз XX ғасырда атап өтетініміз, есеп әлеуметтік құбылысқа айналады. Бухгалтерлік есептің мазмұны қоғамның талаптарына сәйкес үнемі өзгеріп отырады. Сыртқы пайдаланушылардың мүдделерін қамтамасыз ету үшін қаржылық есепке алу және қаржылық есептілік қағидаттары қалыптастырылады. Басқарудың ақпараттық қажеттіліктерін қанағаттандыру және тиімді басқару шешімдерін қабылдау үшін Басқару есебі белсенді дами бастайды. Әлеуметтік ортадағы өзгерістер бухгалтерлік есеп пен есептіліктің даму факторлары болып табылады. Бұл дәстүрлі көзқарас,

бірақ балама көзқарас бар. 1924 жылы Зомбарт ұсынған теорияда Қос бухгалтерияның дамуы соншалықты маңызды болды, бұл капитализмнің өсуіне әкелді. Қалай болғанда да, бухгалтерлік есеп пен қоғам арасындағы қатынастар объективті түрде бар.

***Библиографиялық тізім***


1. Андросов А.М. «Бухгалтерский учет и отчетность в России» М.: МЕНАТЕПИНФОРМ, 2004.
2. Баканов М.И. Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. - Н.: Учебник Финансы и статистика, 2007.
3. «Бухгалтерско-аудиторский портфель» - М.: «СОМИНТЭК», 2004.
4. Вещунова Н.Л., Фомина Л.Ф. «Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности» - М.: «МАГИС», 2005.
5. Ефимова О.В. Финансовый анализ. - М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2008.
6. Ковалев В.В., Патров В.В. Как читать баланс. - М.: Финансы и статистика, 2008.


## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН


*Ержанов Мухтар Салтаевич,*
*научный руководитель кафедр «Учет и аудит» и «Финансы» Университета Туран, советник Генерального директора международной аудиторской компании «Grant Thoronton», доктор экономических наук, профессор, (Республика Казахстан).*


Налоговые консультанты обеспечивают эффективное сокращение всех видов трансакционных издержек, начиная от консультационной поддержки действий налогоплательщика в процессе формирования и исполнения налоговых обязательств, действуя в качестве уполномоченных представителей налогоплательщиков при взаимодействии с налоговыми органами, при проведении мероприятий налогового контроля и представляя интересы налогоплательщика при рассмотрении результатов налоговых проверок и принятия решений по ним, при подготовке и представлении жалоб, апелляционных жалоб, судебных исков.

Кроме того, налоговые консультанты помогают оперативно решить проблемы применения налогового законодательства в конкретных практических ситуациях, а также при некорректных действиях сотрудников налоговых органов, например, в ситуации ошибочного списания денежных средств по инкассовым поручениям, выставлении неправомерных требований, нарушении сроков возврата, зачета, возмещения налогов. Таким образом, налоговое консультирование способствует своевременному выявлению налоговых рисков и их оперативную нейтрализацию.

Налоговый риск корпоративного налогоплательщика можно определить как любое последствие реализации налоговой стратегии и налогового планирования корпорации, несоблюдения налогового законодательства в процессе текущей деятельности, правил составления и представления налоговой отчетности, которое оказывает негативное воздействие на финансовые результаты и финансовое положение корпорации. Обширность и разноплановость налоговых рисков, характерных для корпоративных налогоплательщиков, требуют их научной классификации в целях осуществления налогового консультирования, предполагающего понимание условий возникновения налоговых рисков, оценку возможных последствий и выработку мер по нейтрализации вероятных угроз. Авторская классификация налоговых рисков, характерных для корпоративных налогоплательщиков, приведена в таблице 1.

Таблица 1- Классификация налоговых рисков деятельности корпоративных налогоплательщиков

| По характеру воздействия | По направлению воздействия | По источнику воздействия | По последствиям для плательщика |
|---|---|---|---|
| • Объективные<br>• Субъективные | 1. Внешние 2. Внутренние | 1. Политические риски<br>2. Риски контроля<br>3. Действия контрагентов<br>• Действия работников<br>• Судебные прецеденты | 1. Устранимые<br>2. Неустранимые<br>3. Оспоримые |

Как следует из приведенной классификации, налоговым рискам свойственно многообразие детерминирующих факторов, влекущих материальные затраты и потери времени налогоплательщиков, а также репутационные потери. Так, цена акций тех компаний, которые раскрывали в своей финансовой отчетности сведения о существенных недостатках в налоговом учете, снижалась в течение 60 дней с даты публикации на 6,8% .

При типизации налоговых рисков применительно к конкретному налогоплательщику, налоговому консультанту следует учитывать, прежде всего, особенности их возникновения, на которые могут воздействовать как объективные условия, например, изменения налоговой политики или прецедентные решения судов, так и субъективные факторы, включая уровень квалификации работников корпоративной налоговой службы или сотрудников налоговых органов. Таким образом, влияние налоговых рисков на деятельность корпоративного налогоплательщика может осуществляться как извне, так и с учетом внутренней специфики организации.

Кроме того, налоговый консультант должен проанализировать характер возможных налоговых рисков, учитывая:

-стратегические последствия политических решений по введению новых налогов, изменению ставок и других элементов налога либо техники расчета налоговых обязательств, оформления документов и регистров налогового учета;

-изменения направленности, методики, технического обеспечения контрольных действий налоговых органов;

-сложившуюся судебную практику или официальную позицию налоговых органов по вопросам применения налогового законодательства в конкретных ситуациях;

-перспективы защиты интересов налогоплательщика в налоговых спорах на уровне досудебного урегулирования либо в судебном порядке;

-уровень дополнительных расходов для защиты интересов налогоплательщика, в том числе - расходы на получение банковской гарантии, привлечение поручительства, юридическую поддержку.

Налоговому консультанту также следует учитывать риски налогового контроля, включающие в себя:

-масштабность бизнеса налогоплательщика, в том числе постановку на учет в специализированной налоговой инспекции как крупнейшего налогоплательщика, что обусловливает более тщательные контрольные мероприятия по отношению к нему;

-наличие холдинговой структуры бизнеса и взаимодействие со связанными сторонами, в том числе трансграничное, влекущее риск специализированной проверки уровня применяемых цен;

- применение формальных критериев назначения выездной налоговой проверки;

-наличие в деятельности налогоплательщика ошибок в определении налоговых обязательств, которые могут быть выявлены налоговыми органами при проведении контрольных мероприятий с соответствующим доначислением налогов, пеней и штрафных санкций;

-затраты времени налогоплательщика на исполнение требований налоговых органов по представлению документации для проведения налогового контроля:

-перспективы применения налоговыми органами обеспечительных мер, в том числе приостановления операций по счетам, ареста имущества, запрета на проведение операций по реализации, требования банковской гарантии. При поступлении налогов в объеме, не соответствующему минимальному показателю по отрасли, возникает сомнение в добросовестности налогоплательщика. В этом случае налоговыми органами может быть инициирована выездная налоговая проверка с учетом совокупности иных факторов, указывающих на наличие возможных нарушений законодательства и занижение суммы налогов, подлежащих уплате. Критерии налоговых рисков, используемые налоговыми органами для целей выбора объекта выездной налоговой проверки, являются открытыми и могут самостоятельно оцениваться налогоплательщиками. Указанные критерии включают в себя, помимо низкого показателя налоговой нагрузки в сравнении со средним уровнем по отрасли или виду экономической деятельности:

-наличие убытков в бухгалтерском или налоговом учете в течение двух лет.

-значительный уровень налоговых вычетов по НДС (более 89% по отношению к начислениям).

-опережающие темпы роста расходов по сравнению с доходами от реализации.

-уровень среднемесячной заработной платы ниже среднего показателя по виду экономической деятельности в субъекте РК

-приближение к предельным показателям, ограничивающим применение специальных налоговых режимов.

-отношение расходов к сумме дохода индивидуального предпринимателя за год составляет боле 83%.

-построение финансово-хозяйственной деятельности на основе заключения посреднических договоров без наличия разумных экономических причин (деловой цели).

-непредставление пояснений на уведомление налогового органа о выявлении несоответствия показателей деятельности.

-неоднократное снятие с учета и постановка на учет в налоговых органах налогоплательщика в связи с изменением места нахождения.

-значительное отклонение уровня рентабельности в сравнении со средним уровнем по отрасли или виду экономической деятельности.

-наличие признаков ведения деятельности с высоким налоговым риском, под которым подразумевается построение договорных отношений вне связи с их реальными целями, в том числе - использование цепочки посредников.

Предупреждение налоговых рисков корпоративных налогоплательщиков при содействии налоговых консультантов включает следующие мероприятия:

-определение наиболее проблемных для организации вопросов соблюдения требований налогового законодательства;

-выявление налоговых рисков, оценка их масштаба и последствий для организации;

-выработка рекомендаций по защите экономических интересов налогоплательщика;

-содействие мерам профилактики налоговых рисков.

Таким образом, потребность корпораций в актуальной информации по налоговой проблематике, обусловливающая привлечение налоговых консультантов, связана не только с необходимостью обеспечения требований налогового законодательства, но и с задачей предупреждения налоговых рисков с учетом тенденций налоговой политики и правоприменительной практики. В целях минимизации негативных последствий внешних и внутренних налоговых рисков корпорациями активно привлекаются налоговые консультанты для содействия в формировании внутрикорпоративного внутреннего) контроля и предупреждения налоговых рисков, активизирующего организационные возможности и ресурсы системы корпоративного управления. Органом такого специализированного внутреннего контроля, ответственным за обеспечение соблюдения

налогового законодательства, постановку и ведение налогового учета, налоговое планирование, представление налоговой отчетности и взаимодействие с налоговыми органами выступает корпоративная налоговая служба, которая может функционировать как в виде отдельного подразделения организации, так и функционально как направление работы финансово-экономического блока управления организацией или комитета по аудиту. Корпоративную налоговую службу иные органы в системе внутреннего контроля корпорации) следует рассматривать как составной элемент механизма управления налоговыми обязательствами. В задачи корпоративной налоговой службы входит систематическое прослеживание операционной, финансовой и инвестиционной деятельности организации для выявления налоговых рисков, контроль за процессом формирования налогооблагаемых показателей, составлением и представлением налоговых деклараций и расчетов, исполнением налоговых обязательств. Система внутреннего контроля обязана реагировать на такой внешний вызов, как усиление налогового контроля, что проявляется в разработке стратегии минимизации налоговых рисков, осуществлении мониторинга соблюдения налогового законодательства, а также привлечении профессиональных налоговых консультантов. Структурируя методические подходы к формированию системы внутреннего контроля корпоративных налогоплательщиков в целях снижения налоговых рисков при применении методов налогового планирования, учётной, налоговой и договорной политики, и определяя условия построения системы внутреннего контроля в локальных актах, необходимо рассматривать следующие направления ее функционирования:

-внедрение контрольных процедур, направленных на предупреждение и минимизацию негативных последствий налоговых рисков;

-выявление некорректных, неэффективных и нерациональных методов формирования налогооблагаемых показателей, применения налоговых режимов, использования налоговых льгот;

-обеспечение соблюдения требований формы, полноты, точности, достоверности и непротиворечивости при оформлении первичных документов;

-обеспечение законности и эффективности методов налогового планирования;

-прогнозирование уровня налоговых издержек, в том числе - трансакционных.

Формирование системы внутреннего контроля корпорации обеспечивается рядом организационных предпосылок и характеризуется рядом важных функциональных элементов (рисунок 1).

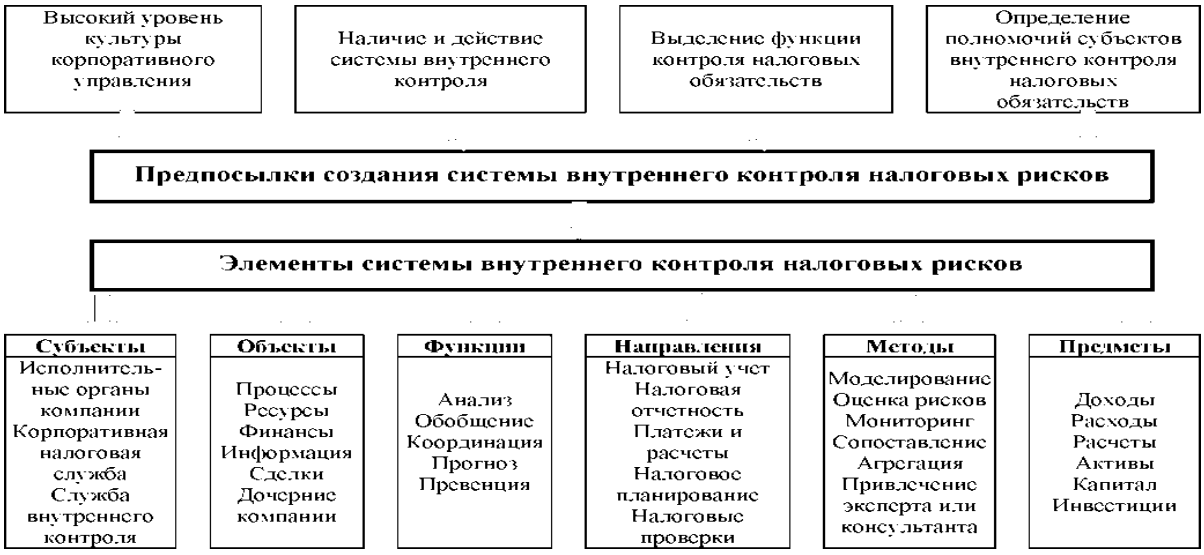



Рисунок 1- Модель системы внутреннего контроля и предупреждения налоговых рисков корпоративных налогоплательщиков

Система внутреннего контроля призвана обеспечить оперативное реагирование органов управления корпорацией на угрозы повышения уровня налоговой нагрузки за счет дополнительных начислений налогов, пеней и штрафных санкций, учитывая сложность и противоречивость налогового законодательства, усугубляемые неоднозначной судебной практикой, а также фискальную нацеленность налогового контроля. Как видно из рисунка 1, привлечение консультантов и экспертов можно рассматривать как метод внутреннего контроля, при этом могут быть задействованы как внутренние, так и внешние консультанты.

Налоговое консультирование, встроенное в систему внутреннего контроля налоговых рисков, обеспечивая оптимальный уровень налоговых издержек, должно строиться на безусловном следовании нормам налогового законодательства. Это требование является залогом успешной минимизации внешних налоговых рисков в отношениях с налоговыми органами- администраторами, оптимизации налоговых платежей, сокращения конфликтов с контрагентами, неизбежно возникающих в хозяйственной деятельности.

**Библиографический список**


1 Пугачев В.В. Внутренний аудит и контроль. Организация внутреннего аудита в условиях экономического кризиса. - М.: Дело и сервис, 2010. – 224 с.

2 Макеев Р.В. Постановка системы внутреннего контроля от проверок отчетности к эффективности бизнеса. - М.: Вершина, 2008. – 296 с.

3 Соколов Б.Н., Рукин В.В.Система внутреннего контроля (организация, методика, практика). – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. – 442 с.

4 Тулешева Г.К. Финансовый учет и отчетность в соответствии с международными стандартами / под общ. ред. акад. К.А. Сагадиева. – Алматы: Бизнес-информация, 2005. – 280 с.

5 Кучеров И.И. Судаков О.Г., Орешкин И.А. Налоговый контроль и ответственность за нарушения законодательства о налогах и сборах / под ред. И.И. Кучерова. - М.: АО «ЦентрИнфоР», 2001. – 312 с.

6 Дюсембаев К.Ш. Финансовый анализ (теория и методология). - Алматы: Экономика, 2010. – 293 с.


## ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ


*Ержанов Мухтар Салтаевич,*
*научный руководитель кафедр «Учет и аудит» и «Финансы» Университета Туран, советник Генерального директора международной аудиторской компании «Grant Thoronton», доктор экономических наук, профессор, (Республика Казахстан).*


Существенные изменения в аудиторской деятельности обычно происходят после крупных финансовых скандалов или экономических кризисов. Финансово - экономический кризис выступает подталкивающим фактором того, что необходимы изменения, соответствующие новым сложившимся условиям внешней среды.

Аудит в своем развитии прошел три эволюционные этапы:

1.Этап формирования – это подтверждающий аудит ( конец 19 века – 1930-е годы 20 века).

2.Этап развития – это системно - ориентированный аудит (1940-е – 1980-е годы 20 века).

3.Этап завершения – это аудит, базирующийся на риске (1990-е годы – начало 21века.).

Суть подтверждающего аудита заключался в аудиторской проверке документации,

подтверждающие бухгалтерские операции и правильность их группировки в финансовых отчетах. В основном анализировались все письменные доказательства и сверялись все итоговые сальдо счетов. Однако, статьи, не включенные в финансовые отчеты, пропускались аудиторами. Профессия аудитора больше воспринималась общественностью как канцелярская, чем профессиональная.

Известный профессор Р. Монтгомери в своей книге (1, с.19) назвал аудит того времени «счетоводческим аудитом», подчеркивая, что 75% рабочего времени аудитора уходило на подсчеты и составление бухгалтерских книг.

Существенные изменения принципов аудиторской деятельности произошли после мирового финансово - экономического кризиса 1929-1933 гг. Реакцией на данный кризис стало публикация Нью-Йоркской фондовой биржи в 1933 г. правила, обязывающие проводить аудит компаний, акции которых котировались на фондовой бирже.

Практически все развитые страны начали вводить обязательные требования к объему информации, которая должна содержаться в годовой финансовой отчетности. Такая финансовая отчетность должна была публиковаться и достоверность ее подтверждаться профессиональными аудиторами. Таким образом, закончился этап подтверждающего аудита и начался этап системно - ориентированного аудита.

Системно - ориентированный аудит больше акцентирует внимание на аудите средств контроля, а не на простой проверке бухгалтерских записей. Суть системно - ориентированного аудита заключался в наблюдении за системами, контролирующими операции (оценке системы внутреннего контроля). Аудиторская деятельность при системно-ориентированном аудите включал в себя не только процесс проверки, но и также консультационную деятельность, услуги по постановке бухгалтерского учета. Аудиторские фирмы начали оказывать широкий спектр различных услуг. В 1947 г. был создан Институт внутренних аудиторов, т.е. произошло смещения акцента с внешнего аудита на внутренний.

Главными достижениями системно - ориентированного аудита, как этапа развития, являются разработка стандартов аудита и создание в ряде развитых стран регулирующих органов в целях контроля качества работы аудиторов.

Так в США была создана Комиссия по ценным бумагам и биржам. Данная Комиссия получила полномочия по разработке и установлению стандартов бухгалтерского учета и надзора за аудиторской деятельностью. Американский институт дипломированных общественных бухгалтеров в 1939 г. учредил Комитет по аудиторским процедурам и издал первое Положение об аудиторской процедуре. В 1947 г. данный Комитет разработал 10 общепринятых стандартов аудита. Они стали общими руководящими материалами для помощи аудиторам, выполняющим задания по проверке завершенной компаниями финансовой отчетности.

Главным результатом системно - ориентированного этапа развития аудита стала разработка Международных стандартов аудита (МСА), которая началась в 1969 г. с публикацией серии отчетов Международной группы по изучению проблем бухгалтерского учета. В 1973 г. Комитет по международным стандартам бухгалтерского учета способствовал решению о создании аналогичного комитета, который будет заниматься вопросами стандартизации аудиторской деятельности на международном уровне.

Период так называемой информационной революции привел к созданию теории постиндустриального (информационного) общества. В этот период появляется множество теорий и методик управления рисками, так называемого риск - менеджмента. Все это требовало пересмотра методологии и практики бухгалтерского учета и аудита.

В результате возник новый этап аудиторской деятельности – аудит, базирующийся на риске, или риск - ориентированный аудит.

Аудит, базирующийся на риске – это процесс, вобравший положительные стороны подтверждающего и системно - ориентированного аудита. Именно о таком аудите писал

профессор Д. Робертсон, подчеркивая, что аудит - это деятельность, направленная на уменьшение предпринимательского риска ( 2, с.5).

На этом этапе развития концепция аудита базируется на риске и основная работа аудитора сконцентрирована на участках с более высоким возможным уровнем риска.

При таком аудите:

во-первых, происходит глубокое взаимодействие внешнего и внутреннего аудита, т.к. при проведении внешнего аудита на предварительном его этапе оценивается качество СВК;

во-вторых, аудитор определяет основные области деятельности и хозяйственные операции компании, связанные с повышенным риском, и по ним проводит аудиторскую проверку, привлекая расширенные аудиторские доказательства.

Новый взгляд на аудиторскую деятельность, связанную с повышенным риском, потребовал изменения системы регулирования и контроля качества работы аудиторов. В целях совершенствования и унификации аудиторских услуг на международном уровне в конце 1980-х годов Международной Федерацией Бухгалтеров ( МФБ) началась разработка МСА в целях унификации подхода к проведению аудита в разных странах и единому восприятию результатов аудита во всем мире.

Мировой финансово-экономический кризис 2007-2008 гг. показал неэффективность сложившийся системы отношений участников мировых и региональных финансовых рынков и выявил необходимость реформирования всей мировой финансовой системы.

На встречах руководителей 20 крупных, развитых стран в 2008 г. в США и в 2009 г. в Великобритании был принят ряд документов, содержащих план конкретных действий по выходу из глобального финансового- экономического кризиса и мер по укреплению финансовой системы. На этих важных встречах было признано, что одной из основных причин глобального мирового кризиса стали крупные недостатки в организации проведения аудита транснациональных и крупных национальных компаний. Принимаемые после финансово-экономического кризиса меры по реформированию отрасли аудиторских услуг явно недостаточны и неэффективны. Фактически реформа института аудита после финансово – экономического кризиса свелась к усилению контроля над аудиторами и над теми, кто контролирует аудиторов, а также дополнительной технической регламентации аудиторской деятельности. Система контроля качества аудита и соблюдение норм профессиональной этики аудиторов безусловно необходимы. Однако, нужно обратить внимание на проблему соответствия нынешней конструкции аудита потребностям современного общества. Важно выяснить, какие кардинальные изменения необходимы в современных условиях.

В настоящее время после мирового экономического кризиса можно утверждать, что аудиторская деятельность находится на этапе завершения своего развития как социального института индустриальной эпохи. Есть два принципиальных направлений развития аудита в условиях цифровой экономики:

1) Продолжать придерживаться устоявшихся классических правил, осуществляя незначительные реформы в аудиторской деятельности, с большим риском постепенного прекращения существования как самостоятельной профессии ( риск быть поглощенными или размытыми в других профессиях).

2) С учетом новых условий внешней среды, кардинально изменить концепцию аудита, что означает вступление в этап формирования новой аудиторской деятельности в условиях цифровой экономики.

В постиндустриальном обществе информационные потребности участников бизнеса выходят за рамки только финансовой модели (аудита финансовой отчетности) и распространяются на всю бизнес – модель. А это требует соответствующего изменения института аудита в целом. В современный период развития аудита особенно назрело противоречие между законодательным определением аудита и теми услугами, которые фактически оказывают аудиторские фирмы во всем мире. Согласно, законодательства

большинства стран мира (США, Англия, Франция, Германия, Япония, Россия, Казахстан и другие), а также Международных Стандартов Аудита под аудитом понимается проверка финансовой отчетности в целях подтверждения ее достоверности. В практической же деятельности, исходя из требований рынка и бизнеса, аудиторские фирмы оказывают своим клиентам целый спектр разнообразных услуг, в котором проверка финансовой отчетности уже давно не является основной, системообразующей.

Как отмечают ряд исследователей рынка аудиторского бизнеса, с наступлением 21 века рентабельность аудита ( проверка финансовой отчетности) уменьшилась. В течение последних 25 лет рост доходов ведущих аудиторских компаний происходил благодаря расширению неаудиторских услуг, особенно в области управленческого консалтинга. Так в 1995 г. на долю традиционного финансового аудита приходилось 80% всех доходов аудиторских компаний, а в 2018 г. 60% доходов приходилось уже на сопутствующие и прочие услуги аудиторских компаний. При этом общеизвестно, что в конце 20 – вначале 21 века консалтинговые подразделения «Большой четверки» наращивали объемы выручки на рынке консультирования. В последние годы этот сектор стал основным источником роста для компаний «Большей четверки» (3,с.325).

Таким образом, для сохранения, а не исчезновения института аудита необходимо серьезное реформирование. Специалисты в области аудита считают, что возможны два принципиальных направления его реформирования;

* первое направление – это переосмысление сущности самого понятия «аудит» в новых условиях цифровой экономики;

* второе направление – это изменение роли аудитора в процессе информационного обмена бизнеса и рынка, а также методов и принципов их работы.

д.э.н., профессор А. Д. Шеремет (4, с.64) указал на несколько причин, по которым финансовая отчетность, подтвержденная аудитором, искажено отражает хозяйственную деятельность компании, ее результаты:

1) ограниченность бухгалтерского учета и финансовой отчетности, которая не дает возможности точно отображать хозяйственную деятельность;

2) несовпадение отчетности и реальной хозяйственной деятельности приводит к ошибочному мнению, что достоверность финансовой отчетности подтверждается положительным аудиторским заключением.

Решение данной проблемы меняет понятие сущности аудита и компетентности аудитора. Аудит – это не столько проверка финансовой отчетности, сколько всеобъемлющий анализ бизнеса (деятельности) компании.

Следовательно, в современных условиях цифровой экономики процесс реформирования института аудита должно означать по сути смену концептуальных основ аудиторской деятельности. Концепция индустриальной эпохи должна быть заменена концепцией информационной эры, т.е. концепцией так называемого широкого взгляда на понятия аудита и на ответственности аудитора.

В условиях индустриального общества под аудитом понимается лишь проверка соблюдения МСФО, а также правил представления финансовой отчетности. Такое понимание узко и ограничивает аудиторскую профессию рамками бухгалтерского учета и низводит аудитора до технического специалиста, констатирующего факт соблюдения компанией правил ведения учета и составления финансовой отчетности. По существу аудитор – это тот же бухгалтер, но проверяющего другого бухгалтера. В связи с этим можно сказать, что сложившаяся в середине 20 века в период индустриальной эпохи, концепция аудита консервативна и недостаточно полезна.

В современных условиях аудитор должен хорошо ориентироваться в специфике бизнеса проверяемой компании, оценить финансовые и коммерческие риски его деятельности, понять стратегию развития. Это фактически означает расширение зоны действия и ответственности аудитора на всю бизнес систему, а не только на финансовую отчетность компании, а также изменение роли аудитора в процессе

информационного обмена бизнеса и рынка.

Будущее изменение роли аудитора заключается в том, что из пассивного эксперта, удостоверяющего соответствие публикуемой отчетности установленным критериям, он должен вырасти до так называемого «советника бизнеса», активно формирующего и пропагандирующего критерии и принципы, определяемые рынком.

Следует отметить, что на сегодняшний день концепция аудита индустриального общества является основной научной концепцией, на которой строится законодательная база во всех экономически развитых странах мира. Указанная ситуация усугубляется крайне высокой степенью монополизма мирового рынка аудита – крупные аудиторские компании «Большая четверка», фактически представляющие одну школу ( американо-английскую), диктуют правила игры на данном рынке. На Нью-Йорской фондовой бирже осуществлять проверку и заверять качество системы внутреннего аудита компаний, требуемых правилами листинга могут лишь эти компании «Большой четверки». Почти 95% компаний, имеющих листинг на Лондонской фондовой бирже – это клиенты «Большой четверки». Профессор Майданчик Б.И. отмечает, что «Большая четверка» занимает абсолютно доминирующее положение – из каждого заработанного в отрасли 1 доллара более 80 центов приходится именно на эти четыре компании (3,с.329 ).

За последние 20 лет разрыв в доходах и масштабах деятельности между компаниями «Большой четверки» и другими западными аудиторскими фирмами достиг таких размеров, что последние ( известные фирмы Грант Торнтон, БДО и др.), не видят для себя возможности конкурировать с «Большой четверкой» и ориентируются на существование в тех нишах, которые они освоили к настоящему времени.

В условиях информационного общества ( цифровой экономики) базовой парадигмой должна стать концепция так называемого широкого взгляда. Еще вначале 20 века нидерландский ученый и аудитор Т.Лимперг считал, что аудиторы не должны ограничиваться формальной проверкой бухгалтерских записей. Скорее, им следует проводить глубокую теоретическую и практическую экспертизу для того, чтобы лучше понять общую финансово-экономическую ситуацию на предприятии. Это всеобъемлющее понимание положения компании должно создавать основу для всесторонней оценки финансовой отчетности и сделать аудитора консультантом для ее руководителей.

Известные специалисты Аренс Э.А. и Лоббек Дж. под аудитом понимают процесс, посредством которого компетентный независимый работник накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к специфической хозяйственной системе, чтобы определить и выразить в своем заключении степень соответствия этой информации установленным критериям (5, с.7). Определение аудита, по сути близкое к концепции широкого взгляда, дал в свое время дал и профессор Р. Монтгомери. Он подчеркнул, что аудитом называется систематический процесс объективного сбора и оценки свидетельств об экономических действиях и событиях с целью определения степени их соответствия установленным критериям и представляющий результаты заинтересованным пользователям (1,с.19).

Концепция широкого взгляда на аудит и профессию аудитора заключается, прежде всего, в замене понятии « аудит финансовой отчетности» понятием «аудит бизнеса».

Основываясь на анализе работ известных авторов, таких как Э.А.Аренс и Дж.К.Лоббек, Дж.Робертсон, Р. Монтгомери, Р.Адамс и др. (1,2,5,6) в экономической литературе предлагается следующее определение категории «аудит бизнеса».

Аудит бизнеса – это процесс, посредством которого компетентное независимое лицо накапливает и оценивает свидетельства об информации, поддающейся количественной оценке и относящейся к соответствующей бизнес-системе, чтобы определить и выразить в своем заключении или ином публичном сообщении степень соответствия этой информации общепринятым критериям.

***Библиографический список***

1. Монтгомери Р. Аудит. : Пер. с англ. М.: Аудит ЮНИТИ, 1997, с.19.
2. Робертсон Дж. Аудит.: Пер. с англ. М. КПМГ, Контакт, 1993, с. 5.
3. Майданчик Б.И. Аудит в промышленно развитых странах. Сборник научных трудов. Аудиторской Палаты России. М. МБА, 2010, с.325, 329.
4. Шеремет А.Д. Аудиторская деятельность и анализ эффективности бизнеса. Ж.: « Аудитрские ведомости», 2007, № 5, с. 64-69.
5. Аренс Э.А., Лоббек Дж. Аудит.: Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 2003, с.7.
6. Адамс Р. Основы аудита.: Пер. с англ. М.: ЮНИТИ, 1995.

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Жакубаева Камила Тоболовна*
*студентка 2 курса, специальности Учет и Аудит,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоц. профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Самым крупным недостатком нынешней налоговой системы является чрезмерное преобладание в ней фискальной направленности. Все другие функции налоговой системы не выполняются вообще. Высокий уровень налогового давления на налогоплательщика, чрезмерность налогового пресса для законопослушных налогоплательщиков угнетают экономику Казахстана, выполняют абсолютно разрушительную роль. В самом начале перестройки экономической и налоговой политики были введены завышенные ставки НДС. В противовес этому оппонентами предлагались умеренная суммарная налоговая ставка.

Серьезные проблемы остаются в финансовой среде. Несмотря на, то что увеличилась прибыльность предприятий, о том безусловно свидетельствуют суммы налоговых поступлений в бюджетную систему страны, взаимная задолженность, не снижается. Растут и недоимки перед бюджетами всех уровней и государственными внебюджетными фондами. Вследствие низкой расчетной дисциплины предприятия и организации не могут в полной мере восстановить свои оборотные фонды, утраченные в период обострение кризиса. По этим же причинам остается чрезвычайно низкой инвестиционная активность. Отсутствие финансовых ресурсов предприятий приводит к увеличению доли бартерных операции, к выплате заработной платы работникам не деньгами, а продукцией предприятий. В итоге снижается прибыль, недопоступают в бюджет налоги на прибыль предприятий и организации и подоходный с физических лиц. Все это приводит к нарушению ритмичного производственного процесса. [1].

В настоящее время перед страной стоит задача закрепить и развить позитивные тенденции, проявившиеся в экономике. Особая роль принадлежит налоговой системе, где должны быть найдены оптимальные пропорции прямых и косвенных налогов, налогов с юридических и с физических лиц, налогов на прибыль и на капитал, федеральных и местных налогов. [2].

Роль налоговой системы в реформе экономики возрастает с введением в действие части первой Налогового Кодекса.

Налоговый Кодекс устанавливает общие принципы построения и функционирования налоговой системы, порядок введения в действие, изменения и отмены, сборов и пошлин, принципы установления региональных и местных налогов. Кодекс четко определяет

правовое положение налогоплательщиков, налоговых агентов, кредитных учреждений, налоговых органов, всех участников налоговых отношений. Практически речь идет о формировании новой отрасли права – налогового права с глубокой проработкой всех его элементов. В стране создается единая комплексная система налогов и сборов, обеспечивающая выполнение налогами не просто фискальных, а всех их многообразных функций по экономическому регулированию рыночной экономики.

Несмотря на определенные успехи в развитии системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности в Казахстане, имеются определенные проблемы, которые проявляются:

- в низком уровне профессиональной подготовки большей части бухгалтеров и аудиторов, а также в недостаточности навыков использования информации, подготовленной по МСФО;
- в трудности применения МСФО для субъектов малого и среднего предпринимательства, в силу их комплексности и методологической сложности;
- в недостаточности участия профессиональных общественных объединений в регулировании бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также в развитии бухгалтерской и аудиторской профессии;
- в формальном подходе регулирующих органов и хозяйствующих субъектов ко многим категориям, принципам и требованиям бухгалтерского учета и финансовой отчетности, установленных положениями МСФО.

Основная проблема сферы бухгалтерского учета Казахстана - это нехватка квалифицированных кадров, отсутствие развитого «института бухгалтерии» с устоявшимися традициями, крепким профессиональным сообществом, сложившейся системой аккумулирования и распространения специализированных знаний, общепризнанными сертификатами.

Роль бухгалтера сильно изменилась за последние десять лет, увеличив требования к ней особенно в тех областях, где применение бухгалтерского решения остается важным и решающим. Возросло понимание значения профессионального бухгалтерского образования, опыта, знаний и их применения, а также увеличившихся потребностей в таких областях, как управление, планирование, технология. Это также подчеркивает важность непрерывного профессионального образования бухгалтеров с точки зрения необходимости постоянно поддерживать высокий уровень компетентности и профессионализма.

В настоящее время стоит задача в подготовке достаточного количества квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, понимающих принципы формирования информации в бухгалтерском учете и составлении финансовой отчетности в соответствии с МСФО, владеющих современными навыками ведения бухгалтерского учета, подготовки и аудита финансовой отчетности.

При этом качественная система бухгалтерского учета и отчетности предполагает наличие достаточного числа пользователей, нуждающихся в информации, формируемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности, имеющих потребность и навыки ее использования при принятии экономических решений, в частности, определении направлений инвестирования капитала и анализе рисков, связанных с этим. Наличие заинтересованных пользователей является одной из важнейших предпосылок развития системы бухгалтерского учета и финансовой отчетности.

Основными направлениями совершенствования системы аудита мы видим:

- введение в учебные программы средних и высших учебных заведений изучение МСА и умение применения их на практике;
- развитие и совершенствование системы повышения квалификации практикующих аудиторов (в том числе в области МСФО) аккредитованной профессиональной аудиторской организацией;
- действенный контроль качества работы аудиторов и аудиторских организаций со стороны аккредитованных профессиональных организаций.

- эффективная система государственного надзора за аудиторской деятельностью;

- соблюдение аудиторами и аудиторскими организациями основных принципов аудита, Кодекса профессиональной этики.

Принимая во внимание практику внедрения МСФО в практику бухгалтерского учета хозяйствующих субъектов Казахстана, продолжавшейся на протяжении более десяти лет, целесообразно реформирование системы бухгалтерского учета государственных учреждений по переходу на МСФООС проводить поэтапно. На первом этапе необходимо проведение анализа бюджетного законодательства о бухгалтерском учете и финансовой отчетности на возможность разработки стандартов финансовой отчетности для государственного сектора, либо внедрения международных стандартов финансовой отчетности для государственного сектора в рамках разработки методики баланса активов и обязательств государства.

Кроме того, необходимо:

- изучение наилучшего опыта по внедрению и использованию МСФООС в международной практике;

- проведение анализа бюджетного законодательства на соответствие требованиям МСФООС;

- определение метода, применимого для государственного сектора Казахстана, т.к. МСФООС предусматривают кассовый метод и метод начисления.

- обучение и подготовка квалифицированных кадров в рамках перехода на МСФООС.

- разработка нормативно-правовой базы по переходу на МСФООС.

Таким образом, предполагаются следующие мероприятия по дальнейшему развитию бухгалтерского учета и аудита в Казахстане:

- обеспечение принятия проектов Законов Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам бухгалтерского учета и финансовой отчетности»;

- разработка упрощенных стандартов финансовой отчетности для субъектов малого и среднего предпринимательства;

- активизация участия профессиональных общественных объединений в развитии и регулировании бухгалтерской и аудиторской профессии;

- совершенствование системы подготовки и повышения квалификации кадров бухгалтерского учета и аудита, а также пользователей финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;

- развитие международного сотрудничества в области бухгалтерского учета и аудиторской деятельности;

- расширение сферы контроля на качество финансовой отчетности, подготовленной по МСФО;

- совершенствование бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе и переход на стандарты, соответствующие международным требованиям. [3]

Таким образом, можно сказать, что профессиональным сообществом в Казахстане делаются определенные шаги по решению некоторых из указанных проблем, но не хватает комплексности, общереспубликанского масштаба. При существующей инертности бухгалтерского сообщества вряд ли стоит ожидать, что само по себе быстро произойдет развитие аналогичной западной системы, поэтому надо создать необходимые для этого законодательные предпосылки, подтолкнуть этот процесс, акцентируя внимание на укрепление роли профессиональных организаций, которые должны стать стержнем всей системы.

### *Библиографический список*

1. Худяков А.И. Налоговая система Казахстана. Подоходный налог, Алматы, Баспа. 1997г.

2. Камаев В.Д. Экономическая теория: Учеб. для студ. высш. учеб. заведений 6-е изд., перераб. и доп. – М.: Гуманит. изд. центр «ВЛАДОС», 2000.
3. https://online.zakon.kz

## АЛАЯҚТЫҚ БЕЛГІЛЕРІН АНЫҚТАУДЫҢ АУДИТОРЛЫҚ ІС ШАРАЛАРЫ

*Кажикова Жумагуль Нуруленовна*
*старший преподаватель каф.бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*

200 ХАС «Қаржылық есептілік аудитінің мақсаты және жалпы ұстанымдарына» сәйкес аудитор аудитті кәсіби күдікшілдік тұрғысынан жоспарлауы және жүргізуі керек, бұл жағдайда алаяқтық немесе қателік фактілерінің болуын көрсететін жағдайлар немесе оқиғалар анықталуы ықтимал екендігін мойындайтындығы осы тақырыптың маңыздылығын ашады [1].

Тәуекелді бағалау негізінде әзірленген аудиторлық үдерістерді қолдану алаяқтық немесе қателіктер фактісінің орын алу мүмкіндігін көрсетеді, ішкі аудитор олардың қаржылық есептілікке әлеуетті әсерін де қарастыруы керек. Егер аудитор аталған алаяқтық немесе қателік фактілері қаржылық есептілікке айтарлықтай әсер етеді деп есептейтін болса, ол сәйкес түрлендіру немесе қосымша үдерістерді жүзеге асыруы керек.

Осындай түрлендіру немесе қосымша үдерістердің көлемі аудитордың келесі жағдайларға қатысты пікіріне тәуелді болады:

- алаяқтық немесе қателік түрі;
- олардың ықтималдығы;
- белгілі алаяқтық немесе қателік түрлері қаржылық есептілікке айтарлықтай

әсер етуі ықтималдығы. Егер басқаша жағдай орын алмайтын болса, аудитор алаяқтық немесе қателік фактілері жалғыз-жарым болады деп айта алмайды. Аудитор келесі жағдайларда анықталған фактілер туралы басшылыққа қысқа мерзім ішінде хабар беруі керек: - аудитор қаржылық есептілік үшін мүмкін салдары айтарлықтай болмаған жағдайдың өзінде алаяқтық орын алғанына күдіктенеді; немесе - алаяқтық немесе айтарлықтай қателік шынымен орын алған.

Алаяқтық немесе қателіктің алдын алған жағдайда немесе ішкі бақылау барысында анықталса және жасалып үлгермеген болса, ішкі аудитор бақылау жүйесінің алдыңғы бағалауын қайта қарастырып, сәйкесінше тексерілетін ақпарат шеңберін кеңейтуі керек. Алаяқтық немесе қателік басшылық өкілінің қатысуымен орын алғанда ішкі аудитор бұрын алынған мәліметтер мен дәлелдердің сенімділігін тексеруі керек. ХАС басшылықпен нысанның қаржылық есептілікті айтарлықтай бұрмалауға сезімталдығы туралы талқылауын әзірленген сауалнама парағына сәйкес жүргізгені дұрыс. Ішкі және сыртқы аудитор тексеруді таңдамалы әдіспен жүзеге асыратындығына назар аудару керек. Сол себепті есептегі жекелеген қателіктер анықталмаған қалпында қалу мүмкіндігі де бар.

Аудитор бастапқы құжаттарды тексеруге баса назар аударуы керек. Құжаттарды ресми-құқықтық тексеруден кейін олар дұрыс ресімделген және операциялардың оңтайлы жүзеге асырылғанын көрсеткен жағдайда сапалы дұрыс, құжаттар болып және керісінше жағдайда қате құжат болып есептеледі. Тексеріс барысында аудитор есепті мәліметтердің мүмкін ауытқуына бағдарланады, ол есепті көрсеткіштердің дұрыстығына әсер етуі мүмкін. осындай ауытқуыларға келесілер жатады: 181 - Есептегі қате жазбалар – есептер жүйесінде қаржылық ақпаратты толық көрсетпеу (есепте барлық нақты жасалған шаруашылық операцияларын көрсетпеу). - Есепті ақпараттық мүмкін болмауы. - Шаруашылық операцияны жүргізуге рұқсаттың болмауы. - Белгісі есепті кезеңдегі қате ақпарат, операцияларды уақытылы орындамау. - Арифметикалық дәлсіздік.

Алаяқтық көп жағдайда әлеуетті ұрлық нысаны болып табылатын нысандарға

бағытталады. Сол себепті аудиторға компьютерді, оңай тасымалданатын құны жоғары құралдарды пайдаланып, сонымен қатар, ақшаға жеңіл айырбасталатын құралдарды (мысалы, құнды қағаздар) ұрлау мүмкіндіктеріне баса назар аудару керек. Қолма-қол қаражатты қызметкерлердің ұрлауы (негізгі қатысушылар – кассир, бухгалтер және халықтан шикізат пен тағам өнімдерін сатып алуға жауапты тұлға). «Ең табысты» тағам өнеркәсібі кәсіпорындары болып табылады. Классикалық сызба келесі түрде болады: 1. қызметкерлерлдің бірі кассадан есепті ақшаны алады; 2. нарықтағы жеке тұлғалардан шикізат пен азық-түлікті шектен тыс жоғары бағамен сатып алады; 3. тауарлар өндіріске беріледі, алайда бірден кіріске жатқызылмайды (сатып алу актісі бухгалтердің қолында болғанына қарамастан), біраз уақыттан кейін ғана жатқызылады (мақсаты – бағалар өзгерісін сақтау және бүгінгі таңда басшылық тарапынан бағалар деңгейін тексерудің алдын алу); 4. Белгілі уақыт өткеннен кейін жоғары бағадағы азық-түліктер есепті кіріске қосылады. Нақты баға мен актіде көрсетілген баға арасындағы айырым қатысушыларға тиісті болады. Қолма-қол қаражатты қызметкерлердің ұрлауының белгісі есепте кейде жоғары сатып алу бағасының көрсетілуі болып табылады. Қосымша тексеру сипаты мен көлемі аудитор пікірі мен келтіруге тәуелді болады: - орын алуы мүмкін алдау немесе қателік түрлері; - алдау немесе қателік фактісінің орын алу тәуекелі; - алдау немесе қателіктің айрықша түрі қаржылық есептілікке біршама әсер етуі ықтималдығы.

Аудиторлық тексерістер жүргізу барысында жиі кездесетін заңнаманы сақтау мен бухгалтерлік есептілік саласындағы қателіктер мен кемшіліктердің негізгі түрлерін келесідей топтастыруға болады:

1. Есеп жүргізу қателіктері.

1.1. Есептің жүргізілмеуі. Әдетте ол бухгалтерияда қандай да бір қызмет түрі немесе бөлімше бойынша тиісті есеп жүргізілмеуінен байқалады. Мысалы, кәсіпорын қызметінің бір түрі құрылыс болып табылады. Бухгалтер осы салада неғұрлым тәжірибелі маманның келуін күтіп бір жыл бойы құрылыс бойынша барлық шығындарды 3300 – «Қысқа мерзімді кредиторлық берешек» шотының дебетіне жатқызған. Осының нәтижесінде жылдың соңында 3300 шоты бойынша орасан зор дебет сальдосы қалыптасқан. Көп жағдайда кәсіпорын бөлімшелерінің бірі бірыңғай есепті шотты, тіпті жеке ағымдағы шотын пайдаланып жеке-дара бухгалтерлік есеп жүргізуге тырысады. Есепті шот бойынша және касса арқылы өтетін кірістер мен шығыстарды бас бухгалтер 3300 шотына немесе 1210 – «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шотына жатқызған және аталған бөлімшенің бухгалтері кейін аталмыш шотты жабу үшін қажетті мәліметтерді ұсынады деп күткен.

1.2. Кездейсоқ қателіктер: - арифметикалық жаңсақтық — бухгалтердің өзі анықтайтындықтан өте сирек кездеседі;

- кездейсоқ қате жазбалар

– шаруашылық қызметтің қандай да бір фактісін дұрыс есептеуді қолданып бухгалтер жеткілікті негіздемелерсіз немесе кездейсоқ түрде «стандартты емес» жазба жасайды. Мысалы негізгі құралдарды ағымдағы жөндеу шығындарын өнімнің өзіндік құнына жатқыза отырып, қандай да бір соманы 2400 «Негізгі қаражаттар» шотына жатқызады [2].

Мұндай қателіктер сирек кездеседі, алайда оларды анықтау өте қиын, себебі таңдамалы тексеру жағдайында аталмыш есептеу әдісін тіркеу дұрыстығына көз жеткізгеннен кейін аудитор аталмыш түрдегі операциялар бойынша жалпы тексеру жүргізбейді;

- бағам айырмашылығын есептеу үшін қате валюта бағамын алу;

- есепті формаларды толтыру қателіктері.

Көп жағдайда барлық жазбаларды дұрыс жасап және салықтарды есептеп, Бас кітап бойынша айналымдарды жапқанда бухгалтер белгіленген есепті формаларды қате толтырады. Көбінесе қаржылық нәтижелер және оларды пайдалану туралы есепті толтыру кезінде қателіктерге жол беріледі. Аудитор есептерді Бас кітап мәліметтерімен, кері және шахматты тізімдемелермен мұқият салыстыруы керек, одан кейін есепті формалардың сәйкестігін тексереді.

2. Қайталанатын қателіктер.

Бухгалтердің тәжірибесі аз болуы себебінен туындайды, ол шаруашылық қызметтің қандай да бір фактісін тіркеудің дұрыс әдісін білмейді және әр жолы қате жазбалар жасайды. Мұндай қателіктерді анықтау қиын емес, себебі «айрықша» жазбалар бірден көзге түседі. Оларды тек Бас кітапті қарап отырып немесе баланстың толтырылған үлгісінен де көруге болады. Кездейсоқ қателіктер сирек кездеседі, бас кітапқа қарау арқылы анықтауға болатын қайталанатын қателіктерден айырмашылығы оларды табу өте қиын. Қателік тәуекелін азайту үшін аудитор қателіктердің негізгі мысалдарын білуі керек, мысалы: – кредиттік қалдық құрылтайлық құжаттарда көрсетілген жарғылық капиталға сәйкес келмейді; – ресімделмеген немесе мерзімі асқан құжаттар; – аяқталған операцияларды көрсетпеу; – салықтар мен алымдар есебін жүргізуге жауапты таңдалмаған; – салықтар мен алымдарды төлеу мерзімі сақталмайды; – есепті сомаларды беру тәртібінің бұзылуы; – іссапар шығындары, жарнама шығындары, оқу шығындары, банк кредиттері бойынша есептелген пайыздарды белгіленген нормалар шегінде жатқызбау [3].

Салық қызметінің мәліметтері бойынша құжаттарды ресімдеу қателіктері әр екінші фирманың жұмыстарынан табылған. Олардың ішінде кең таралған түрлері салық декларациясын уақытылы тапсырмау және онда қате мәліметтер көрсету болып табылады. Өтемпұлды қате есептеу және нақты алынған кірісті төмендету – кәсіпорынның кіріс салығын есептеудегі жиі кездесетін қателіктер. Салық хаттамаларында кіріс салығы шығындарын растайтын, фирма шығындарын негізсіз жоққа шығаруды көрсететін құжаттарды қате ресімдеу де жиі орын алады. Әлеуметтік салықты есептеуге екі қателік түрі тән. Біріншіден, бухгалтерлер оны жұмысшы «заттай» –тауар түрінде алатын сыйақы сомасынан есептемейді. Екіншіден, қызметкер фирмадан нарықтық бағамен салыстырғанда неғұрлым төмен бағамен тауар алған жағдайда көрен пайдадан салық есептеуді ұмытады. Көптеген фирмаларда тұрақты және штаттан тыс жұмыскерлерімен еңбек шарттарын жасаспаған. Жас қызметкерлермен шарт жасаспайтыны өз алдына, көп жағдайда болашақ мамандар тапқан қаражатты оқу орындарына аударады. Өткен жылдар талдамасын салыстыратын болса, онда әдеттегі қателіктер тізімі көп өзгермегенін байқаймыз. Ондағы негізгі қателік түрлері: алғашқы құжаттарды қате ресімдеу, қосылған құн салығы мен кіріс салығын есептеудегі шатасулар болып отыр [4].

Жоспарлау кезеңінде аудитор тексерілетін кәсіпорынның бухгалтериясынан анықтайтын қателіктердің максималды деңгейін белгілеуі керек. Есепті жүргізудің қиындығы көп жағдайда заңнаманың жиі өзгеруімен немесе оны білмеумен байланысты болады, сол себепті қателіктердің пайда болуы ықтималдығын азайту мақсатында бухгалтерлер біліктілігін арттыру керек.

***Библиографический список***


1. 200 ХАС «Қаржылық есептілік аудитінің мақсаты және жалпы ұстанымдарына.
2. Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің Бухгалтерлік есеп шоттарыны ң үлгілік жоспарын бекіту туралы 2007 жылғы 23 мамырдағы N 185 бұйрығы.
3. Қазақстан Республикасы Үкіметінің "Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы" Қазақстан Республикасы Кодексінің (Салық кодексі) жобасы туралы 2008 жылғы 30 тамыздағы N 812 Қаулысы
4. Рогуленко Т.М. Аудит. Учебник/Т.М. Рогуленко. – М.: КноРус, 2014. – 432 с.


## ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ


*Калкабаева Айнагуль Ережеповна*
*магистр экономических наук, ст.преподаватель*

*кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова,*
*г. Костанай*

Организации малого и среднего предпринимательства играют важную роль в развитии социально-экономического развития страны, являясь важным сектором экономики. В связи с этим существенно повышается значимость правильной организации бухгалтерского учета и составления отчетной документации экономических субъектов в сфере малого и среднего предпринимательства.

В Республике Казахстан для целей бухгалтерского учета организации считаются субъектами малого и среднего предпринимательства, прежде всего, на основе конкретных критериев, указанных в законодательных актах страны. Основными критериями являются численность персонала и объем выручки предприятия.

В соответствии с Предпринимательским Кодексом РК для целей статистики применяется следующая градация: до 15 работников – микро-предприятия, до 100 человек – малые предприятия, 100-250 – средние предприятия [1].

В таблице 1 показаны основные критерии определения организаций малого и среднего предпринимательства в Казахстане.

Таблица 1 - Критерии определения субъектов предприятий малого и среднего бизнеса

| Субъект предпринимательства | Количество работников | Доход |
|---|---|---|
| Малое | до 100 человек | до 300 000 месячных расчетных показателей |
| Среднее | более 100, но менее 250 | более 300 000 МРП но менее 3 000 000 МРП |

Вместе с тем имеются определенные отличия малых предприятий от крупных, которые проявляются через количественные и качественные параметры. К ним относятся организационно-правовая форма, структура организации, взаимоотношения владельцев и руководящих должностей, доступность капитала, возможность привлечения внешних источников финансирования.

Организация бухгалтерского учета малых и средних предприятий регулируется законодательством о бухгалтерском учете, который устанавливает единые правила по ведению учета и формированию отчетности в этих организациях. В целом в Казахстане указанные организации ведут учет на основе упрощенных способов ведения бухгалтерского учета.

В таблице 2 приведены нормативно - правовые акты РК, регулирующие бухгалтерский учет и отчетность организаций в сфере малого и среднего предпринимательства [2].

Таким образом, субъекты малого и среднего бизнеса, осуществляющие свою хозяйственную деятельность на территории Республики Казахстан, должны вести учет и составлять финансовую отчетность в соответствии с требованиями, указанными в нормативно-законодательных актах сферы бухгалтерского учета.

В целом бухгалтерский учет в организациях малого и среднего бизнеса осуществляется на основе стандартов – совокупности документов, содержащих требования к составлению бухгалтерской отчетности. Такими стандартами являются: национальный стандарт финансовой отчетности (НСФО) и международный стандарт (МСФО).

Таблица 2- Нормативно-правовая база по организации бухгалтерского учета и отчетности в Казахстане для субъектов малого и среднего предпринимательства

| Номер по порядку | Нормативный правовой акт | Основные положения документа |
|---|---|---|
| 1 | Закон РК от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» | Дает возможность для самостоятельного ведения учета руководителям малого предприятия и возложение организации и ведения учета на своих или наемных специалистов по учету в средних предприятиях. |
| 2 | Приказ Министра финансов «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета» от 31 марта 2015 года № 241 | Устанавливает правила по порядку работы бухгалтерской службы, по  документированию хозяйственных операций, первичных и вторичных документов, кассовых операций, проведению инвентаризации, |
| 3 | Приказ Министра финансов «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности» т 31 января 2013 года № 50 | Описывает основные принципы и правила ведения финансовой отчетности и организации бухгалтерского учета, а также дает характеристику финансовой документации. |
| 4 | Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса | Описывает характеристики предприятий малого и среднего предпринимательства, концепции и основные принципы представления и виды финансовой отчетности |

В соответствии, с МСФО к предприятиям малого и среднего предпринимательства относят те предприятия, которым необязательно показывать свою финансовую отчетность большому кругу внешних пользователей, они составляют финансовую отчетность общего назначения [3].

Ведение отчетности в соответствии с МСФО – это способ интеграции казахстанского малого и среднего предпринимательства в международный рынок капитала. Основные требования к финансовой отчетности: понятность, надежность, достоверность, уместность.

Финансовая отчетность, составленная по правилам МСФО должна отражать строго реально проведенные хозяйственные операции предприятия и сдаваться один раз в год.

Комплект финансовой отчетности включает в себя:

– отчет о финансовом положении по состоянию на дату окончания периода;

– отчет о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за период;

– отчет об изменениях в собственном капитале за период;

– отчет о движении денежных средств за период;

– пояснительная записка к финансовой отчетности.

В мировой практике нет единого мнения по поводу применения МСФО для субъектов малого предпринимательства. Поэтому каждое государство самостоятельно решает, какие нормы использовать в целях регулирования и организации учетного процесса субъектов малого предпринимательства. Особенности ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях малого и среднего предпринимательства показаны на рисунке 1.

Как было сказано выше, организации малого и среднего бизнеса могут вести бухгалтерский учет по упрощенной системе. В Казахстане действуют 3 специальных налоговых режима (СНР) для малого и среднего бизнеса и 2 - для производителей сельскохозяйственной продукции и крестьянский или фермерских хозяйств.

Один из них – СНР на основе упрощённой декларации или «Упрощёнка». Применять упрощёнку могут ТОО и ИП, которые соответствуют условиям:

– среднесписочная численность работников за полугодие не превышает – 30 человек;

– определяется по формуле: (A+B+C+D+E+F)/6 месяцев, где A, B, C, D, E и F - количество работников за каждый месяц налогового периода.

– а также предприятия, не осуществляющие некоторые виды деятельности.

Рисунок 1 – Особенности ведения бухгалтерского учета и отчетности в организациях малого и среднего предпринимательства

При такой системе бухгалтерской документацией будут отчёты по налогам, налоговая учётная политика и первичные документы.

Таким образом, в Республике Казахстан в настоящее время создаются все условия для рационального ведения учета и отчетности малых и средних предприятий. Совершенствование ведения бухгалтерского учета позволяет повысить качество, прозрачность и сопоставимость информации, отражаемой в бухгалтерском учете и финансовой отчетности в соответствии с МСФО.

Однако, несмотря на высокие достижения за последние 15 лет в развитии организации учета и финансовой отчетности в Казахстане, наблюдается ряд проблем, которые проявляются в следующем:

– понижается уровень профессионализма большей части бухгалтеров и аудиторов, а также не хватает знаний по применению материалов МСФО;

– имеются трудности в использовании МСФО для организаций малого и среднего предпринимательства, по причине сложности его методического содержания;

– профессиональные общественные объединения не принимают особого участия в организации бухгалтерского учета и финансовой отчетности, а также в развитии профессии аудитора и бухгалтера;

– присутствует формальный подход регулирующих органов и самих организаций, к положениям бухгалтерского учета и финансовой отчетности, отображаемых в МСФО.

Главной проблемой сферы бухгалтерского учета Казахстана - это недостаток профессиональных кадров, отсутствие системы стабильного «института бухгалтерии» с качественным профессиональным сообществом, имеющего специализированные знания и общепризнанные сертификаты.

Профессиональное сообщество бухгалтеров в Казахстане решает некоторые указанные проблемы, но не хватает комплексного, общереспубликанского масштаба. При существующей инертности бухгалтерского сообщества вряд ли стоит ожидать, что само по себе быстро произойдет развитие аналогичной западной системы, поэтому надо создать необходимые для этого законодательные предпосылки, подтолкнуть этот процесс, акцентируя внимание на укрепление роли профессиональных организаций, которые должны

стать стержнем всей системы[5].

В настоящее время необходимо поставить задачи по подготовке необходимого количества квалифицированных бухгалтеров и аудиторов, которые понимали бы принципы формирования информации в бухгалтерском учете и составлении финансовой отчетности в соответствии с МСФО, владели бы современными навыками ведения бухгалтерского учета, подготовки и аудита финансовой отчетности.

В связи с вышеизложенным, автором определены следующие пути совершенствования организации учета и финансовой отчетности в малых и средних организациях в РК:

1) Необходимо изучить самый лучший опыт зарубежных стран по внедрению и использованию МСФО;

2) Провести анализ бюджетного законодательства на соответствие требованиям МСФО;

3) Подготовить обучение высококвалифицированных кадров в системе бухгалтерского учета и аудита, а также пользователей финансовой отчетности в соответствии с международными стандартами;

4) Развивать международное сотрудничество в области бухгалтерского учета и аудиторской деятельности;

5) Ужесточить требования на качество профессиональных кадров.

***Библиографический список***


1.Предпринимательский кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 29 октября 2015 года № 375-V ЗРК.

2.Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28.02.2007 года №234-III. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 28.12.2018 г.).

3. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IFRS) для предприятий малого и среднего бизнеса.

4. Богаченко В.М., Кириллова Н. А.. Бухгалтерский учет: учебник / В.М. Богаченко, Н. А. Кириллова. — Изд. 19-е, стер. — Ростов н/Д: Феникс, — 510, [1] с. — (Среднее профессиональное образование).. 2015

5.Бороненкова С.А., Буянова Т.И. Бухгалтерский учет и экономический анализ в страховых организациях. - Москва: Инфра – М, 2010.


## ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ: КАМЕРАЛЬНЫЕ И ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ


*Крячкина Олеся Николаевна*
*студентка 1 курса, специальности Учет и аудит*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоциированный профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Притула Раиса Алексеевна*
*к.э.н., лектор кафедры экономики и менеджмента*
*КиНЭУ им.М.Дулатова, г. Костанай*


Налоговая проверка - проверка, осуществляемая налоговым органом, исполнения налогового законодательства РК. Участниками налоговых проверок являются должностные лица налогового органа, указанные в предписании, иные лица, привлекаемые к проведению проверки в соответствии с Налоговым Кодексом, и налогоплательщик.

1. Налоговой проверкой является проверка, осуществляемая налоговым органом, исполнения норм налогового законодательства Республики Казахстан, а также иного законодательства Республики Казахстан, контроль за исполнением, которого возложен на налоговые органы, за исключением исполнения налогового обязательства по плате за эмиссии в окружающую среду (кроме налогового обязательства по плате за эмиссии в окружающую среду за выбросы загрязняющих веществ от передвижных источников).

2. Налоговые проверки осуществляются исключительно налоговыми органам

Виды и сроки проведения налоговых проверок

Налоговые проверки подразделяются на следующие виды:

Налоговая проверка, проводимая по особому порядку на основе оценки степени риска.

Внеплановая налоговая проверка.

Сроки проведения налоговых проверок:

Срок проведения налоговой проверки не должен превышать 30 рабочих дней с даты вручения предписания.

Срок проведения налоговой проверки может быть продлен:

Для юридических лиц, не имеющих структурных подразделений, индивидуальных предпринимателей и нерезидентов, осуществляющих деятельность через постоянные учреждения при наличии не более одного места нахождения в РК, налоговым органом, назначившим налоговую проверку - до 45 рабочих дней, вышестоящим органом налоговой службы - до 60 рабочих дней;

Для юридических лиц, имеющих структурные подразделения, и нерезидентов, осуществляющих деятельность через постоянные учреждения при наличии более одного места нахождения в РК, а также для налогоплательщиков, подлежащих мониторингу:

налоговым органом, назначившим налоговую проверку - до 75 рабочих дней;

вышестоящим органом налоговой службы - до 180 рабочих дней.

Налоговые органы не менее чем за тридцать календарных дней до начала проведения налоговой проверки, проводимой по особому порядку на основе оценки степени риска, направляют или вручают извещение о проведении налоговой проверки налогоплательщику (налоговому агенту).

Извещение направляется или вручается налогоплательщику по указанному месту в регистрационных данных. Извещение, направленное по почте заказным письмом с уведомлением, считается врученным со дня получения ответа почтовой связи.

В извещении указываются форма налоговой проверки, перечень подлежащих проверке вопросов, предварительный перечень необходимых документов, права и обязанности налогоплательщика, а также другие данные, необходимые для проведения налоговой проверки.

Налоговый орган вправе начать налоговую проверку без извещения налогоплательщика о начале проверки в тех случаях, когда имеется обоснованный риск, что налогоплательщик может скрыть или уничтожить необходимые для проведения проверки документы, связанные с налогообложением, либо имеются другие обстоятельства, делающие проверку невозможной или не позволяющие провести ее в полном объеме. [1]

1. Участниками налоговых проверок являются:

1) указанные в предписании должностные лица налогового органа и иные лица, привлекаемые налоговым органом к проведению налоговой проверки в соответствии с настоящим Кодексом;

2) по налоговым проверкам следующие проверяемые лица:

при тематических проверках по вопросам, указанным в подпунктах 12) - 18) пункта 1 статьи 142 настоящего Кодекса, - налогоплательщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность на участке территории, указанном в предписании;

при других формах налоговых проверок - налогоплательщик (налоговый агент), указанный в предписании.

2. Для исследования вопросов, требующих специальных знаний и навыков, и получения консультаций налоговый орган вправе привлекать к налоговой проверке специалиста, обладающего такими специальными знаниями и навыками, в том числе должностных лиц других государственных органов Республики Казахстан.

По письменным вопросам, поставленным должностным лицом налогового органа, являющимся участником налоговой проверки, специалист, привлеченный к проверке, составляет заключение, которое используется в ходе налоговой проверки. Копии таких письменных вопросов и заключения прилагаются к акту налоговой проверки, в том числе к экземпляру акта соответствующей проверки, вручаемому налогоплательщику (налоговому агенту).

3. Налоговая проверка осуществляется также в отношении лиц, располагающих документами, информацией, касающимися деятельности проверяемого налогоплательщика (налогового агента), в том числе уполномоченного представителя участников простого товарищества (консорциума), ответственного за ведение сводного налогового учета по такой деятельности, для получения сведений о проверяемом налогоплательщике (налоговом агенте) по вопросам, связанным с предпринимательской деятельностью проверяемого налогоплательщика (налогового агента).

4. С целью отбора налогоплательщика (налогового агента) для проведения налоговых проверок налоговые органы вправе применять систему управления рисками.

Формы налоговых проверок

1. Налоговые проверки осуществляются в форме комплексной, тематической, встречной проверки, хронометражного обследования.

2. Проведение налоговой проверки не должно приостанавливать деятельность налогоплательщика (налогового агента), за исключением случаев, установленных законами Республики Казахстан.

3. Налоговые органы вправе осуществлять налоговые проверки структурных подразделений юридического лица независимо от проведения налоговой проверки самого юридического лица.

4. В случае выявления по результатам камерального контроля нарушений по действию (действиям) по выписке счета-фактуры, совершение которого (которых) признано судом осуществленным (осуществленными) без фактического выполнения работ, оказания услуг, отгрузки товаров, налоговые органы не вправе осуществлять тематические проверки по данному вопросу до:

направления налогоплательщику (налоговому агенту) уведомления об устранении нарушений, выявленных по результатам камерального контроля;

истечения срока по исполнению уведомления об устранении нарушений, выявленных по результатам камерального контроля, установленного пунктом 5 статьи 115 настоящего Кодекса.

5. Период, подлежащий налоговой проверке, не должен превышать срок, исчисляемый в порядке, определенном статьей 48 настоящего Кодекса.

При этом встречная проверка может осуществляться за период, который соответствует проверяемому периоду при проведении комплексной или тематической проверки налогоплательщика (налогового агента) в рамках которой назначена такая встречная проверка.

6. вводится в действие с 1 января 2020 года

7. Налоговые органы вправе направлять запросы лицам, осуществлявшим операции с налогоплательщиком (налоговым агентом), в отношении которого налоговым органом проводится комплексная или тематическая проверка, с целью получения от указанных лиц дополнительной информации о таких операциях.

Порядок направления запросов, указанных в настоящем пункте, а также представления лицами сведений и (или) документов по таким запросам определяется уполномоченным органом. [2]

Государственный контроль за уплатой налогов и соблюдением налогового законодательства осуществляется при помощи налоговых проверок.

Из года в год проверки налоговой ужесточаются, контроль автоматизируется, однако основные виды налоговых проверок – камеральная и выездная – остаются практически неизменными.

Сравнение выездной и камеральной налоговой проверки показало, что, несмотря на их общую цель – изучение правильности исчисления и уплаты налогов, – между ними имеются существенные различия.

Все выявленные нами отличия камеральной и выездной налоговой проверки приведены в наглядных таблицах.

Отличие № 1. Основание для проверки

Первое отличие камеральной проверки от выездной состоит в том, что все компании без исключения регулярно проходят «камералки», так как сдают декларации по итогам налогового периода. То есть какого-то особого основания для начала «камералки» не требуется.

Выездная проверка, напротив, проводится, как правило, когда организация теми или иными своими действиями вызвала интерес инспекторов и попала в план выездных проверок.

| **Выездная налоговая проверка** | **Камеральная налоговая проверка** |
|---|---|
| Выездная налоговая проверка начинается по решению руководителя ИФНС, если компания попала в план проверок (подробнее о критериях отбора претендентов на выездную проверку читайте в публикации «Выездная проверка: как определить, не находитесь ли вы под прицелом налоговиков»). Выездная налоговая проверка затрагивает три года, предшествующих началу этой проверки (в исключительных случаях проверка может затрагивать и текущий год, например, при выездной проверке по НДФЛ). | Камеральная налоговая проверка проводится по факту сдачи налоговой декларации. Решение/разрешение со стороны руководства налоговой инспекции для проведения «камералки» не требуется.<br>Камеральная проверка проводится исключительно за тот налоговый период, который охватывает сданная декларация. |

**Отличие № 2. Что проверяют**

Камеральные и выездные проверки ИФНС проводит для проверки своевременности сдачи, правильности расчета и уплаты налогов. При этом «камералки» – это текущий контроль, необходимый для внесения необходимых корректировок.

Выездная проверка предполагает уже глубокое изучение деятельности компании для выявления серьезных недочетов, схем ухода от налогов и даже признаков налогового преступления.

| **Выездная налоговая проверка** | **Камеральная налоговая проверка** |
|---|---|
| Проверяется правильность уплаты налогов (одного или сразу нескольких) за | Проверяется своевременность сдачи, правильность расчета и уплаты |

| | |
|---|---|
| предыдущие три года. | конкретного налога за налоговый период (месяц, квартал, полугодие). |

**Отличие № 3. Место проведения**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| Выездные проверки проводит налоговая на территории налогоплательщика (если налогоплательщик не может предоставить помещение, то выездная проверка проводится на территории ИФНС, реже – на территории иной организации, подробнее об этом читайте в публикации «Выездная проверка вне офиса: есть ли смысл принимать налоговиков за пределами компании?»). | Камеральная проверка проводится в помещении ИФНС. |

**Отличие № 4. Срок проверки**

Камеральные и выездные налоговые проверки имеют установленные законом сроки проведения.

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| Срок выездной проверки составляет 2 месяца с даты вынесения решения о ее проведении. Это общее правило. Данный срок может быть продлен до 4-6 месяцев. | Камеральная проверка налоговой декларации длится 3 месяца с даты ее представления.<br>Данный срок является пресекательным, то есть не может быть продлен. С 3 сентября 2018 года срок проведения «камералки» по возмещению НДС добросовестным компаниям составляет 2 месяца. |

**Отличие № 5. Периодичность проверки**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| Не более 2-х выездных проверок в течение одного календарного года. Исключение составляют повторные проверки. | Проверяется каждая поданная декларация, в том числе уточненная. |

**Отличие № 6. Кто проверяет**
**Камеральные и выездные проверки проводит ИФНС, но есть нюансы.**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| Инициатором выездной налоговой проверки всегда является ИФНС. Но в состав проверяющей группы может быть включен абсолютно любой инспектор ФНС России. | Также могут привлекаться органы полиции и Следственного комитета РФ. Камеральные проверки проводит ИФНС (сотрудники профильного камерального отдела: по прибыли, по НДС и т.д.). |

**Отличие № 7. Мероприятия налогового контроля**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| В рамках выездной проверки могут проводиться так называемые дополнительные мероприятия налогового контроля:<br>• Запрос документов;<br>• Осмотр;<br>• Выемка;<br>• Экспертиза документов;<br>• Допрос;<br>• Проверка через контрагентов (встречные проверки) и всех других лиц (организаций), которые располагают информацией о проверяемой компании (банки, регистрационная палата, БТИ и т.д.). | В рамках камеральной проверки ИФНС проверяет исключительно представленные компанией налоговые декларации.<br><br>Запрашивать дополнительные документы в рамках «камералки» налоговики могут только в строго оговоренных Налоговым кодексом случаях (обнаружение расхождений/ошибок; подача уточненной декларации с уменьшенной суммой налога к уплате; при возмещении НДС; при наличии льгот – для их подтверждения). |

**Отличие № 8. Оформление итогов**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| По итогам выездной проверки составляется справка, затем акт проверки, на основе которого готовится решение по выездной проверке.<br><br>Решение вручается лично руководителю компании под роспись или ее уполномоченному представителю. | О проведенной камеральной проверке можно узнать только по факту получения акта. Но его ИФНС присылает, только если в декларациях есть ошибки/нарушения. То есть в случае успешного прохождения камеральной проверки налогоплательщик не получает никаких «бумажек». |

**Отличие № 9. Последствия проверки**

| Выездная налоговая проверка | Камеральная налоговая проверка |
|---|---|
| По итогам выездной налоговой проверки компании могут доначислить налоги, а также обязать заплатить пени и штрафы.<br><br>Кроме того:<br>• существует риск возбуждения уголовного дела правоохранительными органами;<br>• налоговики могут инициировать банкротство проверяемой компании;<br>• директора и учредителей компании могут привлечь к субсидиарной ответственности. | По итогам камеральной налоговой проверки компании могут прислать требование подать уточненную декларацию, доплатить налоги, пени, а также заплатить штраф (в том случае, если декларация была сд |

***Библиографический список***


1. https://egov.kz/cms/ru/articles/2Fnalog_proverki
2. https://nalogikz.kz/taxcode/2018/18
3. https://cdb.kz/sistema/page/kompleksnaya-proverka/


## АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ АКТИВА И ПАССИВА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В ТОО «ЖИТО»


*Крячкина Олеся Николаевна*
*студентка 1 курса, специальности Учет и аудит*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Абаева Гульдер Ивановна,*
*к.э.н., ассоц. профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Притула Раиса Алексеевна*
*к.э.н., лектор кафедры экономики и менеджмента*
*КиНЭУ им.М.Дулатова, г. Костанай*


Финансовое состояние предприятия в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы предприятия. В процессе функционирования предприятия величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения.

Анализ финансового состояния ТОО «ЖИТО» начинаем с изучения состава и структуры имущества предприятия по данным баланса. Анализ динамики состава и структуры активов баланса дает возможность установить размер абсолютного и относительного прироста или уменьшение всего имущества предприятия отдельных его видов. Прирост (уменьшение) активов свидетельствует о расширении (сужении) деятельности предприятия[1].

Изменение структуры имущества создает определенные возможности для основной и финансовой деятельности и оказывает влияние на оборачиваемость совокупных активов. Их

анализ позволяет сделать вывод о том, в какие активы вложены финансовые ресурсы или какие активы уменьшились за счет оттока финансовых ресурсов.

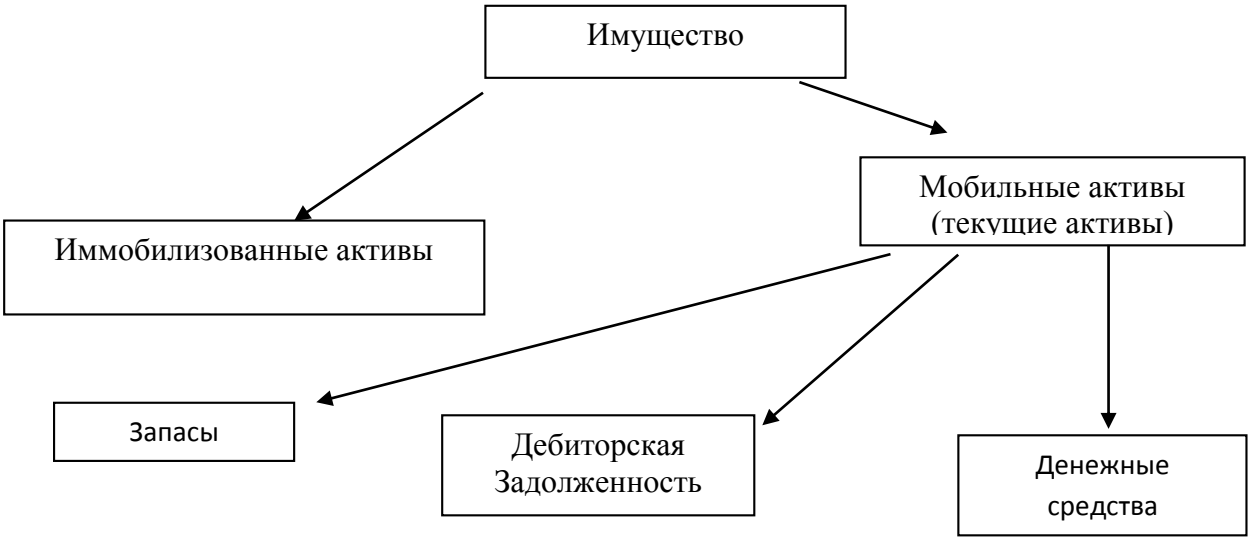



Рисунок 1 - Систематизированная группировка активов баланса

Структура актива ТОО «ЖИТО» несколько изменилась. Анализ активов баланса показывает, что долгосрочные активы 2020 года по сравнению с 2018 годом увеличились на 858,52 тыс.тенге , что составляет 44,57%. Увеличение произошло в связи с приобретением необходимых основных средств (сельскохозяйственной техники, оборудования).

По сравнению с 2019 годом долгосрочные активы уменьшились на 331307,32 тыс.тенге в связи с тем, что приобретенная сельскохозяйственная техника после её испытания в производстве оказалась не выгодной и была возвращена владельцу. Закуп новой техники намечен на начало следующего года.

К концу 2020 года в структуре активов расчеты с дебиторами не имеют значительного удельного веса и составили 0,33 %, тем самым сумма дебиторской задолженности на конец 2020 года составила 1256,14 тыс. тенге, что на 449759,21 тыс. тенге меньше чем в 2019 году.

Не значительно увеличился удельный вес денежных средств 0,4 %, что на 0,15 % больше чем в 2019 году. Просмотрев указанные изменения, в целом стоимость имущества предприятия имела тенденцию к изменению и составила на конец 2020 года 203204,83 тыс. тенге, что на 5065,52 тыс. тенге больше чем в 2018 году и на 324626,91 тыс. тенге меньше чем в 2019 году.

Внеоборотные активы, или основной капитал, - это вложения средств с долговременными целями в недвижимость, облигации, акции, запасы полезных ископаемых, совместные предприятия, нематериальные активы и т.д. Особое внимание в ходе анализа уделим изучению состояния, динамики и структуры основных средств, так как они занимают немалый удельный вес в долгосрочных активах предприятия. Изучают их технический уровень, производительность, степень физического и морального износа. Для этого рассчитывают такие показатели, как коэффициент обновления, характеризующий долю новых фондов в общей их стоимости на конец года, срок обновления основных фондов, коэффициент выбытия, коэффициент прироста, коэффициент износа, коэффициент годности, методика расчета и анализа.

Важным показателем, характеризующим техническое состояние основных средств, является коэффициент износа, определяемый отношением суммы износа основных средств к их первоначальной стоимости на определенный момент.

На предприятии коэффициент износа основных средств на конец 2020 года составил 0,16, уменьшения по сравнению с 2018 годом составило 0,24пункта, а по

сравнению с 2019 годом уменьшился на 0,26 пункта.

Таблица 1 - Характеристика состояния основных средств ТОО «ЖИТО»

| № п/п | Показатели | На конец 2018 года тыс.тенге | На конец 2019 года тыс.тенге | На конец 2020 года тыс.тенге | Изменения 2020 года по сравнению с | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2018 годом тыс.тенге | 2019 годом тыс.тенге |
| 1 | Первоначальная стоимость | 221133,8 | 285564,6 | 646412,9 | 425279,1 | 360848,3 |
| 2 | Износ основных средств | 87425,2 | 118581,2 | 104910,3 | 17485,1 | -13670,9 |
| 3 | Поступление основных средств | 62995,5 | 550078,0 | 170068,0 | 107072,5 | -380010,0 |
| 4 | Выбытие основных средств | 2564,7 | 189229,7 | 508365,8 | 505801,1 | 319136,1 |
| 5 | Коэффициент износа | 0,40 | 0,42 | 0,16 | -0,24 | -0,26 |
| 6 | Коэффициент годности | 0,60 | 0,58 | 0,84 | 0,2 | 0,3 |
| 7 | Коэффициент обновления | 0,28 | 1,93 | 0,26 | 0,0 | -1,7 |
| 8 | Коэффициент выбытия | 0,01 | 0,66 | 0,79 | 0,8 | 0,1 |

За анализируемый период в ТОО «ЖИТО» происходили изменения в составе основных средств. Увеличение состава основных средств произошло за период 2018-2020 год на 107072,5 тыс. тенге, а по сравнению с 2019 годом поступление уменьшилось на 380010,0 тыс. тенге. Выбытие основных средств в 2020 году по сравнению с 2018-2019 годами максимальное, можем это увидеть по коэффициенту выбытия который составил 0,79 это произошло в связи с возвратом дорогостоящей сельскохозяйственной техники.

В процессе производства, наряду со средствами труда, участвуют предметы труда, которые выступают в качестве производственных запасов. В отличии от средств труда, предметы труда участвуют в процессе производства только один раз и их стоимость включается в себестоимость производственной продукции, составляя ее материальную основу.

Особенно тщательно необходимо проанализировать изменения состава и динамики оборотных активов как наиболее мобильной части капитала.

Таблица 2 - Движение денежных средств ТОО «ЖИТО»

| № п/п | Наименование показателей | На конец 2018 года | На конец 2019 года | На конец 2020 года | Изменения 2020 года по сравнению с | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | 2018 г | 2019 г |
| 1 | Остаток денежных средств на начало года | 1934,5 | 1398,1 | 3442,8 | 1508,3 | 2044,7 |
| 2 | Поступило денежных | | | | | |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | средств | | | | | |
| - | от реализации товаров, продукции, услуг | 1822903,0 | 1154805,2 | 1230459,1 | -592443,9 | 75653,9 |
| - | от реализации основных средств | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| - | от внереализационных операций | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| - | безвозмездно | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| - | прочие поступления | 56018,0 | 3201,5 | 3105,4 | -52912,6 | -96,1 |
| | Итого поступило | 1878921,0 | 1158006,7 | 1233564,5 | -645356,5 | 75557,8 |
| 3 | Направлено денежных средств | | | | | |
| - | на приобретение товаров, оплату услуг и работ | 1783209,4 | 1050120,9 | 1121420,4 | -661789,0 | 71299,5 |
| - | на оплату труда | 58340,4 | 61305,5 | 63465,5 | 5125,1 | 2160,0 |
| - | на выплату дивидендов и процентов | | | | 0,0 | 0,0 |
| - | прочие выплаты | 37663,9 | 44285,4 | 50068,4 | 12404,5 | 5783,0 |
| - | в бюджет | 243,7 | 250,2 | 503,0 | 259,3 | 252,8 |
| - | во внебюджетные фонды | | | | 0,0 | 0,0 |
| | Итого направлено | 1879457,4 | 1155962,0 | 1235457,3 | -644000,1 | 79495,3 |
| 4 | Остаток ден. ср-в на конец года | 1398,1 | 3442,8 | 1550,0 | 151,9 | -1892,8 |

Из таблицы 2 видно, что поступление денежных средств в 2020 году по сравнении с 2018 годом уменьшилось на 592443,9 тыс. тенге по причине, что произведенная продукция была реализована не за наличные расчет, а через бартерные операции. Поступление денежных средств в 2020 году по сравнении с 2019 годом увеличилось на 75653,9 тыс. тенге по причине реализации продукции за наличный расчет. Приобретение продукции производилось за наличный расчет, таким образом расход денежных средств увеличился в 2018 году по сравнению с 2019 годом. В 2020 год приобретения производились по бартерным операциям, таким образом уменьшился расход денежных средств. В связи с увеличение заработной платы увеличилось начисление налогов подлежащих уплате в бюджет, что повлекло за собой расход денежных средств.

Руководство предприятия должно иметь четкое представление, за счет каких источников, ресурсов оно будет осуществлять свою деятельность, и в какие сферы деятельности будет вкладывать свой капитал. Забота об обеспечении бизнеса необходимыми финансовыми ресурсами является ключевым моментом в деятельности любого предприятия.

Поэтому анализ наличия источников формирования и размещения капитала имеет большое значение. Формируется капитал предприятия как за счет собственных (внутренних), так и за счет заемных (внешних) источников.

Заемный капитал - это кредиты банков и финансовых компаний, займы, кредиторская задолженность, лизинг, коммерческие бумаги. Он подразделяется на долгосрочный (более года) и краткосрочный (до года).

Собственный капитала характеризуется простотой привлечения, обеспечения более устойчивого финансового состояния и снижения риска банкротства. Необходимость в нем обусловлена требованием самофинансирования предприятия. Он является основой их самостоятельности и независимости. Следовательно, от того насколько оптимально соотношение собственного и заемного каптала, во многом зависит финансовое положение предприятия. Финансовое положение представляет собой отражение финансовой устойчивости предприятия на определенный момент и обеспеченности его

финансовыми ресурсами для бесперебойного осуществления хозяйственной деятельности и своевременного погашения своих долговых обязательств. Нормальный ход финансовой деятельности предприятия создает необходимые условия для достижения поставленных целей, обеспечивает бесперебойность производства продукции и нормальную устойчивость финансового положения предприятия, гарантирующего его платежеспособность. В процессе анализа источников формирования активов устанавливается фактический размер собственного и привлеченного (заемного) капитала, выявляются причины, вызвавшие их изменения за отчетный период.

На конец анализируемого периода доля собственного капитала (СК), основного источника формирования имущества предприятия составляла 94,59 % или 362847,16 тыс. тенге, что больше по сравнению с 2018 годом на 104703,53 тыс. тенге и с 2018 годом на 73206,17 тыс. тенге. Собственные средства компании представлены уставнЫм капиталом в сумме - 778 тыс. тенге (сумма уставного капитала не меняется в течении всего анализируемого периода), его доля в пассиве баланса растет с 0,045 до 0,2% к концу 2020 года. Нераспределенный доход в период с 2018-2020 год увеличился с 257365,63 тыс. тенге до 362069,16 тыс. тенге. Такая тенденция свидетельствует о начавшемся расширении коммерческой деятельности, которая связана с увеличением объема продаж товаров. Это укрепляет экономическую самостоятельность и финансовую устойчивость, а следовательно, повышает надежность предприятия как партнера.

Наименьшую долю в пассиве баланса составили текущие обязательства, на конец 2020 года их сумма составила 20739,85 тыс. тенге или 5,41%, что меньше по сравнению с 2018 годом на 1706333,25 тыс. тенге (81,59%) и на 1060172,91 тыс. тенге (73,46%) по сравнению с 2019 годом. Изменение величины текущих пассивов за рассматриваемый период прежде всего связано с уменьшением у предприятия задолженности перед поставщиками и подрядчиками, задолженности по налогам и прочей кредиторской задолженности.

За период с 2018 года по 2020 год валюта баланса уменьшилась с 1985216,73 тыс. тенге до 383587,01 тыс. тенге т.е. на 1601629,72 тыс. тенге.

Результаты в любой сфере бизнеса зависят от наличия и эффективности использования финансовых ресурсов, которые приравниваются к «кровеносной системе», обеспечивающей жизнедеятельность предприятия, поэтому забота о финансах является отправным моментом и конечным результатом деятельности любого субъекта хозяйствования

В связи с этим существенно возрастают приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого служит комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала.

Финансовое состояние предприятия (ФСП) характеризуется системой показателей, отражающих состояние капитала в процессе его кругооборота и способность субъекта хозяйствования финансировать свою деятельность на фиксированный момент времени.

В процессе снабженческой, производственной, сбытовой и финансовой деятельности происходит непрерывный процесс кругооборота капитала, изменяются структура средств и источников их формирования, наличие и потребность в финансовых ресурсах и, как следствие, финансовое состояние предприятия, внешним проявление которого выступает платежеспособность.

Финансовое состояние может быть устойчивым, неустойчивым (предкризисным) и кризисным. Способность предприятия успешно функционировать и развиваться, сохранять равновесие своих активов и пассивов в изменяющейся внутренней и внешней среде, постоянно поддерживать свою платежеспособность и инвестиционную привлекательность в границах допустимого уровня риска свидетельствует о его устойчивом финансовом состоянии, и наоборот.

Если платежеспособность - это внешнее проявление финансового состояния предприятия, то финансовая устойчивость - внутренняя его сторона, отражающая сбалансированность денежных и товарных потоков, доходов и расходов, средств и

источников их формирования. В связи с этим существенно возрастают приоритетность и роль финансового анализа, основным содержанием которого служит комплексное системное изучение финансового состояния предприятия и факторов его формирования с целью оценки степени финансовых рисков и прогнозирования уровня доходности капитала. Для обеспечения финансовой устойчивости предприятие должно быть гибкой структурой капитала, уметь организовываться таким образом, чтобы обеспечить постоянное превышение доходов над расходами с целью сохранения платежеспособности и создания условий для нормального функционирования.

Таблица 3 – Типы финансовой устойчивости

| Показатели | Типы финансовой ситуации | | | |
|---|---|---|---|---|
| | Абсолютная устойчивость | Нормальная устойчивость | Неустойчивое состояние | Кризисное состояние |
| | S = {1,1,1} | S = {0,1,1} | S = {0,0,1} | S = {0,0,0} |
| Ф с = СОС - ЗО | Ф с > 0 | Ф с < 0 | Ф с < 0 | Ф с < 0 |
| Ф т = ФК - ЗО | Ф т > 0 | Ф т > 0 | Ф т < 0 | Ф т < 0 |
| Ф о = ОИ - ЗО | Ф о > 0 | Ф о > 0 | Ф о > 0 | Ф о < 0 |

Финансовое состояние предприятия, его устойчивость и стабильность зависят от результатов его производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Следовательно, устойчивое финансовое состояние - итог грамотного, умелого управления всем комплексом факторов, определяющих результаты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Устойчивое финансовое положение, в свою очередь, оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов и обеспечение нужд производства необходимыми ресурсами. Поэтому финансовая деятельность как составная часть хозяйственной деятельности должна быть направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов, выполнение расчетной дисциплины, достижение рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективное его использование.

Финансовая устойчивость предприятия характеризуется системой абсолютных и относительных показателей. Она определяется соотношением стоимости материальных оборотных средств (запасов и затрат) и величин собственных заемных источников средств для их формирования. Обеспечение запасов и затрат источниками средств для их формирования является сущностью финансовой устойчивости предприятия.

Для характеристики источников формирования запасов и затрат используется несколько показателей, отражающих различную степень охвата разных видов источников

На основе данных показателей определим тип финансовой устойчивости рассматриваемого предприятия.

Абсолютная и нормальная устойчивость финансового состояния характеризуется высоким уровнем рентабельности предприятия и отсутствием нарушении финансовой дисциплины.

Неустойчивое финансовое состояние характеризуется начислением нарушений финансовой дисциплины, перебоями в поступлении денежных средств на расчетный счет, снижением доходности деятельности предприятия.

Кризисное финансовое состояние характеризуется, кроме вышеуказанных признаков неустойчивого финансового положения, наличием регулярных неплатежей.

ТОО «ЖИТО» за анализируемый период не было обеспечено нормальными источниками финансирования товарно-материальных запасов. Собственный оборотный капитал не покрывал товарно-материальные запасы на конец 2020 года на 16622,9 тыс.

тенге. Изменения с 2018 годом в сторону уменьшения на 133023,8 тыс.тенге, а 2019 год на 602018 тыс.тенге. Для нормализации положения предприятие не могло привлечь заемные средства и получить кредиты банка как долгосрочные, так и краткосрочные. В результате необеспеченность товарно-материальных запасов нормальными источниками финансирования на конец 2020 года составила 16622,9 тыс.тенге, что почти в 9 раз меньше величины по сравнению с 2018 годом и в 38 раз меньше в сравнении с 2019 годом. Это свидетельствуют о том, что финансовое положение предприятия за рассматриваемый период улучшается и может продолжать свою предпринимательскую деятельность.

Коэффициент автономии в 2018 году значительно ниже оптимального значения (не ниже 0,5 пунктов) и составил 0,1 пункта, а к концу 2020 года его значение увеличилось до 0,9 пунктов, что свидетельствует о том, что предприятие только на 10% зависит от заемных источников. Коэффициент соотношения собственных и заемных средств на конец 2020 года равен 0,1 пункта т.е. собственные источники превышают заемные средства предприятия, значение коэффициента меньше по сравнению с 2018 годом на 6,6 пункта, и меньше на 3,7 пункта по сравнению с 2019 годом. Коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств за анализируемый период увеличился с 0,9 пунктов до 8,9 пункта, В ТОО «ЖИТО» наблюдается тенденция увеличения по годам коэффициента стоимости основных средств в имуществе с 0,1 до 0,5 пункта и коэффициента стоимости материальных оборотных средств в имуществе с 0,1 до 4,9 пункта[2].

Ликвидность предприятия - это более общее понятие, чем ликвидность баланса. Ликвидность баланса предполагает изыскание платежных средств только за счет внутренних источников (реализации активов), но предприятие может привлечь средства со стороны, если у него имеется соответствующий имидж в деловом мире и достаточно высокий уровень инвестиционной привлекательности. Уровень ликвидности предприятия оценивается с помощью специальных показателей - коэффициентов ликвидности, основанных на сопоставлении оборотных средств и краткосрочных пассивов.

Предприятие характеризуется неустойчивым финансовым состоянием, так коэффициент абсолютной ликвидности значительно ниже допустимой величины, в 2020 году его значение – 0,08 пунктов, это означает, что на предприятие можно немедленно погасить 8% своих срочных обязательств.

Коэффициент промежуточной ликвидности уменьшился на 0,77 пунктов по сравнению с 2018 годом и на 0,28 пункта по сравнению с 2019 годом, и составил 0,14 пункта к 2020 году. Данные коэффициенты характеризуют ожидаемую платежеспособность предприятия на период, равный средней продолжительности одного оборота дебиторской задолженности. Кроме того по данному коэффициенту можно отметить, что на каждый тенге наиболее срочных и краткосрочных обязательств приходиться 14 тиына денежных средств и дебиторской задолженности к концу 2020 года, что значительно ниже нормативных ограничений.

Если значение коэффициента текущей ликвидности выше оптимального значения к концу 2020 года, это говорит о том, что текущие активы превышают текущие обязательства, а финансовое положение предприятия благополучно. Анализ коэффициента текущей ликвидности показал, что его значение на конец 2020 года составило 8,77 пункта, что значительно выше по сравнению с 2018 годом на 7,739 пункта и на 7,996 пунктов с 2019 годом и превышает границы порогового показателя. Это положительный фактор в работе ТОО «ЖИТО» Предприятие можно охарактеризовать как нормально функционирующее[3].

### *Библиографический список*


1 Ильенкова С. Д. Управление качеством / Ильенкова С. Д. – Миздательство Международной Академии Информатизации, Москва 1998- режим доступа к эл. книге: https://www.cfin.ru/management/iso9000/qmanbook-6.shtml

2 https://www.hlebtver.ru/good-to-know/631/

3 https://lib.sale/marketingovyie-issledovaniya-besplatno/zachem-neobhodimo-otsenivat-effektivno st.htm

## БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ ӘДІСНАМАСЫНЫҢ ТАРИХИ ДАМУЫНЫҢ ЗАҢДЫЛЫҚТАРЫ

*Кульдинова Дарина Сериковна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және аудит мамандығының 2 курс студенті Костанай қ.*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*

Есепке алу тәжірибесінің мыңжылдық тарихы бар. Оның барысында түрлі этникалық нұсқаларды есепке алудың стереотиптері қалыптасты. Бухгалтерлік есеп теориясы XV ғасырдан бері бір мезгілді формализациялауымен постулаттарда (заңдар, ережелер) және стереотиптерде (жалпы мінездемелер) дамып келеді. Эволюцияның заңдылықтары Т.Н. Малкова парадигмалардың тұрақтылығы туралы есебінде тұжырымдалған: функционалдық, формализация, бухгалтерлік есепті ұйымдастыру, егемендік және тарихи сабақтастық.[1]

Функционалдылық парадигма есепке алудың экономикалық және бақылау функцияларының бірлігі болып табылады. Оны жүзеге асыру әдіснаманың кәсіби құралдар жиынтығы ретінде қарастырады. Бухгалтерлік есептің экономикалық функциясы экономикалық қызметтегі ақпаратты имитациялауда көрініс тапты (және көрінді). Ақпараттық мазмұн есеп-қисаптың басқару функциясын орындауға мүмкіндік береді.

Ресми ресімдеу парадигмасы бухгалтерлік құжаттардың стереотиптерінде және этникалық мазмұнға ие есеп әдіснамасының стереотиптерінде көрініс табады. Құжаттардың стереотиптері тіркеудің техникалық әдісі, бухгалтерлік есеп формалары, ақпараттық тасымалдаушы ретінде құжаттардың технологиясы. Бұл парадигма заманауи халықаралық стандарттарға бейімделу кезеңдерінде ұлттық бухгалтерлік жүйелердің төзімділігі мен тұрақтылығын қамтамасыз етеді. [3]

Бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың парадигмасы функционалдылық пен формализацияның бірлескен іс-әрекетін жалпылайды. Бұл парадигма белгісіздіктің әсерін қамтитын есеп әдіснамасының тетігі. Функционалдық өзара әрекеттесу және формализациялау ішкі енгізілуі мүмкін (интровертивті принцип) немесе сыртқа (экстравертивті принцип). Бухгалтерлік парадигмадағы интровертивті принцип - кез келген деңгейдегі (экономика, этнос) шектеулі бухгалтерлік есеп жүйесін алдын-ала анықтау, әдіснама мүмкіндіктері. Бухгалтерлік есептің лимиттері оның объектілерінің бастапқы құрамын және бастапқы есепке алуды анықтайды. Композицияны кеңейту (жаңалық енгізу) бухгалтерлік объектілерді ғылым мен техниканың, экономика мен шаруашылық қызметті басқару әдістерінің дамуымен байланысты.

Есепке алудың егемендік парадигмасы есепке алу әдіснамасы саласындағы есеп беру қоғамдастығының кәсіптік жауапкершілігін және кәсіптік тәуелсіздігінің арақатынасын реттейді.[2]Кәсіби жауапкершілік эволюцияның ерте кезеңдерінде пайда болды (Ежелгі Шығыс елдерінің касталары) және бухгалтерлік қоғамдастықтың қызметі әрқашан бақылау объектісі болды (лауазымдық нұсқаулықтар, ресми есеп беру, қылмыстық-атқару жүйесі және т.б.).Құқықтық реттеу римдік заңнама нормаларынан туындайды. Ол жазбаларды жүргізу міндетін белгіледі және осыған байланысты заңдық дәлелді.

Әдіснаманың тарихи сабақтастығының парадигмасы эволюциялық кірістің нәтижелі сипатын ескертеді. Ол бір уақытта есепке алудың аналитикалық талдауының практикалық маңыздылығын анықтайды. Қазіргі заманғы бухгалтерлік жүйе ескі итальяндық әдіснамаға

көшеді. Ол өз кезегінде римдік бухгалтерлік жүйеде тамыры бар. Латындық әдіснама ежелгі грек стереотиптерін иеленді. Шумер-вавилондардың әдіснамасы Таяу Шығыстың барлық дәуірінде басым болды. Тарихи сабақтастық механизмі үстемдік әдіснамаға немесе оның жеке стереотиптеріне байланысты жұмыс істейді.

Аудиттің пайда болудың алғышарттары, даму сатылары.Аудиттің жеткілікті ұзақ тарихы бар. Бірінші тәуелсіз аудиторлар XIX ғасырда Еуропаның акционерлік қоғамдарында пайда болды. Әртүрлі аудармалардағы «аудит» сөзі «ол тыңдайды» немесе «тыңдаушы» дегенді білдіреді.[4]

Аудиттің пайда болуы кәсіпорынның (басқарманың, менеджердің) тікелей басқаратын және өз қызметін (меншік иелері, акционерлері, инвесторлары) ақша салатын адамдардың мүдделерін бөлумен байланысты. Соңғысы кәсіпорын басшылығының және бағынысты бухгалтерлерін ұсынған қаржылық ақпаратқа ғана сенім артуға келмейді. Кәсіпорындардың жиі банкроттығы, әкімшілік жағынан алдау қаржылық инвестициялардың тәуекелін едәуір арттырды. Акционерлер әкімшіліктің ұсынған есептілігінің кәсіпорынның нақты қаржылық жағдайын толығымен көрсететінін алға тартпағанына сенімді болғысы келді. Қаржылық ақпараттардың дұрыстығын тексеру және қаржылық есептілікті растау үшін акционерлердің пікірінше, оларға сенім артуға болатын адамдар шақырылды. Аудитордың негізгі талаптары оның мінсіз адалдығы мен тәуелсіздігі болды. Бухгалтерлік есеп білімі бастапқыда білікке ие емес, бірақ бухгалтерлік есептің күрделілігімен, жақсы оқыту аудитор үшін міндетті шарт болып табылады.

Аудиттің тарихи отаны Англия, онда 1844 жылдан бастап бірқатар акционерлік қоғамдар туралы заңдар шығарылды. Оған сәйкес акционерлік қоғамдардың кеңестері жылына кемінде бір рет есепшотты тексеруге және акционерлерге есеп беруге арнайы адам шақыруға міндетті.

1929-1933 жылдардағы әлемдік экономикалық дағдарыс бухгалтер-аудиторлардың қызметіне деген қажеттілікті күшейтті. Сол кезде аудиттің сапасына қойылатын талаптар және оның міндеттемелері күрт шиеленісіп, нарыққа деген сұраныс артып келді. Дағдарыс аяқталған соң, барлық елдер дерлік жылдық есептерде қамтылған ақпарат көлеміне міндетті талаптарды енгізе бастады және бұл есептер мен аудиторлардың қорытындыларын жариялау міндеттемесі басталды. Аудит алаяқтыққа қарсы күшті қару болып табылады.

40-жылдардың соңына дейін аудиттің негізі болып жазылған ақша операциялары туралы құжаттық растауды тексеру және қаржы есептілігінде осы операциялардың дұрыс топтастырылуы болды. Бұл растау аудиті деп аталды.[6] 1949 жылдан кейін тәуелсіз аудиторлар ішкі бақылаудың тиімді жүйесімен қателіктер ықтималдығы шамалы және қаржылық деректер толық және дәл болып саналатын компанияларға ішкі бақылау мәселелеріне көбірек назар аудара бастады. Аудиторлық фирмалар тікелей аудиторлық аудиттен гөрі көбірек консалтингтік қызметпен айналыса бастады. Мұндай аудит жүйелік бағдарланған деп аталды.

70-жылдардың басында аудит стандарттарының дамуы басталды. Англияда аудиторлар қаржылық есептіліктің сенімділігіне, оның ішінде мемлекеттік органдарда жұмыс істейтін адамдарға бақылау жасау саласындағы мамандар болып табылады. Францияда тәуелді емес қаржылық бақылау саласында екі кәсіби ұйым бар: бухгалтерлер, осы салада есеп беру, есеп беру және консультациялық қызметтермен тікелей айналысатын сарапшылар және шоттардағы комиссарлар, қаржылық есептіліктің сенімділігіне бақылауды қамтамасыз етеді. АҚШ-та қаржылық есептіліктің сенімділігін тексеруді сертификатталған мемлекеттік есепші жүзеге асырады,

Барлық дамыған елдерде бухгалтер-аудитор мамандығын алуды қалайтын адамдарда көптеген жылдар бойы оқу және практикалық жұмыс, сондай-ақ көптеген зерттеулер жүргізілді.

Ұлыбританиядағы аудит.Ағылшын тілінде сөйлейтін елдерде аудит туралы көне ескертпе 1130 жылға (Ұлыбритания және Шотландия Қазынашылық мұрағат құжаты) жатады. [5]Лондон қаласы кем дегенде 1200-ші жылдардың соңында аудиттелді, ал 14

ғасырдың басында сайланбалы лауазымды тұлғалар арасында аудиторлар сайланды және сол уақыттан бері архивтерде аудиттің, жеке меншік жер учаскелері мен қолөнер гильдиясы маңыздылығын және муниципалдық есептердің тұрақты аудитін кеңінен тану туралы куәландыратын көптеген құжаттар бар. 1324 жылдың 24 наурызында Эдуард II патшасы Оксфорд, Беркененде, Саутгемптон, Уэльс, Соммеретшир және Дорсет провинцияларында енгізілетін барлық заң жобаларын іздеуге, тексеруге тиіс үш мемлекеттік аудиторды тағайындау туралы жарлыққа қол қойды.

Ұлыбританияның сол кезеңіндегі аудит екі түрге бөлінді:

«Көпшілік аудит» - яғни, тікелей мағынада, лауазымды тұлғалар мен азаматтардың қатысуымен аудиторлық есептерді тыңдау. Аудитордың есептерін қазынашылар дауыстап оқыды. Бұл тәжірибе көпшіліктің дипломға ие емес екендігін ескере отырып жүргізілді. XVI ғасырдың ортасында аудиторлардың баяндамалары «төменде қол қойылған аудиторлардың тыңдағанын» көрсетті.

Ауқымды басқарушылардың төлемдер шоттарының егжей-тегжейлі аудиті аудитордың меншік иесіне және басқарушы кеңеске ауызша есеп беруі болып табылады. Сонымен қатар, аудитор әдетте басқарма мүшесі болды және авторлардың «Аудит Монтгомери» қорытындысы бойынша аудиттің бұл түрі қазіргі заманғы ішкі аудиттің негізін қалаушы болып табылады.

Сонымен бірге, қарастырылған екі аудиторлық тексеру мемлекеттік және жеке тұлғалардың оларға сеніп тапсырылған қорларға қатысты есеп беруін қамтамасыз етуге бағытталған.

1805 жылы Эдинбург өзінің кәсіби ұйымын құрған 17 аудитордың есімдерін келтірген анықтамалық шығарды. 1854 жылы Эдинбург қаласында «бухгалтерлер қоғамы» құрылды, ол бухгалтер-аудиторларды біріктірді.[6]

1862 жылы британдық компаниялар туралы заң қабылданғаннан кейін, компанияларға сәйкес, жылына бір реттен кем емес бухгалтерлік есеп пен қаржылық бақылау мамандарының шот-фактуралары мен есептерін ұсыну талап етілді, аудиторлардың саны едәуір кеңейді. Британдық автор Ричард Браунға сілтеме жасаған кітабының авторлары әлемдегі аудиторлардың саны 1905 ж.- 11 мыңға дейін, олардың жартысы Ұлыбританияда болды.

1880 жылы Англия мен Уэльсте Тұрақты бухгалтерлер институты құрылды. Жүз жыл өткен соң (1983 жылғы 1 қаңтарда) институттың 76 мың мүшесі болды, олардың жартысы 35 жасқа толмаған, үштен екісі 45 жасқа дейін. Ұлыбританияда барлығы алты негізгі бухгалтерлік және аудиторлық ұйымдар бар, оның ішінде:

Сертификатталған бухгалтерлер қауымдастығы;

Бухгалтер-есепшілер және есепшілер-менеджерлер институты;

Шотландияның аға бухгалтерлер институты;

Мемлекеттік қаржы және бухгалтерлік есеп институты;

Ирландияда тіркелген бухгалтерлер институты.

Алайда,аудитке қатысу құқығына тек қана Англия мен Уэльс, Шотландия, Ирландия және Сертификатталған бухгалтерлер қауымдастығының мүшелері кіреді.

Шотландияның Тұрақты бухгалтерлер институты 1951 жылы негізі қаланған корольдік партияға ие болды және оның құрамына Эдинбург, Глазго және Абердиннің бұрынғы жеке бухгалтерлері кірді.

АҚШ-ғы аудиттің даму тарихы.Құрама Штаттарда аудиторлық бизнес британдық аудиторлық тәжірибенің әсерінен пайда болды. Бұны американдық автор Уильям Стемберберг тікелей көрсетеді, ол «аудит функциясы XIX ғасырдың аяғында британдық бухгалтерлер АҚШ-қа ауысты» деп жазды.[7] Британдық теміржолшылар, сақтандыру компанияларының және басқа да инвесторлардың Солтүстік Америкаға барған кезде тәуелсіз аудиторлар ірі британдық кредиторлардың мүдделерін қорғау үшін олармен бірге жүрді. XX ғасырдың басталуына дейін Құрама Штаттарда аудит ағылшын тіліндегі модельге негізделді, ол балансқа қатысты деректерді егжей-тегжейлі зерттеуді қарастырады.

1886 жылы АҚШ-та ант бухгалтерлер туралы алғашқы заң қабылданды, бұл аудиторлық фирмалардың пайда болуына себеп болды. 1887 жылы Америка аудиторлары қауымдастығы құрылды, ал 1896 жылы Нью-Йорк штатында аудит заңнамамен реттелді. 1905 жылы, содан кейін 1909 жылы Р. Монтгомери АҚШ-тағы редакциялық түзетулермен, Лоренс Диксидің «Аудит: Аудиторларға арналған практикалық нұсқаулық» кітабын жариялады. Лоуренс Диксидің идеяларын дамыта отырып, ол аудиттің мақсаты қаржы есептілігінде орын алуы мүмкін еркін және еріксіз қателерді анықтау болып табылады. Бұдан шығатын болсақ, қателердің үш түрін анықтауға байланысты аудиторлық тапсырмалардың иерархиясы жасалды:

1) ерікті (теріс пайдаланушылық);

2) еріксіз (қателіктер, арифметикалық қателіктер);

3) принципал (дұрыс емес әдіснамалық әдістерді таңдау).

Алайда Құрама Штаттардағы бизнесті дамыту қарқыны британдықтар тарапынан күрт өзгерді, өйткені американдық ағылшын әдістеріне жол берілмеді, себебі британдық тексеру стилі тым көп уақытты қажет етеді.Американдық бизнестің 19 ғасырдың аяғы мен XX ғасырдың басында американдық бизнестің ауқымды өсу ерекшеліктеріне байланысты инспекциялардың жылдам қарқынына және тиісінше, озық аудиторлық технологияларды қажет ететін американдық аудит.Американдық аудиторлар операцияларды тексеру үшін бизнес-серіктестерден фирманың іс-әрекеттерінің дәлелін жинап, «сынақ аудитін» қолдану тәжірибесін бастады. Р. Монтгомери 1912 жылы «Аудит: теория және тәжірибе» атты жазды, ол кейінгі басылымдарда және қайта басылымдарда (біздің күндерге дейін) «Монтгомери Аудит» деп аталды.

Құрама Штаттарда Бағалы қағаздар комиссиясында тіркелген және 1929 жылы Уолл-стрит қор нарығы құлағаннан кейін 1934 жылы құрылған компаниялар үшін аудит міндетті болып табылады. 1933 жылғы Бағалы қағаздар туралы Заң және 1934 жылғы Биржалық Акт заңдар талап етілген компаниялар қаржылық есептіліктің тиісті формалары.

Құрама Штаттарда кәсіби және мемлекеттік емес аудиторлық ұйымдардың екі түрі бар. Олардың бірі ұлттық, федералдық деңгейде ұсынылған және Американдық Сертификатталған Бухгалтерлер Институты деп аталады. Бұл институт 1887 жылы құрылған, содан бері аудиторлық кадрларды қалыптастыруда жетекші рөл атқарады.

1917 жылы Құрама Штаттарда аудиторлық рәсімдерді стандарттау мақсатында «Баланстық деректерді дайындаудың бекітілген әдістері» әзірленуде, қайта қаралған басылым 1929 жылы «Қаржылық есеп аудиті» тақырыбы бойынша жарияланды.[8] Бұл жариялау ішкі бақылаудың маңыздылығын атап өтті, сондай-ақ тұжырымдарды қалыптастыру тәжірибесі туралы әңгімеледі.

1934 жылы «Тәуелсіз аудиторлар тарапынан қаржылық есептілікті растау» құжат жарияланды, онда мынадай жалпы қабылданған аудиторлық шаралар ұсынылды: түгендеуді қарау және дебиторлық берешекті растау.

XX ғасырдың 70-80 жылдарында АҚШ-та қоғамның міндеттер шеңберіне және аудиторлардың жұмысына деген қызығушылығы байқалды. Нәтижесінде компания белгілі бір лимиттермен (ең алдымен, аудит жүргізілу мерзімі) шектелетін және аудит стандарттары бойынша Кеңестің қызметін күшейту қажеттігі туралы нақты аудит процесінің мүмкіндіктері мен аудит жүргізу жолдары арасындағы айырмашылық болғандығы туралы қорытынды жасалды әрі осы алшақтықты одан әрі жою.

Американдық бухгалтерлер қауымдастығы комитеті аудиттің келесі анықтамасын берді: «Аудит - бұл экономикалық қызметтің объективті деректерін алу және бағалау, оларды белгілі бір критерийге сәйкестендіру деңгейін анықтау және мүдделі пайдаланушыларға нәтижелер ұсыну».

Қазіргі уақытта Америка Құрама Штаттарында 45 000 астам аудиторлық фирмалар бар. Жұмыспен қамтылғандар саны 1-ден бірнеше мыңға дейін.

Германияда аудиттің дамуы.19 ғасырдың соңында Германия капитализм тез дамып келе жатқан ел болды және осы қарқынды өсудің басталуы «темір канцлер» Отто фон

Бисмарктың күш-жігері арқасында бір елде неміс мемлекеттерін біріктіруге байланысты болды.[9]

Аудитті енгізуге Германияда алғашқы қадамдар 1870 жылы жүзеге асырылды, акционерлік қоғамдар туралы заңға қосымша осы компаниялардағы қадағалау кеңестеріне балансты тексеруге, пайданы бөлу туралы есепті және акционерлердің жалпы жиналыстарында аудиттің нәтижелері туралы есеп беруді міндеттеді. 1884 жылдың 14 тамызында, Германиядағы британдық аудиторлардың мысалында, бухгалтер-аудиторлар институты бар. Осындай мекемелер неміс дәстүрінсіз христиандық (Осло), Вена, Будапешт, Цюрих, Рига, Хельсингфорда ұйымдастырылған. Институт банктердің қаражаты есебінен өмір сүріп, ірі қаржы капиталының мүдделерін бейнеледі. Бухгалтер-аудитор трейдер деп аталды.

1931 жылдан бастап акционерлік қоғамдар аудиторлық тексеру жүргізуге міндетті (сыртқы аудит жүргізу бойынша міндеттеме акционерлік қоғамдарға қатысты нұсқаулықта тұжырымдалған). Бұл акционерлік қоғамдардың қадағалау кеңестері тексерулер жүргізу бойынша міндеттерді шеше алмағандықтан, әсіресе аудиторлық объектілер тек жылдық есептер ғана емес, сондай-ақ бухгалтерлік есептің барлық ұйымдастырылуы болған.Қиындықтар көптеген акционерлік компаниялардың ата-ана ұйымымен (басты компаниямен) байланысты болса да көптеген филиалдары болғанымен, бірақ көбіне өздерінің өндірістік және коммерциялық қызметін дербес жүзеге асырады. Мұндай күрделі жұмыстың үлкен көлемін сырттан шақырылған білікті мамандар ғана жүзеге асыра алды.

1932 жылы Аудиторлар институты 1945 жылға дейін бұрынғы Аудиторлық және қорғаншылық институтының функцияларын беру нәтижесінде Германияда құрылды. Екінші дүниежүзілік соғыс аяқталғаннан кейін Дюссельдорфте Аудиторлар институты құрылды, ол 1954 жылы қарашада Аудиторлар Институты болып өзгертілді Германия. Осы уақыт аралығында Дюссельдорф Институты бүкіл Германияда кәсіби қызмет атқарып, жоғары беделге ие болып, бүкіл Германиялық ұйымға айналды.

Аудиторлар палатасының қызметі Федералдық экономика министрлігімен бақыланады. Бұл бақылау Палата істерін басқаруды көздемейді, тек Германия заңдары мен Палата Жарғысының сақталуын қадағалаумен шектеледі.

Германия үйін тоғыз адам басқарады, олардың біреуі президент болып сайланады. Германияның Аудиторлар Институты сондай-ақ елдегі аудиторлық мәселелермен айналысады, тиісті кәсіби ұйымдармен халықаралық қатынастарды дамыту және нығайту, ай сайынғы журналды, аудит бойынша түрлі анықтамалық кітаптарды, заңды және салықтық мәселелерді жариялайды және кәсіби аудиторлық оқыту бағдарламаларын әзірлейді.

### *Библиографиялық тізім*


1. Антология учетной мысли. Из истории бухгалтерии / сост. Д.В. Назаров, М.Ю. Медведев. – М.: Экономистъ, 2006.
2. Антонова М.В. Лука Пачоли и двойная запись в Италии // Бухгалтерский учет. 1994. № 10.
3. Ануфриев В.Е. О реформировании российской системы бухгалтерского учета и отчетности // Бухгалтерский учет. 1998. № 8.
4. Бабарыкин С.В. Возникновение и развитие теории учета затрат в США и Великобритании // Бухгалтерский учет. 1997. № 3.
5. Бакаев А.С. Бухгалтерское сообщество и программа реформирования бухгалтерского учета // Бухгалтерский учет. 1998. № 8.
6. Бакаев А.С. Программа реформирования бухгалтерского учета: проблемы ее выполнения // Бухгалтерский учет. 1999. №8.
7. Балансоведение. Серия «Высшее образование». Ростов-на-дону: Феникс, 2004.
8. Львова Д.А. Профессиональные объединения бухгалтеров: история создания и деятельности. – М.: Институт профессиональных бухгалтеров России:

Информацуионноеагенство «ИПБР-БИНФА», 2005.
9. Тимошина Т.М. Экономическая история зарубежных стран: учебное пособие / под ред. проф. М.Н. Чепурина. – 3-е изд., стер. – Юридический Дом «Юстицинформ», 2002.

## СОВРЕМЕННЫЕ МЕТОДЫ УЧЕТА ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО И АНАЛИЗ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

*Кукенова Бакыткуль Кабылдиновна*
*магистарнтка 1 курса, специальности «Учет и аудит»*
*КРУимени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Одной из самых актуальных проблем методологии и практики бухгалтерского учета является в настоящее время проблема «Методы учета затрат на производства и калькуляции стоимости продукции».

В силу объективных экономических причин, учет и анализ в нашей стране долгое время развивались параллельно, независимо один от другого. Данные учета служили в основном для составления внешней отчетности, калькуляции и ведение ведомостей на которых и был построен анализ. И учет, и анализ не значительно влияли на процесс принятия управленческих решений на уровне предприятия.

С переходом к рынку ситуация изменяется. В условиях хозяйственной самостоятельности и обособленности предприятий, сложности их ориентации в рыночных условиях существенно возрастает роль учета и анализа как единого инструмента для принятия различных управленческих решений.

Ведение финансовой бухгалтерии в предприятие является обязательным. Международные стандарты финансовой отчетности, основные принципы учета имеют отношение именно к системам финансового учета.

Итак, при переходе бухгалтерского учёта в Казахстане на международные стандарты, изменяются задачи, стоящие перед бухгалтерским учётом и его подсистемой - калькулированием.

В этих условиях задача калькулирования - не просто обеспечить фактическую себестоимость изделия, а рассчитать такую себестоимость, которая в сегодняшних условиях работы предприятия на рынке могла бы обеспечить ему определенную прибыль.

Исходя из рассчитанного уровня нужно так организовать производство, чтобы фактически обеспечить приемлемый уровень себестоимости и возможность ее постоянного снижения, поэтому в настоящее время центр тяжести в калькуляционной работе постепенно должен переноситься с трудоемких расчетов по распределению косвенных расходов и определению точной фактической себестоимости на прогнозные расчеты себестоимости, составление обоснованных нормативных калькуляций, организацию контроля за их соблюдением в процессе производства.

В странах с развитой и развивающейся (как например, наша казахстанская) рыночной экономикой учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции выделены в управленческий учет, призванный дать информацию для управления себестоимостью продукции специалистам и администрации организации и ее подразделений.

Организация учета затрат на производство и исчисление себестоимости продукции строится на следующих принципах:

- неизменность принятой методологии учета затрат на производство и калькулирования себестоимости продукции в течение года;
- полнота отражения в учете всех хозяйственных операций;
- правильное отнесение расходов и доходов к отчетным периодам;
- разграничение в учете текущих затрат на производство и капитальные вложения;

- регламентация состава себестоимости продукции;

- согласованность фактических показателей себестоимости продукции с нормативными и плановыми.

Одно из основных условий получения достоверной информации о себестоимости продукции — четкое определение состава производственных затрат.

В Республике Казахстан состав себестоимости продукции регламентируется государством. Основные принципы формирования этого состава установлены НК РК и Положением по бухгалтерскому учету «Расходы организации», которые определили издержки, относимые на себестоимость продукции (работ, услуг), и затраты, производимые за счет соответствующих источников финансирования (прибыли организации, фондов специального назначения, целевого финансирования и целевых поступлений и др.).

Регламентирующая роль государства по отношению к себестоимости продукции проявляется также в определении порядка начисления амортизации по основным средствам и нематериальным активам, установлении тарифов отчислений на социальные нужды и др.

Для организации бухгалтерского учета производственных затрат большое значение имеет выбор номенклатуры синтетических и аналитических счетов производства и объектов калькуляции.

Для учета затрат на производство продукции применяют счета 8110 «Основное производство», 8310 «Вспомогательные производства», 7110 «Расходы по реализации продукции и оказанию услуг», 8410 «Накладные расходы», 1620 «Краткосрочные расходы будущих периодов», 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг». По дебету указанных счетов учитывают расходы, а по кредиту — их списание. По окончании месяца учтенные на собирательно-распределительных счетах затраты списывают на счета основного и вспомогательного производств.

В течение отчетного периода с кредита счетов 8110 «Основное производство» и 8310 «Вспомогательные производства» списывает фактическую себестоимость выпущенной продукции (работ, услуг). Сальдо этих счетов характеризует величину затрат на незавершенное производство.

Счет 6010 «Доход от реализации продукции и оказания услуг» предназначен для учета выпущенной продукции (работ, услуг) и выявления отклонений фактической производственной себестоимости продукции (работ, услуг) от нормативной или плановой себестоимости. Использование данного счета позволяет исключить трудоемкие расчеты по определению отклонений фактической себестоимости от плановой по готовой, отгруженной и реализованной продукции.

Аналитический учет затрат организуется таким образом, чтобы объекты учета производственных затрат максимально совпадали с объектами калькуляции. Объекты калькуляции представляют собой отдельные виды готовой продукции, изделий, полуфабрикатов, работ и услуг, себестоимость которых определяется. Чем больше объекты учета и объекты калькуляции будут совпадать, тем больше затрат будет включаться в себестоимость продукции по прямым признакам, следовательно точнее будет исчислена себестоимость продукции.

Для каждого объекта калькуляции необходимо правильно выбрать калькуляционную единицу, которая должна соответствовать характеру продукции, его физическим свойствам. Для этого применяют натуральные (центнеры, тонны, штуки, гектары, рабочие дни, киловатт-часы и т.д.) и условно-натуральные единицы, исчисленные с помощью коэффициентов (баллы, тубы и т.д.).

Для правильной организации учета производственных затрат большое значение имеет их научно обоснованная классификация. Так в бухгалтерском учете расходы организации в зависимости от характера, условий осуществления и направлении деятельности подразделяются на:

а) расходы по обычным видам деятельности;

б) прочие расходы.

Прочие расходы, в свою очередь, подразделяются на:

- операционные;
- внереализационные;
- чрезвычайные.

Данная классификация расходов составляет основу содержания формы отчета о прибылях и убытках.

Расходы по обычным видам деятельности формируются из расходов:

- по приобретению сырья, материалов, товаров и материально-производственных запасов;
- по переработке материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг;
- по продаже продукции (работ, услуг) и товаров.

Группировка затрат по экономическим элементам показывает, что именно израсходовано на производство продукции, каково соотношение отдельных элементов затрат в общей сумме расходов.

Операционные расходы — это:

а) расходы, связанные с предоставлением за плату во временное пользование активов организации, а также прав, возникающих из патентов на изобретения, промышленные образцы и других видов интеллектуальной собственности;

б) расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций;

в) расходы, связанные с продажей, выбытием и прочим списанием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), товаров, продукции;

г) проценты, уплачиваемые организацией за предоставление ей в пользование денежных средств (кредитов, займов);

д) расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемые кредитной организацией;

е) отчисления в оценочные резервы, а также в резервы, создаваемые в связи с признанием условных фактов хозяйственной деятельности;

ж) прочие операционные расходы.

Внереализационные расходы — это:

а) штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров;

б) возмещение причиненных организации убытков;

в) убытки прошлых лет, признанные в отчетном году;

г) суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания;

д) курсовые разницы (отрицательные);

е) суммы уценки активов;

ж) перечисления средств, связанных с благотворительной деятельностью, расходы на осуществление спортивных мероприятий, отдыха, развлечений и других подобных мероприятий; прочие внереализационные расходы.

На основе классификации расходов организации, составляется отчет о прибылях и убытках. Прибыль или убыток от проданной продукции определяется вычитанием из выручки от продажи продукции ее себестоимости.

Несколько лет назад система бухгалтерского учета затрат на производство обеспечивала получение информации обо всех фактически понесенных в производственном процессе затратах; калькулирования полной фактической себестоимости продукции, работ или услуг в основном для целей государственного централизованного ценообразование. Многие годы действовали основные положения по планированию, учету и калькулирования себестоимости продукции на промышленных предприятиях (на их основе было издано около 140 отраслевых инструкций) и предприятии других сфер экономики. Система получения информации о себестоимости было налажена на предприятиях хорошо. Другое дело, что большая часть ее не

востребовалась, так как не было глобального стимула для снижения затрат на производства, а значит, и управления процессом формирование себестоимости на предприятии. Например, одна из причин того, что на практике не нашел широкого применения хорошо и в деталях разработанный теоретически нормативный метод учета затрат и калькулирования, аналог западной системы «стандарткост».

Усилия предприятий в основном направлялись на выполнение государственного плана и на выявление виновников возникновения брака, что являлось прерогативой технических и административных отделов, а не бухгалтерских служб.

Несмотря на либиризацию на многих участках экономики в связи с переходом на рыночные отношения (установление свободных продажных цен, отмена плановых заданий и т. д.). Принятие нового стандарта по бухгалтерскому учету о расходах коммерческой организации, государство продолжало регламентировать состав тех затрат, которые можно включению в себестоимость продукции (работ, и услуг) не подлежат. Если последние все же произведены, то должны быть отнесены в уменьшение собственных источников организации (например, прибыль оставшиеся в ее распоряжении) или не должны приниматься при налогообложении прибыли.

Поэтому, с одной стороны, достоверно исчисленный показатель себестоимости обеспечивает правильность формирования финансового результата деятельности организации - прибыли (убытка) от реализации продукции. Прибыль в условиях рыночной экономики основная цель деятельности коммерческих организации. По мере развития в экономике страны конкуренции демонополизации, свободной системы ценообразование будет возрастать роль себестоимости как важнейшего фактора, влияющего на рост массы прибыли.

С другой стороны, фактическая прибыль организации, исчисляемая как разница между фактической выручкой от реализации и фактической себестоимостью, служит базой для формирования объекта обложения налогом на прибыль.

В настоящее время общая бухгалтерия подразделяется как правило, на две подсистемы: внешнею (финансовою) и внутреннею (управленческую). Такое подразделение обусловлена различием в целях и задачах внешней и внутренней бухгалтерии. В финансовой бухгалтерии создается информация о текущих расходах в поэлементном разрезе и доходах предприятия. О состоянии дебиторской и кредиторской за должности, о размерах финансовых инвестиций и доходов от них, состояние источников финансирование и т. п. Одна из основных задач такой бухгалтерии - достоверность учета финансовых результатов деятельности предприятия, его имущественного и финансового состояния. Потребителями информации при этом является в основном внешние по отношению к предприятию пользователи государственные налоговые органы, биржи, банки, поставщики и покупатели, потенциальные инвесторы. Финансовая отчетность не представляет собой коммерческой тайны предприятия, она открыта в публикации и, как правило, заверяется независимой аудиторской организаций.

Основное направление развития производственного учета состоит в повышении его оперативности, аналитичности, ориентации на принятие управленческих решений в настоящем и в будущем. Не случайно термин «производственный учет» часто заменяется термином «управленческий учет», что в большей мере отражает его сущность и задачи. Характерной чертой западного управленческого (производственного) учета, которая обусловлена его целями и задачами, является интеграция собственного учета затрат и результатов их анализа и, как следствие, принятие управленческих решений. Следовательно, в системе внутреннего учета создается, прежде всего информация об издержках.

Издержки (затраты) производства группируется и учитываются по видам, местам их возникновения и носителям затрат. Место возникновения затрат – это структурные единицы и подразделения, в которых происходит первоначальное потребление

производственных ресурсов (рабочее места, бригады, цеха и т. д.)

Под носителями затрат понимают виды продукции данного предприятия, предназначенные для реализации на рынке.

Администрация организации решает сама, в каких разрезах классифицировать затраты, насколько детализировать места возникновение затрат. Составляющие этой схемы должны находится под постоянным вниманием и контролем.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод о том, что учет затрат на производства и калькулирования себестоимости является одним из центральных участков работы бухгалтерии. Учёт издержек производства и калькулирование себестоимости продукции, работ или услуг занимает доминирующее место в общей системе бухгалтерского учета. В условиях самостоятельного планирования самими предприятиями номенклатуры продукции и свободных (рыночных) цен, применения действующей системы налогообложения возрастает значимость методически обоснованного учета затрат и калькулирования себестоимости единицы продукции, вырабатываемой на предприятиях.

Анализ затрат помогает определить эффективность расходов, уточнить, не будут ли они чрезмерными, подскажет, как установить цены, как применять сведения о затратах на ближнюю и дальнюю перспективу, как регулировать и контролировать расходы, как спланировать реальный уровень прибыли.

Себестоимость продукции является важнейшим показателем экономической эффективности ее производства. В ней отражаются все стороны хозяйственной деятельности, аккумулируются результаты использования всех производственных ресурсов. От ее уровня зависят финансовые результаты деятельности предприятий, темпы расширенного воспроизводства, финансовое состояние субъектов хозяйствования.

Анализ себестоимости продукции, работ и услуг имеет большое значение в системе управления затратами. Он позволяет изучить, тенденции изменения ее уровня, установить отклонение фактических затрат от нормативных (стандартных) и их причины, выявить резервы снижения себестоимости продукции и дать оценку работы предприятия по использованию возможностей снижения себестоимости продукции.

Эффективность системы управления затратами во многом зависит от организации их анализа, которая, в свою очередь, определяется следующими факторами:

- формой и методами учета затрат, применяемыми на предприятии;
- степенью автоматизации учетно-аналитического процесса на предприятии;
- состоянием планирования и нормирования уровня операционных затрат;
- наличием соответствующих видов ежедневной, еженедельной и ежемесячной внутренней отчетности об операционных затратах позволяющих оперативно выявлять отклонения, их причины и своевременно принимать корректирующие меры по их устранению;
- наличием специалистов, умеющих грамотно анализировать, и управлять процессом формирования затрат.

Для анализа себестоимости продукции используются данные статистической отчетности «Отчет о затратах на производство и реализацию продукции (работ, услуг) предприятия (организации)», плановые и отчетные калькуляции себестоимости продукции, данные синтетического и аналитического учета затрат по основным и вспомогательным производствам и т.д.

Анализ позволяет выяснить изменение тенденции данного показателя, выполнения плана по уровню, определить влияние факторов на его прирост и на этой основе дать оценку работы предприятия по использованию материальных и финансовых возможностей и установить резервы снижения себестоимости продукции. В оценке внутрихозяйственной деятельности важная роль отводится процедурам и методам анализа затратам на производство продукции. С их помощью выявляются факторы и причины возникновения перерасходов по отдельным статьям затрат, разрабатываются управленческие решения по снижению себестоимости продукции и предложения по их реализации в хозяйственной

деятельности предприятия, рассчитываются отклонения фактических значений затрат от сметных, непроизводительных расходов и потерь, устанавливается их влияние на изменение прибыли и рентабельности продукции. Контроль за соблюдением сметных (плановых) значений затрат на производство продукции является существенным моментом управления деятельностью предприятия. В процессе контроля необходимо четко проанализировать структуру затрат и выявить отклонение от сметных значений по экономическим элементам. При этом проверяется соблюдение смет, плановых калькуляций по видам расходов, характеризующим их экономическое содержание.

Использование аналитических процедур в контроле за изменениями затрат по экономическим элементам помогает определить основные направления поиска резервов снижения себестоимости продукции, выявить возникающие в процессе производства отклонения фактических расходов от нормативных.

***Библиографический список***


1. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности: Учебн. пособие. /К.Ш. Дюсембаев, С.К. Егембердиева, З.К. Дюсембаева. — Алматы: «Каржы-каражат», 1998. — 512 с.
2. Методические рекомендации по применению типового плана счетов: Бюллетень бухгалтера – Алматы, 2007.
3. Нурсеитов Э.О. Особенности национального отчета и МСФО, БИКО – Алматы 2004.
4. Нурсеитов Э.О. Финансовая отчетность, Бухгалтер – Алматы 2002.
5. Радостовец В.В., Шмидт О.И. Теория и отраслевые особенности бухгалтерского учета – Алматы: «Центраудит –Казахстан», 2000.-496с.
6. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии. – Алматы: Центраудит-Казахстан, 2002. - 728с.
7. Сейдахметова Ф.С. «Современный бухгалтерский учет». Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005 – 548с.
8. Учет затрат на производство и калькулирование себестоимости продукции, работ и услуг, Библиотека бухгалтера и предпринимателя – Алматы, 2002


## БУДУЩЕЕ ПРОФЕССИИ « БУХГАЛТЕР»


*Ладаненко Елена Ивановна,*
*к.э.н.,ассоц.профессор каф.бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*


Последнее время часто слышно утверждение, что дни бухгалтера как профессии сочтены, а введение электронного документооборота только укрепило уверенность в скором конце данной профессии. Кроме того, стремительное развитие технологий, внедрение искусственного интеллекта в бизнес и повседневную жизнь, цифровизация экономики - все это не говорит в пользу сохранения данной профессии. Но так ли это на самом деле? И чего стоит ожидать выпускникам образовательной программы «Учет и аудит», ежегодно пополняющие предложение на трудовом рынке?

Цифровая трансформация всего мира и повсеместное внедрение цифровой экономики значительно влияют на нашу жизнь. Данные процессы уже начинают нас удивлять реальными результатами, что находит свое отражение в обеспокоенности своим будущим многими молодыми людьми. Для решения данного вопроса был создан проект «Атлас новых профессий и компетенций Казахстана», сформированный по 9 основным отраслям и объединил новые, трансформирующиеся, а также исчезающие профессии и компетенции. [1] К числу исчезающих профессий экспертами была отнесена и профессия бухгалтера. Объясняется это тем, что уже сейчас в сфере бухгалтерского учета активно используются

различные программы, которые упрощают работу.

Вопрос замены некоторых работников на компьютерные программы и искусственный интеллект сегодня уже не просто находится на стадии обсуждения, а активно воплощается в жизнь. Определенные простые программы способны заменить человека, выполняющего даже аналитическую работу в отношении стандартных и повторяющихся данных, операций. Подобную ситуацию объясняет большая скорость и охват глобализации и информатизации всех сфер человеческой жизни, в том числе и экономики.

Однако если с процессом глобализации все более-менее понятно, то что скрывается под терминами «информатизация», «цифровизация» и таким популярным словосочетанием, как «цифровая экономика», ясно далеко не всегда.

Нельзя сказать, что первые два понятия не связаны друг с другом, но то, что характеризуют они один и тот же процесс, также неверно. Сущность информатизации экономики заключается именно в расширении и совершенствовании используемой базы вычислительной техники и различных информационных технологий, которые выступают в качестве инструмента решения отдельных экономических задач. А вот цифровизация экономики направлена уже на формирование технологических платформ, которые позволят пользователю решать не отдельную задачу, а целые классы [2].

Под цифровизацией понимают определенный тренд развития мира, характеризующийся следующими критериями[3]:

- цифровая трансформация охватывает большинство сфер человеческой деятельности;
- эффективно используются результаты данного процесса, и они доступны пользователям преобразованной информации;
- результатами пользуется широкий круг лиц, который обладает навыками работы с цифровой информацией.

В этой связи понятие цифровой экономики стало использоваться повсеместно, потому что процесс цифровизации значительно влияет на данную сферу деятельности. В Республике Казахстан утверждена Государственная программа «Цифровой Казахстан»[4].

Что же на практике собой представляет цифровая экономика? Ярким примером проявления цифровой экономики на государственном уровне можно считать внедрение интернет-портала «Egov.kz», создание личных кабинетов граждан в различных государственных ведомствах с целью ведение деятельности через них. Все это позволяет уже сейчас сократить время работы сотрудников, а также сэкономить его у пользователей подобных технологий, повысить производительность труда и увеличить скорость решения определенных вопросов.

Что касается роли и места бухгалтерского учета в цифровой экономике, то здесь нельзя сказать, что он утратил свой смысл. Наоборот, появились иные аспекты, которые теперь должны быть приняты во внимание при ведении учета. Однако даже если в будущем все бизнес-процессы организации перейдут на онлайн-режим, бухгалтерский учет не потеряет своей актуальности. Несомненно, он значительно изменится, так как контроль теперь будет проводиться не после завершения всех операций, а непосредственно в момент их совершения. В то же время такому уровню развития технологий и экономики сопутствует значительная сложность бизнес-процессов, используемых инструментов и экономических отношений [5].

И все же данные различных исследований показывают, что потребность рынка труда в бухгалтерах не сильно изменилась. Так, Международная тренинговая компания «Guthrie-Jensen» недавно опубликовала исследование об актуальных профессиях 2020 года. Оно было основано на анализе мировой экономики, а не экономике конкретной страны. В десятку самых востребованных вошли и бухгалтеры. Чем можно объяснить актуальность данной профессии?

Во-первых, профессии не уходят с рынка за один день в рамках цифровизации. Этот процесс проходит достаточно медленно для профессий, требующих специальных знаний, ведь они стараются приспособиться к изменяющимся условиям. Полная автоматизация возможна только в определенных отраслях, в то время как бухгалтерский учет базируется на постоянно

усложняющихся стандартах, применение положений которых не всегда однозначно. В данном случае большое значение будут иметь именно профессиональное суждение и аналитические способности сотрудника, эффективное приложение которых пока не может дать ни одна из существующих программ в области бухгалтерского учета. Однако стоит иметь в виду, что существующие цифровые разработки сейчас полностью справляются с рутинной частью работы сотрудника бухгалтерского отдела. Это повышает требования к специалисту не только в отношении его профессиональных навыков, но и так называемых soft skills.

Во-вторых, внедрение новых технологий влияет не только на ведение учета и формирование отчетности, но и на сам процесс ведения бизнеса. А это приводит к появлению новых элементов, которые необходимо учесть, новому способу учета, усложнению законодательной базы, связанной с информатизацией, цифровизацией, защитой от киберугроз и т.д.

В-третьих, теряя определенную часть работы, которая будет автоматизирована, бухгалтер расширит круг своих профессиональных обязанностей, выполняя работу и внутреннего аудитора, аналитика, финансиста и др. Это значительно снизит затраты предприятия на квалифицированный персонал и позволит осуществлять рост за счет грамотного планирования финансовой деятельности даже небольшим предприятиям, что устроит организации. В отношении самих бухгалтеров мы снова приходим к выводу о повышении требований к ним. При чем в данном случае речь идет не о простом повышении квалификации или прохождении курса по овладению той или иной программой. В данном случае бухгалтер должен будет обладать образованием по нескольким специальностям, что значительно повысит его конкурентоспособность на рынке труда. Другими словами, траектория развития профессии бухгалтер идет в направлении расширения профессиональных обязанностей и интеллектуализации [6].

Однако не стоит забывать, что внедрение технологий в бухгалтерский учет может решить проблемы скорости, точности и прозрачности его ведения, но и принести с собой угрозы. Сохраняется большой риск ошибок в программах, их некорректной работы, кражи данных и кибератак, что указывает, на то, что вопрос сравнения преимуществ и недостатков автоматизации бухгалтерского учета еще полностью не решен.

Чего же в таком случае ожидать выпускникам образовательной программы «Учет и аудит»? Для того чтобы быть востребованным на рынке труда, будущий бухгалтер должен обладать системным и стратегическим мышлением, уметь оценивать риски, просчитывать исходы различных вариантов решений, работать в условиях неопределенности, представлять информацию в доступной форме. В таком случае ведение бухгалтерского учета, как и формирование бухгалтерской (финансовой) отчетности, будет направлено не на отражение и интерпретацию прошлых событий, а дальнейшее прогнозирование, планирование, риск-менеджмент и создание оптимальной стратегии для компании. В данном случае речь идет о расширении компетенций бухгалтера и, соответственно, росте его ответственности.

Таким образом, профессия бухгалтера быстро не исчезнет по ряду причин:

полная автоматизация бухгалтерского учета не возможна, так как его развитие идет в направлении усложнения стандартов;

появление новых способов ведения бизнеса приведет к возникновению новых элементов учета, усложнению законодательной базы, что отразится и на сфере бухгалтерского учета и аудита;

цифровизация экономики расширит круг профессиональных обязанностей и компетенций бухгалтера.

Вместе с тем, молодым специалистам в области бухгалтерского учета нужно помнить о снижении спроса на низкоквалифицированных сотрудников, что должно подтолкнуть выпускников и сегодняшних студентов задуматься о своих конкурентных преимуществах.

***Библиографический список***

1. Атлас новых профессий и компетенций Казахстана. URL: https://www.enbek.kz/atlas/experts-opinion
2. Свириденко Д. Принять вызов цифровой экономики // Эксперт.ONLINE. URL: https://expert.ru/siberia/2017/48/prinyat-vyizov-tsifrovoj-ekonomiki/
3. Халин В. Г., Чернова Г. В. Цифровизация и ее влияние на российскую экономику и общество: преимущества, вызовы, угрозы и риски // Управленческое консультирование. 2018. № 10(118). С. 46-63.
4. Государственная программа «Цифровой Казахстан» URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1700000827.
5. Расширение границ учетно-аналитической информации и контрольных процедур в условиях цифровизации экономики / под ред. И. В. Сафоновой, Х. Ш. Нурмухамедовой, А. А. Мирзоалиева. Душанбе : ООО «График Принт», 2019. 212 с.
6. Нурмухамедова Х. Ш. Бухгалтерский учет в условиях цифровой интеграции экономики и поиск концепции его инно- вационного развития // Учет, анализ и аудит в эпоху цифровой экономики в постсоветском пространстве: инновационные перспективы развития / под ред. И. В. Сафоновой, Х. Ш. Нурмухамедовой, А. А. Мирзоалиева. Душанбе, 2018. С. 8-14.
7. Булыга Р. П. Трансформация профессий бухгалтера и аудитора под влиянием «фактора информатизации» // Учет. Анализ. Аудит. 2017. № 1. С. 6—23.

## XIX - XX ҒАСЫРЛАРДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ҒЫЛЫМИ ДАМУЫ

*Төребек Бекзат Бағытжанұлы*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және аудит мамандығының 2 курс студенті Костанай қ.*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*

Бухгалтерлік есептің екі жағы бар: практикалық (бухгалтерлік есеп) және теориялық (бухгалтерлік есеп). Біріншісі айқын, екіншісі біріншісін түсіндіру және әр кәсіпорында ең жақсы экономикалық нәтижелерге жету үшін тәжірибені қолдану мүмкіндіктерін анықтау үшін қажет. Тарихта бухгалтер мамандығы практикалық қызмет ретінде дамыды, сондықтан бухгалтерлік есептің ғылыми негіздері көптеген қазіргі бухгалтерлер үшін түсініксіз болып қалады. Кәсіпорындардың экономикалық өміріндегі логикалық парадокстарды түсінуге тырысу есеп ғылымын тудырды.

Теория практика негізінде туа отырып, экономикалық өмір фактілерін жалпылайды және түсіндіреді. Бұл жай жұмыс істейтіндерге емес, ойлайтындар мен жұмыс істейтіндерге қажет. Теория дегеніміз - белгілі бір білім саласындағы идеялар жиынтығы. Бухгалтерлік есепте, басқа ғылымдар сияқты, зерттелген категорияларға қатысты әр түрлі көзқарастар бар (бұл жағдайда шоттардың мәні мен сипатына, бухгалтерлік баланстарға және т.б.). Бухгалтерлік есеп шоттары бойынша шаруашылық операцияларын тіркеу ережелерінің түсіндірілуіне байланысты әр түрлі авторлардың теориялық құрылыстары құқықтық, экономикалық және баланстық теорияларға бөлінеді. [2]

Дегранж теориясы (1795). Эдмонд Дегранж бухгалтерлік есеп жүргізудің екі міндеті бар екеніне назар аударды: біріншіден, әр корреспонденттің есеп жағдайы туралы ақпарат беру, екіншіден, кез-келген сәттегі жағдайды қамту. Берілген міндеттерді шешу үшін

бухгалтер екі топтың шоттарын пайдаланады: олар экономикалық қатынастарда болған адамдар үшін шоттар (арнайы шоттар) және құндылық шоттар (жалпы шоттар). Дегранж әр операцияға екі адам қатысатынын атап өтті: біреуі құндылық алады, екіншісі осы мәнді береді. Бірінші адам - борышқор немесе борышкер, екінші адам - сенуші немесе несие беруші. Осылайша, шаруашылық операциялары шоттарда ережеге сәйкес көрсетіледі: алғанды дебеттеңіз, бергенді кредиттеңіз.

Төмендету иесінің шотын бес шотқа бөлуді ұсынды: тауар шоты, ақша қаражаты шоты, дебиторлық берешек, төленуге жататын құжат және пайда мен шығын шоты. Дегранж арнайы және жалпы шоттардан басқа, ерекше сипаттағы үш өте маңызды шоттарды ашуды талап етті: капитал шоты, бастапқы баланс және соңғы баланс шоты.

Капитал шотының мақсаты - меншік иесінің таза мүлкін анықтау. Капитал оның барлық жиынтық сомасынан, оның міндеттемелерінің жалпы сомасын шегеру арқылы анықталады. Капитал шоты меншік иесінің шаруашылық операциялары басталған кездегі бастапқы капиталы және осы капиталды ұлғайту үшін есептеледі. Капитал шотының дебеті кездейсоқ себептердің әсерінен немесе шығындар нәтижесінде осы капиталдың мөлшерін азайтатын кез келген зат үшін алынады.

Жабу балансының шоты Жалпы кітапта ашылған барлық шоттарды жабуға қызмет етеді. Шоттар енгізілген және бүкіл міндеттеме бойынша кредиттелген кезде соңғы баланстық шот иесінің бүкіл активі бойынша дебеттеледі және меншік иесінің мүліктік жағдайын көрсетеді.

Бастапқы баланс шоты соңғы баланстық шот жабылған барлық шоттарды қайта ашуға қызмет етеді.

Қарастырылып отырған теорияда бірқатар осалдықтар бар: шоттардың толық жіктелуінің болмауы, шоттарды жабу мен ашудың аңғал түсініктемесі және т.б. Өз уақытында (18 ғасырдың аяғы - 19 ғасырдың басы) Дегранж теориясы санаудың маңызды ережелерін негіздеудегі үлкен жетістік болды.

Ваниердің теориясы (1840). Гипполит Ванье шоттар иесі атынан емес, заңды тұлға ретінде экономика атынан жүргізіледі деген идеяны дамытты. Барлық шоттар үш топқа топтастырылған: сауда шоттары, құндылықтар шоттары, корреспонденттік шоттар. Бірінші, екінші және үшінші топтардың шоттары жеке шоттар болып табылады. Шоттар атрибуттарының біртектілігі шоттардың жалпы ережесін орнатуға әкеледі: егер шот тауарларды, ақшалай қаражаттарды алса немесе пайыздар мен шығыстарды алса, борышкер болып табылады; есепшот несие беруші болып табылады, егер ол тауарларды, ақша қаражаттарын шығарса немесе жеткізсе немесе пайыздар, табыс әкелсе. Ванье экономика және меншік ұғымдарының бөлінуін алға тартады. Екі жағдайда да барлық шоттар жекелендірілген, ал бухгалтерлік жазбаларды жасау кезінде ережені басшылыққа алу керек: алушы дебеттеледі, беруші кредиттеледі.

Шебе мен Одерман теориясы (1891). А.Шебе мен К.Одерман кейбір ұғымдарды нақтылау үшін тоқтады. Активтер арқылы олар меншіктегі меншіктің жиынтығын білдіреді; міндеттеме бойынша - үшінші тұлғалардың немесе несие берушілердің құқықтары, ал таза капитал бойынша - актив сомасынан міндеттеме сомасын шегеруден айырмашылық.

Активтегі, пассивтегі және таза капиталдағы операциялар әсерінен шоттар ашылатын өзгерістер болады.

бөліктерінің сипаттамалық ерекшеліктерін зерттей отырып, Шеба мен Одерман келесі классификацияға келді:

- материалдық игіліктер (ақша, жылжымалы және жылжымайтын мүлік);
- басқа адамдарға: есеп айырысу қатынастарына, қарыздық құжаттарға негізделген талаптар.

Жоғарыда көрсетілген активтер мен міндеттемелер жіктемесі негізінде Шебе мен Одерман келесі шоттар жіктемесін ұсынды:

- тиісті спутниктік шоттары бар капитал шоты;
- материалдық құндылықтар бойынша шоттар;

- қарыздық құжаттардың шоттары;

- жеке шоттар.

Бухгалтерлік жазбалардың дизайны бухгалтерлік есеп принципіне бағынады: борышкерге несие беруші қарсы болуы керек. Ықтимал қателіктерді болдырмау үшін Шебе мен Одерман дебеттелетін және кредиттелетін шотты анықтайтын қатаң ереже жасады:

- борышкер бізден бірдеңе алатын адамның әрбір шоты болады - біз есепшот үшін ашатын барлық шоттар үшін, соңғысының құнын арттыратын нәрселер үшін, әрбір өсу немесе өсу үшін;

- несие беруші бізге бірдеңе беретін немесе бізге беруді бұйыратын адамның әрбір шоты болады, - осы тармақтың құрамынан алынатын заттың әрбір шоты, т.а. әрбір төмендеу үшін.

Материалдық шот жазбалары туралы ереже қазірдің өзінде жаңа. Ол материалдық шоттар дебеттелетін объектілер құнының кез-келген өсуіне дебеттелетінін және кез келген төмендеу үшін кредиттелетінін белгілейді. Материалдық шоттар жекелендірілген шоттар болып табылады және материалдық және жеке шоттар арасында айырмашылық жоқ.

Пайда мен залалды есепке алу тәртібін реттейтін ереже сәйкес материалдық және жеке шоттардың пайдаға дебеттелуін және шығынға есептелінуін талап етеді. Залал құнның төмендеуі ретінде қарастырылады. Пайда деп қожалық иесінен алынған және меншік иесінің мүлкінің құнын арттыратын құн түсініледі.

Капитал есебі шаруа қожалығының иесін білдіреді, сондықтан құндылықтар шығарылған кезде шаруашылық кредиттеледі, ал шаруашылықтан заттар мен қарыздар алынған кезде ол дебеттеледі.

Сонымен, Шебе мен Одерман ұсынған теорияның бұрын қарастырылған теориялардан айырмашылығы бар. Мұнда шоттардың басқа классификациясы келтіріліп, көбейту және азайту ұғымы енгізіліп, пайда мен залалдың табиғаты туралы нақты түсінік беріледі. Барлық шоттар жекелендірілген және жалпы ережеге бағынады: кіріс шоты дебеттеледі, берілген шот кредиттеледі. [1]

Бухгалтерлік есептің экономикалық теориясы. Бухгалтерлік есептің экономикалық теорияларында есеп саяси экономиканың бөлігі ретінде қарастырылады. Бухгалтерлік есеп теориясындағы экономикалық бағыттың гүлденуі 19 ғасырдың аяғы - 20 ғасырдың басына келеді. Бухгалтерлік есептің мақсаты - бизнес-процестердің тиімділігін анықтау. Тиімділік дегеніміз пайда мен шығындардың арақатынасы, яғни. пайда немесе залал түріндегі экономикалық қызметтің нәтижесі. Шоттарға тіркелудің негізгі ережесі кірістер мен шығыстар ұғымдарына негізделген: келгені дебет бойынша жазылады, ал өткені шотқа жазылады. Қосарлы заң айырбас ұғымына негізделген.

Құқықтық бағыт өкілдерінен айырмашылығы, экономикалық теорияны қолдаушылар құндылықтарды төлегеннен кейін ғана пайда алуға болады деп есептеді. Экономикалық теорияның сыншылары оның айтарлықтай кемшіліктерін атап өтті. Мысалы, барлық операцияларды өзгеріске дейін азайтуға болмайды (өртте тауарлардың жоғалуы). Сондықтан айырбас заңы тұрғысынан екі мәрте кіруді түсіндіру жетілдірілмеген. Алайда, өз уақытында экономикалық теориялар заңға қарағанда анағұрлым жетілдірілген болды. Бұл мектептің көрнекті өкілдері Е.Е. Сиверс, Л.Гомберг, Н.А. Блатов, К.Гаррисон, Ф.Рей және басқалары.

Сиверс теориясы. Сиверс алмасу теориясын құруда құндылықтардың жіктелуі шешуші маңызға ие. Сивере нақты құндылықтардың бірінші категориясына жатады, яғни. экономикаға ие құндылықтар. Нақты құндылықтар екі топқа топтастырылады: материалдық құндылықтар, оған барлық материалдық құндылықтар мен ақшалар кіреді; материалдық емес құндылықтар дегеніміз - адамның бір нәрсені жасауға дағдылануы, сонымен қатар алған білімі.

Мәндердің екінші тобына шартты немесе салыстырмалы мәндер жатады. Мұндай құндылықтарды иемдену басқа экономикадан құндылықтарды талап ету немесе беру құқығын беретін құндылықтар деп санау керек. Төлем уәделері оң (басқалардың міндеттемелері) немесе жағымсыз (үй шаруашылығының жеке міндеттемелері) болуы

мүмкін.

Экономикадағы құндылықтардың жалпы мөлшері оның капиталын құрайды, ол мыналар болуы мүмкін: кәсіпкерлік, яғни. иесіне тиесілі, және қарызға алынған, яғни. басқаларға тиесілі. Капитал түрлерін құндылықтар классификациясымен салыстыра отырып, Сивере баланстың құрылымын негіздейді.

Кәсіпорынның барлық экономикалық қызметі экономикалық айналым деп аталатын құндылықтармен операциялардан тұрады. Сивере барлық революцияларды сегіз топқа бөледі:

1) табиғи алмасу, яғни. бір тауарды екінші тауарға айырбастау;

2) сатып алу, яғни ақшаны тұтыну тауарларына айырбастау;

3) сату, яғни тауарларды ақшаға айырбастау;

4) несиелік операциялар, яғни. тауарларды, ақшаны төлем уәдесіне айырбастау, төлемнің бір уәдесін екіншісіне айырбастау;

5) депозиттік операциялар, яғни. тауарларды, ақшаны ұсыныс уәдесіне айырбастау, ұсыныс уәдесін тауарларға, ақшаға айырбастау;

6) комиссиялық операциялар;

7) құндылықтардың қозғалысы, яғни. бір жерде тауарларды немесе ақшаны басқа жерде бірдей құндылықтарға айырбастау;

8) мәндердің модификациясы, яғни. бір түрдегі тұтыну тауарларын түрлендірілген түрдегі тұтыну тауарларына айырбастау.

Сонымен, экономикалық айналымның негізі айырбастау актісі болып табылады. Айырбастау актісі екі әрекеттен тұратын - алу және қайтарып алу, әр шаруашылық өзі жасаған айналымдарды объектілер және субъектілер бойынша айналымдардың жеке топтарына бөледі. Жіктелген айналымдар шоттар деп аталатын арнайы кестелерге жазылады. Әр шот екі бөлікке бөлінеді: сол жақта алынған мәндер тіркеледі, оң жақта - берілген мәндер. Егер бір шотқа құндылықтарды алу шығыстан асып кетсе, біз дебеттік сальдо аламыз, керісінше, несиелік қалдық.

Сиверс алмасу теориясы бір уақытта қызу қайшылықтар мен қызу пікірталастар тудырды. Сиверс теориясының сыншыларының негізгі аргументтері қаржылық нәтиженің бухгалтерлік сипатын түсіндірудің қиындықтары, тапшылық пен табиғи апаттардан болған шығындар операциялары және т.б.

Гомберг теориясы. 1897 жылы Лев Гомберг философиялық деп аталған теорияны ұсынды. Ол нақты бір кәсіпорынның экономикалық өмірінде экономикалық іс-әрекеттер мен экономикалық құбылыстарды өте қатаң түрде ажырату қажет екенін көрсетті. Гомберг экономикалық әрекеттерді тауарларды алу (шығару), жалақы беру деп түсінді; жоғарыда аталған әрекеттер нәтижесінде пайда болған тауар массасының өзгеруі, жалақы нәтижесінде тауар массасының өсуі, Гомберг құбылыстарды қарастырды. Мұндай құбылыстарды зерттеу оларды белгілі бір бағалау кезінде де, бірқатар құбылыстарды бір-бірімен салыстыру кезінде де көрінеді. Ақша бірлігі барлық құбылыстардың бірыңғай өлшемі ретінде қызмет етеді.

Әрбір біртекті құбылыстар тобы белгілі бір шотқа сәйкес келеді, ол екі жаққа бөлінеді - дебеттік және несиелік. Сол жақта (дебеттік) экономикалық құбылыс тіркеледі, ол нәтиже ретінде қарастырылады; оң жақта (несие) - экономикалық әрекет, ол себеп деп танылады. Бұл дегеніміз, әр құбылыс екі рет жазылуы керек: бір шоттың дебетінде және екінші шоттың кредитінде. Л.Гомберг екіжақтылық принципін осылай түсіндірді. Баланс активте міндеттемеде көрсетілген себептердің салдары көрсетілген кесте ретінде қарастырылады.

Бухгалтерлік есептің баланстық теориясын негізінен Еуропаның неміс тілді елдерінің өкілдері, сонымен қатар орыс авторлары дамытты.

Баланс теориясы 20 ғасырдың бірінші жартысында өркендеді. Егер заң және экономикалық мектептер бухгалтерлік есепті заң ғылымы мен саяси экономика негізінде түсіндірсе, онда баланс теориясының өкілдері бухгалтерлік есептің өзінен шыққан. Олар бухгалтерияға баратын құжаттар мен регистрлерден бухгалтерлік есептің мәнін көрді. Баланс мектебінің компьютерлік технологияны дамытуда, бухгалтерлік есептің карточкалық

нысандарын құруда және шоттар жоспарын біріздендіруде үлкен жетістіктері бар.

Баланс теориясының өкілдері тепе-теңдікті зерттеуге және оның құрылымын жеңілдетуге үлкен көңіл бөлді. Олар тепе-теңдікті кез-келген сауатты адам түсінуі керек деп есептеді. Жалпыдан нақтыға ауысып, олар шоттар керісінше емес, баланстан шығады деп есептеді. Барлық шаруашылық операциялар баланстың баптарына олардың әсерін орнатуға мүмкіндік беретін сызбалар түрінде ұсынылуы мүмкін, ұлғаюды көрсету үшін «+» белгісін, ал төмендеуді көрсету үшін «-» белгісін қолдана аласыз. Осыдан екіұдайлық заңы шығады: әр операция екі сипатта болады, өйткені ол тепе-теңдіктің екі есе өзгеруіне әкеледі. Дебет бойынша баланстың активті ұлғаюы және пассивті баптардың азаюы, несие пассивтің өсуі және актив баптардың азаюы көрінеді.

Алайда, сыншылар тепе-теңдік теорияларындағы осалдықтарды анықтады. Ең алдымен, олар мүліктің пассивті бөліктерін теріс қасиеттермен сәйкестендірудің күмәнділігін атап өтті (М. Берлинер, Л. Петит, И.Ф. Шер, Ф.В. Эзерский және т.б.).

Крекнит теориясы. В.Крекниттің идеясы бойынша әрбір ферма - бұл материалдық құндылықтар, талап ету құқықтары мен қарыздары болуы мүмкін дербес тұтастық. «Капитал» балансының бабы - бұл кәсіпорын иесіне қарыз сомасы. Демек, баланс - бұл материалдық құндылықтар мен талап ету құқықтарының (активтің) және серіктестік қарыздарының (міндеттемелерінің) арақатынасы. Әрбір шот екі бөлікке бөлінеді, оның біреуі пайда болған оқиғаларды тіркеуге, ал екіншісі жоғалып кетуді тіркеуге арналған. Пайда болу және жоғалу фактілері бір-біріне тікелей қарама-қарсы болғандықтан, активтің пайда болуын шоттың сол жағында, ал міндеттеменің оң жағында, шоттың оң жағында активтің жоғалып кетуін, ал сол жақта міндеттеменің жоғалып кетуін атап өту керек екені анық. Пайда мен залал пайда болғаннан кейін бірден тіркелуі керек. Пайда - бұл тәуекелге барған адамға үй шаруашылығының қарызы. Сонымен, Крекнит теориясының сипаттамалық белгілері келесідей:

- экономиканы материалдық құндылықтары, талап ету құқықтары мен қарыздары бар тәуелсіз организм деп санау керек;
- капитал - бұл міндеттеменің органикалық бөлігі, меншік иесі алдындағы қарыздар;
- шоттар активтің жекелеген бөліктерінің пайда болуы мен жоғалуын және теңгерімнің міндеттемесін тең мөлшерде тіркеуге арналған.

Берлинер теориясы. 1924 жылы Манфред Берлинер ұсынған санау теориясы оның иесінен бөлек экономика тұжырымдамасына негізделген. Экономиканың мүліктік жағдайы оның балансында көрінеді, ол екі бөліктен тұрады - актив және пассив. Актив - бұл оң активтердің жиынтығы, ал міндеттеме - теріс.

Берлинер активтер мен пассивтердегі барлық өзгерістерді экономикалық айналымдарды атайды, оны сыртқы (үшінші тұлғалармен қатынастар) және ішкі деп бөледі. Барлығының негізінде, айырмашылық жоқ, айналым - бұл баланстың бір бабының бір уақытта және тең ұлғаюын және екінші баланстың азаюын көздейтін айырбастау актісі. Демек, әрбір экономикалық айналым екі сипатта болады. [3]

### *Библиографиялық тізім*


1. Всемирная история экономической мысли [том I]. Под ред. И.П. Фаминского // М.: Научная литература, 1997.
2. Е.А. Мильская, И.М. Зайченко, С.С. Гутман. Экономическая теория. История экономических учений // СПб: Издательство Политехнического университета, 2005.
3. Левита Р.Я. История экономических учений: Полный курс в кратком изложении // М.: ИНФРА-М, 2001.

# ЕЖЕЛГІ ӘЛЕМДЕ ЕСЕПТІҢ ПАЙДА БОЛУЫ ЖӘНЕ ДАМУЫ

*Шарафидден Шерхан Төлепбергенұлы*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және аудит мамандығының 2 курс студенті Костанай қ.*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*А Байтұрсынов атындағы Қостанай Өңірлік Университеті*
*«Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы Костанай қ.*
*экономика ғылымының магистрі*

Қазіргі бухгалтерияның тарихы, көптеген басқа ғылымдардың тарихы сияқты, ғасырлар бойы қалыптасқан. Бұл палеолит дәуірінде адамдар өздерін қоғамда сезіне бастаған кезде пайда болды. Қоршаған әлем туралы білім мыналарды есепке алу арқылы жинақталды: планеталар (жұлдыздар), уақыт, жануарлардың мінез-құлқы, табиғат құбылыстары және т.б. жұмыс істей бастағанда, адам құралдарды ойлап тапты, ал өндіруді (еңбек нәтижелерін), яғни "қойма қорларын"есепке алу қажеттілігі туындады. Бухгалтерлік есеп тәртіпті сақтауға, болжау жасауға көмектесті (қоныс аудару қажет болған кезде, резервтерді толтыру және т.б.). Осылайша, объектілердің сапалық айырмашылығынан басталатын шот пайда болды. Шоттың дамуына артық пайда болу және айырбастаудың басталуы ықпал етті. Уақыт өте келе импровизацияланған құралдар — тастар, таяқшалар және т.б. санау процесіне қатыса бастады, латын тілінен аударғанда "қиыршық тастармен санау" (calcul — тас) дегенді білдіреді. Адамзат қоғамы дамуының бірінші кезеңінде барлық ақпарат есте қалды, өйткені адамның есте сақтау қабілеті маңызды оқиғаларды есте сақтау үшін жеткілікті болды. Экономикалық өмірдің күрделілігімен есептелген жазбаны жазу қажеттілігі туындады. Археологтар тапқан алғашқы есеп құжаттары б.з. д. 30 ғасырға жатады. Бұл мамонттың сүйектері мен азу жерлеріндегі кесіктер, жартастағы суреттер және т. б. ең ежелгі құжаттарда сызықтардың ретке келтірілген кезектесуі, бір типті белгілердің комбинациясы (нүктелер, доғалар, түзу және толқынды сызықтар) бар, бірақ есеп объектілерінің сапалық сипаттамалары жоқ (атауы, Сақтау күні немесе мерзімі және т. б.). Мұндай құжаттар санау белгілері деп аталады . Мүмкін, белгілердің орналасуы қоймалардағы есептік объектілердің орналасуына сәйкес келді, ал объектілердің бір — бірінен сапалық айырмашылығы немесе әртүрлі тұлғалардың-өнімдер мен құралдардың иелерінің меншігі белгілер мен сандардың әр түрлі конфигурациясы арқылы белгіленді. Өкінішке орай, ең ежелгі құжаттарда нәтижелер көрсетілмеген — нәтижелер мен күнделікті жазбалар кейінірек пайда болды .

Есептік ақпараттың әртүрлі тасымалдаушылары белгілі. Сонымен, өзенаралық аумақта (Алдыңғы Азия) Б. з. д. VIII—V ғасырларға жататын ұсақ саз және тас заттар табылды. Мұндай "чиптер" есептеу үшін пайдаланылды деп болжанады: конус — құмыра майы, қой цилиндрі және т. б. Мұндай санау жүйесі Үндістанда орын алды: түрлі түсті тастар шеңберлерге (картотеканың түрленуі) салынды. Инка (Солтүстік Америка) түрлі — түсті сымдарды (квипус) қолданды-біреуі негіз болды, басқалары оған бекітілді. Әрбір торап-есептік объект туралы" жазба". Қарапайым түйіндер күрделі түйіндерге қосылды. Тораптық есеп XX ғасырдың басына дейін Африкада, Жапонияда, Қытайда, Бенгалияда қолданылды.

Ежелгі Египеттің есеп жүйесі экономиканы орталықтандырылған басқару жүйесінің бөлігі болды. Барлық егін, мал және басқа да еңбек нәтижелері орталықтандырылған қоймаларға жіберіліп, содан кейін шаруашылықтарға таратылды; әр кезең бақыланды. Сондықтан жергілікті есепке алумен қатар (үй шаруашылықтарында есепке алу) жалпы мемлекеттік есепке алу пайда болды.

Есепке алу үшін жазу мен шотты игеру, көптеген белгілерді (иероглифтерді) есте сақтау, содан кейін оларды шебер қолдану қажет еді..

Құжаттар папирусқа, саз балшыққа, ағашқа жазылды, мөрленген контейнерлерде — ыдыстарда, жәшіктерде, қораптарда, сөмкелерде сақталды және операцияның түпнұсқалығы мен орындаушылардың жауапкершілігі жазылды. Ежелгі Египетте бухгалтерлік есепті

ұйымдастыру заңды түрде реттелмегендіктен, құжаттар операцияның жеткілікті дәлелі болған жоқ. Олармен қатар куәгерлердің ауызша айғақтары қолданылды.

Арифметикалық есептеулерді жеделдету және дәлдігі үшін арнайы құрылғы қолданылды — абак (2) (тастар салынған ойықтары бар сазды тақта), сондай-ақ есептеу кестелері. Ежелгі Египет экономикасының ерекшелігі жұмысшыларды ұстау үшін өнімдерді тұтыну нормаларын (олардың санаттарына байланысты), салықтарды, жерді, дайын өнімді алу үшін шикізат мөлшерін және т.б. пайдалану болды.

Бастапқыда жекелеген шаруашылықтарда есепке алудың басым нысаны әртүрлі объектілер —тізбесі бар тізімдемелер болды. Оларды жүйеліліктің алғашқы белгісі деп санауға болады. Содан кейін деректер топтастырыла бастады.

Есепке алу объектісі ең алдымен жер және оны пайдалану болды. Жерді есепке алу технологиясын Вилбур папирусының мәліметтері бойынша байқауға болады, онда жерді сусыз, жағалаулық, өсірілетін, шалғындық, жаңа, суармалы, ең бастысы әр түрлі жер иелену (жауапкершілік) дәрежесінің иелері бойынша жіктеу сақталады. Жыл сайын Ніл төгілгенге дейін немесе одан кейін жер кадастры жасалды, онда жер санаттары бойынша учаскелердің аудандары және олар кімнің пайдалануында болғандығы көрсетілген.

Египеттің басты байлығы ақша ретінде айналысқа түсетін астық болды, сонымен қатар ақша эквиваленттері (әр түрлі құнды металл) болды. [1]

Шумер, кейінірек Вавилон өркениеті Тигр мен Евфрат өзендерінің арасында Парсы шығанағының жағасында орналасқан. Вавилонның тарихы көтерілістер мен құлдырауды білді. Оны Ассирия да, Персия да жеңді, бірақ ол қайтадан жанданды. Шумерлердің көптеген жетістіктерінің ішінде (кейінірек вавилондықтар) бухгалтерлік есепті атауға болады.

Құжаттарды рәсімдеу және мазмұны тәртібі біртіндеп қалыптасты. Есептік нысандардың ең алғашқы шартты бейнелері әртүрлі конфигурациядағы чиптер болды. Экономиканың дамуымен құжаттар мазмұны жағынан кеңейе түсті және аяқталған түрге ие болды. Месопотамиялық құжаттар графтауға байланысты қазіргі заманға ұқсас (жолдар мен бағандарды жұмсақ саздағы жіппен бөлу) . Сыртқы безендіру белгіленген тәртіппен жүзеге асырылады: мөрлер, күндер, жауапты адамдар мен хатшылардың (бухгалтерлердің) есімдері, ал мәмілелерде — куәгерлер. Келісім-шарттарда мәміле мерзімі аяқталғаннан кейін құжат бөлінетіні көрсетілген. Заңды түрде жасалған құжаттар конверттерге салынып, олар да саздан жасалған және мөрленген. Құжаттарда ортасында шнурға немесе таяқшаға арналған тесік болуы мүмкін. Құжаттар себеттерде немесе ыдыстарда сақталды. Әр контейнерге құжаттардың мақсаты мен жасалған уақыты көрсетілген жапсырма бекітілді.

Бухгалтерлік есептің маңызды құрамдас бөлігі өндіріс шығындарын анықтау болды. Өндіріс орталық қоймаларға жеткізумен аяқталды, ал мемлекетпен есеп айырысу заттай түрде қаражат бөлуге дейін азайтылды.

Есеп айырысу есебі ерекше орын алды. Есептеулер күнкөріс шаруашылығы аясында жүргізілгендіктен, олар бүкіл экономиканы қамтымады. Есептеулер салмақ бірліктерінде жүргізілді, өйткені монеталар әлі белгісіз болды. Жазу орталықтары діни, ғылыми және коммерциялық мекемелерді біріктіретін храмдар болды. Дін мұғалімдері храмдар жанындағы мектептерде оқытылды. Жазудан бөлек есепке алу қызметкерлері тиіс талдай заңнамасында және математика, меңгеру певческим және музыка өнерін білу, салт-жоралары және, әрине, есепке алу. Есепшілердің жағдайы Мысырға қарағанда беделді және еркін болды. Сондай-ақ, мұнда есептік лауазымдар дәрежелері болды.

Ежелгі Вавилонның шаруашылықтарында, Ежелгі Египеттің шаруашылығындағыдай, түгендеу және кіріс-шығыс есепке алу нысандары таратылды (4). Негізгі рөл ауылшаруашылық жұмыстарын есепке алуға берілді. Алқаптардың көлемі, өнімділігі, өңдеуге жарамдылығы, жауапты адамдар көрсетілген тізімдемелері жасалды.жұмыс малдарының тізімдемелерінде оның жіктелуі сақталды (жас, ересек, ескі, құлаған), сондай-ақ оның жұмысқа қабілеттілігі және жауапты адамдарға берілуі ескерілді. Әсіресе, еңбек есебін ұйымдастыру мәселелері нақты шешілді. Есепке алу үш бағыт бойынша жүзеге асырылды: персоналды есепке алу (жасы, санаты, жұмыс партиялары бойынша), жұмыс уақыты және

жұмыс күшін ұстау. Жалдау пайдалану мерзімі, жұмыстың сипаты және төлем мөлшері көрсетілген келісім-шартпен рәсімделді. Құжаттардан алынған қаражат үшін лауазымды тұлғалардың материалдық жауапкершілігі белгіленгені белгілі, бұл өте жоғары және қатал болды. Қойма операцияларын есепке алу кезінде қалдықтарды тексеру немесе кіріс пен Шығысты бөлек тіркеу кезінде кіріс-шығыс шоттарында және тізімдемелерде түсімдер мен қаражат беру дамыды.

Бухгалтерлік есептің маңызды құрамдас бөлігі өндіріс шығындарын анықтау болды. Өндіріс орталық қоймаларға жеткізумен аяқталды, ал мемлекетпен есеп айырысу заттай түрде қаражат бөлуге дейін азайтылды

Есептеу жүйесін ұйымдастырудың күшті әрекетін Вавилон патшаларының ең танымалы — Хаммурапи жасады.Мүліктік және есеп айырысу қатынастарын құқықтық реттеуге арналған мақалаларда адамгершілік нормалар көп болды. Заң нормаларынан басқа, заңдарда экономикалық нормалар да болды: жұмыс түрлері бойынша сараланған еңбекақы мөлшері, мүлікті құқықтық қорғау кепілдіктері, қалалық және сот органдарының жылжымайтын мүлікпен жасалатын мәмілелер туралы міндетті хабарлама, шоттардағы жазбалар тек мөрмен расталған табличкалар (бастапқы құжаттар) негізінде және т. б.

Осылайша, бастапқы құжаттарды ағымдағы есепке алу құжаттарынан бөлуге болады, бірақ соңғысын есептіліктен ажырату мүмкін емес.Біріктіруге деген ұмтылыс кейбір құжаттарды кесте түрінде ұсынудан көрінеді, онда кіріс пен шығыс дәйекті түрде орналастырылған. [2]

Ежелгі грек мәдениеті (қола дәуірі) — крито-миноан. Бухгалтерлік есеп жүйесі Вавилонға ұқсас, өйткені сазды таблеткалардағы жазбалар сызықты орналасқан, бірақ Вавилон құжаттарындағыдай графиктерге бөліну жоқ. Кейіннен гректер Криттің көптеген жетістіктерін — жазуды, сандар мен шаралар жүйесін және басқа да мәдени жетістіктерді алды. Бірақ қандай-да алынған есепке алу жүйесі, белгісіз. Крит-Микен мәдениеті грек полис қалаларымен алмастырылды және әрқайсысы өзінің жабық қаржы-экономикалық жүйесімен дами бастады.

Крит-Микена Грециясындағы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру туралы білімнің қайнар көздері-қазба жұмыстары кезінде табылған мыңдаған сазды таблеткалар, гирек, ақша, қойма қоймалары және т.б. сонымен қатар, бухгалтерлік практиканың сипаттамасы бар әдеби көздер кәзіргі кезге дейін жетті (Аристотель, Демостен, Геродот және т. б.).

Ежелгі Грециядағы құжаттар кез-келген тегіс бетке жазылды, олар қойлардың, ешкілердің терілері, содан кейін әк немесе балауызбен қапталған тақталар болды.

Б.з. д. V ғ. аяғынан бастап полистердің экономикасына ақшалай айналым күшті әсер етеді.

Тарихтағы алғашқы банкирлер құл болды, өйткені ақсүйектер бұл кәсіпті беделді емес деп санады. Ақша жинап, құлдар бостандықты сатып алып, тег бостандығына айналды, бірақ олар шынайы азаматтық ала алмады. Кейінірек, б.з. д. III ғасырда трапезиттердің қызметі құрметті кәсіпке айналады. Банктерде бухгалтерлік есепті ұйымдастыру екі бағыт бойынша жүргізілді:

1) салымдарды қабылдауды және беруді есепке алу;

2) клиенттер арасындағы өзара есеп айырысуларды есепке алу.

Есептеулердің ағымдағы есебі сомалар жазылған тізімде жүргізілді, содан кейін оларды кесіп тастады. Сызу есептеулердің аяқталуын білдірді. Бухгалтерлік құжаттарды біріздендіру болған жоқ (Аристотель тек тақтайшалар мен тізімдер болғанын сипаттайды, бірақ оларды толтыру ережелері ескерілмейді). Есеп айырысуды есепке алудың мұндай жүйесі кіріс-шығыс бухгалтериясының схемасына сәйкес келеді.

Банкирдің өзі бухгалтерлік кітаптарды жүргізді, жазбалар құпия түрде жасалды және ешкімге сенбеді. Клиенттер де, қызметшілер де шоттарды көре алмады немесе оларды дәлел ретінде сот арқылы талап ете алмады. Салымдар, адамдар арасындағы есептеулердің дұрыстығы туралы көптеген сот процестері белгілі, олар бухгалтерлік есепті құқықтық реттеу қажеттілігі туралы ойлануға мәжбүр етті. Банктердің кейінгі қызметіне қатысты

құжаттарда депозиттер мен клиенттермен есеп айырысулардың жазбаша тіркелуі туралы тікелей айтылады. [3]

Біздің дәуірімізге дейінгі I—II ғасырлардағы Рим сол кезде ең қуатты мемлекет болған. Оның дамыған экономикасы — сәтті соғыстардың салдары-жаулап алынған елдердің ресурстарына негізделген. Лицензияланған басқару орталығы болды.Рим өзінің өмір сүру кезеңінде патшалық биліктің (б.з. д. VII—VI ғг.), республиканың (б. з. д. VI ғ. — б. з. д. I ғ.), империяның (б. з. д. I ғ. — б. з. д. 476 ж.) кезеңдерінен өтті. Римнің бастауында этрускалық өркениет бар (б.з. д. VIII ғасырға дейін); кейінірек Рим Грек және Шығыс мәдениетінен көп нәрсе алды, ал римдіктердің дерексіз ғылымдары тартылмады: олар практикалық пайдалы заттармен шектелді. Сондықтан римдіктер қаржы саласымен және оны құқықтық реттеумен айтарлықтай айналысқан. Ежелгі дәуірдің ең үлкен жетістіктерінің бірі — Рим құқығы (икемді, заңдастырылған және өркениетті құқықтық қатынастар-жеке және қоғамдық). Сонымен қатар, заңдардың арқасында экономикалық мәмілелер негіздеме мен қорғауға ие болды, ал кітаптар дәлел ретінде сотқа ұсынылды, мысалы, Цицерон. Рим құқығы бухгалтерлік есепке үлкен әсер етті. Сонымен, банк иелері белгілі бір күні өз шоттарын жариялауға мәжбүр болды. Заңды нормалармен реттелген және техника есепке алу. Заң мен бухгалтерлік есептің өзара әрекеттестігі соншалықты жемісті болды, ол әлі де жалғасуда.

Римдіктер басқаруға және ең алдымен жеке меншікке (Катонстар, Сазерна, Колумелла, Варрон) мұқият және түсіністікпен қарады. Бұл экономикалық тәжірибені жалпылауға және басқару, шығындарды реттеу және бухгалтерлік есеп принциптерін шығаруға көмектесті. Мемлекеттік және банктік есеп те реттелді. Авторлар сауда мен банк ісі өркендегенімен, тек егіншілікке қатысты болды. Жазудың негізі ретінде көптеген материалдар — кенеп, тас, ағаш тақталар, ағаш жапырақтары және ағаш қабығының ішкі жағы сыналды. Ресми есеп тақталарға қолданылды: мәрмәр, қола, мыс, қорғасын және ағартылған ағаш. Ағымдағы жазбалар бір шетінен екі, үш және одан да көп бекітілген ағаш тақтайшаларда жүргізілді-кодтар ( 8) (лат. code-ағаш). Египетті жаулап алғаннан кейін папирус пайда болды. Шамамен б.з. д. 180 жылы пергамент ойлап табылды (ол бұзау терісінен жасалған, қымбат, бірақ берік). Бухгалтерлік есептің дамуына жазу техникасы мен есеп жүйесі әсер етті. Есептеулер үшін гректер Мысырдан алған абак қолданылды.

Салық салуды ұйымдастыру халықтың және оның мүлкінің тізімдемесі ретінде цензураға негізделді (санақты б.з. д. 550 жылы Сервий Туллий салық салу мақсатында енгізген). Бағалауға мүлік түрлері бойынша кірді: жылжымайтын мүлік, жер, құрал-саймандар, зергерлік бұйымдар, киім. Ол үй бухгалтерлік кітаптарымен анықталды. Алдымен цензураның нәтижелері табиғи бірліктермен өлшенді, бірақ б.з. д. 312 жылдан бастап цензор Аппий Клаудиустың бастамасымен құнды болды. Кейін санақ құрастырылған ерекше тізімі емес үкіметінде үшін тегін тарату өнімдер. Мұны шенеуніктердің, агенттердің, таразылардың бүкіл штаты жасады. Алушыларға нан тессерасы берілді-нанның берілген күні мен орны көрсетілген ағаш тақтайша. Олардан контрамарктер қойма шенеуніктеріне тапсырылды. Жиналған маркалар сызып тастау әдісімен тізімдермен салыстырылды.

Грециядағыдай, Римде Рим бухгалтериясының тарихында жетекші рөл атқара бастаған банктер (Аргентина) кеңінен дамыды. Монеталарды айырбастау, тіпті депозиттерді қабылдау жоғары біліктілік пен тәжірибені қажет етті. Монеталарды тексергеннен кейін олар контейнерлерге салынып, куәгерлердің қатысуымен мөрленді. Куәгерлер де өз мөрлерін қойды. Мөрленген әмиян тасымалдануы және төлем құралы ретінде пайдаланылуы мүмкін. Банктік есеп айырысудың латынша экономикалық сөздігі кең және заңды лексикамен біріктірілген. Бұл терминология итальян тіліне және ол арқылы Батыс Еуропа бухгалтериясына кірді. Римдік банктік терминдер белгілі есеп (қабылдау) — жалпы келу, хабет (бар) — банкирдің клиентке несиесі, несие — сену, дебит — клиенттің банкирге қарызы, депозит — салым, rationum — шот.

Бастапқы құжаттардың рөлін қолхаттар атқарды. Мәмілелер ауызша (бірақ куәгерлермен) және жазбаша болуы мүмкін. Жазбаша шарттар тұрақты нысанда болған жоқ.

Ақшаның кірісі (acceptum) және шығысы (expensum) кіріс-шығыс кітабында ескерілді (codex accepti et expensi). Ол үшін банкир заңды жауап берді, ол ағымдағы бухгалтерлік есеп регистрі болды. Сонымен қатар, операциялар ұзақ уақыт бойы грек эфемеридтер деп аталған адверсарияда (adversaria) ескерілді. Әкімшілік шаруашылық операцияларды тіркеді. Белгілі бір дәрежеде adversaria (9) бастапқы құжаттарды алмастырды, бірақ толық емес. Адверсария және кіріс-шығыс кітабы хронологиялық және жүйелік есепке алу регистрлері ретінде өзара байланысты болды. Кітапқа жазбалар adversaria-дағы күнделікті жазбаларға сәйкес мақалалар бойынша жасалды. Кітаптарда көптеген түзетулер болды. Цицеронның соттағы айыптау сөзінен есеп кітаптарындағы түзетулер банкирдің клиенттермен қарым-қатынастағы адалдығының дәлелі ретінде қарастырылғаны белгілі.

Кіріс-шығыс кітабы мен шоттар кітабы да байланысты болды, бұл депозиттерді, несиелерді қабылдау мен беруде, айналымдар мен қалдықтарды салыстыруда көрінді. Бұл үшін кіріс-шығыс кітабында шоттар орналастырылуы қажет болды. Пунктуация (салыстыру) параллель шоттардың екі қатарын байланыстырды: біреуі банкирге арналған, екіншісі дебиторлардың несиелері мен қарыздары, депозиттер бойынша операциялар бойынша жүргізілді. Қолда бар деректерді талдау тезистің дұрыстығын растауға мүмкіндік береді: "дебетке жазу — шығын шығару, несиеге жазу — алу". Банк бухгалтериясы тұрғысынан бұл формула мүлдем дұрыс. Әрине, бухгалтерлік есеп процедурасының мұндай сипаттамасы Л. Паколи берген сипаттамадан өзгеше, бірақ сабақтастық байқалады. Сонымен қатар, банкирдің тағы бір кітабы болды — шоттар кітабы (codex rationum). Мұнда операциялар жеке клиенттер үшін ескеріліп, осылайша кіріс-шығыс шоттарынан бөлінді. Шоттар әр клиентке ашылды. Шотта dol-га (debitorum), клиентке кредит (habet) және қалдық (reliqua) санаттары болды. Жеке шоттардың айналымдары мен қалдықтары салыстырылды. Салыстыру тыныс белгілері арқылы жүргізілді, яғни құжаттағы белгілер (әдетте артқы жағында).

III ғасырда Рим империясының дағдарысы келді, ал 395 жылы империя Шығыс пен Батысқа бөлінді. 476 жылы соңғы Рим императоры құлағаннан кейін Батыс империясы көптеген дәстүрлерді Батыс Еуропа елдеріне өткізіп, өмір сүруді тоқтатты. Бухгалтерлік есептің одан әрі дамуы Италия мен Византиядағы христиан монастырларымен байланысты және ортағасырлық кезеңге өтеді.

Осылайша есептің негізгі мақсаты есеп беретін басқарма ықпал еткен материалдық жауапты тұлғалардың қызметін бақылау болды. Тиімділік пен кірістілік мәселелеріне тиісті көңіл бөлінбеді, өйткені пайда табу мақсаттары тек капиталистік экономикада ғана қойыла бастады. Бухгалтерлік есеп шешім қабылдаудан гөрі фактілерді тіркеуге, мүлікті басқаруға емес, оның сақталуын қамтамасыз етуге арналған. XIII ғасырдың ортасына дейін ақша өнімдер немесе құралдар сияқты тауарлар болды; бухгалтерлік есепте барлық бухгалтерлік объектілердің құнын өлшеу мүмкіндігі қарастырылмады.[4]

### *Библиографиялық тізім*


1. Всемирная история экономической мысли (том I). Под ред. И.П. Фаминского // М.: Научная литература, 1997.
2. Е.А. Мильская, И.М. Зайченко, С.С. Гутман. Экономическая теория. История экономических учений // СПб: Издательство Политехнического университета, 2005.
3. Средние века (Всемирная история, т. II) // СПб: Специальная литература, 1997.
4. Левита Р.Я. История экономических учений: Полный курс в кратком изложении // М.: ИНФРА-М, 2001.

## СЕКЦИЯ 3: МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ СЕКТОРОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ РЕАЛИЯХ И РОЛЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА

# МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ РК В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В 2020 ГОДУ.

*Абдрахманова Жанат –Женис Нуриевна,*
*магистр экономики, КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*

Национальная экономика является исторически сложившейся системой общественного воспроизводства страны, которая основывается на использовании имеющихся национальных ресурсов, обеспечивает реализацию национальных экономических интересов страны и функционирует с объективными экономическими законами. [1]В национальной экономике неразрывно сочетаются производство, распределение, обмен и потребление материальных благ, которые характеризуют воспроизводственные аспекты ее функционирования. В практике хозяйствования все воспроизводственные процессы развиваются в единстве и взаимосвязи с объективными экономическими законами, подвергаются воздействию факторов и среды, которые необходимо учитывать при принятии управленческих и хозяйственных решений.

Неотъемлимой частью национальной экономики является финансовый сектор.

В 2020 году финансовый сектор Казахстана развивался под воздействием двойного шока: упали цены на нефть и, ожидаемо, в результате введенных ограничительных мер в связи с пандемией коронавируса снизилась деловая активность....

На фоне роста неопределенности может возникать недоверие к стабильности финансового сектора со стороны вкладчиков, а также внутренних и внешних инвесторов, что повышает риски оттока капитала и ликвидности с развивающихся рынков. В этой связи финансовые институты должны быть адекватно капитализированы и иметь достаточные резервы, чтобы выдержать одномоментное давление нескольких стресс-факторов. Главной мерой ответа на реализацию шоков является наличие буферов капитала и резервов, которые должны формировать банки для повышения устойчивости к таким кризисам.

Банковский сектор подошел к началу пандемии с большим запасом капитала, что подтверждается независимой оценкой качества активов (AQR) по 14 крупнейшим банкам, которые составляют 87% активов банковской системы. [2]Национальный банк вместе с агентством завершил AQR в феврале 2020 года, который подтвердил запас капитала в размере порядка 800 млрд тенге на системном уровне. По итогам оценки активов банки должны сформировать дополнительные провизии по кредитным убыткам, и в апреле были утверждены соответствующие планы корректирующих мер по результатам AQR.... Для того чтобы спрогнозировать влияние внешних шоков на финансовую устойчивость банков, в мае этого года агентством совместно с НБ РК было проведено надзорное стресс-тестирование по методологии Европейского центрального банка, которое было направлено на оценку достаточности собственного капитала банков в случае реализации негативных макроэкономических сценариев с учетом продолжительности распространения пандемии и глубины влияния внешних шоков на экономику Казахстана. Были определены базовый и негативный сценарии падения реального ВВП на основе оценки влияния кризиса на основные отрасли экономики Казахстана с учетом их удельного веса в ВВП. В базовом сценарии падение реального ВВП составило 2,1%, а в негативном – 6,3%.[2]

На основе заданных сценариев для каждой отрасли был определен эффект влияния кризиса на выручку и прибыль компаний отрасли. Далее была проведена оценка эффекта негативного влияния кризиса на финансовое состояние банков и влияние ключевых рисков на доходы и расходы финансовых институтов. Проведенный анализ показал, что кредитный

риск оказывает самый значимый эффект на прогнозируемые потери банков. В результате кризиса снижение платежеспособности заемщиков приводит к ухудшению качества ссудного портфеля банков. Однако имеющийся запас капитала в банковской системе оказался достаточным для поглощения дополнительных убытков, связанных с внешними шоками. Результаты стресс-тестирования в базовом сценарии показали стабильность банковской системы.

Тем не менее, достаточность капитала — не единственный показатель помощь. которого, происходит надзор за банками. То, каким образом банки выстраивают свои бизнес-модели и внутренние процессы, также имеет значение для устойчивости банковского сектора в долгосрочной перспективе, поэтому для оценки способности бизнес-моделей банков выстоять в условиях негативного сценария в среднесрочной перспективе в дополнение к стресс-тестированию агентством впервые был проведен всесторонний анализ жизнеспособности и финансовой устойчивости банков (viability analysis).

По результатам стресс-теста и анализа жизнеспособности их бизнес-моделей банки должны разработать индивидуальные стратегии обеспечения финансовой устойчивости на среднесрочную перспективу с целью минимизации рисков в случае реализации макроэкономических шоков. В своей стратегии каждый банк отражает пошаговый набор действий менеджмента и акционеров на случай ухудшения финансового состояния. Это широкий спектр мер, направленных на улучшение бизнес-модели, повышение эффективности внутренних процессов банков и обеспечение достаточного капитала для покрытия возможных убытков.

По итогам десяти месяцев 2020 года финансовое состояние банков оставалосья устойчивым: на 1 ноября 2020 года БВУ имеют существенный запас ликвидности в размере 14,2 трлн тенге, уровень достаточности основного капитала составил 20,4% при нормативном минимуме 7,5%, а для системообразующих банков, к которым относятся Народный банк Казахстана, Kaspi Bank и ДБ АО «Сбербанк», минимальный норматив составляет 9,5%. [2]

Основным инструментом поддержки бизнеса стало предоставление льготного кредитования на пополнение оборотного капитала на мягких условиях. Программа была запущена Национальным банком и агентством в марте 2020 года, в рамках которой было выделено 600 млрд тенге на кредитование субъектов МСБ на пополнение оборотного капитала по ставке 8%. По поручению главы государства эта программа была расширена еще на 200 миллиардов тенге – для поддержки субъектов крупного предпринимательства. На сегодняшний день сумма выданных займов составляет 457 млрд тенге.

Значительные меры поддержки были приняты со стороны правительства. [2]Были максимально расширены условия «Дорожной карты бизнеса-2025» и увеличено долгосрочное кредитование по программе «Экономика простых вещей» с 600 млрд тенге до 1 трлн тенге, исключены отраслевые ограничения и увеличен лимит гарантирования до 85% от суммы займа. По поручению главы государства осуществляется субсидирование ставок вознаграждения до 6% по кредитам субъектов МСБ из пострадавших отраслей экономики на период с 16 марта 2020 года по 15 марта 2021 года[2].

С 1 октября 2020 года Национальный банк РК запустил в промышленную эксплуатацию разработанный сервис удаленной биометрической идентификации. Это позволит получать финансовые услуги с применением технологии «распознавания лица» без физического посещения отделений. Сервис позволяет дистанционно идентифицировать клиентов и оказывать им такие услуги, как открытие банковских счетов и депозитов, выпуск платежных карточек, кредитование[3].

Таким образом, В 2020 году казахстанские банки подошли более подготовленными к кризисным явлениям. О том, что устойчивость банковского сектора Казахстана к экономическим шокам в последнее время повысилась, утверждали и международные рейтинговые агентства.Это связано с улучшением бизнес-процессов самих БВУ, а также с усилением качественного контроля и регулирования финансового рынка. Например условиях

кризиса и введения карантинных мер в стране возросла роль цифровых и бесконтактных сервисов. Банкам с налаженной моделью онлайн-платформ и мобильных приложений удалось не только выстоять во время локдауна, но и нарастить активы.Таким образом, ситуация с пандемией показала, что требования по поддержанию капитализации были своевременны и оправданны.

***Библиографический список***

1.Стратегические направления социально-экономического и финансового обеспечения развития национальной экономики

2.Kursiv.kz. «Каким был 2020 год для банковского сектора Казахстана». М. Абылкасымова

3. Kapital.kz. Эффект буфера: как банковский сектор пережил 2020 год

## АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Альмухамбетова Асия Галимжановна*
*студентка 3 курса специальности: Учет и аудит»,*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Кажикова Жумагуль Нуруленовна*
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*

Рыночные отношения поставили хозяйствующие субъекты различных организационно-правовых форм в жесткие экономические условия. Залогом выживания субъектов хозяйствования стала их конкурентоспособность и деловая активность. В связи с этим от организаций требуется повышение эффективности производства, внедрение новых форм хозяйствования и управления, которое должно сопровождаться укреплением их финансового положения. Стабильность финансового состояния организации в рыночной экономике зависит главным образом от ее деловой активности. Деловая активность организации представляет собой результативность ее работы относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе деятельности. Таким образом, деловая активность организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования ее финансовых ресурсов, и, по сути, отражает эффективность ее деятельности. Анализ деловой активности организации позволяет объективно оценить деятельность организации в настоящий момент и сделать прогноз о его функционировании в будущем. С помощью анализа деловой активности разрабатываются стратегия и тактика развития организации, обосновываются планы и управленческие решения, выявляются резервы повышения эффективности производства, оцениваются результаты деятельности организации и ее подразделений.

Эффективное использование предприятием своих ресурсов существенно влияет на ее деловую активность. В общем виде деловую активность можно представить как широкий спектр мероприятий, ориентированных на продвижение предприятия на рынках продукции, труда и капитала.

В анализе финансово-хозяйственной деятельности данный термин рассматривается также и более узком смысле. С целью оценки деловой активности используется группа показателей, таких как оборачиваемость активов, периоды оборачиваемости активов, а также показатели оценки результатов финансово-хозяйственной деятельности, включающих рентабельность.

Показатели оборачиваемости отражают эффективность использования материальных, трудовых, финансовых ресурсов, а также основных средств. В процессе анализа финансового

состояния организации также рассчитываются показатели оборачиваемости. Это связано с тем, что от скорости оборота средств, то есть скорости превращения их в денежную наличность зависит платежеспособность компании. Кроме этого, ускорение оборота средств характеризует при прочих равных условиях рост производственного потенциала организации [1].

В экономической литературе встречаются разные определения понятия «деловая активность». По мнению, В.В. Ковалева в широком смысле деловая активность означает весь спектр усилий, направленных на продвижение фирмы на 9 рынках продукции, труда, капитала. В контексте анализа финансово-хозяйственной деятельности данный термин понимается в более узком смысле – как текущая производственная и коммерческая деятельность предприятия [2].

Деловая активность дает характеристику финансово-хозяйственной деятельности организации, отражает эффективность ее работы относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства. Необходимо отметить, что деловая активность выявляет потенциал предприятия, его внутренние возможности. Однако, на деловую активность влияют внешние факторы. В целом, деловая активность может рассматриваться: с позиции решения стратегических задач организации и с позиции текущей производственно-хозяйственной деятельности.

Деловая активность взаимосвязана и с иными важными характеристиками организации. В первую очередь, деловая активность существенно влияет на инвестиционную привлекательность и финансовое состояние организации. Высокая деловая активность предприятия мотивирует потенциальных инвесторов к вложению средств в его активы. Таким образом, исходя из представленных определений, видно, что деловая активность есть ни что иное, как всесторонняя и динамическая характеристика коммерческой деятельности и эффективного использования ресурсов хозяйствующего субъекта.

Кроме того, понятие «деловая активность» широко используется в макроэкономическом аспекте для характеристики состояния в целом экономики и отдельных ее отраслей.

Деловая активность предприятия достаточно чувствительна к влиянию разных факторов. Основное влияние на деловую активность организации оказывают макроэкономические факторы, формирующие либо благоприятный «предпринимательский климат», и стимулирующие условия для функционирования компании, либо наоборот – риски и спаду деловой активности. Большое значение также имеют внутренние факторы подконтрольные руководству организаций.

К существенным факторам, влияющим на деловую активность организации относятся следующие:

- фактор спроса;
- конъюнктура рынка;
- конкуренция;
- инфляция;
- производственный фактор;
- умелое руководство организацией;
- квалификация персонала;
- эффективная стратегия организации.

Таким образом, деловую активность можно охарактеризовать как мотивированный макро- и микроуровнем управления процесс устойчивого развития предприятия.

Деловая активность дает характеристику финансово-хозяйственной деятельности организации, отражает эффективность ее работы относительно величины авансированных ресурсов или величины их потребления в процессе производства.

Деловая активность выявляет потенциал предприятия, его внутренние возможности.

Деловая активность предприятия достаточно чувствительна к влиянию разных факторов.

Основное влияние на деловую активность организации оказывают макроэкономические факторы, формирующие либо благоприятный «предпринимательский климат», и стимулирующие условия для функционирования компании, либо наоборот – риски и спаду деловой активности. Большое значение также имеют внутренние факторы подконтрольные руководству организаций.

Главную роль в информационном обеспечении анализа деловой активности организации занимает бухгалтерская отчетность, в которой наиболее полно отражается имущественное и финансовое положение организации, а также результаты ее хозяйственной деятельности.

Деловую активность можно рассмотреть как систему качественных и количественных критериев.

Среди абсолютных показателей деловой активности организации необходимо выделить такие показатели, как объем реализации готовой продукции (работ и услуг) и товаров, прибыль и величину активов.

Относительные показатели характеризуют эффективность использования ресурсов (материальных, трудовых и финансовых) [3].

***Библиографический список***


1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Гогина Г.Н. [и др.] – СПБ.: ГИОРД, 2016. – 192с
2. Ковалев В.В. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2015. – 560 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 2-е изд. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учёт», 2017. – 320 с.


## СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. ЦЕНА. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ.


*Алькенова Сабира Сабитовна*
*студентка 2 курса, специальности: Учет и аудит», КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жусупова Гульден Бахытжановна.,*
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*


Себестоимость продукции - это затраты предприятия на ее производство и реализацию, выраженные в денежной форме. Расчет и анализ себестоимости продукции является важнейшей задачей любого предприятия и входит в систему управленческого учета, т.к. именно себестоимость лежит в основе большинства управленческих решений.

Различают плановую и фактическую себестоимость. Плановая себестоимость продукции включает в себя только те затраты, которые при данном уровне техники и организации производства являются для предприятия необходимыми. Они исчисляются на основе плановых норм использования оборудования, трудозатрат, расхода материалов[1].

Отчетная себестоимость определяется фактическими затратами на изготовление продукции.

По последовательности формирования различают себестоимость технологическую (операционную), цеховую, производственную и полную. Технологическая себестоимость используется для экономической оценки вариантов новой техники и выбора наиболее эффективного. Она включает затраты, имеющие непосредственное отношение к выполнению операций над определенным изделием. Цеховая себестоимость имеет более широкий спектр затрат: кроме технологической себестоимости включает затраты, связанные с организацией

работы цеха и управления им. Производственная себестоимость включает производственные затраты всех цехов, занятых изготовлением продукции, и расходы по общему управлению предприятием. Полная себестоимость включает в себя производственную себестоимость и внепроизводственные (коммерческие) расходы.

Выделение таких видов себестоимости как индивидуальная и среднеотраслевая позволяет создать базу для определения отпускных цен (оптовых). Совокупность затрат отдельного предприятия на производство и реализацию продукции составляет индивидуальную себестоимость. Среднеотраслевая себестоимость характеризует затраты на производство данной продукции в среднем по отрасли.

По экономической сущности затраты на производство и реализацию продукции подразделяются на расходы по экономическим элементам и калькуляционным статьям.

Выделяют следующие экономические элементы:

материальные затраты (за вычетом возвратных отходов);

затраты на оплату труда;

отчисление на социальные нужды;

амортизация основных фондов;

прочие затраты.

Материальные затраты включают:

стоимость приобретаемого со стороны сырья и материалов;

стоимость покупных материалов;

стоимость покупных комплектующих изделий и полуфабрикатов;

стоимость работ и услуг производственного характера, выплачиваемых сторонним организациям;

стоимость природного сырья;

стоимость приобретаемого со стороны топлива всех видов, расходуемого на технологические цели, выработку всех видов энергии, отопления зданий, транспортные работы;

стоимость покупной энергии всех видов, расходуемой на технологические, энергетические, двигательные и прочие нужды.

Из затрат на материальные ресурсы, включаемых в себестоимость продукции, исключается стоимость реализуемых отходов.

Под отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса. Они реализуются по пониженной или полной цене материального ресурса, в зависимости от их использования.

Затраты на оплату труда включают расходы на оплату труда основного производственного персонала, включая премии, стимулирующие и компенсирующие выплаты. Отчисления на социальные нужды включают обязательные отчисления по социальному страхованию, в фонд занятости, пенсионный фонд, на медицинское страхование.

Амортизация основных фондов - это сумма амортизационных отчислений на полное восстановление основных производственных фондов.

Цена - это денежное выражение стоимости единицы товара. Цена выполняет 4 основных функции:

учетную;

распределительную;

стимулирующую;

регулирующую.

Учетная функция цены реализуется в соизмерение стоимостей товара, распределительная - в распределении национального дохода, стимулирующая - в стимулировании научно-технического прогресса и развития производства, регулирующая - в

регулировании спроса и предложения. В практике разливают несколько классификаций цен:

по обслуживанию оборота;

по территории действия;

по времени действия;

по степени свободы от воздействия государства при их определении;

по распределению транспортных расходов.

По обслуживанию оборота различают оптовые цены предприятий, отпускные цены предприятий-изготовителей, розничные цены, закупочные цены, тарифы. Оптовая цена предприятия включает полную себестоимость и прибыль[2].

Отпускная цена формируется на основе оптовой цены с учетом НДС (налога на добавленную стоимость) и акциза (на подакцизные товары).

Розничная цена - это отпускная цена с учетом торговых надбавок (наценок), которые включают издержки торговых организаций, прибыль и налог на добавленную стоимость торговых услуг. На схеме 1 представлено формирование розничной цены.

Полная себестоимость +
_____Прибыль_____
Оптовая цена предприятия
+
НДС
+
_____[Акциз]_____
Отпускная цена предприятия
+
_____Торговая надбавка_____
Розничная цена

Закупочные цены - это цены (оптовые), по которым регламентируется сельскохозяйственная продукция колхозами, совхозами, фермерами и населением. Цены носят договорной характер, отличие их от отпускных и розничных состоит в том, что в их состав включаются НДС и акциз, т.к. они не включаются в стоимость приобретаемых сельским хозяйством материально-технических ресурсов. Тарифы подразделяются на тарифы грузового и пассажирского транспорта и платные услуги населению.

Классификация цен по территории действия выделяет цены единые (поясные) и региональные (зональные). Единые цены устанавливаются и регламентируются федеральными органами (газ, электроэнергия). Региональные цены регулируются местными органами самоуправления (коммунальные услуги, закупочные цены, тарифы на платные услуги населению.

Классификация цен по времени действия делит их на постоянные (относительно определенного отрезка времени), временные, сезонные, ступенчатые, “на срок”. В настоящее время в отечественной экономике постоянных цен нет, т.к. наибольший период их действия определяется уровнем инфляции. Временные цены устанавливают на период освоения новой продукции, сезонные цены используют в отраслях промышленности, перерабатывающих сельскохозяйственную продукцию. Ступенчатые цены связаны с этапами жизненного цикла товара, достигают предельно высоких значений в период роста и резкого подъема спроса на новый, “пионерный” товар. Цены “на срок” в настоящее время действуют как контрактные цены, при наличии контракта на реализацию какой-либо продукции. Заключение контракта на следующий срок предполагает их изменение. Разновидностью контрактных цен являются договорные цены.

Степень свободы цен от воздействия государства при их определении выделяет свободные цены, регулирование цены и фиксируемые цены. Свободные цены складываются на рынке под влиянием спроса и предложения, регулируемые цены формируются также в

результате колебаний конъюнктуры рынка, но государство осуществляет либо их прямое ограничение, либо регламентацию рентабельности. Фиксируемые цены устанавливаются федеральными органами управления на ограниченный круг товаров[3].

Классификация цен по распределению транспортных расходов называется системой франкирования (“франко” - свободный от уплаты). Сущность системы состоит в том, что расходы по перевозке продукции до места назначения, указанного во “франко” несет поставщик продукции, а остальные - покупатель.

***Библиографический список***


1. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности / Гогина Г.Н. [и др.] – СПБ.: ГИОРД, 2018. – 192с
2. Ковалев В.В. Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Проспект, 2014. – 560 с.
3. Ефимова О.В. Финансовый анализ. 2-е изд. – М.: Изд-во «Бухгалтерский учёт», 2017. – 320 с.


## ТРЕХРЕСУРСНАЯ МОДЕЛЬ-ОСНОВА АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОВАРНОГО, ФИНАНСОВОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ


*Байзаков Сайлау,*
*профессор, д.э.н., научный руководитель, АО“Институт экономических исследований*
*Ешимова Дана Акылбековна,*
*к.ю.н., заместитель председателя правления,*
*АО “Казахстанский центр государственно-частного партнерства”*
*Жапаров Темирлан Карбозович,*
*к.э.н., доцент, заместитель директора по науке*
*Костанайского филиала ФГБОУ ВО“ЧелГУ”*
*Байзаков Наурыз Айбарович,*
*старший эксперт АО “Институт экономических исследований”*


Трехресурсная модель качественной теории денег создана путем развития двух ресурсной модели количественной теории денег монетаризма. Особенностью этой области науки является ее вера в то, что микроэкономические показатели являются основой макроэкономических показателей и что они имеют решающее значение в поиске баланса между ними.

В частности, благодаря качественной теории денег, можно оценить реальной сбалансированный рост. Основываясь на этой теории, можно определить эффективности инвестиционных проектов и далее развивать инструменты анализа экономической политики.

По назначению государственные инвестиционные проекты направляются на развитие разных видов экономической или иной деятельности. Среди них есть такие, которые реализуются министерствами, есть такие, которые финансируются областными акиматами и их нижеследующими структурами, госучреждениями, такими как Самурык-Казына и его дочки, Байтерек, КТЖ.

Такая постановка задачи позволяет добиться получение объективных результатов, с определением прямой и конечной эффективности от реализации инвестиционных проектов. А соответствующий ответ на получение субъектами управления финансовые ресурсы станет обоснованием продуктивности материальных, финансовых и человеческих ресурсов, направленных на их развитие.

Обзор действующих инструментов управления прямыми и конечными результатами Какой прямой результат мы имеем от направленных на инвестирование экономики ресурсов? Эффективность денежных ресурсов, по действующей методологии кейнсианства считается прямым результатом инвестирования экономики. Этот эффект определяется суммой произведений использованных потребителями товаров и услуг на их рыночные цены.

А рыночные цены товаров и услуг по действующей модели монетаризма, которая является дальнейшим развитием методологии кейнсианства, определяются дефлятором ВВП. Введение понятия дефлятора ВНП нам, как точно выразил американский экономист Н.Г. Мэнкью , «позволяет выделить в составе номинального ВНП две части: одна характеризует количество произведенной продукции, а другая – цены»

*Номинальный объем ВНП = реальный объем ВНП х дефлятор ВНП*

Номинальный ВНП дает денежную оценку произведенной продукции. Реальный ВНП характеризует *количество произведенной продукции*, т.е объем производства, измеренный в постоянных ценах (ценах базисного года). Дефлятор ВНП показывает *изменение цены единицы продукции* в отчетном году по отношению к базисному году»[1]

Далее Н.Г. Менкью отмечает, что «расходы в составе ВНП делятся на четыре большие группы:

- потребление (C);
- инвестиции (I);
- государственные закупки (G);
- чистый экспорт (NX)

Тогда, обозначив ВНП символом Y, можно получить:

$$Y=C+G+NX.$$

ВНП есть сумма объемов потребления, инвестиций, государственных закупок и чистого экспорта. Каждый компонент расходов в составе ВНП относится к одной из этих групп. Это уравнение является тождеством – равенство выполнения исходя из определения входящих в него переменных. Оно получило название тождества национальных счетов» [Там же]

Еще раз отметим, что Y представляет, с одной стороны, номинальный ВНП, как доходы страны, с другой стороны, он же представляет фактически потребленные в стране ресурсы конечного продукта. При самодостаточности развития страны, где разница экспорта и импорта равна нулю, имеем: $Y = C+I+G$.

При отрицательной величине чистого экспорта, экономика страны станет затратной, а при положительной величине – эффективной. И, наконец, добрая часть доходов государства – G может быть направлена на личное потребление, а другая часть – на инвестирование так, что в конечном счете, номинальный ВНП может принять простейшую форму- $Y= C + I$.

*Почему нужно трехмерное измерение результатов работы экономики и финансов?*

Потому ,что в обеих действующих моделях кейнсианства и монетаризма, которые ныне применяются в практике управления экономикой, нет самого человека труда, нет там ни одного показателя социального развития. Что касается так называемого мультипликатора Кейнса, то он, наоборот, измеряет отдачу человеческого капитала, а не показатели развития самого человека.

В итоге, измерение эффективности экономики и финансов двумя ресурсами – «ВНП и ценами», в соответствии с действующей методологией кейнсианства и монетаризма, оказывается недостаточным для оценки вклада «творческих усилий» занятых в экономике людей, их уровня жизни.

Последний показатель, известный, как человеческий капитал введен в научный оборот еще в 1979 году лауреатом нобелевской премии Теодором Шульцем. Именно этого показателя недостает обоим действующим инструментам управления экономикой и финансами.

В целом, как автор концепции человеческого капитала, американский экономист Теодор Шульц сорок лет тому назад научно обосновал, что процветание страны базируется не

только на богатстве полезных ископаемых и экспорте минерально-сырьевых ресурсов, но и на творческой активности людей, занятых в экономике.

Третий фактор измерения развития производительных сил страны, который не содержится ни в модели кейнсианства, ни в монетарной модели, открывает новую возможность на создание трехресурсной модели оценки продуктивности материальных, денежных и человеческих ресурсов, соответственно для измерения эффективности товарного, финансового и человеческого капитала.

Трехресурсная модель, во-первых, направлена, а поддержку местного самоуправления, региональной экономики, экономики областей и республиканского подчинения. По ней определяется продуктивность местных эколого-экономических, ресурсов, которые являются товарами промежуточного потребления.

Об этом четко написано в книге П. Сраффы «Производство товаров посредством товаров» (2010). В этой книге большое внимание уделяется проблеме определения стоимости через издержки производства. Сраффа вводит новую меру стоимости(«стандартный товар»), которая способна выражать относительные цены независимо от уровня заработной платы и валовой прибыли.

В свою очередь, Майкл Портер в духе П. Сраффы обосновал необходимость всемирной экономии элементов промежуточного потребления, а в своей книге «Конкуренция» указывал [3, С.220] « Движение к развитой экономики требует развития сильной местной конкуренции. Соперничество должно идти по пути смещения акцента с низкой заработной платой к низким общим издержкам, что требует совершенствования эффективности производства и предоставления услуг».

Здесь особо следует обратить внимание на смену «акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам», как важнейшему фактору «развития сильной местной конкуренции» по пути «движение к развитой экономике». Именно М. Портер ввел термин (понятие) «производительность материальных ресурсов», обратное выражению которой определяет экономию промежуточных ресурсов, потребленных на производство товаров и услуг. Обозначив, μ производительность материальных ресурсов, имеем:

$$\mu = NGDP/QP,$$

Где NGDP – номинальный ВВП, QP – материальные ресурсы, использованные в производстве новых товаров и услуг.

Во-вторых, трехресурсная модель определяет уровень научно-технологического процесса любого рационального союза организации экономического сотрудничества, любой страны и регионов самой страны, по формуле $c=\mu/(1+\mu)$. Кроме того, по этой же формуле определяется научно-технологический уровень каждой клеточки рыночной экономики, в том числе и крупных фирм и предприятий малого и среднего бизнеса.

В-третьих, трехресурсная модель позволяет оценить покупательную способность национальных денег (pp= c/pb), где pb- дефлятор ВВП.

В-четвертых, становится ясным, что судьба покупательной способности денег решается на местном уровне, на уровне предприятий, а не на уровне макроэкономики. Это значит, что страна не только с «умными» управленцами макроэкономики, но и предприятиями, продуктивно работающими коллективами станет глобально конкурентоспособной.

В конечном счете, трехресурсная модель, как развитие двухресурсной модели, преследует цель обосновать, что, конечный продукт, который используется на потребление и на накопление – Y (в нашем обозначении - FGDP), отличается, причем существенно от номинального ВВП (NGDP) и реального ВВП (RGDP).

Это означает, что ряд номинального ВВП (NGDP) и реального ВВП (RGDP) дополняется измерением темпа роста ВНП (FGDP). Он определяется по формуле, который отвечает требованиям основного экономического закона любой страны мира:

FGDP=c* RGDP и FGDP= pp* NGDP,

Где pp=c/pb.

В этом случае условие равновесия монетарной политики, дополнится новым условием равновесия, которое объективно не хватает для «Управленческой экономике и стратегии бизнеса» Майкла Байе, «Капиталу XXI века» Томаса Пикетти и «Исповеди экономической убийцы» Джона Перкинса для оздоровления монетарной политики[4-6]:

1*FGDP= c*RGDP= pp*NGDP,

Где pp=c/pb – покупательная способность национальных денег.

Эта есть новая модель качественной теории денег, которая получена путем развития количественной теории денег. Она опирается на оценку ценности товарного капитала, использованного в производстве, в его форме промежуточных товаров (QP):

$$\mu = \frac{NGDP}{QP}$$

И коэффициент научно-технического прогресса страны (с):

$$C = \frac{\mu}{(1+\mu)}$$

Именно эта новая модель анализа экономик, определенная с применением качественной теории денег отвечает выше поставленной задаче определения методологии анализа и оценки инвестиционных проектов, соответствующих современным реалиям развития производительных сил мировой экономик.

Теперь в условиях развития рыночной экономики в России, Казахстане и в странах средней Азии, как сейчас, мы видим, чувствуется дефицит денег, а товары в избытке. Что это означает? Это означает о рассогласованности развития денежных и товарных потоков. Вся беда в первом случае однобокой плановости советской экономик, им не хватали инструменты рыночного управления. Во втором случае работы западной экономической школы рыночного управления, им не хватали плановые инструменты управления развитием реальной экономии.

Теперь в условиях глобализации мировой экономики, по линии ООН своевременно предложена методология разработки целей устойчивого развития (ЦУР)-2030, которая поддержана многими странами мира. Актуальность методологии разработки целей устойчивого развития состоит в том, что она системно охватывает решение проблем рассогласованности денежных и товарных потоков.

На самом деле эта проблема касается решения мировой проблемы, проблемы оптимального сочетания рыночных методов управления с инструментами стратегического планирования. И потому согласование рынка с планом становится особенно актуальной.

Она особа актуальна потому, что рынок, как движущая сила экономики находит свою реализацию в соответствии с долгосрочными целями устойчивого развития ООН. Новая методология по совмещению рынка и плана объективно обусловлена с углублением современных производственно-экономических отношений, в связи с ускорением развития производственных сил мировой экономики.

Научная новизна новой методологии согласования рыночных методов управления с методами планирования не означает механическое соединение старых рыночных методов западной школы управления со старыми советскими методами планирования. Ее суть состоит в качественном развитии теоретико-методологических и практических основ рыночных методов управления и в обеспечении целевого развития реальных товаров и услуг в соответствии со спросом на них со стороны денежного капитала стран мира, и наоборот.

Оценка эффективности факторов развития предприятий реальной экономики, в свою очередь, оказывает обратное влияние на рынок, и позволяет разработать стратегию развития рыночных услуг. В итоге принцип обратимости станет основным регулятором развития экономической и финансовой деятельности, позволяющий получить конечный результат от реализации инвестиционного проекта.

Основной целью развития методологии анализа и оценки эффективности инвестиционных проектов, научно-технологических и иных последствии, во-вторых, оценка самих инструментов анализа действующим в стране нормативно-правовым актам

Великий английский экономист Джон Милль свое время писал, что закон земного притяжения без малейшего угрызения совести, сломает шею самому хорошему и милому человеку, стоит ему только на секунду забыть о нем. Таковы законы, по мнению Джона Милль, политической экономии.

Точно также, любой закон, как юридический, так и экономический проверяется практикой. Анализ развития экономики за последние три пятилетки показал устойчивый рост показателей научно-технологического прогресса в нашей стране.

Расчеты показывают, что разница в измерении стоимости национальных денег между развитыми и развивающимися странами появилась в результате использования административно-командных методов в распределении денежных доходов на уровне предприятий. Оказывается , что бывший советский административно-командный метод распределения ресурсов на уровне государства теперь практикуется на уровне предприятий.

Преодолеть эту разницу в измерении стоимости национальных денег развивающихся стран, также как развитых стран “количеством товаров и услуг, которое можно обменять на их единицу”, можно путем внедрения качественной теории денег в практику работы преприятий. И в этой связи целесообразно во всех крупных предприятий страны образовать общественные советы, которые должны держать под наблюдением инструменты распределения их финансовых ресурсов.

Прежде всего, с помощью развития качественной теории денег можно выполнить очень полезною работу в Средней Азии. Преимущество данного инстумента рыночного управления состоит в том, что благодаря качественной теории денег, были определены, что национальные деньги развивающихся стран - это не полноценные валюты.

Наоборот, национальные деньги стран , входящих в еврозону оцениваются стран “количеством товаров и услуг, которое можно обменять на их единицу”. Таким же методом пользуются страны, которые находятся под влиянием доллара США, иены Японии, фунтов стерлингов Великобритании, швейцарских франков.

Преимущество качественной теории денег состоит в том , что не дефлятор ВНП, тем более не инфляция , а коэффициент научно-технического прогресса(НТП) определяет темп фактически потребленного в стране валового национального продукта(FGDP). Точно определенный, на базе достоверной отчетной информации, коэффициент НТП позволяет выровнять положение национальных денег развитых и развивающихся стран и открывает возможность для сравнительного анализа их развития.

В западной щколе экономики коэффициент НТП называется технологическим коэффициентом- TFP, и он определяется производственной функцией Кобба-Дугласа и более пяти ее модификациями. Среди них пока призванной методологией анализа, верхним пределом, потолком развития экономической науки этого направления, считается подход Пол Ромера и Уильям Нордхауса, лауреатов Нобелевской премии 2018 года [8].

Но экономические законы имеют исторический характер. Они меняются по мере развития производительных сил мировой экономики, так как экономические законы, по мнению представвителей Высшей школы экономики, выражают отношения между людьми и потому носит поведенческий характер. Предложенный здесь подход ориентирован на анализ генетики происхождения макроэкономической теории. И потому она очень простая двухуровневая система моделей развития сектора управленческой экономики. Первый ее уровень дает анализ продуктивности местных ресурсов на уровне предприятий и видов экономической деятельности по регионам страны.

Ее второй уровень определяет мультипликаторы эффективности развития товарного, денежного и человеческого капитала. Именно эффективное развитие человеческого капитала представляет конечный результат реализации любого инвестиционного проекта.

### *Библиографический список*

1. Менкью Н.Г. Макроэкономика. Пер. с англ.-М.: Изд-во МГУ, 1984.-736с.

2. Сраффа П., Производство товаров посредством товаров.,[Электронный ресурс] http:ek-lit.narod.ru/srafsod.htm.
3. Портер, Майкл Э. Конкуренция.: Пер. с англ. М.: Издательский дом “Вильям”-Санкт-Петербург, Москва, Киев. -2002/-496с.,с.200
4. Пикетти Т. Капитали в XXI веке/ Томас Пикетти - Москва: Ад Маргинем Пресс. 2015.-592с.
5. Байе М.Р. Управленческая экономика и стратегия бизнеса: Учеб. Пособие для вузов/Пер. с англ. под ред. А. М. Никитина- М.: ЮНИТИ, 1999.-743с.
6. Перкинс Д. Новая исповедь экономического убийцы / Д. Перкинс-“Претекст”, 2016.-249с.
7. Качественная теория денег./С. Байзаков,Н. Байзаков.-ТОО ‘Шапак”, Астана, 2018г.-28с.
8. Romer P.M. Science, Economic Growth and Public Policy, 1996.

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ

*Байкин Айдар Косымович*
*доктор PhD, КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*

В Казахстане с внедрением рыночных отношений все большее развитие получает независимый контроль, обеспечивающий потребности пользователей финансовой отчетности экономических субъектов в виде подтверждения ее дстоверности [1].

Стоит отметить роль финансовой отчетности которая заключается в том, что она служит основной информационной базой финансового анализа. В составе финансовой отчетности бухгалтерский баланс является наиболее информативной формой для анализа и оценки финансового состояния предприятия.

При формировании бухгалтерской отчетности существенное внимание уделяется концептуальным основам составления отчетности в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО). От степени соблюдения требований МСФО зависят прозрачность информации, представленной в бухгалтерской отчетности, и в конечном счете ее полезность и степень рисковости решений, принимаемых на основе отчетных данных [2].

По мнению отечественного специалиста в области аудита, Ажибаевой .З.Н., аудит представляет собой проверку финансовой отчетности юридичсеких лиц с целью выражения мнения о достоверности и объективности финансовой отчетности в соотвествии с требованиями, устанволенными законодательством Республики Казахстан [1].

Разработка методологии аудиторских услуг приобретает особую актуальность в условиях реформирования бухгалтерского учета в Республике Казахстан в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности и трансформации системы нормативного регулирования отечественного аудита на основе международных стандартов аудита, когда возникает необходимость в информации, представляющей объективную картину финансового положения и результатов деятельности хозяйствующих субъектов.

В данных условиях особенно актуализируется проблема разработки ключевых направлений совершенствования методологии аудита.

Особенность аудита как предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений в Республике Казахстан требует в сложившихся современных условиях существенного изменения его занятости, но и определить достаточность средств организации для погашения обязательств и формирования ресурсов для дальнейшего

развития. Указанные задачи могут быть выполнены только посредством аналитических процедур. Важно отметить, что одним из наиболее востребованных направлений аудита является операционный аудит или аудит эффективности. Перспективы данного аудита выражаются в следующем:

1) разработке аудиторских процедур, которые позволяют гарантировать непрерывность деятельности аудируемого лица;

2) оценке целесообразности и эффективности совершаемых сделок;

3) формировании обоснованных предложений руководству организации и ее собственникам по повышению эффективности ведения бизнеса [3].

Все вышеперечисленные направления находятся в тесной взаимосвязи друг с другом.

Данные процедуры позволяют снизить трудоемкость аудита на этапе планирования и в процессе осуществления процедур проверки по существу. Применение аналитических процедур необходимо также на завершающем этапе и на этапе выработки рекомендаций.

Аналитические процедуры в свою очередь охватывают следующие виды отчетности:

1) внутреннюю управленческую отчетность;

2) индивидуальную отчетность организации;

3) консолидированную отчетность. Методология аналитического подтверждения опирается на стандартные методы и процедуры экономического анализа, но имеет особенности в части формирования информационной базы. К основным блокам этой методики относится экспресс-анализ отчетности. На этапе экспресс-анализа выявляются активов организации, рассматривается структура заемного капитала организации.

Оценка финансовых резерв денежных потоков и налоговых платежей организации. Этот этап является одним из ключевых блоков методики оценки состоятельности бизнеса, в котором оцениваются денежные потоки организации, сопоставляется выручка организации и ее расходы, чистые денежные средства с потребностями для финансирования, оценивается характер инвестиционной и финансовой деятельности организации, деловая активность [4].

Необходимо отметить, что для реализации концепции аудита контроллинга, важно проанализировать эффективность использования наличных ресурсов, основных средств, изучить движение персонала (особо обратить внимание на коэффициент текучести кадров), маркетинговый анализ, маржинальный доход, анализ авансов полученных и выданных, уровень гибкости производственной мощности организации [5].

Для оценки непрерывности деятельности целесообразно сегодня является документальная проверка, где устанавливается соответствие первичной бухгалтерской документации истинному содержанию хозяйственных операций, существующим законам и юридическим подзаконным нормативам. Особого внимания в рамках методологии аудита требуют к себе операции, связанные с налогообложением, сокрытие и приуменьшение прибыли, просрочки в погашении задолженности бюджету и др. злоупотребления.

Преобразование форм собственности в первую очередь, приватизация предприятий, должны были предусматривать в контексте разработки методологии решение не только организационных вопросов, но и экономических, направленных на создание отвечающих новым требованиям систем учета, контроля, аудита и планирования [6].

Финансовый результат представляет собой прирост (или уменьшение) стоимости собственного капитала организации, образовавшийся в процессе ее предпринимательской деятельности за отчетный период. 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. Этот показатель важнейший в деятельности предприятия и характеризует уровень его успеха или неуспеха.

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). Финансовый результат деятельности предприятия служит своего рода показателем значимости данного предприятия в народном хозяйстве. В рыночных условиях хозяйствования любое предприятие заинтересованно в получении положительного результата от своей деятельности, поскольку благодаря величине этого показателя предприятие способно расширять свою мощность, материально заинтересовывать персонал, работающий на данном предприятии, выплачивать дивиденды акционерам и т.д.

Финансовый анализ, основывающийся только на данных бухгалтерской четности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа проводимого за пределами предприятия заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами. Внешний анализ базируется на публикуемых отчетных данных, т.е. на весьма ограниченной части информации о деятельности предприятия, которая является достоянием всего общества. Основными источниками информации для внешнего анализа являются бухгалтерский баланс и приложения к нему [7].

По мнению Б.И. Нидлза, Х. Андерсена, Д.В. Колдуэлла и других американских ученых - экономистов в современных условиях бухгалтерский учет не является “целью в себе”. “Напротив, он выполняет роль информационной системы, которая оценивает, обрабатывает и передает финансовую информацию об определенном экономическом объекте тем, кому она необходима. Эта информация дает возможность пользователям принимать обоснованные решения при управлении хозяйственной деятельностью фирмы”. Оценка финансовых результатов деятельности предприятия и использование ее в процессе принятия управленческих решений в практике отечественных предприятий все больше стала ориентироваться на методы, используемые в зарубежной практике. Об этом свидетельствует изменение состава и содержания бухгалтерской отчетности, расширение круга ее пользователей, внедрение в практику отечественного анализа системы коэффициентов, используемых при оценке зарубежных предприятий.

Таким образом, в условиях становления рынка и развития новых направлений в области бухгалтерского учета и аудита в стране возникает необходимость более глубокого изучения особенностей учета, аудита, используемых в практике стран с развитой рыночной экономикой.

Большую ценность для анализа и аудита представляет включаемая в финансовую отчетность дополнительная информация, под которой понимаются различные комментарии, справки таблицы, дополнительные показатели, позволяющие лучше понять и более объективно оценить результаты деятельности компании, отраженные в основных формах отчетности. При проведении аудита используются различные способы и приемы анализа. Одной из важных функций аудитора является предоставление консультационных услуг проверяемому им предприятию. Проверка финансовых результатов, оказание консультационных услуг немыслимы без тщательного анализа финансовых показателей. Поэтому каждый аудитор должен знать технологию проведения финансового анализа предприятия, уметь делать на его основе необходимые выводы. Обобщая выше сказанное можно сделать вывод, что аудит доходов, расходов и формирования финансовых результатов на каждом предприятии будет отличаться, и зависит это от вида деятельности организации. Однако есть и общие направления - выявление недостоверных результатов, помощь в исправлении ошибок, анализ деятельности.

### *Библиографический список*

1. Ажибаева З.Н. Аудит: Учебник.- Алматы: Экономика, 2014 г.;

2. Алборов Р.А., Аудит в организациях промышленности, торговли и АПК.- М.: Издательство «Дело и Сервис», 2018 г.,
3. Адамс Р. Основы аудита / под ред. Я.В. Соколова. – М.: Юнити, 2015 г.;
4. Подольский В. И., Аудит учебник для вузов, 2 – е издание 2018 г.;
5. Терехов А.А. Аудит / А.А. Терехов. - М.: Финансы и статистика, 2018. - 512 с.
6. О. О. Иннокентьевна., журнал/ Финансовый менеджмент- 2018 г. № 5, стр 84-88
7. Джондельбаева А.С., журнал/ Аль Пари – 2010г. №3, стр 145-147

## ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ

*Байкин Айдар Косымович*
*доктор PhD, КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Дубина Игорь Николаевич*
*д.э.н., профессор, Новосибирский государственный университет, г.Новосибирск, Российская федерация*

Процесс посткризисного развития аграрного сектора экономики Казахстана сопровождался незначительным ростом инвестиционной деятельности. Следует отметить, что рост инвестиций в основной капитал в целом по отрасли происходил интенсивнее, чем снижение объемов производства. Инвестиционная деятельность организаций сельского хозяйства зачастую сводилась лишь к поддержанию накопленного докризисного потенциала, что при сохранении тенденции может за собой вызвать экономическую и технологическую стагнацию производства.

По этой причине на современном этапе развития экономики Казахстана одной из наиболее актуальных проблем аграрного сектора экономики является создание благоприятного инвестиционного климата в аграрной сфере и активизация инвестиционной деятельности всех хозяйствующих субъектов. Учитывая современное финансовое и материально-техническое состояние агропромышленного комплекса, решение указанной проблемы требует качественного изменения подходов к управлению агропромышленным комплексом как на макроуровне, так и каждой его отраслью и хозяйствующим субъектом, адаптации их к условиям рыночных отношений [1].

Сложное финансовое положение сельскохозяйственных предприятий делает их непривлекательными для инвесторов, а собственный капитал для долгосрочных вложений ограничивается лишь амортизацией, которая неуклонно уменьшается.

Привлечение финансовых средств и обеспечение их эффективного использования в различных отраслях народного хозяйства, в особенности в АПК, основные задачи, стоящие сегодня как на региональном, так и на государственном уровне.

Инвестиционный процесс выступает ключевым фактором экономического развития. По форме инвестиционная деятельность выступает как совокупность экономических отношений, по содержанию - является органической частью воспроизводственного процесса.

Такой механизм должен основываться на оптимальном сочетании рычагов и инструментов государственного экономического регулирования, рыночного саморегулирования и широкого делегирования центральных полномочий региональным органам управления АПК. Иными словами, речь идет о назревшей необходимости перераспределения функций управления инвестициями между управленческими структурами различных уровней, о переходе к формированию регулируемого государством рыночного механизма распределения инвестиционных ресурсов. Принципиальная особенность данного механизма распределения инвестиционных ресурсов состоит в том, что инвестиционные ресурсы становятся полноценным товаром и главным связующим звеном между производством и финансовым сектором [2].

В процессе воспроизводства осуществляется постоянная трансформация объекта

инвестиций, отражающая его двойственную природу: ресурсы преобразуются во вложения, в результате использования вложений формируется доход, являющийся источником инвестиционных ресурсов следующего цикла в сельском хозяйстве.

Движение инвестиций предполагает взаимодействие субъектов инвестиционной деятельности, экономические отношения по поводу реализации инвестиций. Реализация инвестиций при прочих равных условиях становится возможной при совпадении экономических интересов участников инвестиционного процесса. Поэтому рассматриваемые отношения выступают как совокупность экономических связей, характеризующихся определенными свойствами. Они выражают отношения субъектов воспроизводства, обладающих юридической и экономической самостоятельностью, проявляющих взаимную заинтересованность в осуществлении инвестиций.

Вся совокупность связей и отношений по реализации инвестиций в различных формах на всех структурных уровнях экономики образует экономическое содержание понятия инвестиционной сферы. Инвестиционная сфера представляет собой ключевой элемент экономической системы, значение которого определяется тем, что именно здесь формируются важнейшие пропорции экономики: между накоплением и потреблением, накоплением и инвестированием, инвестированием и приростом капитальных стоимостей, вложениями и их отдачей, межотраслевая структура.

Инвестиции играют существенную роль в функционировании и развитии экономики сельскохозяйственного производства. Обеспечивая накопление фондов предприятий, производственного потенциала, инвестиции непосредственно влияют на текущие и перспективные результаты хозяйственной деятельности. При этом инвестирование должно осуществляться в эффективных формах, поскольку вложение средств в морально устаревшие средства производства, технологии не будет иметь положительного экономического эффекта.

Таким образом, эффективность использования инвестиций имеет важное значение для экономики: увеличение масштабов инвестирования без достижения определенного уровня его эффективности не ведет к стабильному экономическому росту.

Инвестиции находятся в определенной зависимости от фактора экономического роста, для выяснения которой следует предварительно определить понятия валовых и чистых инвестиций.

Валовые инвестиции выступают как совокупный объем инвестиций, направленных на приобретение средств производства, новое строительство, прирост товарно-материальных запасов в течение определенного периода. Чистые инвестиции отражают объем валовых инвестиций, уменьшенный на величину амортизационных отчислений [3].

Динамика показателя чистых инвестиций является индикатором состояния экономики: величина чистых инвестиций (при данном уровне эффективности их использования) показывает, в какой фазе развития находится экономика страны. Если объем валовых инвестиций превышает объем амортизационных отчислений и, следовательно, чистые инвестиции представляют собой положительную величину, прирост производственного потенциала обеспечивает расширенное воспроизводство, экономика находится в стадии подъема, растущей деловой активности [2].

При равенстве валовых инвестиций и амортизационных отчислений, т.е. нулевом значении чистых инвестиций, в экономику в данном периоде поступает такое же количество инвестиционных средств, какое и потребляется, имеет место простое воспроизводство общественного продукта, характеризующееся отсутствием экономического роста.

Если величина валовых инвестиций меньше суммы амортизационных отчислений, показатель чистых инвестиций является отрицательной величиной. Сокращение инвестиций вызывает уменьшение производственного потенциала и, как следствие, экономический спад,

Изменения объема чистых инвестиций ведет к изменению доходов, происходящему в том же направлении, но в большей степени, чем исходные сдвиги в инвестиционных расходах. Данный эффект вытекает из того, что в условиях повторяющегося характера

потоков расходов и доходов в экономике расходы одного субъекта выступают как доходы другого, а всякое изменение дохода при определенном соотношении между потреблением и сбережением в его рамках вызывает соответствующее изменение потребления и сбережения, Таким образом, первоначальные колебания величины инвестиций ведут к многократному, хотя и уменьшающемуся с каждым последующим циклом изменению дохода. В этом случае имеет место эффект мультипликатора, описанный Дж. Кейнсом [4].

В сложившейся кризисной ситуации целесообразно систематизировать вопросы развития АПК, возможность эффективного решения которых обусловливает экономическое положение страны и ее регионов. С позиций инвестиционной привлекательности их можно объединить в следующие группы:

а) традиционно существовавшие, но обострившиеся в связи с кризисом (высокая ресурсозатратность, монополизм перерабатывающих и агросервисных предприятий, неравномерность в развитии сельскохозяйственных предприятий и др.);

б) вызванные общеэкономическим кризисом (ослабление бюджетной поддержки сельхозпредприятий, снижение доступности к кредитным ресурсам, значительные природные риски и др.);

в) спровоцированные кризисом из-за региональной специфики (недооценка места и роли АПК в социально-экономической системе региона, вызванная чаще всего несовершенством региональной экономической структуры, сформировавшейся еще в плановой экономике в направлении необоснованного перераспределения ресурсов из традиционного для территориального хозяйства аграрного в индустриальный сектор);

г) вызванные современной реформой, переходом к рыночной экономике (снижение покупательного спроса населения и диспаритет цен в связи с их либерализацией, вытеснение с казахстанского рынка отечественного продовольствия импортным вследствие либерализации внешней торговли, потеря управляемости в аграрной сфере в связи с жестким разделением функций государственного и хозяйственного управления и др.);

д) возникшие в ходе аграрной и земельной реформ (деконцентрация землепользования и сельскохозяйственного производства и т. д.) [5].

Будучи составным элементом общественной системы, инвестиционно-привлекательное сельское хозяйство представляет собой развивающуюся систему с присущими характеристиками. Развитие сельского хозяйства в этом случае может быть представлено в виде некой условной восходящей линии.

С другой стороны, экономика аграрного сектора в основном совершает не развитие, а движение с неупорядоченным чередованием фаз экономического подъема и спада. Даже Й. Шумпетер признавал, что среди экономических процессов есть «процессы развития и процессы, мешающие развитию» [4].

Думается, что обе указанные причины обусловили резкие изменения превалировавших в реформенный период тенденций развития сельскохозяйственного производства как в целом по Казахстану, так и в регионах. Сопоставление данных об объемах производства с показателями, характеризующими его эффективность, а также возможностями его инвестиционной привлекательности в ближайшем будущем не позволяют квалифицировать обозначившиеся в последние годы тенденции как устойчивые.

Ситуация в агропромышленном комплексе остается сложной по финансовому обеспечению. Только около 40% общего количества предприятий и около 35% крестьянских (фермерских) хозяйств республики платеже-, кредитоспособны и представляют финансово устойчивые формирования. Остальные сельскохозяйственные формирования ведут простое воспроизводство и большинство из них банкроты (26% сельскохозяйственных предприятий и около 60% крестьянских (фермерских) хозяйств).

Стремление получить больше продукции за счет использования интенсивных способов производства без соблюдения научно обоснованной системы земледелия, и прежде всего агротехники, привело к истощению, эрозии, засолению и прочим процессам деградации почв. В целом это усилило снижение урожайности сельскохозяйственных культур. Об этом

свидетельствуют интервенция импортного производства, падение платежеспособности населения, неплатежеспособность сельскохозяйственных формирований [6].

В розничной торговле импорт продовольствия достигает 40%, в крупных городах - 70%. Государство практически потеряло контроль над торговлей продовольствием, отдав ее частным посредникам, что привело к вытеснению продуктов с внутреннего рынка, изъятию доходов у сельских товаропроизводителей коммерческими структурами .

Анализ показывает, что основными причинами тяжелого финансового состояния сельскохозяйственных предприятий являются: формирование нерегулируемого рынка; разрыв сложившихся хозяйственных связей между сельскохозяйственными предприятиями и всеми хозяйствующими субъектами рынка; неэффективная приватизация сельскохозяйственных предприятий; диспаритет цен на сельскохозяйственную и промышленную продукцию и услуги, сырье и продовольствие; монополизм агросервисных, заготовительных и торговых предприятий, низкий уровень государственной финансовой поддержки товаропроизводителей; либерализация внешнеэкономической деятельности без учета конкурентоспособности продукции; низкий уровень адаптации сельского населения к условиям рынка.

В большинстве сельскохозяйственных формирований из-за недостатка финансовых средств, прибыли, кредитов, инвестиций, государственной финансовой поддержки нерационально используется их производственный потенциал, что не позволяет вести производство на самоокупаемости и самофинансировании.

***Библиографический список***


1. Тлеуова Д. Инвестиций как форма привлечения капитала: определение роли и сущности // Ал-Пари, № 4, 2011.- С. 95-98
2. Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. Экономическая оценка инвестиций. 2-е изд.- СПб.: Питер, 2018.- 480с.
3. Кисилева Е.А. Макроэкономика: Курс лекций.- М.: Изд-во Эксмо.2018-352 с.
4. Корниенко О.В. История экономических учений: Конспект лекций / О.В. Корниенко. – Ростов на Дону: Феникс.- 2020. – 256 с.
5. Шумпетер Й. Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры: пер.с англ.- М.: Прогресс,1982.- 455 с.
6. Борисов А. Большой экономический словарь.- М.: Изд-во Книжный мир, 2010.- 864 с.


## СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ


*Байкин Айдар Косымович*
*Доктор PhD, КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жусупов Рысбек Сабыртаевич*
*Доктор PhD, Кокшетауский государственный университет, г.Кокшетау*


В современных отношениях планирование деятельности всех предприятий является важной основой их развития, так как действующие цены на все продукты и ресурсы свободно устанавливаются самими конкурирующими производителями и потребителями, и каждое предприятие самостоятельно решает, какие товары и в каких количествах им следует производить в предстоящем перспективном периоде. В результате этого в процессе планирования обеспечивается необходимое равновесие между производством и потреблением продукции, величиной рыночного спроса на товары и услуги и объемом их предложения предприятиями. При этом производители сами стремятся к наиболее полному удовлетворению своей продукцией и услугами всех существующих потребителей, рыночные

запросы которых становятся по существу будущими планами производства предприятий.

Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важных обобщающих показателей деятельности фирмы (предприятия), отражающих эффективность использования ресурсов; результаты внедрения новой техники и прогрессивной технологии; совершенствование организации труда, производства и управления.

В Республике Казахстан до недавнего времени повсеместно применялся учет полной себестоимости с распределением накладных расходов между изделиями, который был оправдан в условиях централизованного государственного ценообразования.

Управление себестоимостью и анализ затрат являются составной частью менеджмента, которая оперирует данными о затратах. Управление себестоимостью и анализ затрат имеют дело с рассчитанными на будущее, или запланированными затратами, равно, как и с прошлыми затратами [1].

Отечественными учеными изучены передовой опыт управления затратами в крупных промышленных производствах Европейского экономического сообщества и США. В работах О.Б. Вахрушевой, А.М.Ковалевой, Н.Л. Кондракова, В.П. Суйц, Г.И. Просветова подробно описаны различные системы учета затрат и калькулирования себестоимости продукции в зависимости от их назначения. Из них О.Б. Вахрушева приводит системы для учета затрат и калькулирования себестоимости продукции, зарекомендовавшие в различных областях экономики и, применяемые в настоящее время в международной практике: «стандарт-кост», «директ-костинг», «АВ-костинг», «ЛТ», «Таргет-костинг», «Total quality management» (TQM) и «Бенчмаркинг».

Краткая характеристика приведенных систем позволит в зависимости от поставленной задачи по управлению затратами и себестоимостью продукции подобрать соответствующие им систему учета затрат и калькулирования.

Сегодня появились принципиально новые методы, расширился круг объектов калькулирования и показателей себестоимости. Наряду с показателями себестоимости единицы продукции и определенной совокупности продуктов востребована информация о себестоимости нетрадиционных объектов калькулирования, таких как операция, бизнес-процесс, канал дистрибуции, жизненный цикл продукта.

Расширяется практика подготовки текущей управленческой отчетности на основе переменных затрат и нормативного учета. Актуальность последнего усиливается в связи не только с потребностями оперативного управления деятельностью, но и с положениями МСФО 2 «Запасы», в соответствии с которыми применение системы «стандарт-костс» разрешено в финансовом учете, а сверхнормативные отклонения декапитализируются.

Традиционные калькуляционные системы (позаказный, сопредельный, нормативный методы, «директ-костинг») продолжают функционировать, но их возможности не могут в полной мере удовлетворить требования управления предприятием в изменившихся условиях. Посмотрим, в чем состоят изменения:

1. Усилилась неопределенность вешней среды и риски хозяйствования. Возросла степень конкуренции. Ускорилось появление новых продуктов и технологий. Для снижения рисков хозяйствующие субъекты стали диверсифицировать производство, вести несколько видов деятельности. Все эти факторы привели к необходимости сосредоточения внимания на управлении ассортиментом продуктов, выборе видов деятельности. Для обоснования выбора нужна информация о максимально точной индивидуальной себестоимости, т.е. происходит повышение требований к надежности показателя себестоимости, который во многом зависит от применяемых методов распределения косвенных расходов;

2. Сократился жизненный цикл продуктов и, как следствие, появилась возможность учесть затраты за отчетный период, равный жизненному циклу. Работая в конкурентной среде, хозяйствующий субъект вынужден производить сбалансированный набор продуктов, т.е. появилась необходимость в расчете себестоимости жизненного цикла продуктов в целях стратегического управления ассортиментом и стратегического ценообразования;

3. Для обеспечения конкурентных преимуществ требуется информация о

себестоимости на стадии проектирования продуктов. Значит, появляется потребность в прогнозном калькулировании, т.е. происходит смещение временного вектора с прошлого на будущее;

4. Новые системы производства и управления (например, система «точно в срок») также порождают изменения в теории и практике калькулирования.

Перечисленные факторы привели к созданию во второй половине XX в. следующих систем калькулирования: «АВ-костинг», «таргет-костинг», «кайзен-костинг», калькулирование по последней операции, калькулирование по стадиям жизненного цикла. Они дополняют возможности традиционных методов, действуют в сочетании с ними для обеспечения преимуществ и ключевых факторов успеха хозяйствующего субъекта в конкурентной среде.

Наиболее широким спектром возможностей обладает калькуляционная система «АВ-костинг» (activity-based costing). В сочетании с традиционными методами она повышает надежность калькулирования полной себестоимости; обеспечивает несколько ключевых факторов успеха в конкурентной борьбе; ориентирована не только на производство, но и на рынок; без нее невозможно применение других новейших систем калькулирования, таких как таргет-костинг, калькулирование по стадиям жизненного цикла.

В основе калькуляционной системы «АВ-костинг» лежит принципиально иной подход к формированию себестоимости продукции на предприятиях с высоким удельным весом косвенных затрат - их распределение на основе установления причинно-следственных связей с включением в расчеты промежуточного объекта калькулирования - операции. Данный подход позволяет получать показатель себестоимости операции, а в итоге учетного процесса - более надежные показатели фактической и плановой себестоимости продукции. В связи с этим система «АВ-костинг», разработанная как улучшающая методологию традиционного калькулирования, развилась в уникальную калькуляционную систему, обеспечивающую широкий спектр управленческих решений собственным продуктом. Показатель «себестоимость операции» открывает возможность управления затратами через реинжиниринг бизнес-процессов. Показатель «себестоимости бизнес-процессов» создает информационную основу для оптимизации диверсификации деятельности. В случае матричной организационной структуры управления обеспечивается оценка деятельности руководителей бизнес-процессов. Показатель «себестоимость процессов продаж по отдельным покупателям» позволяет определять рентабельность этих продаж и ведет к созданию эффективной сети дистрибуции.

Для обеспечения управленческих решений в части разрабатываемого продукта, доведения себестоимости до заданных менеджментом параметров создана калькуляционная система «таргет-костинг». Ее продуктом является прогнозная себестоимость проектируемого или улучшаемого изделия в соответствии с целевыми параметрами. Задаются границы будущей цены и размер нормы прибыли изделия, исходя из которых осуществляют поиск конструкции, материалов, технологии, позволяющих выйти на необходимую величину затрат. Данная калькуляционная система эффективна в сочетании с функционально-стоимостным анализом.

«Кайзен-костинг» - система калькулирования, направленная на постепенное усовершенствование качества, бизнес-процессов, снижение затрат. Термин «кайзен» заимствован из японской экономики и означает постоянное усовершенствование. Основная функция системы «кайзен-костинг» заключается в минимизации разницы между расчетной (после завершения проектирования) и фактической себестоимостями продукта по отдельным статьям затрат. Систему калькулирования «кайзен-костинг» используют как для бюджетных расчетов, так и для калькулирования фактической себестоимости продукции.

Если система «таргет-костинг» нацелена на доведение себестоимости продукта до заданного уровня в процессе его разработки, то «кайзен-костинг» - отдельных статей затрат и себестоимости в целом в процессе производства. Обе калькуляционные системы могут использоваться в управленческом учете как во взаимосвязи, так и автономно. Чаще всего их

применяют именно во взаимосвязи. Прогнозное калькулирование себестоимости начинается в системе «таргет-костинг», затем калькулирование (уже фактических затрат) продолжается в системе «кайзен-костинг». Вместе обе системы дают предприятию весьма ценное конкурентное преимущество, состоящее в достижении более низкого, чем у конкурентов, уровня себестоимости и возможности выбирать удобную ценовую политику для захвата или удержания соответствующих секторов рынка.

Калькулирование себестоимости по стадиям жизненного цикла продукта (в двух временных разрезах - прошлое и будущее) позволяет учитывать и оценивать затраты каждого производимого продукта от стадии научно-технической разработки и до периода, когда предприятие прекращает сервисное обслуживание своего продукта у покупателей. Объектом калькулирования выступает жизненный цикл продукта (например, при производстве компьютеров) или отдельные его стадии (характерно для автомобилестроения). В ситуации, когда большая часть общих затрат жизненного цикла приходится на период до начала производства и получения выручки от продажи, чрезвычайно важен момент установления уровня будущих доходов и затрат, поскольку расчеты во многом обосновывают принятие решения о начале разработки нового продукта. При проектировании продуктов с длительным жизненным циклом, калькулирование осуществляется по отдельным стадиям, например в компаниях Ford, General Motors, Nissan, Toyota при установлении уровня затрат на новые модели машин.

Основная особенность калькулирования «по последней операции» связана с приобретением материалов у поставщиков. Затраты на приобретение материалов сразу же отражаются на счете материалов и производства. Вторая особенность связана с прочими производственными затратами. Понесенные общепроизводственные расходы отражаются так же как и в других калькуляционных системах, на счете общепроизводственных расходов. Различие заключается в том, что на данном счете учитывается начисленная заработная плата производственных рабочих. Однако последующие операции с этим счетом отличают калькулирование «по последней операции» от традиционных учетных записей: счет общепроизводственных расходов закрывается на счет готовой продукции, а не на счет основного производства. Экономия или перерасход декапитализируются - относятся к периодическим расходам и списываются на счет продаж в том же месяце.

Вариант 2 калькулирования в системе «точно в срок» имеет также две точки учета на материальном потоке, позволяющие обойтись без традиционного учета затрат на производство. Счет продаж является ключевым. На нем собираются данные о всех затратах и осуществляется калькулирование себестоимости продукции.

Первая особенность связана с отпуском материалов в производство, данная операция не отражается на счетах; затраты, связанные с производственным потреблением материалов относятся на счет продаж.

Вторая особенность связана с учетом прочих производственных расходов. Учет понесенных затрат аналогичен учету при варианте 1, но закрывается счет общепроизводственных расходов не на счет готовой продукции, а напрямую на счет продаж.

Третий подход к калькулированию в системе «точно в срок» наиболее радикален. Он имеет всего одну точку учета на материальном потоке. Счет продаж является ключевым. На нем осуществляются сбор всех затрат и калькулирование себестоимости продукции. Эта особенность связана с приобретением материалов и их отпуском в производство. Затраты, связанные с приобретением и производственным потреблением материалов, относятся на счет продаж. Таким образом, данная операция не отражается на счетах материалов и основного производства. В основе системы «стандарт-кост» лежит предварительное нормирование затрат. Стандартные нормы устанавливаются для того, чтобы привести фактические затраты к стандартным нормам путем умелого руководства. При возникновении отклонений стандартные нормы не изменяют за исключением изменения экономических условий (стоимости материалов, рабочей силы).

Метод «activity based costing» (ABC) означает учет затрат по операциям

(функциональный учет затрат), по которому предприятие рассматривается как набор рабочих операций [2].

В современных условиях деятельность отечественных производителей должна быть ориентирована на выпуск высококачественной и конкурентоспособной продукции при максимальном снижении затрат на ее производство. В связи с этим особый интерес представляет метод управления производством по системе «JIT» (just-in-time - «точно в срок»).

Суть системы сводится к отказу от производства продукции крупными партиями. Взамен этого создается непрерывно-поточное предметное производство. При этом снабжение осуществляется столь малыми партиями, что превращается в штучное.

Целевое калькулирование (таргет-костинг) - это структурный подход к определению себестоимости, по которой производство и продажа продукта с заданными функциональными возможностями и качеством обеспечат желаемый уровень прибыли по предполагаемой цене.

Современные методы менеджмента качества связаны с методологией «Total Quality Management» (TQM) - с всеобщим управлением качеством. TQM - это стратегический подход к менеджменту, нацеленный на производство самого лучшего товара или услуги среди инновационных аналогов, отвечающих требованиям потребителей [3].

Главной особенностью «директ-костинга» является разделение производственных затрат на постоянные и переменные части и осуществление учета планирования и калькулирования себестоимости продукции только на основе переменных затрат. Постоянные затраты при этой системе не включаются в расчет себестоимости продукции, а как расходы данного периода списываются с полученного дохода в течение того периода, в котором они были произведены.

По мнению М.А. Вахрушиной, А.Н. Хорина, А.Д. Шеремет, Е.Ю. Воронова, Г.В. Улина и других данный метод имеет ряд преимуществ перед другими. Основное преимущество заключается в том, что на основе деления затрат по их отношению к объему производства, можно быстро получить точный прогноз основных показателей деятельности предприятия при изменении условий на рынке.

Принципиальное отличие системы «директ-костинг» от калькулирования полной себестоимости состоит в отношении к постоянным общепроизводственным расходам. При калькулировании полной себестоимости постоянные общепроизводственные расходы участвуют в расчетах, при калькулировании по переменным издержкам они из расчетов исключаются. Общехозяйственные расходы также исключаются из калькулирования. Они являются периодическими и в конце отчетного периода списываются непосредственно на финансовый результат.

Таким образом, в основу «директ-костинга» положена система «стандарт-костинг», но с подразделением накладных расходов на переменные и постоянные; последние списываются за счет дохода от реализации и, следовательно, не участвуют в формировании себестоимости продукции. Идея «директ-костинга» сегодня нашла отражение и в международных стандартах по бухгалтерскому учету, касающихся затрат и формирования финансовых результатов.

Для внедрения системы «директ-костинг» необходимо разделять затраты на переменные и постоянные. Под переменными понимают затраты, общая сумма которых изменяется с изменением степени загрузки производственных мощностей или объемов производства. К ним относятся, например, затраты на сырье и основные материалы, топливо и энергию на технологические цели, заработная плата основных производственных работ при сдельных системах оплаты труда и др. В расчете на единицу продукции указанные затраты неизменны [4].

В западном учете, переменные затраты, определяющие решения об увеличении или снижении объема производства, называют решающими затратами, а постоянные затраты, непосредственно не влияющие на изменение объема производства, называют затратами, не

определяющими решения.

Иными словами, говоря о постоянных и переменных затратах, необходимо иметь в виду, что в определенных ситуациях многие из переменных затрат могут становиться постоянными, и наоборот, постоянные - переменными. Одним из факторов, влияющих на подобное поведение затрат, является временной интервал, в котором они рассматриваются. Принято различать мгновенный, короткий и длительные периоды.

В основе много стадийности составления отчета о доходах лежит отчет о маржинальном доходе. В нем содержатся, по крайней мере, два финансовых показателя: маржинальный доход и доход от основной деятельности. Маржинальный доход состоит из постоянных затрат и дохода от основной деятельности предприятия [5].

Таким образом, процесс контроля и регулирования затрат и их соответствия доходам во многом определяется методом калькулирования себестоимости продукции. Методы учета производственных затрат и калькулирования себестоимости продукции формируются под углом удовлетворения типовых целей - запросов менеджеров.

Анализ используемых в практике предприятий вариантов применения систем «директ-костинг» и «стандарт-костинг» показывает, что благодаря этим методам повышается эффективность управления затратами и соизмерения их с конечным результатом, что позволяет осуществлять более эффективно управление деятельностью всего предприятия.

***Библиографический список***


1. Пешехонов, В.А. Экономика аграрного сектора: Учебное пособие / В. Пешехонов, А. Пащенко. – СПб.: ОЦиЭМ, 2019. – 176 с.
2. Шуляк, П.Н. Финансы предприятия Учебник / П.Н. Шуляк. - М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2018. - 712 с.
3. Сергеев, И.В. Экономика предприятия И.В. Сергеев. – М.: Финансы и статистика, 2017. - 304 с.
4. Бугуцкий, А.А. Эффективность использования ресурсов сельскохозяйственного производства [Текст] / А.Бугуцкий, Е. Якуба. – М.: Колос, 2018. - 288 с.
5. Семин, А.Н. Экономика предприятия агротехнического сервиса [текст]: Учебное пособие / А. Семин, П. Чужинов. – Астана: «Парасат Әлемі», 2017. - 416 с.


## МЕМЛЕКЕТТІҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ


*Жандарбекова Динара Дауылбаевна,*
*лектор, М.Дулатов атындағы Қостанай инженерлік-экономикалық университеті,*
*Қостанай қ.*


Азық-түлік қауіпсіздігі - мемлекеттің ұлттық қауіпсіздігінің элементі. Азық-түлік қауіпсіздігі мемлекеттің аграрлық және экономикалық саясатының басты мақсаттарының бірі болып табылады. Жалпы алғанда, ол кез-келген ұлттық азық-түлік жүйесінің идеалды күйге қозғалыс векторын құрайды. Бұл тұрғыда азық - түлік қауіпсіздігіне ұмтылу үздіксіз процесс болып табылады. Сонымен қатар, оған қол жеткізу үшін көбінесе даму басымдықтары мен аграрлық саясатты іске асыру тетіктері өзгереді [1].

Менің ойымша неғұрлым нақтырақ анықтамасы: «мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігі бір жағынан ғылыми негізделген параметрлерге сәйкес әлемдік нарықтың коньюнктурасына тәуелсіз, халықтың азық-түлікпен тұрақты қамтамасыз етілу кепілдігі, екінші жағынан медициналық нормалар деңгейінде тұтынуды қолдау үшін жағдайлар жасау» болып табылады.

Азық-түлік қауіпсіздігінің мәнін түсінудегі бұндай тәсілде оған жету мен қамтамасыз етудің мақсаты ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне ұшырамаған азық-түлік және шикізаттармен кепілдендірілген және тұрақты қамтамасыз ету.

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мынадай міндеттерді шешуді талап етеді:

1 тұрақты экономикалық жағдайлар жасау;

2 тиімді аграрлық саясатты жүргізу;

3 шаруашылық субъектілерін тең мүмкіндіктермен қамтамасыз ету;

4 халықтың жұмысбастылығы саласында жүйелі ұлттық саясатты жүргізу;

5 толыққанды азық-түлікке қол жеткізу және пайдалану тұрғысынан кедейлік пен теңсіздікті жоюға бағытталған әлеуметтік саясатты жүзеге асыру;

6 тұрақты, қарқынды және әртараптандырылған тамақ өндірісіне қол жеткізу, өнімділік пен еңбек тиімділігін арттыру;

7 жергілікті азық-түлік өндірісінің мүмкіндіктерін арттыру мақсатында агроөнеркәсіптік кешен салаларын дамытудың кешенді стратегияларын жүзеге асыру;

8 шикізат пен тамақ өнімдерін өндіру, қайта өңдеу және сақтау саласында озық технологияларды енгізуге көмектесу;

9 халықаралық еңбек бөлінісінің артықшылығын пайдалану;

10 белсенді сыртқы экономикалық қызметті жүргізу;

11 экспорттық-импорттық қызметті оңтайландыру;

12 аграрлық саланы инвестициялау.

Қазіргі қоғамда негізгі мәселе азық-түлік қауіпсіздігі болып табылады. Біріншіден, бұл халықты физиологиялық тұрғыдан азық-түлікпен қамтамасыз ету оның өмірлік белсенділігін анықтайды. Екіншіден, мемлекеттің саяси тәуелсіздігін анықтайды және оның экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етеді. Сондықтан, егер әрбір мемлекет өз халқының азық-түлік қауіпсіздігін толық қамтамасыз етпесе, қоғамның экономикалық, саяси немесе ұлттық қауіпсіздігі туралы айтуға болмайды.

Өткен жылы азық-түлік қауіпсіздігі бойынша әлем елдерінің рейтингінде Қазақстан 113 елдің ішінде 48-орынды иеленді. Елдің азық-түлік қауіпсіздігі индексі 67,3 құрады. Бір жыл бұрын еліміз 57-ші орында болды: ҚР позициясы 9 тармаққа жақсарды. Азық-түлік қауіпсіздігі индексі 34 бірегей көрсеткіш негізінде құрылған және азаматтардың бағалары мен кірістерінің арақатынасын ғана емес, сонымен қатар нарықта қажетті өнім санының болуын, олардың сапасы мен ассортиментін ескереді.

Қазақстан-агроиндустриялық ел, оның агроөнеркәсіптік секторы ішкі нарықтың қажеттілігін қамтамасыз етіп қана қоймай, сонымен қатар өнімнің бір бөлігін экспортқа шығаруға мүмкіндік береді. АӨК ауылшаруашылық өнімдерін өндіруді, оны өңдеуді және тұтынушыларға, соның ішінде тоқыма өнеркәсібіне жеткізу жүйесін қамтиды.

Сонымен, елдің азық-түлік қауіпсіздігі ауыл шаруашылығының және бүкіл азық-түлік кешенінің дамуына, ұлттық және әлемдік экономиканың жалпы жағдайына байланысты экономикалық және әлеуметтік жағдайлардың жиынтығымен қамтамасыз етіледі.

Қазақстан Республикасында азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мақсатында бірқатар құжаттар қабылданды:

1) Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген 2025 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының стратегиялық даму жоспары [2]. Бұл стратегия Мемлекет басшысы 2017 жылдың басында жариялаған елдің Үшінші жаңғыру процестерін бастайды және жедел экономикалық сапалы өсу мен елдегі өмір сүру деңгейін көтеру міндеттерін белгілейді.

2) «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының 2005 жылғы 8 шілдедегі № 66 Заңы [3].

Заңға сәйкес, егер республикада тамақ өнімдерінің түрлері бойынша жылдық өндірісі тұтынудың физиологиялық нормасына сәйкес халықтың жылдық қажеттілігінің 80 пайызынан аз болса, Қазақстан Республикасының азық-түлік тәуелсіздігі қамтамасыз етілмеген болып саналады;

Қазақстан Республикасының азық-түлік қауіпсіздігі - бұл Қазақстанның ұлттық қауіпсіздігін, қуатты мемлекет қалыптастыруды, оның ұзақ мерзімді дамуы мен экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі элементтерінің бірі.

«Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» 2005 жылғы 8 шілдедегі Қазақстан Республикасы Заңының 19-1 бабына сәйкес, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету критерийлері:

- тамақ өнімдерінің табиғи қол жетімділігі - бұл бүкіл республика бойынша кез-келген уақытта және қажетті ассортиментте тамақ өнімдерінің қол жетімділігін анықтайды;

- азық-түлік тауарларының экономикалық қол жетімділігі - азаматтың әлеуметтік мәртебесі мен тұрғылықты жеріне қарамастан, ең болмағанда тұтынудың минималды деңгейінде азық-түлік тауарларын сатып алуына мүмкіндік беретін халықтың табысы деңгейінің жоғарылауымен қамтамасыз етіледі;

- тамақ өнімдерінің қауіпсіздігінің кепілі - қауіпті фактордың іске асу ықтималдығы және оның салдарының ауырлығы ескере отырып, денсаулыққа зиян келтірумен және тұтынушылардың заңды мүдделерін бұзумен байланысты тамақ өнімдерін әзірлеу (жасау), өндіру (дайындау), айналымы, кәдеге жарату және жою процестерінде (сатысында) жол берілмейтін қауіптің болмауы.

Кірістердің өсуі және кедейлік деңгейінің төмендеуі халықтың азық-түлік тауарларын сатып алу әлеуетін сипаттайтын азық-түлік қауіпсіздігіне қол жеткізудің негізгі шарттары болып табылады. Кірісі төмен адамдар ет пен ет өнімдерін, картопты орташа табысты адамдарға қарағанда екі есе аз тұтынады. Табысы төмен адамдар тамақты аз тұтынып қана қоймай, арзан әрі энергетикалық құндылығы аз әрдайым қауіпсіз емес тағамдарды сатып алады. Аз қамтылу қаупіне ең төмен табысы бар адамдар мен зейнеткерлер ұшырайды.

Халықтың ең қорғалмаған топтары - атаулы әлеуметтік көмек алушылар, мемлекеттен қалыпты өмірді қамтамасыз ету үшін тамақ өнімдерін тұтынудың физиологиялық нормаларын жабуға жеткіліксіз мөлшерде материалдық көмек алатын жағдай туындайды.

Азық-түлік себетін және бюджеттен төленетін барлық төлемдерді есептеу нақты көрсеткіштерге сәйкес келмейтін кіріс деректері негізінде қалыптасады. Осыған байланысты ішкі нарықта төлемқабілетті сұраныстың құрумен мәселелер туындайды.

Кедейлік шегі тұтыну себеті құнының 40% -ымен анықталады (қазіргі пандемия жағдайында бұл көрсеткіш едәуір өсті). Тұтыну себеті құнындағы азық-түлік себеті құнының үлесі 60% құрайды. Осылайша, кедейлік шегінен төмен өмір сүретін халықтың мемлекетпен кепілдендірілген кірістері азық-түлік себетін жаппайды және денсаулықты сақтау үшін азық-түліктің минималды физиологиялық талаптарын қамтамасыз етпейді.

Осылайша, азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі күрделі және әртүрлі мемлекеттік органдардың құзыретіне кіретіндігін байқауға болады.

Қазақстан аккредиттеу саласындағы халықаралық және аймақтық ұйымдардың мүшесі болып табылады, мысалы аккредитациялау бойынша Тынық мұхиты қауымдастығы (PAC), Еуропалық аккредитациялау ұйымы (EA), Халықаралық аккредиттеу форумы (IAF) және зертханалық аккредиттеу жөніндегі халықаралық ынтымақтастық (ILAC).

Осы ұйымдарға қатысу жүйелерді, өнімдерді, қызметтерді, персоналды және басқа сәйкестікті бағалау бағдарламаларын сертификаттау немесе тіркеу үшін халықаралық тануды қамтамасыз етеді.

Қауіпсіздікті қамтамасыз етудің бірыңғай принциптері мен механизмдерін құру бойынша көпжылдық қажырлы жұмыстармен жинақталған ЕО тәжірибесіне сүйене отырып, Қазақстан ЕАЭО шеңберінде экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету принциптерін іске асыруда бастамашылық пен табандылық танытуы керек, олар:

1 «Заңнаманы унификациялау» қағидасы - ЕАЭО бірыңғай құқықтық саясатын қалыптастыру, Еуразиялық экономикалық одақ туралы шарт жасау;

2 «Төрт бостандық» қағидасы - қызметтердің, тауарлардың, капиталдың және жұмыс күшінің еркін қозғалысы (атап айтқанда, бизнеске жеткізу мерзімін қысқартуға және шығындарды азайтуға мүмкіндік беретін кедендік, фитосанитарлық және ветеринариялық

бақылауды алып тастай отырып, шекараларды ашу арқылы кәсіпкерлік қызмет саласындағы кедергілерді жою);

3 «Мемлекеттердің теңдігі» принципі - даму деңгейі мен саяси жүйесіне қарамастан ЕАЭО-қа мүше барлық мемлекеттер үшін тең жағдайлар.

***Библиографиялық тізім***


1 Интернет-ресурс: https://ru.wikipedia.org/wiki

2 Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген 2025 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының стратегиялық даму жоспары.

3 «Агроөнеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамытуды мемлекеттік реттеу туралы» Қазақстан Республикасының 2005 жылғы 8 шілдедегі № 66 Заңы


## ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА. (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)


*Жапаров Карбоз Жапарович*
*к.э.н.,профессор кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*


Устойчивость АПК это, во-первых, стабильное равновесие в темпах развития его сфер на основе достижения оптимальных структурных пропорций, подкрепляемых ценовой эквивалентностью и конкурентным равновесием обеспечиваемым формированием конкурентной среды на рынках всех видов производимой продукции; во-вторых, это система мер государственной поддержки, оказываемой аграрной сфере для достижения требуемого уровня производства продовольственной продукции в целях обеспечения экономической и продовольственной безопасности страны и ее регионов, включая создание запасов продовольствия для сглаживания неустойчивости; в-третьих, это совокупность социально-экономических характеристик, отслеживаемых в режиме мониторинга для обеспечения эффективного управления устойчивостью.

Поскольку АПК рассматривается как социально-экономическая система, то при оценке уровня ее равновесия должны учитываться уровень воздействия на неё как природно-экономических, так и социальных факторов.

От уровня гармонизации их взаимодействия и воздействия на социально-экономические процессы будет зависеть и степень устойчивости системы.

Именно в системе АПК, где действуют три его сферы и сотни (в масштабе региона), тысячи (на уровне страны) крупных и малых предприятий, отсутствие соответствующей социальной инфраструктуры и механизма развития трудовых коллективов приводит к спаду производства. Проявление последнего постепенно лишает предприятия не только социальных объектов, на поддержание которых у них нет средств, но и приводит к деградации трудовых ресурсов. Особенно уязвимо в этом отношении – сельское хозяйство, спад производства в котором приводит к аналогичным явлениям в перерабатывающую промышленность.

В условиях интенсивного импорта продовольственных товаров, повышение конкурентоспособность регионального АПК возможно только на основе мер государственной поддержки, вложении инвестиции в отрасль и создания соответствующей инфраструктуры.

Изучение вопросов повышения устойчивости агроэкономической системы и в частности ее фундамента – аграрного производства, особенно связанных с продовольственной безопасностью потребует новых теоретико-методологических подходов

и практических решений.

Необходимо внести дополнения в механизмы управления рисками и привлечения инвестиций в АПК, в развитие рыночных отношений в формировании конкурентной среды в оптовой торговле и развитии рынка сельхозпродуктов.

Все это и обуславливает необходимость смены модели социально-экономического развития, общественными потребностями модернизации страны и сельского хозяйства.

Глубина экономической реформы и ее цели прямо зависит от степени вхожде5ния национальной экономики в мировую, необходимости эффективного решения накопившихся макро- и микроэкономических воспроизводственных проблем, состояния отечественной экономики в целом и ее отдельных секторов.

С точки зрения разработки оптимальной концепции обеспечение экономической стабильности и безопасности необходимо увязать концептуальные и практические аспекты рассматриваемой проблемы.

Причем, состояние равновесия – это лишь фрагмент устойчивости. Система потому и является устойчивой, что способна преодолевать различные состояния, то есть способность к самосохранению в кризисных условиях хозяйствования, чтобы она могла преодолеть критический уровень спада производства.

Развитие АПК и предпринимательства в нем в рамках устойчивости ограничено совокупностью дестабилизирующих факторов внешнего и внутреннего характера.

Поскольку взаимовлияние факторов не позволяет определить их качественную зависимость на основе корреляционно-регрессивного анализа из-за присутствия мультиколлениарности, поэтому выявление основных причин, а главное, уровня их влияния на устойчивость развития АПК может быть определенно лишь в масштабе максимум отдельной отрасли. Например, влияние на урожайность зерновых культур или на продуктивность животных различных показателей.

В случае, например, устойчивости конкурентного равновесия, вряд ли можно выразить количественную зависимость его от различных факторов на основе регрессивной модели. Здесь может быть использована группировка, где показатель устойчивости (например, стабильность уровня конкуренции), представленный в различных группах, имеет отличающиеся количественно такие показатели, как уровень экономического регулирования по налогообложению или бюджетной поддержке предпринимательства, наличие оптовых продовольственных рынков, функционирующих в разных организационно-правовых формах хозяйствования и формах собственности, наличие интеграционных формирований и корпоративного управления в АПК и т.д.

. минимизация расходов ресурсов при достижении максимальных производственно-экономических результатов – основа достижения оптимальности намечаемых мер. При этом важными планируемыми производственными показателями являются уровень товарности и доходности. Причем, товарность предопределяет доходность, так как сама является показателем рыночн6ой ориентации деятельности агропредприятия, базирующейся на маркетинговой деятельности. Зная возможность урожайности и продуктивности, можно с учетом дополнительно вводимых показателей и ограничений, определить товарность и доходность предприятия.

Теперь возникает вопрос,: при каком уровне доходности должно функционировать агропредприятие, чтобы его производство было устойчивым? Вопрос можно поставить и так: при каком уровне продуктивности полей и ферм обеспечивается достаточная доходность агропроизводства?

Наиболее доходным (устойчивым) оказались сельскохозяйственными предприятия, в которых используются все вышесказанные меры, относящиеся к внутрихозяйственным резервам. В этих предприятиях (6-я группа) годовой валовой доход в расчете на 100 га сельхозугодий составляет 2000 и более тыс.тенге, урожайность зерна – 16 ц/га и продуктивность коров молочного стада – свыше 3000 кг в год. Хозяйства данной группы можно принять за эталон устойчивости агропроизводства в условиях Северного Казахстана

(см.Таблицу 1).

Таблица 1- Группировка сельскохозяйственных предприятий Северного Казахстана по валовому доходу на 100 га сельхозугодий

| Показатели | Группы хозяйств, тыс. тенге | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | Бездо-ходные | До 200 | 200,1-500 | 500,1-800 | 800,1-1100 | 1100,1-1500 |
| Число хозяйств в группе | 18,0 | 44,0 | 35,0 | 23,0 | 19,0 | 15,0 |
| В расчете на 100 га сельхозугодий: | | | | | | |
| -валовой доход, тыс. тенге | - | 115,3 | 343,3 | 588,1 | 790,8 | 1208,7 |
| -основные производ-ственные фонды, тыс. тенге | 1933,8 | 2277,4 | 3487,1 | 3509,8 | 3788,3 | 4797,1 |
| -материальные затраты, тыс. тенге | 607,6 | 508,9 | 618,7 | 998,6 | 1001,7 | 1239,8 |
| -прибыль, тыс. тенге | - | 14,1 | 123,8 | 271,5 | 372,4 | 595,2 |
| В расчете на 1 работника: | | | | | | |
| -сельхозугодий, га | 33,5 | 30,1 | 26,3 | 21,6 | 19,9 | 17,5 |
| -валовой доход, тыс. тенге | - | 28,7 | 63,4 | 95,0 | 133,2 | 166,0 |
| -оплата труда, тыс. тенге в год | 14,5 | 25,5 | 33,7 | 39,5 | 44,1 | 50,2 |
| -прибыль, тыс. тенге | - | 4,1 | 23,2 | 48,8 | 77,3 | 98,5 |
| Материальные затраты на 1000 тенге валового дохода, руб. | - | 328,0 | 233,0 | 181,0 | 130,0 | 125,0 |
| В валовом доходе отплата труда, % | - | 99,0 | 78,0 | 61,0 | 49,0 | 40,0 |
| Окупаемость реализации сельхозпродукции, % | 45,0 | 89,0 | 98,0 | 108,0 | 115,0 | 119,0 |
| Урожайность зерновых, ц/га | 8,8 | 10,3 | 11,5 | 12,9 | 14,7 | 16,1 |
| Среднегодовой надой молока на корову, кг | 2210,0 | 2505,0 | 2690,0 | 2780,0 | 2987,0 | 3029,0 |

Если судить об устойчивости остальных предприятий, особенно 1и 2 групп, каких в Казахстане большинство, то с позиции продовольственной безопасности целесообразно иметь резерв зерна, как минимум на два года, поскольку большинство агропредприятий не смогут в ближайшее десятилетие достичь хотя бы среднего уровня устойчивости хозяйствования.

Уточним данное утверждение, используя для этого предлагаемую нами формулу:

$$Q_3=(Q_ф-Q_у)*K_1*K_2$$

Где $Q_3$ - необходимый запас (резерв) зерна для обеспечения устойчивого функционирования сельского хозяйства и региона (государства0 и его продовольственной безопасности, млн, т;

$Q_ф$ – фактический (среднемноголетний) объем производства зерна в регионе (стране),

млн. т;

$Q_у$ - объем производства зерна в устойчивых хозяйствах;

$K_1$ – коэффициент, учитывающий соотношение общего объема производства товарного зерна в регионе (стране) и объема, производимого устойчиво функционирующими предприятиями ($Q'_у$), то есть, имеем:

$$K_1 = Q'_ф / Q'_у,$$

Где $K_2$ – коэффициент, учитывающий соотношение количества лет с неблагоприятными погодными условиями, не позволяющими получить урожайность рассматриваемой сельскохозяйственной культуры, при которой обеспечивается устойчивость ее производства, к количеству лет с благоприятными условиями ($t_б$), то имеем:

$$K_2 = t_н / t_б,$$

Тогда выражение примет вид:

$$Q_3 = (Q_ф - Q_у)\left(\frac{Q'_ф}{Q'_у}\right)\left(\frac{t_н}{t_б}\right),$$

Подставив в данную формулу вместо символов их конкретные значения для Костанайской области, получим:

$$Q_3 = (3{,}07 - 1{,}23)\left(\frac{1{,}228 \text{млн.т}}{0{,}491 \text{ млн.т}}\right)\left(\frac{27 \text{ лет}}{25 \text{ лет}}\right) = 1{,}84 * 2{,}5 * 1{,}08 = 4{,}968 \text{ млн.т}$$

Таким образом, для обеспечения устойчивого функционирования аграрного сектора экономики в сложившихся макроэкономических и природно-климатических условиях необходимо иметь постоянный запас зерна в размере 4,968 млн.т.

Важный фактор обеспечения устойчивости в предпринимательском секторе АПК, = это конкурентная среда в оптово-розничной системе, включающей оптовые продовольственные рынки цивилизованного образца и объекты розничной торговли. Необходимо учитывать и такой весьма немаловажный1 фактор, как занятость населения территории, уровень его экономической активности.

С позиции социальности ( занятости сельского населения), влияющей на уровень его платежеспособности и устойчивости внутрирегионального продовольственного рынка необходимо учитывать уровень экономической активности населения территории, проявляющейся в степени его участия в предпринимательской деятельности, от которой поступают налоги в бюджет административного формирования, и в покупательной способности, зависящей от уровня доходов семей.

В формализованном виде изложенную зависимость можно представить так:

$ПР - Р_6 < (Д_{апк} + Дду)$ (1)

Где $Р_6$ - расходы бюджета на выполнение программы продовольственной безопасности региона, реализуемую в основном за счет собственных ресурсов.

При условии выполнения мультипликационного эффекта выражение (1) можно представить в следующем виде:

$ΔД = (Д_{апк} + Дду) - Р_6$ (2)

Где ΔД - суммарный региональный доход от предпринимательской деятельности, обеспечиваемый за счет повышения экономической активности населения и позволяющий осуществлять расширенное воспроизводство на предприятиях АПК региона.

Для более точных расчетов целесообразно определять эффективность продовольственного самообеспечении по каждому виду агропродукции, которая относится к основным. Эти все виды мясной, молочной и овощной продукции, яйцо, плоды и ягоды, хлеб и хлебопекарные изделия.

В случае частной формы собственности в оптово-розничной сфере возникает повышенные риск в реализации продукции по цепам, гарантирующими хотя бы простое воспроизводство. В условиях же обязательности господдержки сельских хозяйств данный вариант самообеспечения продуктами питания становится не реальным.

С выходом сельских хозяйств на тесные связи с другими подсистемами и сферами АПК через агропромышленную интеграцию, через создании собственной сельскохозяйственной

финансово-кредитной системы, что позволит укрепить их позиции на рынке. Увеличивают риски агропроизводства и такие причины, как неэквивалентность обмена в АПК, низкая гарантия сбыта агропродукции, а также всевозможные реформаторские преобразования могут оказывать воздействие на устойчивость АПК.

***Библиографический список***


1. Есполов Т.И. // Управление земельными ресурсами, Алмата, 2008;
2. Ушачев И.Г. и Бархунов Н.А. //Воспроизводство в аграрной экономике: вопросы теории, государственного регулирования и эффективности производства, Тула, 2009.


## МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОПРОИЗВОДСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА.


*Жапаров Карбоз Жапарович*
*к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жусупова Гульден Бакытжановна*
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жапарова Лейла Абаевна*
*магистр экономических наук*


Поскольку стоимостные показатели в динамике искажены несопоставимостью, то в существующих методических подходах обычно используются натуральные, в частности, урожайность, характер изменчивости которой определяется по уравнению тренда. Однако уравнение может быть использовано для ориентировочного прогнозирования уровня урожайности зерновых культур в рассматриваемом регионе в конкретные периоды. При сохранении нынешних условий производства зерновых культур следует ожидать в Казахстане усиления колебаний урожайности, что вызывает необходимость в повышении устойчивости производства зерна как главной стратегической задачи всего аграрного сектора.

Вместе с тем, данный методический подход еще не позволяет дать общую количественную оценку уровню устойчивости агропроизводства, поскольку не учитывает характер изменения устойчивости по другим культурам и видам продукции.

В связи с этим предлагается методический подход, позволяющим заполнить этот пробел. Уровень устойчивости агропроизводства выраженный через коэффициент $К_у$, предлагается определять по следующей формуле:

$$К_у = И_х * И_л * И_{сф}, \quad (1)$$

Где $И_х$, $И_л$, $И_{сф}$ – индексы соответственно соотношения положительных ($П_х$) и отрицательных ($П^-_х$) значений отклонений от средних значений показателей производственного характера, отношения значения показателя в энном (последнем) году рассматриваемого периода ($V_n$) к его первому году ($V_1$), общей (средней) финансовой устойчивости сельхозпредприятий ($И_{сф}$).

Индекс $И_{сф}$ определяется как частное от деления среднего значения индексов, влияющих на финансовую устойчивость прямопропорционально, ($J_{фп}$) на среднее значение индексов, влияющих на данный показатель обратнопропорционально ($J_{оф}$). К первым отнесены индексы: долгосрочного привлечения ($И_д$), заемных средств ($И_м$), покрытия

инвестиций ($И_п$). Ко вторым: соотношения собственных и заемных средств ($И_с$), финансовой зависимости ($И_ф$).

В развернутом виде формула (1) имеет следующий вид:

$$K_y = \frac{П_x^+ * V_n[(И_д+И_з+И_п+И_м+И_о+И_и)/6]}{0{,}01П_x^- * V_1[(И_с+И_ф)/2]}; \% \quad (2)$$

Уровень продовольственной безопасности региона предлагается определять по комплексному показателю, включающему несколько факторов:

1) доля самообеспечения населения территории продовольственными товарами внутрирегионального производства ($К_с$);

2) доля импорта продовольственных товаров в связи с вхождением страны в ВТО ($К_и$);

3) платежеспособный спрос населения региона на продукты питания ($К_{пс}$);

4) критический уровень бедности населения с учетом норм питания ($К_р$);

5) уровень качества питания населения региона ($К_п$);

6) коэффициент порогового критического уровня питания населения ($К_{пк}$); 7) уровень экологизации агропродукции внутрирегионального производства ($К_э$).

Коэффициенты определялись как отношение фактических значений показателей к нормативным.

Результаты расчета уровня устойчивости агропроизводства по основным видам продукции на примере области представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Расчет уровня устойчивости агропроизводства по основным видам продукции для условий Костанайской области

| Показатели | Среднее значение показателя за 1991-2002 гг. | Число отклонений от среднего значения ($П_{x-X}$) | | Отношение | | Значения коэффициента устойчивости |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Положительных (+) | Отрицательных (-) | $П^+_x$ к $П^-_x$ | 2017 к 1991г. | |
| | x | $П^+_x$ | $П^-_x$ | $И_x$ | $И_x$ | $К_{уп} = И_x * И_л$ |
| Посевная площадь, тыс. га | 5107,7 | 6 | 5 | 1,2 | 0,483 | 0,579 |
| Производство зерна, тыс. т | 2850,8 | 5 | 6 | 0,83 | 1,19 | 0,987 |
| Производство картофеля, тыс. т | 142,7 | 5 | 6 | 0,83 | 0,577 | 0,478 |
| Производство овощей, тыс. т | 67,1 | 4 | 7 | 0,57 | 1,07 | 0,61 |
| Производство молока, тыс. т | 507,3 | 5 | 6 | 0,83 | 0,62 | 0.514 |

| | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| Производства мяса, тыс. т | 122,5 | 5 | 6 | 0,83 | 0,583 | 0,484 |
| Средний уровень устойчивости ($К_{ус}$) | - | - | - | - | - | 0,608 |

Расчетные значения коэффициентов для условий Костанайской области составили: $К_с$ = 0,8; $К_и$ = 0,71; $К_{пс}$ = 0,55; $К_р$ = 0,4; $К_п$ = 0,39; $К_{пк}$ = 0,66; $К_э$ = 0,81.

Степень взаимосвязи между уровнями устойчивости агропроизводства региона и его продовольственной безопасности автором представлена в виде следующего математического выражения:

$$УПБ = \frac{\Delta ТК_{эи}}{К_{пб}} \qquad (3)$$

где УПБ – показатель, выражающий соотношение в уровнях устойчивости сельскохозяйственного производства и продовольственной безопасности региона;

$\Delta$Т – прирост товарности за рассматриваемый период, %;

$К_{эи}$ – коэффициент, выражающий долю экспорта агропродукции в общем объеме ее производства, %;

$К_{пб}$ – средний (интегральный) показатель продовольственной безопасности, %.

Вывод: за рассматриваемый период взаимосвязь между уровнями устойчивости и продовольственной безопасности довольно тесная, что свидетельствует о формировании последней в основном за счет собственных ресурсов.

***Библиографический список***


1. Сёмин А.Н. [и др.]. Развитие фермерских хозяйств (региональный аспект)/– Екатеринбург Изд-во Урал. ГСХА, 2001.
2. Жапаров, К. Ж. Устойчивость аграрной сферы в системе продовольственной безопасности: региональный аспект/ К. Ж. Жапаров. – Екатеринбург, 2011-46с.
3. Попов, Л. Н. Управленческая экономика делового предприятия/ Л. Н. Помов. – Челябинск,2010 – 68с.


## КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА


*Жапаров Карбоз Жапарович*
*к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Кажикова Жумагуль Нуруленовна*
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ им. А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Жусупбекова Гулжаухар Есламхановна,*
*магистр экономики КРУ им. А.Байтурсынова, г.Костанай*


Устойчивость непосредственно связана с эффективностью агропроизводства. Однако понятие эффективности, как более узкое, чем устойчивость, может рассматриваться лишь применительно к конкретному периоду, к конкретной конъюнктуре рынка.

Эффективность, по нашему мнению, наиболее приближена к процессу развития, а устойчивость предполагает, кроме того, функционирование сельскохозяйственных предприятий в рамках простого воспроизводства, а также его способность преодолевать

кризисные состояния. Без достижений эффективного производства говорить об устойчивости преждевременно. Особенно важной, на наш взгляд, является эколого-экономическая эффективность, включающая оценку эффективности использования основного средства производства в сельском хозяйстве – земельных ресурсов.

Поскольку стоимостные показатели в динамике искажены несопоставимостью, то в существующих методических подходах обычно используются натуральные, в частности, урожайность, характер изменчивости которой определяется по уравнению тренда. Вместе с тем, данный методический подход еще не позволяет дать общую количественную оценку уровню устойчивости агро производства, поскольку не учитывает характер изменения устойчивости по другим культурам и вида продукции. В экономической литературе принято выделять три основных вида эффективности –техническую, экономическую и социальную. Каждый из видов эффективности характеризуется системой соответствующих показателей и может отразить локальную и глобальную, народнохозяйственную и коммерческую эффективность, в зависимости, от уровня иерархии объекта оценки.

Существующие методики определения эффективности не учитывают потери уровня плодородия земли в результате ведения сельскохозяйственного производства.

Особенно важной, на наш взгляд, является экологическая эффективность, включающая оценку эффективности использования основного средства производства в сельском хозяйстве – земельных ресурсов.

В качестве дополнения в известную формулу ее определения предлагается ввести коэффициент, характеризующий уровень техногенной нагрузки на земельные ресурсы ($Т_н$), определяемый отношением нормативного значения ПДК (предельно допустимой концентрации вредных веществ, вносимых в почву, в результате различных причин) к ее фактическому значению.

В этом случае для определения эколого-экономической эффективности агропроизводства формула может быть представлена в следующем виде:

$$Э_э = \frac{ВД_{Ф \pm Э_{n*}Т_н}}{С_{ф+Ф_{ф*К}}} \cdot \frac{ВД_n}{С_{n+Ф_{n*K}}}$$

где $ВД_ф$ , $ВД_п$ – валовой доход сельхозпредприятия соответственно фактический и плановыйй, тыс.тенге;

$С_ф$, $С_п$ – фактическая и нормативная себестоимость продукции, тыс. руб.;

$Ф_ф$, $Ф_п$ - фактическая и нормативная стоимость основных производственный фондов, тыс. руб.;

К- коэффициент эффективности фондов;

$Э_п$ – стоимостной эквивалент изменения почвенного плодородия;

$Т_н$ – уровень техногенной нагрузки на земельные ресурсы (сельскохозяйственные земли).

Таблица 1 – Сравнительная оценка уровня эффективности агропроизводства

| Наименование | Области | | | | В среднем по хозяйствам области |
|---|---|---|---|---|---|
| | Восточно-Казахстанская | Костанайская | Северо-Казахстанская | Акмолинская | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| Совокупный индекс:<br>- отдачи применяемых ресурсов: земля, труда и фондов(по сравнению со средним показателем Северного Казахстана) | 1,8 | 2,9 | 3,3 | 3,0 | 3,1 |
| - ресурсообеспеченности<br>(по сравнению со средним значением Северного Казахстана) | 3,1 | 3,2 | 3,5 | 3,4 | 3,2 |
| Коэффициент эффективности | 0,78 | 0,81 | 0,85 | 0,82 | 0,8 |
| Коэффициент эффективности, скорректированный на экологический фактор | 0,79 | 0,70 | 0,77 | 0,72 | 0,72 |

По данным таблицы можно судить, что сельхозпредприятия Северо-Казахстанской области добились более высоких результатов в экономическом развитии. Однако, если учесть экологический фактор, скорректированный на уровень техногенной нагрузки, тов более лучшем положении по экономической эффективности оказалась Восточно-Казахстанская область. Оценка эколого-экономической эффективности сельскохозяйственного производства сводится, по существу, к определению удельных затрат, связанных с компенсацией потерь гумуса за счет внесения органики, а также питательных веществ почвы – за счет минеральных удобрений, чтобы затем найти сумму экологического ущерба на всю площадь региона, зоны, района, агроформирования и т.д.

Являясь основным критерием описания и оценки текущего состояния коммерческой организации, а также отдельного продукта за отчетный период прибыль, не может служить критерием оценки рыночной эффективности отрасли и ориентиром устойчивости предприятия в перспективе. Из этого следует, что прогноз эффективности отдельных видов продуктор (отраслей) должен осуществляться по другим показателям, которые в большей степени и точнее определяют их конкурентоспособность.

Рисунок 1 – Виды эффективности и основные показатели их оценки

Расчет названного выше критерия позволяет выявить, как используются экономические и природные ресурсы сельского хозяйства в качестве единого природно-хозяйственного комплекса, объективно оценить народнохозяйственную эффективность производственной деятельности агроформирований, находящихся в разных природных условиях, принять оптимальные – решения, как на предпринимательском, так и государственном уровнях. Прогноз коммерческой эффективности производства сельскохозяйственной продукции (с позиции товаропроизводителей) должен осуществляться с использованием критерия ( показателя) «маржинальный доход», который обеспечит обоснованность принимаемых управленческих решений.

***Библиографический список***


1. Есполов Т.И. // Управление земельными ресурсами, Алмата, 2008;
2. Ушачев И.Г. и Бархунов Н.А. //Воспроизводство в аграрной экономике: вопросы теории, государственного регулирования и эффективности производства, Тула, 2009.


## К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В АПК


*Жапаров Карбоз Жапарович*
*к.э.н., профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Шалгимбеков Аязбек Батырханович*
*Директор ТОО «Milx farm.kz»*


Устойчивость агропроизводства, как базовая составляющая для обеспечения продовольственной безопасности региона ,непосредственно связана с инвестиционным процессом ,с рисками инвестиционного характера, с инвестиционной привлекательностью.

Сельское хозяйство Костанайской области в последние годы стало привлекательным для инвесторов ,и только в текущем году вложения в основной капитал АПК региона возросли на 16%.

В сравнении с прошлым годом ,в регионе на 1,5 млрд тенге выросли объёмы производства продукции предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности ,доля сельского хозяйства во внутреннем региональном продукте области(ВРП) возросла и достигла 12%.

«Одной из важных предпосылок для наращивания показателей в агропромышленном комплексе стали вложения значительных объёмов инвестиций. Все это говорят о том что сельское хозяйство области стало привлекательным для инвесторов. Только в текущем году вложения в основной капитал агропромыщленного комплекса региона возросли на 16% и составили 32млрд тенге. Из них на техническое перевооружение сельхоз формирований и обновление машинотракторного парка было направлено 12,5 млрд тенге. К слову, на эти средства сельхозформирования области дополнительно приобрели 212 тракторов ,235 комбайнов,64 посевных комплекса и 508 единиц другой сельскохозяйственной техники. «Вместе с тем , в регионе продолжена модернизация и переоборудование существующих предприятий переработки, введено в эксплуатацию 6 инвестиционных проектов, на что направлено свыше 7 млрд тенге. Расщирился ассортимент производимой продукции ,повысилось качество ,увеличена загруженность производственных мощностей перерабатывающих предприятий .Всё это в конечном итоге способствовало росту производительности труда на 44%,увеличению объёмов экспортных поставок переработанной сельхозпродукции на внешний рынок. Экспорт в сравнении с аналогичным периодом 2017 года возрос на 24%.

На ближайшие 5 лет стоит задача по увеличению в 2,5 раза производительности труда в сельском хозяйстве и экспорта переработанной продукции АПК ,и увеличить объём инвестиций в 2 раза (см.Рисунок 1)

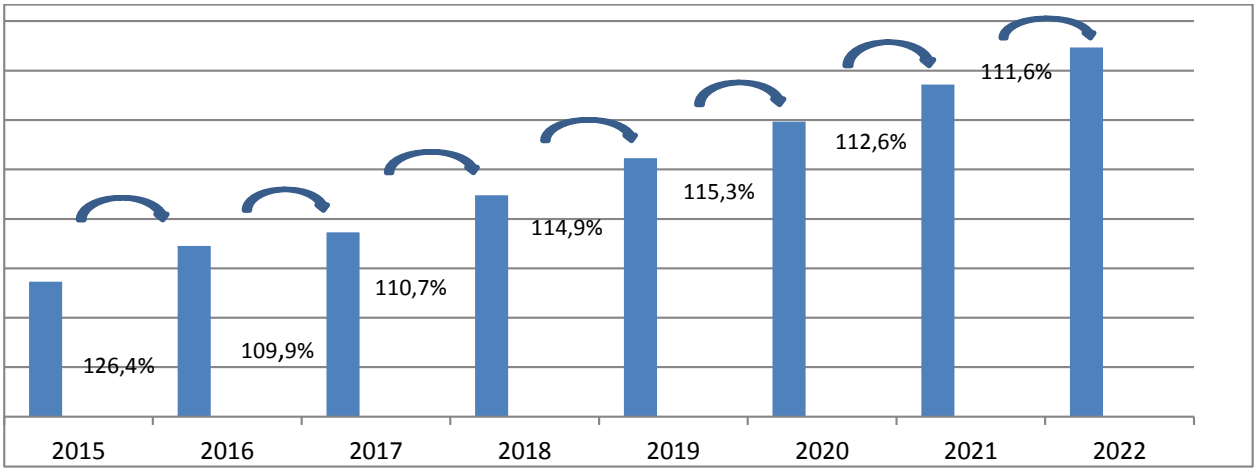



Рисунок 1 – Объем инвестиций в АПК.

Для более точного расчета общего индекса, по которому дается окончательная оценка инвестиционной привлекательности АПК областей Казахстана, были определены экспертным методом весовые коэффициенты каждого выбранного экспертами фактора, к которым автором отнесены:уровень доступности кредитов, доля господдержки в затратах агропроизводителей; доля сельхозпродукции, реализуемой без помощи невыгодных посредников;доля убыточных предприятий АПК ;уровень наполняемости бюджета региона, уровень общей ресурсообеспеченности; степень деградации ресурсного потенциала; доля черноземных земель в общей площади пашни; доля земель в частной собственности ;удельный вес бедного населения; доля переработки агросырья; уровень безработицы; миграционный баланс; плотность населения ;доля ВВП региона в общей валовой продукции страны (см.Таблицу1)

Таблица 1 – Значения оценок выбранных факторов ,влияющих на инвестиционный(предпринимательский)климат АПК Казахстана

| № п/п | Наименование показателей и результаты их ранжирования согласно экспертным оценкам | Символ | Значение весового коэффициента |
|---|---|---|---|
| 1 | Уровень доступности кредитов | $K_1$ | 1 |
| 2 | Доля государственной поддержки в затратах сельхозтоваропроизводителей | $K_2$ | 0,934 |
| 3 | Доля агро -продукции,реализуемой по рыночным ценам без вмешательства невыгодных посредников (доступность рынков) | $K_3$ | 0,868 |
| 4 | Доля убыточных предприятий всех сфер АПК в регионе | $K_4$ | 0,812 |
| 5 | Уровень наполняемости бюджета региона | $K_5$ | 0,736 |
| 6 | Уровень общей | $K_6$ | 0,670 |

| | | | |
|---|---|---|---|
| | ресурсообеспеченности | | |
| 7 | Степень деградации ресурсного потенциала | $К_7$ | 0,604 |
| 8 | Доля черноземных земель в общей площади пашни | $К_8$ | 0,538 |
| 9 | Доля земель в частной собственности | $К_9$ | 0,472 |
| 10 | Удельный вес бедного населения | $К_{10}$ | 0,406 |
| 11 | Доля переработки агросырья | $К_{11}$ | 0,340 |
| 12 | Уровень безработицы | $К_{12}$ | 0,274 |
| 13 | Миграционный баланс | $К_{13}$ | 0,208 |
| 14 | Плотность населения (чел.на 1 кв.м) | $К_{14}$ | 0,142 |
| 15 | Доля ВВП региона в общей валовой продукции страны | $К_{15}$ | 0,066 |

Расчет обобщающего индекса инвестиционной привлекательности АПК региона предлагается по формуле :

$$И_{oj} = \left[\sum_{i=1}^{t}(К_{ij}^{n} : K_{pi}^{n}) * K_{вi}^{n} - \sum_{i=1}^{m}(K_{ij}^{0} : K_{вi}^{0})\right]$$

где $И_{oj}$ –общий(интегральный)индекс j-го региона по уровню инвестиционной привлекательности;

$К_{ij}^{n}$ ,$К_{ij}^{0}$- i-ые факторы регионального уровня, оказывающие соответственно положительное и отрицательное влияние на предпринимательский климат;

$К_{pi}^{n}$ , $К_{pi}^{0}$-значения i –ых факторов в среднем по республике, оказывающих соответственно положительное и отрицательное влияние на предпринимательский климат;

$К_{вi}^{n}$ , $К_{вi}^{0}$-весовые коэффициенты при i-ых факторах;

t,m –общее число факторов соответственно положительного и отрицательного влияния.

Важное направление вложения инвестиций –переработка агросырья и получение качественных конкурентоспособных (конечных) видов продукции. Устойчивая конкурентоспособность перерабатывающих предприятий республики на внешних рынках-залог устойчивости и сельских хозяйств, особенно при их интеграции.

Формирование интеграционных структур целесообразно начинать с создания зон надежного обеспечения перерабатывающих предприятий сельхозсырьем с учетом их фактического размещения на территории Казахстана с широким подключением к ним хозяйств населения,которые могут функционировать более устойчиво без дотация .При составлении схемы размещения таких зон целесообразно учитывать оптимальную загрузку агросырьем перерабатывающих предприятий,для ее улучшения ,им было предложение внесение четырех коэффициентов:$К_1$- компактности территории, $К_2$-состояния дорожной сети,$К_3$-уровня стабильности спроса на конкретный вид продукции ,$К_4$-соотношения объемов импорта и собственного производства. В результате формула имеет следующий вид:

$$R = \frac{1}{К_1} * \sqrt[n+2]{\frac{2D_n * C_n}{a^n * S\Delta}} * K_2 * K_3 * K_4$$

где $D_n$ –переменная доля (часть)себестоимости;
$C_n$-себестоимость переработки 1 т агросырья;
$a^n$-средний тарифный нормативный коэффициент транспотировки грузов,руб./т км;
n-показатель степени возрастная транспортных затрат в зависимости от расстояния перевозки сельхозсырья на перерабатывающие предприятия.

***Библиографический список***


1. Есполов Т.И. // Управление земельными ресурсами, Алмата, 2008;
2. Ушачев И.Г. и Бархунов Н.А. //Воспроизводство в аграрной экономике: вопросы теории, государственного регулирования и эффективности производства, Тула, 2009.


## ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АПК РЕГИОНА


*Жахеева Мадина Букеевна,*
*к.э.н.,профессор КФ ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г.Костанай*
*Алимова Нургуль Жакабаевна*
*магистр экономических наук,*
*преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*


Развитие АПК в рамках устойчивости ограничено совокупностью дестабилизирующих факторов внешнего и внутреннего характера. К внешним факторам можно отнести следующие: отсутствие механизма эффективного регулирования социально – экономических процессов в целом по стране, региону в разрезе отдельных отраслей (структурные диспропорции в экономике и АПК, налоговое бремя, финансовый кризис, инфляция и т.д.); отсутствие конкурентной среды в ресурс о поставляющих отраслях и на продовольственном рынке; неблагоприятные погодные условия; слабая государственная поддержка; несовершенство законодательства и надлежащего механизма исполнения законов; нерегулируемость импорта продовольственных товаров; диспаритет цен; повышенная техногенная нагрузка на ресурсный потенциал, особенно на земельные ресурсы; экономическая преступность; отсутствие рыночной инфраструктуры.

К внутренним факторам можно отнести: критический износ фондов; обеднение почв и сокращение посевных площадей; слабая мотивация труда и отсутствие надлежащих хозрасчетных отношений; низкие оплата труда, материальная ответственность, уровень управления на предприятиях; отсутствие условий для свободного предпринимательства; снижение уровня социальной инфраструктуры; невыполнение требований зональной системы ведения сельскохозяйственного производства.

В целом данная проблема – комплексная, т. е., требует решения совокупности задач, обеспечивающих устойчивость. В качестве этих задач можно назвать следующие:

-создание эффективного механизма управления предпринимательским риском;

- формирование эффективной системы финансово-кредитного обслуживания и оптимального налогообложения предприятий АПК;

-создание конкурентной среды и рыночной инфраструктуры на продовольственном рынке;

- совершенствование процесса кооперация и агропромышленной интеграции, позволяющих решать проблему ценового диспаритета;

- развитие предпринимательства в аграрной сфере на основе рынка сельскохозяйственных земель при условии их оптимального рыночного оборота;

-создание эффективной системы подготовки и переподготовки профессиональных управленческих кадров для аграрного производства;

-формирование «шведской» модели рынка труда и эффективного механизма трудовой мотивации;

-оптимизация государственной поддержки АПК и особенно его аграрной сферы,

- достижение гармонизации между рыночной саморегуляцией и механизмом государственного регулирования;

-соблюдение требуемых рекомендаций, изложенных в зональной системе ведения сельского хозяйства региона;

-создание эффективной системы продовольственной безопасности региона, базирующейся на устойчивом функционировании его АПК.

Сглаживание рисков осуществляется на основе традиционного способа, т.е. оптимизационного планирования. Минимизация расхода ресурсов при достижении максимальных производственно – экономических результатов – основа достижения оптимальности намечаемых мер. При этом важными планируемыми производственными показателями являются уровень товарности и доходности.

Причем товарность предопределяет доходность, так как сама является показателем рыночной ориентации функционирования сельскохозяйственного предприятия базирующейся на маркетинговой деятельности. Зная возможности урожайности и продуктивности, можно с учетом дополнительно вводимых показателей и ограничений определить товарность и доходность предприятия.

Анализ показывает, что потенциальные возможности урожайности могут значительно отличаться от фактических величин в основном по причинам природно-климатического характера, одна из которых – влагообеспеченность, которая особенно необходима для засушливых зон. Максимальное использование возможностей влагообеспечения, которое реализуется в ранние весенние периоды, позволяет даже в условиях засушливых периодов повысить урожайность зерновых культур на 40-60%.

Следовательно предпринимательский риск можно уменьшить без расхода дополнительных ресурсов только за счет оптимизации агротехнических сроков посева. Это касается и уборки зерновых, которая должна проводиться также в аналогичные сроки, чтобы до минимума снизить потери урожая. Поскольку эти сроки должны быть экономически целосообразными, то в основе их оптимизации должны быть использованы стоимостные показатели, а именно стоимость потерь урожая, возникающих из-за удлинения сроков от агротехнически нормативных, и размер инвестиций в комбайновый парк агропредприятия.

Снижение рисков производства продукции земледелия и повышение устойчивости сельского хозяйства в целом может быть обеспечено и за счет более рационального сочетания отраслей. Это позволяет компенсировать риски производства в подотраслях за счет их снижения в целом по аграрному производству. Имея набор вариантов соотношения развития отраслей при различном сочетании уровней спада производства продукции растениеводства и животноводства, можно прогнозировать уровень устойчивости функционирования сельскохозяйственной отрасли региона. Хотя в рыночных условиях приходится учитывать еще и изменчивость конъюнктуры продовольственного рынка, особенно характер изменения спроса и рыночные цены. Такая информация необходима и при оптимизации государственной поддержки аграрного сектора. Размеры поддержки должны быть не ниже возникшего спада производства в целом по сельскому хозяйству за вычетом неэффективных затрат (недополучения эффекта от недоиспользования агропредприятими внутрихозяйственных резервов).

При этом эффективность вкладываемых расходов можно оценивать по соотношению нормативных и фактических затрат на производство единицы продукции. Однако в этом случае необходимо более точно определять такие нормативы для каждого конкретного сельхозпредприятия, с учетом его особенностей природно-климатического, социально-экономического, демографического, техногенного, технико-технологического и

территориального характера и периодически вносить необходимые коррективы в режиме мониторинга. Это позволит укрепить значимость мотивационного механизма и сориентировать его на стимулирование предприятий АПК к активному хозяйствованию, способствующему их устойчивому функционированию.

Что касается устойчивости животноводства, то здесь основными составляющими являются такие показатели, как состояние кормовой базы, особенности ее использования и продуктивность животных. Здесь необходимо снижение кормоемкости путем оптимизации состава кормов, улучшения их качества, условий хранения и подготовки их к вскармливанию.

Развитие предпринимательства в агропромышленном производстве неизбежно связано с его диверсификацией, что слабо учитывается в управленческой деятельности. Это в значительной мере снижает финансовую устойчивость сельхозпредприятий В то же время ориентация их на производство животноводческой продукции в условиях нестабильности рыночных цен на нее также не дает им особых надежд на устойчивость финансового положения. В основном это связано с длительным воспроизводственным циклом, особенно в скотоводстве.

Поэтому, чем меньше воспроизводственный цикл, тем более финансово устойчивым является производство конкретного вида продукции. В основном это бройлерное птицеводство с высокой технологичностью и оборотом капитала, тем более, что имеющиеся внутрирегиональные возможности в обеспечении зерном создают благоприятные условия для развития данной подотрасли. Создание же межрегионального рынка птицеводческой продукции на уровне СНГ позволит повысить его конкурентоспособность и противостоять напору данной продукции из стран дальнего зарубежья, что очень важно особенно при функционировании в ВТО.

Снижению рисков в производстве аграрной продукции может способствовать и более рациональное использование географической (пространственной) диверсификации, проявляющейся в уровне компактности землепользования сельхопредприятий. Чем она компактнее, тем меньше расходуется средств на перегон техники, перевозку рабочих, на выполнение транспортных работ.

Преодоления рисков наиболее реально в условиях вертикальной интеграции, начиная от ее простейших форм – внутрихозяйственной (например, кормопроизводство – животноводство – отдел реализации продукции) до межхозяйственной (производство сельскохозяйственного сырья – переработка – реализация) и полной вертикальной (интеграция предприятий всех трех сфер АПК).

Существенный фактор обеспечения устойчивости в предпринимательском секторе АПК – это конкурентная среда в оптово-розничной системы, включающей оптовые продовольственные рынки цивилизованного образца и объекты розничной торговли в городах. Необходимо учитывать и такой весьма немаловажный фактор, как занятость населения территории, уровень его экономической активности. Особенно это относится к тем регионам, где доля работающих в агропромышленном комплексе и в других отраслях экономики примерно уравновешиваются, где не просто принять решение в отношении объемов продовольственных товаров, производимых внутри региона и поступающих по импорту. В этом случае бюджетная поддержка собственного агропроизводства значительно возрастает, увеличивая риск его инвестирования. То есть при одинаковых объемах собственного производства и импорта выигрыш в бюджетных ресурсах просматривается, на первый взгляд, в сумме средств, определяемых размером предпринимательского риска.

Однако с социальных позиций (занятости сельского населения), влияющей на уровень его платежеспособности и устойчивости внутрирегионального продовольственного рынка, а в конечном итоге – на экономику региона и в целом, такой вывод будет преждевременным. Тог есть в данном случае необходимо учитывать уровень экономической активности населения территории, проявляющейся в степени его участия в предпринимательской деятельности, от которой поступают налоги в бюджет, и в покупательной способности, зависящей от уровня доходов семей. В конечном итоге предпринимательский риск в аграрном производстве не должен превышать доходов в бюджет региона, получаемой от предпринимательской деятельности АПК, в основном в перерабатывающей и торговой сферах, исключая сельское хозяйство, а также доходов от предприятий сферы услуг и

легкой промышленности, продукцию которых покупает сельское население. Чем оно экономически активнее, тем выше его доходы, больше приобретается товаров, устойчивее функционируют предприятия, укрепляя экономику региона, больше средств из бюджета выделяется на развитие АПК, усиливая мультипликативный эффект.

В оптово-розничной сфере снижение в рисков в реализации продукции возможно за счет создания региональных кооперативных оптовых продовольственных рынков (ОПР), формируемых за счет средств предприятий всех форм собственности. Для более ритмичной работы ОПР, располагаемых в основном в крупных городах, целесообразно в районах создавать кооперативные оптовые продовольственные базы временного хранения сельхозпродукции, откуда она регулярно должна направляться на оптово-розничные рынки в городах.

Работая в ритмичном режиме, эти рынки могут стабильно обеспечивать городское население агропродовольственной продукцией, что укрепит их позиции на рынке. Для обеспечения конкурентной среды в оптово-розничной сфере целесообразно создавать ОПР разной формы собственности: частной, государственной, кооперативной, смешанной.

***Библиографический список***


1. Сёмин А.Н. [и др.]. Развитие фермерских хозяйств (региональный аспект)/– Екатеринбург Изд-во Урал. ГСХА, 2001.
2. Жапаров, К. Ж. Устойчивость аграрной сферы в системе продовольственной безопасности: региональный аспект/ К. Ж. Жапаров. – Екатеринбург, 2011-46с.
3. Попов, Л. Н. Управленческая экономика делового предприятия/ Л. Н. Помов. – Челябинск,2010 – 68с.


## ҚОСТАНАЙ ӨҢІРІНДЕГІ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІК СЕКТОРЛАРЫН ДАМЫТУДЫҢ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ


*Жилкайдарова Айсара Ахмедиевна*
*А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ магистры , Қостанай қ.*


Қарқынды дамып келе жатқан мемлекет қызметінің маңызды аспектілерінің бірі инвестициялау болып табылады. Заманауи инвестициялаудың басымдылығын қысқа мерзімді емес, ұзақ мерзімді перспективадағы рентабельділіктен көруге болады. Жалпы, инвестициялық саясатты жүзеге асыратын кәсіпорындардың табысты қызметі инвестициялық жобаларды талдау және іріктеу процесінің қалай ұйымдастыруына да байланысты.

Тұңғыш Президентіміз Назарбаев Н.Ә өзінің жыл сайынғы халыққа Жолдауында: "жаһандық трендтерді талдау бүкіл әлемдегі инвесторлар капиталды қолданудың жаңа салаларын іздестіру керек екендігін атап көрсетеді. Қазіргі таңда, қысқа мерзімді алыпсатарлық салымдардан гөрі, дәстүрлі салаларға ұзақ мерзімді инвестицияларға қайта бағдарлау науқаны басымдылық алуда.

Осыған орай, халықшаруашылығының келесі секторларын дамытудың басым бағыттарын атап өтті:

-мұнай өңдеу және сервистік қызметтер;
- агроөнеркәсіп кешені;
- құрылыс индустриясы және құрылыс материалдары;
- энергетика және инфрақұрылым"
- металлургия;
- химия және фармацевтика; [1].

Сондықтан бірыңғай қағидаттар негізінде жүзеге асырылуы тиіс техникалық,

технологиялық, қаржылық, салалық және басқа да өңірлік ерекшеліктерге байланысты инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау әдістемесін әзірлеу қажет.

Жобалардың инвестициялық тартымдылығын бағалаудың негізгі қағидаттары:

- жобаны оның бүкіл өмірлік циклі бойында қарау - инвестицияға дейінгі зерттеулерді жүргізуден бастап оның толық аяқталуына дейін;

- әртүрлі валюталарды пайдалану мүмкіндігін ескере отырып, жобаны жүзеге асырумен байланысты барлық ақшалай түсімдер мен шығыстарды қамтитын ақша ағымдарын модельдеу;

- әртүрлі жобаларды (жоба нұсқаларын) салыстыру шарттарының салыстырмалылығы);

- позитивтілік және максималды әсер. Ол үшін инвестордың көзқарасы бойынша балама инвестициялық жобаларды салыстыру кезінде жобаның ең үлкен эффект мәні бар артықшылығы қажет;

- уақыт факторын есепке алу. Жобаның тиімділігін бағалау кезінде уақыт факторының әртүрлі аспектілері, оның ішінде жоба параметрлерінің және оның экономикалық ортасының серпінділігі (уақыттың өзгеруі), өнім өндіру немесе ресурстардың түсуі мен оларды төлеу арасындағы уақыт алшақтықтары, әртүрлі уақыт шығындарының теңсіздігі және;

- бұрын құрылған өндірістік қорларды тартуға байланысты шығындарды, сондай-ақ жүзеге асырудан тікелей туындаған алдағы шығындарды қоса алғанда, жобаны жүзеге асыру барысында болатын шығындар мен түсімдерді ғана есепке алу;

- "жобамен" және "жобасыз" нұсқалардың экономикалық әсерін салыстыру»;

- жобаның барлық маңызды салдарын есепке алу. Инвестициялық жобаның тиімділігін айқындау кезінде экономикалық, экономикадан тыс, қоғамдық игіліктер мен артықшылықтар ескерілуге тиіс;

- жобаның әртүрлі қатысушыларының болуын, олардың мүдделерінің сәйкес келмеуін және дисконт нормасының жеке мәндерінде көрсетілген капитал құнының әртүрлі бағалауларын есепке алу;

- көп сатылы бағалау. Жобаны әзірлеу мен жүзеге асырудың әртүрлі сатыларында (инвестицияларды негіздеу, ТЭН, қаржыландыру схемасын таңдау, экономикалық мониторинг) оның тиімділігі пысықтаудың әртүрлі тереңдігімен қайтадан айқындалады;

- жобаны іске асыру барысында құрылатын өндірістік қорлардың жұмыс істеуі үшін қажетті айналым капиталына қажеттіліктің инвестициялық жобаның тиімділігіне әсерін есепке алу;

-инфляцияның әсерін есепке алу (жобаны іске асыру кезеңінде әртүрлі өнімдер мен ресурстарға бағаның өзгеруін есепке алу) және жобаны іске асыру кезінде бірнеше валютаны пайдалану мүмкіндігі;

- жобаны іске асыруға ілеспе болатын белгісіздіктер мен тәуекелдердің әсерін есепке алу (сандық нысанда).

Инвестициялық жоба әр түрлі жағынан сипатталады: қаржылық, технологиялық, ұйымдастырушылық, уақытша және т. б.

Барлық осы бағалау критерийлерін қолданған кезде жоба, ең алдымен, мыналарды қамтамасыз етуі керек:

- салынған қаражатты тауарлар мен қызметтерді сатудан түскен кірістер есебінен өтеу;

- кірістіліктің ең төменгі деңгейін құратын, ақшаның сатып алу қабілетінің жалпы (инфляциялық) өзгеруін өтейтін, сондай-ақ жобаны жүзеге асырумен байланысты инвестордың тәуекелін жабатын капитал өсімі;

- мерзім ішінде инвестициялардың өтелімділігі [2].

Инвестициялық операциялардың осындай нәтижелеріне қол жеткізудің шынайылығын анықтау кез-келген инвестициялық жобаның тиімділігін талдаудың негізгі міндеті болып табылады.

Жобаларды іріктеу кезіндегі негізгі басымдықтар:

- қайта өңдеу өндірістерін құру немесе жаңғырту;

- кластерлік тәсілді және жаңа технологиялар трансфертін пайдалана отырып дамыту

технологиялар;
- бәсекеге қабілетті, импортты алмастыратын және
экспортқа бағдарланған тауарлар мен қызметтер;
- бизнестің табысты отандық және шетелдік үлгілерінің қайталануы
(франчайзинг);
- жаңаларын құратын әлеуметтік маңызы бар бағыттарды қалыптастыру ;
жұмыс орындары.

Қордың жобаларды іріктеу кезіндегі негізгі өлшемдері:

- инвестициялық жобалардың мемлекеттік саясат басымдықтарына сәйкестігі;
- ұсынылатын қаржы құралының тәуекелдерін жабуды қамтамасыз етудің болуы;
- қарыз алушының несие қабілеттілігіне, төлем қабілеттілігіне және қаржылық тұрақтылығына қойылатын талаптарды орындау;
- жобаны іске асыру нәтижесінде құрылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігі және жобаны іске асыру үшін материалдық-шикізат базасының жеткіліктілігі;
- жобаның өтелімділігі мен пайдалылығы;
- енгізілетін технологиялардың және/немесе қаржы лизингі нысанасының қазіргі заманғы технологиялар деңгейіне сәйкестігі;
- жобаны іске асыру үшін білікті персоналдың, оның ішінде компания менеджментінің болуы;
- жұмыс істеп тұрған жұмыс орындарын сақтау және жаңа жұмыс орындарын құру.

Қазақстанда 19 млрд. доллардан астам қаражат бөлінді, бұл елдің ЖІӨ-нің 14 пайызына сәйкес келеді, бұл оң нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік берді:

- жұмыспен қамту мәселесін тұрақтандыру: 100 мыңға жуық жұмыс орнын құру, жұмыссыздық 7,2 пайыз деңгейінде тоқтатылды.
- халықаралық резервтер 43 миллиард АҚШ доллары деңгейінде тұрақтанды.
- қаржы жүйесін жалпы тұрақтандыру. Экономиканы немс және инвестициялау көлемінің өсуі, инфляция төмендеді.
- тәуелсіздік алған сәттен бастап Қазақстан әрқашан саясатты ұстанады[2].

Қазақстандағы инвестициялық ахуал және инвестициялар үшін ашықтық мемлекетінің саясаты шетелдік инвесторлардың іскерлік белсенділігін көрсету үшін қолайлы орта мен жағдайлар жасауға, инвестициялар көлемін басым салаларға ғана емес, сонымен қатар оларды Қазақстан экономикасының басқа да аралас салаларына инвестициялардың пайдалылығына сендіруге мүмкіндік берді.

Индустриялық-инновациялық дамуды іске асыру үшін экономиканың шикізаттық емес секторын іс жүзінде дамытудың қажеттілігі мен рөлі "Қазақстанның 30 корпоративтік көшбасшысы"мемлекеттік бағдарламасында атап өтілді.

Қазақстанда инвестициялық нарықты дамыту мен әртараптандыруға инвесторлар үшін жаңа мүмкіндіктер ашатын Ресей, Беларусь және Қазақстан арасында Бірыңғай кеден одағын қалыптастыру ықпал ететін болады.

Инвестициялық жобаларды бағалаудың ұсынылып отырған өлшемдері пысықталудың жоғары дәрежесін қамтамасыз етуге, қажетті инфрақұрылымның дамуына ықпал етуге, оларды Қазақстан экономикасының нақты секторына және оның өңірлеріне белсенді ілгерілетуге тиіс.

Экономиканың секторларына қаржылық және қаржылық емес қолдау көрсету арқылы елдің несие жүйесінің үшінші деңгейі ретінде микроқаржы секторының сапалы дамуына жәрдемдесу жүзеге асырылады.

"Тобыл" әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациясының (ӘКК) қызметі Мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде мемлекеттік активтерді тиімді пайдалану арқылы Қазақстанның солтүстік өңірінің инвестициялық жобаларын іске асыруға бағытталған.

"Тобыл" ӘКК Қостанай облысындағы инвестициялық қызметті дамытуға мынадай бағыттар бойынша ықпал етуге және белсенді қатысуға тиіс:

- ауылдық жерлерде ет өнімдерін өндіруді іске қосу;

- өңірдің және республиканың азық-түлік қауіпсіздігі;
- ет өнімдерін өткізудің жаңа нарықтары;
- өңірде мал басының тиімді өсуі;
- шаруалардан малды тікелей сатып алу;
- ет өнімдерін қалалық бағамен сату
жерде;
- жаңа жұмыс орындары.

Облыстағы инвестициялық қызметті жандандыру 6 863 ауыл шаруашылығы құрылымдарының және басқа да шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің (ШОКС) қаржылық проблемаларын шешуге ықпал етуі тиіс, жұмыс істейтіндердің саны - 110,7 мың адам және тіркелмеген кәсіпкерлердің едәуір саны бар 40,3 мың бірлік [3].

Осылайша, Мемлекеттік бағдарламалар мен институционалдық инфрақұрылымды жетілдіру инвестициялық қызметті дамытуға және мынадай міндеттерді шешуге ықпал етеді:

- микронесиелік ұйымдарда ақпараттық технологияларды дамыту;
- оқыту бағдарламаларын жүзеге асыру;
- МНҰ қызметінің заманауи стандарттарын енгізу.
- экономикалық белсенді халықтың қаржы ресурстарына қол жеткізуін кеңейту;
- шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту есебінен халықтың табысын ұлғайтуға ықпал ету, халықтың өзін-өзі жұмыспен қамтуын арттыру, қосымша жұмыс орындарын құру, қаржы нарығында бәсекелестікті дамытуды ынталандыру.

Жүргізілген Маркетингтік-талдамалық зерттеулерге сәйкес және Қостанай облысының 2030 жылға дейінгі даму тұжырымдамасына сәйкес Қостанай облысының қалалары мен аудандарын мамандандырудың оңтайлы нұсқалары айқындалды:

Дағдарыс жағдайында қаржыландыру көлеміндегі шектеулер сипаттамалары мақалада келтірілген жобалардың тиімділігін бағалаудың қазіргі заманғы әдістерін әзірлеуді және қолдануды қамтамасыз етуі керек.

***Библиографиялық тізім***


1.Назарбаев Н.А. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана /Астана. 06.03. 2019г.
2. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия – 2006
3..Дорожко Т. Инвестиционная активность - фактор, определяющий возможность развития интеграции и стабилизации экономики//сборник статей Университет международного бизнеса 12.2009,с


## РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ


*Жусупбекова Гулжаухар Есламхановна.,*
*магистр экономики ст.преподаватель каф.*
*бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им.А.Байтурсынова. г.Костанай*


В современных экономических условиях деятельность каждого хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования. На основании доступной им отчетно-учетной информации они стремятся оценить финансовое положение предприятия. От финансового состояния предприятия во многом зависит успех его деятельности.

Под финансовым состоянием субъекта хозяйствования понимается характеристика его финансовой конкурентоспособности (т.е. платежеспособности и кредитоспособности), использования финансовых ресурсов и капитала, выполнения обязательств перед государством и другими хозяйствующими субъектами.

Рыночные отношения перед предпринимателями и руководителями организаций ставят множество вопросов: как рационально организовать финансовую деятельность предприятия для его дальнейшего процветания; как повысить эффективность управления финансовыми ресурсами; насколько правильно предприятие управляло финансовыми ресурсами в течение определенного периода и другие. На эти и многие другие жизненно важные вопросы может дать ответ объективный финансовый анализ, так как его результаты характеризуют финансовое состояние организации.

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Оно характеризуется обеспеченностью финансовыми ресурсами, необходимыми для нормального функционирования предприятия, целесообразностью использования, финансовыми взаимоотношениями с другими юридическими и физическими лицами, платежеспособностью и финансовой устойчивостью[1, с.94].

Одним из важнейших условий управления финансами организации является анализ его финансового состояния. Финансовое состояние организации характеризуется совокупностью показателей, отражающих процесс формирования и использования его финансовых средств. Результаты анализа финансового состояния предприятия помогают правильно распределять финансовые ресурсы предприятия, так как от этого зависит вся его дальнейшая деятельность. Это связано с тем, что финансовая устойчивость предприятия предполагает такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления доходов над расходами. В условиях рынка она требует прежде всего стабильного получения дохода от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг, причем достаточного по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и другими.

Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставался доход, позволяющий развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать социальный климат.

Таким образом, финансовое состояние определяет конкурентоспособность предприятия, его потенциал в деловом сотрудничестве, оценивает, в какой степени гарантированы экономические интересы самого предприятия и его партнеров по финансовым и другим отношениям.

Наилучшим способом объективной достоверной оценки финансового состояния предприятия является его анализ, который позволяет отследить тенденции развития предприятия, дать комплексную оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения финансового состояния предприятия на основе изучения причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Данные финансового анализа используются для прогнозирования возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличия собственных и заемных ресурсов, разработки моделей финансового состояния при разнообразных вариантах использования ресурсов; разработки конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов и укрепления финансового состояния предприятия [2, с.124].

Информационной базой проведения анализа финансового состояния предприятия выступает финансовая отчетность в формате МСФО. Это позволяет сделать вывод, что именно финансовое состояние будет являться одним из ключевых факторов успешного привлечения казахстанскими компаниями инвестиций на международных рынках капитала для расширения и модернизации производства. В свою очередь это должно повлечь более

интенсивную интеграцию Казахстана в мировое экономическое сообщество.

Финансовая отчетность предприятия служит основным источником информации о его деятельности. Тщательное изучение бухгалтерских отчетов раскрывает причины достигнутых успехов, а также недостатков в работе предприятия, помогает наметить пути совершенствования его деятельности. Полный всесторонний анализ отчетности нужен, прежде всего, собственникам и администрации предприятия для принятия решений об оценке своей деятельности.

Оценка финансового состояния по международным стандартам финансовой отчетности дает возможность сопоставления финансового положения казахстанских предприятий с финансовым положением аналогичных иностранных компаний. Финансовая информация составляется для управления финансовыми потоками и вложениями со стороны инвестора, кредитора или собственника.

Среди основных особенностей МСФО можно выделить: приоритет баланса, отказ от исторической стоимости; отказ от регулирования процесса учета в пользу регулирования процесса подготовки финансовой информации. Для оценки финансового состояния предприятия используется система показателей, характеризующих изменения: – структуры капитала предприятия по его размещению и источникам образования; – эффективности и интенсивности использования капитала; – платежеспособности и кредитоспособности предприятия; – запаса финансовой устойчивости предприятия

Объективная оценка финансового состояния организаций – важнейшая задача экономической работы в условиях рыночных отношений. В первую очередь анализом финансового состояния предприятия занимаются руководители и соответствующие службы предприятия, его результаты используются ими для планирования, контроля и прогнозирования. Данный вид анализа является внутренним анализом финансового состояния предприятия.

Внешний анализ финансового состояния предприятия осуществляется: – учредителями и инвесторами с целью изучения эффективности использования ресурсов; – банками – для оценки условий кредитования и определения степени риска; – поставщиками – для своевременного получения платежей; – налоговыми органами – для выполнения плана поступления средств в бюджет и т.д. [3, с.104].

Результаты анализа финансового состояния предприятия помогают правильно распределять финансовые ресурсы предприятия, так как от этого зависит вся его дальнейшая деятельность. Это связано с тем, что финансовая устойчивость предприятия предполагает такое движение денежных потоков, которое обеспечивает постоянное превышение поступления доходов над расходами.

В условиях рынка она требует прежде всего стабильного получения дохода от реализации продукции, выполненных работ, оказанных услуг, причем достаточного по своим размерам, чтобы расплатиться с государством, поставщиками, кредиторами, работниками и другими. Одновременно для развития предприятия необходимо, чтобы после совершения всех расчетов и выполнения всех обязательств у него оставался доход, позволяющий развивать производство, модернизировать его материально-техническую базу, улучшать социальный климат [4, с.17].

Таким образом, основной целью анализа финансового состояния предприятия является оценка прошлой деятельности и положения предприятия на данный момент, а также стратегия развития будущего его потенциала.

### *Библиографический список*

1. Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: Учеб.пособие для вузов/ Под ред.проф. Н.П.Любушина. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 471с.

2. Литвинов Д.В., Анализфинансовогосостояниепредприятия: Справочноепособие. М.: Эскорт. 2005. – 104 с.
3 Савчук В.П. Финансовый анализ деятельности предприятия (международные подходы) [Электронный ресурс] // Корпоративный менеджмент. 2013 URL: http://www.cfin.ru/finanalysis/ reports/savchuk-05.shtml (дата обращения: 01.10.2013).
4 Черкасова И.О. Анализ хозяйственной деятельности. – СПб.: Нева, 2009 – 192 с.

## СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

*Сахипова Виктория Александровна*
*студентка 2 курса, специальности финансы,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Завьялова Елена Николаевна*
*магистр финансов, ст. преподаватель кафедры экономики и финансов*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

В наши дни многие люди, обладающие сбережениями, желают их инвестировать. Для части приоритетом представляется защита средств от инфляции, вторая часть желают достигнуть большего и существенно увеличить свои начальные вложения. Какой бы не была цель, имеется множество инструментов инвестиций и методов инвестировать, некоторыми из которых пользуются широко, а другие считаются уделом профессионалов. Таким образом инвестор для успешной работы должен подумать о целях, предпочтениях и зоне комфорта, до того как инвестировать свои денежные средства.

Инвестиции в криптовалюты становятся с каждым днем все более популярными. Bitcoin и некоторые другие цифровые валюты прошли проверку временем, и в настоящее время очень многие инвесторы, а также эксперты прогнозируют рост данного рынка. Причинами для роста является увеличение числа пользователей, приход в крипто индустрию институциональных инвесторов, инфляция стандартных валют и ряд других факторов.

Чтобы инвестирование в цифровые валюты было простым и понятным, рекомендуется для начала ознакомиться с сервисом Matbi. Он включает в себя сразу две важных функции: криптообменник и криптокошелек. Интерфейс площадки интуитивно понятный и подходит как новичку, так и продвинутому пользователю. Многолетняя бесперебойная работа и огромное количество пользователей это главный показатель надежности Matbi.

После прохождения регистрации на сайте вам автоматически становятся доступны 4 онлайн-кошелька для безопасного хранения Bitcoin, Litecoin, Zcash и Dash. Нужно лишь пополнить баланс личного кабинета рублями, а потом следует произвести обмен рублей на одну из представленных цифровых валют на сайте. По всем возникающим вопросам в процессе работы вы всегда имеете возможность получить бесплатную консультацию службы технической поддержки сервиса.

Вторым в списке инструментов инвестиционной деятельности являются, государственные облигации. Государственные облигации представляют собой облигации, эмитируемыми национальным правительством, как правило, с обещанием платить периодические процентные платежи и погасить номинальную стоимость на дату погашения. Государственные облигации, как правило, номинированы в собственной валюте страны. Облигации, выпущенные национальными правительствами в иностранной валюте, как правило, называют суверенным облигациями [1].

Условия, на которых государство может производить продажу облигаций, зависят от того, насколько кредитоспособным считает рынок конкретное государство. Международные рейтинговые агентства ежегодно публикуют рейтинги самых актуальных облигаций.

Государственные облигации национальной валюты страны зачастую расцениваться как

теоретически приближенные к безрисковым облигациям, так как считается, что правительство может произвести печатать дополнительных денежных средств, а также всегда может повысить налоги, чтобы иметь возможность погасить собственные ценные бумаги.

Во-первых, термин «безрисковый» означает бесплатный кредитный риск. Тем не менее, другие риски все еще существуют, например, валютный риск для иностранных инвесторов. Во-вторых, есть риск инфляции, в том, что при наступлении срока погашения покупательная способность, первоначально вложенной суммы в облигации, с учетом всех процентов, будет значительно меньше, чем ожидалось первоначально, если бы инфляция оказалась выше, чем ожидалось. Многие правительства выпускают индексируемые на инфляцию облигации, что защищает инвесторов от большого риска инфляции, привязывая процентные платежи и платежи погашения к индексу потребительских цен.

Плюсом государственных облигаций является их высокая ликвидность, так как они в любое время практически беспрепятственно могут быть обменены на деньги.

Продолжая перечень облигаций необходимо включить, корпоративные облигации которые представляют собой ценные бумаги эмитируемыми фирмами и корпорациями. Корпорации, выпускают облигации для того, чтобы эффективно и быстро собрать деньги на расширение личного бизнеса.

Корпоративные облигации часто зарегистрированы в сетях электронной связи (ECN) и на основных биржах, а процентные выплаты, как правило, впоследствии облагаются налогом. В отдельных случаях данные выплаты могут быть равны нулю с высокой выкупной стоимостью. Однако, не учитывая, что многие облигации котируются на биржах, большинство торгов корпоративными облигациями в развитых странах представляют собой децентрализованными и проходят на внебиржевом рынке или на дилерской основе.

Сравнивая государственные облигации с корпоративными облигациями, вторые имеют больший риск дефолта. Этот риск зависит от конкретной корпорации, выпустившей облигацию, правительства, с которым эмитент облигаций сравнивается и рейтинга компании. Держателям корпоративных облигаций этот риск компенсируется более высокой доходностью, чем у государственных облигаций. Разница в доходности отражает вероятность дефолта, ожидаемый убыток в случае дефолта, и может также отражать ликвидность и премии за риск [2]. На рисунке 1 отражены различные виды рисков при осуществлении инвестиций в корпоративные облигации.

Рисунок 1 – Виды рисков при осуществлении инвестиционной деятельности в корпоративные облигации

Рентабельность корпоративных облигаций может варьироваться в довольно обширных пределах и составлять от 5-7% до 25-30%. Совместно с тем, облигации с высокой прибыльностью естественно представляются рискованными, а поэтому при приобретении

облигации нужно точно проверить положение эмитента, новости о нем, а также дополнительную информацию.
Акции оцениваются по разным принципам на различных рынках, но основным представляется рыночный принцип, т. указание такой стоимости акции, по которой процедура купли-продажи акции будет более вероятной. Ликвидность рынков представляется ключевым критерием, другими словами возможность акция быть реализованной в любой момент времени. Фактическая операция по продаже акций среди продавца и покупателем, как правило, считается наилучшим признаком «истинной стоимости» акций в конкретный момент времени.
Процесс закупки и продажи акций подразумевает обращение в брокерскую контору, которая в этом случае выступает в качестве посредника. Доходность инвестиций в акции может составлять до 100% годовых и более, впрочем, также велик риск утраты количества инвестиций при снижении цены полученных акций.
На практике инвестировать в акции предпочтительнее во время дна экономического кризиса, когда стоимость на акции обычно существенно ниже многолетней средней. В таком случае, с началом экономического роста имеется внушительная возможность увеличить предварительно вложенный капитал в два, три и больше раз. Либо приобретать в настоящий момент недооцененные рынком акции с расчетом на будущий рост. Совместно с тем, практика показывает, что в периоды стагнации или сокращения экономики покупка акций, скорее всего, приведет к убыткам [3].

Приобретать акции исключительно ради извлечения дивидендов также бессмысленно, так как их размер естественно несопоставим со стоимостью акций. Также, выплаты дивидендов не являются обязанностью акционерного общества.
В свою очередь паевой фонд представляет собой инвестиционный продукт, в котором деньги одного инвестора объединяются с средствами многих других инвесторов.
Профессиональный руководитель фонда инвестирует данный объем банкнот в различных акции, в соотношении от конкретных целей фонда.
Имеются фонды, которые инвестируют на конкретных рынках или в географических секторах, позже как другие фонды инвестируют в акции голубых фишек или небольших компаний. Есть также «зеленые» фонды, которые занимаются инвестированием исключительно в экологически чистые предприятия.

На рисунке 2 отражены преимущества паевых инвестиционных фондов.

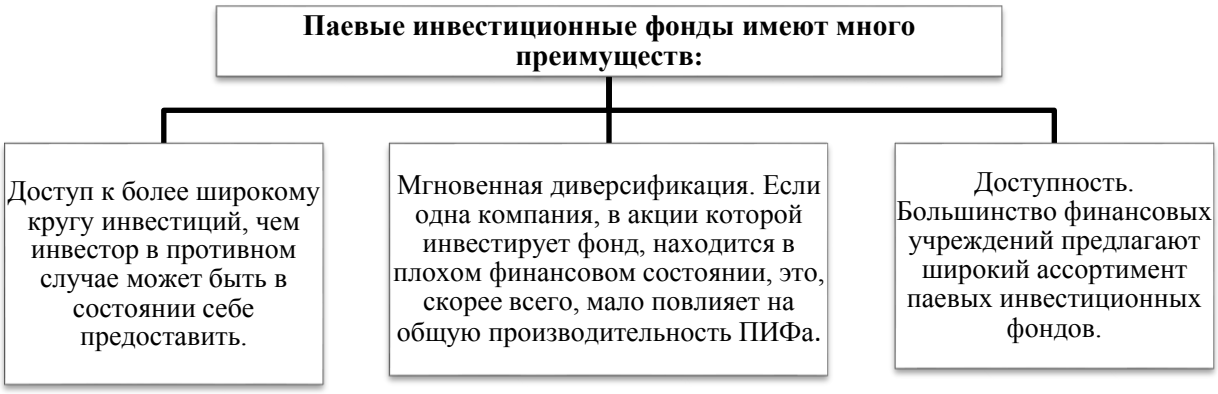



Рисунок 2 - Преимущества паевых инвестиционных фондов

Как и с любым видом инвестиций, инвестиции денежных средств в паевые инвестиционные фонды обладает элементами риска. Хоть фонд диверсифицирован, он по-прежнему отображает перемещение полученных ценных бумаг. И в зависимости от варианта паевого инвестиционного фонда, риск может колебаться от очень низкого до высокого.

Паевые инвестиционные фонды, как правило, предполагают долгосрочные инвестиции [4].

При вложении в паевые инвестиционные фонды, инвестор сможет потенциально получать средства двумя способами (см. Рисунок 3):

Рисунок 3 – Способы заработка при вложении в паевые инвестиционные фонды

Инвестор обязан иметь в виду сборы, объединенные с паевыми инвестиционными фондами. Практически во всех вариантах налоги при приобретении или продаже пая не учтены (они называются имущество без нагрузки). Отдельные фонды могут взыскивать либо начальный взнос, именуемый передняя нагрузка, или оплату, иногда инвестор продает пай фонда, которая называется фоновая нагрузка. Посредством данных сборов, инвестор выплачивает процент от стоимости покупки, который может или не может быть отменен, если инвестор удерживает имущества в фонде довольно долго. Все паевые инвестиционные фонды взыскивают плату, известную как коэффициент управленческих расходов (MER), который является годовой стоимостью управления и эксплуатации фонда.

Фонд акций является одним из самых рискованных, потому что инвестирует денежные средства пайщиков исключительно в акции и в большей степени зависим от изменчивой стоимости акций на фондовом рынке. В отдельные годы доходность таких фондов могла составлять более 100% годовых. А в период экономического спада или стагнации - становится возможным получить отрицательный результат.

Идеальной альтернативой являются смешанные фонды, так как инвестирование возможно как в акции, так и в облигации в зависимости от условий рынка, а также при правильном управлении есть возможность добиться существенных показателей по доходности. Данные о результатах деятельности паевых инвестиционных фондов публикуются на специализированных сайтах. Приобрести пай в паевом инвестиционном фонде позволяется в ведущих банках страны, поэтому такие инвестиции носят характер одних из самых доступных.

Если хотите застраховать свое финансовое положение, не прибегая к рынку значимых бумаг, то альтернативу может представлять получение драгоценных металлов. Золото, серебро и прочие драгоценные металлы в виде слитков (фактический металл) или свидетельства о праве принадлежности на данные металлы также могут являться предметом инвестиций. Стоимость на драгоценные металлы от года к году могут существенно изменяться – даже до нескольких раз, а поэтому имеется шанс заработать, инвестировав денежные средства в подходящий момент.

Для того чтобы не иметь дело с физическим металлом, т.е. слитками, не платить НДС и не заниматься поиском места хранения для этого металла за дополнительную плату, создан обезличенный металлический счет. Данную услугу предоставляют большинство банков. Клиент покупает металл на бумаге, однако в реальности на его имя просто открывается счет, на котором за клиентом числится приобретенное количество металла. Закрыть такой счет можно в любое время, а прибыль от инвестиций получается за счет разницы цены покупки и продажи за вычетом минимальной банковской комиссии.

Некоторых людей не привлекает покупка драгоценных металлов, поэтому они используют свои средства для работы в других областях. Пожалуй, особенно общераспространенным является покупка недвижимости для последующей сдачи в аренду. В этом случае инвестиционным заработком для собственников недвижимости представляется

получение арендной платы. К тому же, представляется, возможным получить добавочный заработок на инвестициях, когда стоимость на недвижимость возрастет. Рентабельность данного варианта вложений средств, без учета увеличения тарифов на недвижимость относительно небольшая – обычно 6-8% годовых, что даже меньше, чем процент по срочному вкладу. Впрочем, стратегически подобный вариант инвестиций может быть оправдан при определенных актуальных ситуациях, например, либо в расчете на последующую спекуляцию предмета недвижимости с целью усовершенствования личных квартирных условий, либо как дополнительная возможность извлечения заработка при наличии свободной жилплощади [5].

Таким образом, современный рынок может предоставить различные виды сохранения и приумножения своего капитала в зависимости от поставленной цели и выбранной инвестиционной стратегии: сохранение своего капитала при минимальном уровне процента доходности и риска или получение высокого дохода, но при этом уровень риска максимальный.

***Библиографический список***


1. Афонин, И. В. Управление развитием предприятия. Стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. Учебное пособие / И.В. Афонин. - М.: Дашков и Ко, 2018. - 380 с.
2. Бочаров, В. В. Инвестиции. Инвестиционный портфель. Источники финансирования. Выбор стратегии / В.В. Бочаров. - М.: Питер, 2018. - 288 с.
3. Алехина, О.А. Инвестиционная деятельность предприятий / О.А. Алехина // «Научно-практический журнал Аллея Науки». – 2018. - №1(17). – С. 1-5.
4. Чепкасов, В.В. Инвестиции: понятие и основные виды / В.В. Чепкасов // Научно-практический электронный журнал Аллея Науки. 2018. №5 (21). – С.543-546.
5. Куда вложить деньги, грамотное вложение средств. Режим доступа: http://www.ereport.ru/articles/finance/inmoney.htm


## ПРОБЛЕМЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ


*Кожухов Алмат Нурлыбаевич*
*магистрант 1 курса, КИНЭУ им. М.Дулатова, г.Костанай*
*Череева Бахыткуль Тулегеновна.,*
*магистр экономики, КИНЭУ им. М.Дулатова г. Костанай*


Проблема обеспечения финансовой устойчивости является одной из наиболее актуальных для большинства отечественных компаний. Понимая под финансовой устойчивостью способность компании, стабильно функционировать, получая достаточную для воспроизводства и развития прибыль, своевременно и в полном объеме выполнять свои обязательства по платежам, в практической деятельности предприятия сталкиваются с трудностями в определении механизма, обеспечивавшего наряду с удержанием финансового равновесия достижение поставленных целей.

Финансово устойчивым компания считается в следующих случаях:

1. высокой платежеспособностью, имеющая способность отвечать по своим обязательствам;

2. высокой кредитоспособностью, характеризующиеся способностью платить по кредитам, выплачивать проценты по ним и погашать их точно в срок;

3. высокой рентабельностью, а именно прибыльностью, позволяющей компании нормально и устойчиво развиваться, разрешая при этом проблему взаимоотношения

акционеров и менеджеров за счет поддержания на достаточном уровне дивидендов и курса акций предприятия;

4. высокой ликвидностью баланса, то есть способностью покрывать свои пассивы активами соответствующей и превышающей срочности превращения их в деньги.

Для того, чтобы четыре указанных здесь условия выполнялись, необходимо, чтобы имели место четыре балансовые пропорции:

1. Наиболее ликвидные активы должны покрывать наиболее срочные обязательства (денежные средства и краткосрочные ценные бумаги должны быть больше (или равны) кредиторской задолженности предприятия).

2. Быстрореализуемые активы предприятия должны покрывать краткосрочные пассивы (дебиторская задолженность, средства на депозитах должны быть больше (или равны) краткосрочных кредитов и займов и той части долгосрочных, срок погашения которых истекает в данном отчетном периоде).

3. Медленнореализуемые активы предприятия должны покрывать долгосрочные пассивы (запасы готовой продукции, сырья, материалов и та часть дебиторской задолженности, платежи по которой ожидаются более чем через 12 месяцев после отчетной даты, должны быть больше (или равны) долгосрочных кредитов и займов (со сроком погашения более чем 12 месяцев после отчетной даты)).

4. Последняя пропорция получается как следствие первых трех. А именно: постоянные (труднореализуемые) активы должны покрываться постоянными пассивами (основные средства предприятия должны быть меньше (или равны) собственных средств предприятия (уставной, добавочный и резервный капитал) [1].

Формирование финансовой устойчивости предприятия представляет важнейшую проблему рационального сочетания собственной и заемной составляющей в имуществе. Одной из основных проблем является преобладание заимствования над мероприятиями по увеличению собственного капитала, в том числе предпочтение приобретению заемных средств в нефинансовой форме (т.е. приобретению материальных ценностей в кредит, без учета реальной возможности их оплаты деньгами).

Причем эта тенденция характерна для большинства предприятий практически любой отрасли экономики.

Именно поэтому малым предприятиям достаточно сложно получить кредиты на свою деятельность, так как многие банки просто не доверяют платежеспособности данных предприятий.

Из первой проблемы вытекает вторая, которая заключается в наличии длительной просроченной задолженности поставщикам, банкам, персоналу, бюджету, внебюджетным фондам и другим кредиторам. Ухудшилось соотношение между кредиторской и дебиторской задолженностью.

Просроченная кредиторская задолженность в целом по промышленности составляет половину задолженности этого типа.

Такой высокий рост просроченной задолженности в экономическом плане означает столь же быстрое и значительное сокращение финансовых источников восстановления промышленности, ее отраслевой структуры, нормального воспроизводства.

Основной причиной отрицательной динамики показателей соотношения дебиторской и кредиторской задолженности, а также устойчивой тенденции к росту просроченной задолженности в ее общей сумме, является физическое сокращение и разрушение основных производственных фондов, прекращение в большинстве случаев не только их расширенного воспроизводства, но и простого.

В результате – резкое падение объемов производства, которое сопровождается сокращением собственных источников финансирования производства.

Это приводит к отсутствию платежеспособности предприятия, а также к нарушению связей с поставщиками, инвесторами, кредиторами, так как такое предприятие будет считаться ненадежным партнером.

Еще одной ключевой проблемой, обусловившей снижение текущей финансовой устойчивости предприятий, является дефицит денежных оборотных средств, необходимых для обеспечения текущего производства. Основными причинами, сдерживающими развитие предприятий, стали, с одной стороны, неплатежи покупателей, с другой стороны – большая доля денежной составляющей в расчетах за поставленную продукцию.

Отсутствие свободных денежных средств на расчетных, валютных и иных счетах в банках встречается на некоторых предприятиях. Такая ситуация также негативно сказывается на финансовой устойчивости предприятия и практически означает его банкротство.

Чрезмерная зависимость организации от внешних кредиторов и инвесторов также говорит о слишком высокой доли заемных средств в капитале предприятия и негативно сказывается на финансовой устойчивости.

Для обеспечения финансовой устойчивости в условиях финансового кризиса необходимо принять ряд мер антикризисного характера, которые будут направлены на уменьшение всех статей затрат, увеличение поступления денежных средств в организацию, необходимых для погашения задолженности, а также направленных на рост объема продаж и получение прибыли. Чтобы антикризисная политика была эффективной, как правило, необходимо использовать новые приемы управления — изменение ведения деятельности, учитывающей в себе ранее допущенные ошибки в управлении организации в целом и в финансовом управлении непосредственно.

Целью осуществления локальных мероприятий по повышению финансовой устойчивости является обеспечение устойчивого финансового положения предприятия, которое характеризуется грамотным распределением и соотношением собственных и заемных средств. Идеальное соотношение — когда собственные средства превышают заемные. На начальном этапе необходимо восстановить платежеспособность организации, чтобы не допустить развитие кризисного состояния в дальнейшем, в перспективе финансовое оздоровление уже должно быть направлено на оптимальное использование организацией ее потенциальных возможностей по формированию прибыли, а, следовательно, на поддержание долгосрочной финансовой устойчивости. Большинство предприятий прибегают к внешнему финансированию для развития бизнеса и в дальнейшем получения прибыли. Но не многие могут корректно рассчитать реальную прибыль от вложенных средств и последствия приобретаемых займов, по которым необходимо платить проценты, из-за этого многие несут убытки. Для того, чтобы поддерживать финансовую устойчивость предприятия необходимо уметь грамотно распределять и управлять собственными и заемными средствами. Организации находятся на грани банкротства из-за неэффективной производственно-коммерческой деятельности. распространенными причинами этого являются большой объем кредиторской задолженности и дебиторской задолженности, управление которыми требует больших трудозатрат. Далеко не на всех предприятиях грамотно отслеживается дебиторская и кредиторская задолженности, которые в дальнейшем ведут к финансовой нестабильности [2].

В целом для того, чтобы повысить финансовую устойчивость предприятия, необходимо оздоровить его финансовую сферу. Для этого могут быть использованы следующие направления:

- преодоление утечки капитала из отраслей материального производства в сферу обращения и за границу;
- повышение нормы накопления за счет капитализации чистой прибыли (остающейся после уплаты налогов) путем введения временного режима инвестиционного контроля в приватизированном и государственном секторах экономики;
- аккумулирование рублевых и валютных сбережений населения для последующего их превращения в реальный промышленный и финансовый капитал;
- обеспечение капитализации доходов от реализации акций приватизированных предприятий, принадлежащих трудовым коллективам, управленческой номенклатуре,

сторонним держателям, в том числе крупных пакетов акций, находящихся в собственности федеральных и региональных органов власти;

- принятие мер по улучшению текущего финансового положения предприятий путем создания государственной системы надзора за исполнением ими своих финансовых обязательств перед поставщиками, бюджетной системой, перед другими предприятиями, а также расследование каждого случая длительной задержки поступивших бюджетных и других сумм причитающихся предприятиям, на счетах коммерческих банков.

При решении проблем обеспечения необходимого уровня финансовой устойчивости в данный момент очень важна активная поддержка государства.

Это касается в основном создания программ льготного кредитования и другим подобным направлениям. Особенно в такой поддержке нуждаются малые предприятия, которые зачастую не имеют достаточного количества собственных средств, а кредиты в банках получить им достаточно проблематично.

Перечисленные меры будут способствовать повышению финансовой устойчивости отечественных компаний в нелегких условиях формирования рыночных отношений.

***Библиографический список***


1. Ковалев В.В, Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий):учеб. — М.:ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 110с.
2. Кряквина, Е. Д. Рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия / Е. Д. Кряквина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 48 (286). — С. 380-382. — URL: https://moluch.ru/archive/286/64570/ (дата обращения: 01.02.2021).


## РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В ГЛОБАЛЬНЫХ РЕАЛИЯХ.


*Колбаско Никита Сергеевич*
*студент 2 курса, специальности Учет и аудит*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Жусупбекова Гулжаухар Есламхановна,*
*магистер экономических наук,*
*старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ им.А.Байтурсынова, г.Костанай*


Промышленный сектор экономики Казахстана состоит из: нефтехимической и химической промышленности, машиностроения, транспорта, строительной индустрии, цветной и черной металлургии. Для его функционирования необходимо добывать сырье, перерабатывать его, изготавливать различные товары, осуществлять сборку машин и т.д.

Активно развивается обрабатывающая промышленность, растет объем инвестиций. По Программе «Казахстан - 2030» в республике развитию промышленного сектора уделяют особое и немаловажное значение, разработаны прямые и косвенные инструменты регулирования промышленности. Конечно, в основном инвестируют в более привлекательные секторы обрабатывающей промышленности. Так за 10 лет в части привлечения инвестиций в основной капитал стали металлургия (2019 г.- 320 млрд. тенге), нефтепереработка (2019 г.- 180,2 млрд. тенге), химическая промышленность (2019 г.- 168,1 млрд тенге) и сектор производства строительных материалов (2019 г.- 101,1 млрд тенге).

Обрабатывающая промышленность – лидер в экономике по показателю производительность труда, в том числе и по динамике роста.

В разрезе отраслей обрабатывающей промышленности за 10 лет индустриализации

примечательным является рост производительности труда в:

фармацевтической отрасли в 11,7 раз (2009 г.-2,8 млн тенге/чел, 2019 г.-32,5 млн тенге/чел);

химической промышленности в 5,8 раза (2009 г.-1,7 млн тенге/чел, 2019 г.-10 млн тенге/чел);

производстве напитков в 7,2 раза (2009 г.- 4 млн тенге/чел, 2019 г.- 29 млн тенге/чел);

машиностроении в 4,4 раза (2009 г.-1,4 млн тенге/чел, 2019 г.-5,9 млн тенге/чел);

нефтепереработке в 3,2 раза (2009 г.- 17,9 млн тенге/чел, 2019 г.-58,1 млн тенге/чел);

производстве продуктов питания в 3,2 раза (2009 г.-3,2 млн тенге/чел, 2019 г.-10,3 млн тенге/чел);

металлургии в 3,1 (2009 г.-7,8 млн тенге/чел, 2019 г.-24,1 млн тенге/чел).

Среднегодовой темп роста производительности труда в обрабатывающей промышленности составил 13,4%.[1].

Высокий рост показывает машиностроение. По итогам 2019 года объем производства отрасли вырос на 20,9%, составив в денежном выражении 1,4 трлн тенге (по данным статистики 1 371, 9 млрд за 12 мес. 2019 года).

При этом, объем выпуска легковых автомобилей вырос в 1,5 раза (до 44 077 ед.), грузовиков – в 3,4 раза (4 247 ед.), автобусов – в 2,6 раза (1 076 ед.), тракторов – в 2,6 раза (897 ед.). Сегодня каждое второе проданное в Казахстане авто отечественного производства. Совместно с Петербургским тракторным заводом запущено производство тракторов «Кировец» и комплектующих к ним в Костанайской области.

Мы первыми в Центральной Азии освоили производство сверхмощных трансформаторов мощностью до 500 МВт.

В настоящее время планируется ввод совместного предприятия с ПАО «КамАЗ» по сборке грузовых автомобилей и изготовлению комплектующих деталей[1].

Лидирующее место занимает тяжелая промышленность, доля которой составляет до 70 % всей промышленной продукции республики. В Казахстане сосредоточены богатейшие запасы угля, нефти, цветных и черных металлов, химического сырья и строительных

материалов, необходимых для развития тяжелой промышленности.

Отраслями тяжелой промышленности являются: все виды добывающей промышленности: топливная (добыча нефти, природного газа, каменного и бурого угля), горнорудная (97 %

хромовых, 70 % свинцовых, 50 % цинковых, 40 % урановых руд) и горно-химическая (добыча фосфоритов и поваренной соли). Добывающая промышленность в силу своего значительного роста должна служить фундаментом для развития других секторов экономики страны и преодоления сырьевой направленности с целью создания сильного промышленного комплекса; черная металлургия представлена комбинатом полного цикла в г. Темиртау и производством ферросплавов в городах Актобе и Ермак.

По запасам железной руды Казахстан занимает восьмое место в мире. Его доля в мировых запасах составляет 6 %. Кроме значительных запасов, другим преимуществом казахстанской железной руды является ее довольно высокое качество. Из 8,7 млрд тонн железной руды 73,3 % запасов являются легко добываемыми. Более 70 % добываемой в стране железной руды уходит на экспорт. Черная металлургия Казахстана производит более 12,5 % республиканского объема промышленной продукции. В Казахстане имеются большие запасы хромитовых руд, на базе которых работают ферросплавные заводы республики.

Цветная металлургия: металлургия меди (города Балхаш, Жезказган, Глубокое), металлургия свинца и цинка (г. Усть-Каменогорск), металлургия свинца (г. Шымкент), производство глинозема (г. Павлодар).

В цветной металлургии объем производства вырос на 3,9% за счет увеличения объемов производства аффинированного золота на 3%, алюминия первичного — на 1% и т.д.

Также наблюдается рост объемов производства следующих групп металлургической продукции (в денежном выражении):

переработка ядерного топлива и полирующих средств — на 39,4 %, до 77,1 млрд тенге;
производство свинца, цинка и олова — на 31 %, до 165,1 млрд тенге;
производство чугуна, стали и ферросплавов — на 24,9 %, до 658,5 млрд тенге;
производство алюминия — на 12,8 %, до 155,9 млрд тенге;
производство благородных (драгоценных) металлов — на 7,4 %, до 373,7 млрд тенге.

Удельный вес цветной металлургии в общем объеме промышленного производства превышает 12 %. Из извлекаемых руд производятся медь, свинец, цинк, титан, магний, редкие и редкоземельные металлы, прокат на основе меди и свинца. По уровню производства Казахстан входит в число крупных в мире производителей и экспорте роврафинированной меди.

Доля республики в мировом производстве меди составляет 2,3 %. При этом практически вся производимая в стране медь экспортируется за рубеж. Основными импортерами казахстанской меди являются Италия, Германия и другие страны. Казахстан является третьим среди новых независимых государств производителем золота, добыча и производство которого увеличивается с каждым годом. В стране зарегистрировано свыше 170 золотоносных месторождений;

Продукция промышленности строительных материалов в общем объеме промышленного производства республики занимает более 5%. На предприятиях отрасли производятся цемент, шифер, асбестоцементные трубы, мягкие кровельные материалы, линолеум, санитарно-строительный фаянс, облицовочные керамические плитки для полов и отделки зданий, панели и другие конструкции для крупнопанельного домостроения, каолин для бумажной промышленности, радиаторы, конвекторы и ряд других видов строительных материалов и конструкций.

Тяжелая промышленность Республики располагает достаточными запасами разнообразного сырья для выпуска строительных материалов. Кроме того, в их производстве широкое применение находят отходы промышленности: шлаки металлургических и химических производств, зола теплоэлектростанций и другие вторичные ресурсы;

Химическая промышленность: производство кислот и щелочей (города Актобе, Балхаш, Шымкент, Усть-Каменогорск), производство фосфорных удобрений (г. Тараз), нефтепереработка (города Атырау и Павлодар), производство синтетического каучука (г. Темиртау).

В ассортименте предприятий химической и нефтехимической промышленности республики – пластмассы, химические волокна и нити, шины для автомобилей и сельхозмашин, широкий ассортимент резинотехнических изделий, хромовые соединения, карбид кальция, каустическая сода и другая продукция.

В химической промышленности объем производства увеличился на 3,6%, что связано, с увеличением объемов производства дезинфицирующих средств, а также ростом объемов производства селитры аммиачной и аммиака на АО «КазАзот», фосфорной кислоты, аммофоса на ТОО«Казфосфат».

В фармацевтической промышленности объем производства вырос на 23,2%. Рост связан с увеличением объема выпускаемой продукции на ТОО «Dolce» на 67%, АО «Химфарм» на 9% и ТОО «ПФК Элеас» в 21 раз. Увеличены также поставки лекарственных средств и медицинских изделий в рамках Гарантированного объема бесплатной медицинской помощи через Единого дистрибьютора «СК-Фармация». На сегодняшний день объем производства медицинских масок составляет 1,2 млн штук в сутки, что полностью покрывает потребность внутреннего рынка. До конца года планируется увеличить производство до 1,5 млн штук в сутки. Также производится 530 тыс. пар медицинских перчаток в сутки, 900 тыс. штук защитных комплектов в месяц. Производство лекарственных средств достигает 3,9 млрд штук в год таблеток, капсул, гранул и др.[1].

С начала 2020 года в экономику страны привлечены инвестиции на сумму 6,1 трлн тенге. 13 регионов показали рост. Наибольшее увеличение отмечается в Акмолинской (на 29,7%), Северо-Казахстанской (на 18,8%), Туркестанской (на 18,7%) областях и г. Шымкент

(на 23,4%). Все это говорит о положительной динамике, экономика развивается, создаются новые рабочие места, увеличивается ВВП и т.д.

Развитие легкой промышленности в Казахстане на сегодняшний день является одним из приоритетных направлений, поскольку отрасль имеет социальную значимость, обеспечивая высокую занятость населения. Сегодня Правительство Казахстана реализует ряд мер поддержки отечественной легкой промышленности: свободные экономические зоны, льготное налогообложение и кредитование, квоты и гранты на обучение, государственные инвестиции.

Легкая промышленность Казахстана насчитывает 1044 предприятий. В ней занято 12,7 тыс. человек. За январь-октябрь 2019 года объем производства легкой промышленности вырос на 18,9% и составил 87,5 млрд тенге. Рост наблюдается в производстве текстильных изделий на 23,7% и одежды на 7,5%. В производстве продукции легкой промышленности за январь-октябрь 2019 года основная доля приходится на текстильное производство — 53% (46,1 млрд тенге), далее следует производство одежды с долей 37% (32,8 млрд тенге) и производство кожаной и относящейся к ней продукции с долей 10% (8,6 млрд тенге). Товарооборот легкой промышленности Казахстана за 9 месяцев 2019 года составил $1,3 млрд, увеличившись на 14,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Конечно, из-за карантина объем производства спал, так как уменьшился спрос. Но постепенно с ослаблением ограничительных мер, объем производства возвращается к прежним значениям.

Как сообщает Министерство индустрии и инфраструктурного развития, за 11 месяцев наблюдается увеличение импортных потоков во всех подотраслях: в производстве одежды на 34%, в текстильной продукции на 13% и в сегменте кожи, изделий из кожи на 35%. При этом основную долю импорта, как правило, составляют обувь, мужская и женская одежда, майки, фуфайки, саквояжи, чемоданы, дамские сумки-чемоданчики и чулочно-носочные изделия. Если мужская и женская одежда преимущественно поставляется из Китая, Турции, России, Италии, то обувь и верхняя одежда — из Китая и России, саквояжи, чемоданы, дамские сумки-чемоданчики — из Китая, России, Италии и Франции.

Безусловно, причина высокого спроса на импортную продукцию - низкая цена. В этом аспекте отечественные производители не могут конкурировать с зарубежной продукцией. Ведь у отечественных предприятий существует потребность в сырье определенного качества и в сырье, которое не производится в Казахстане. Тем самым конечный продукт становится дороже.

В настоящее время создана рабочая группа для анализа товарных позиций, приобретаемых в рамках государственных закупок и закупок квазигосударственного сектора, на предмет возможности импортозамещения посредством организации отечественного производства аналогичной продукции по ряду отраслей обрабатывающей промышленности, в том числе по легкой промышленности.

В Казахстане всего 30 предприятий легкой промышленности выходят на внешний рынок. В целом, около 10% объема легкой промышленности идет на экспорт. По данным Министерства торговли и интеграции, сегодня основными экспортными рынками являются Китай (39,4%), Россия (37,4%), Кыргызстан (5,2%), Италия (4,8%), Литва (4,4%), Узбекистан (1,5%). Наблюдается рост экспорта таких товаров, как: мешки и пакеты упаковочные из текстильных материалов — на 98%, белье постельное, столовое, туалетное и кухонное — на 21,8%; нетканые материалы — рост в 4,5 раза, прочая обувь на подошве и с верхом из резины или пластмассы — рост в 4,9 раза; чулочно-носочные изделия — на 44,5%.

Правительством ежегодно предусмотрены бюджетные средства на оказание сервисной поддержки. Такие меры оказываются компаниям легкой промышленности (это возмещение затрат, связанных с участием в торговых миссиях, выставках, форумах).

Возмещаются также затраты, понесенные предприятиями на рекламу, аренду помещений, складов, сертификацию. Вместе с тем, Министерством торговли и интеграции предусмотрено возмещение до 50% транспортных затрат казахстанским компаниям,

поставляющим обработанные товары на экспорт. Данный механизм позволит казахстанским экспортерам снизить себестоимость продукции до 10%, а также расширить географию экспорта и номенклатуру товаров.

С 2020 года МТИ РК совместно с QazTrade была запущена программа экспортной акселерации, направленная на сопровождение предприятий от производства до полок зарубежных стран. Целевой группой программы станут предприятия пищевой и легкой промышленности

Правительство Казахстана уделяет особое внимание развитию легкой промышленности. Премьер-Министр Аскар Мамин на личном контроле держит работу предприятий легкой промышленности. Так, во время рабочих поездок в регионы Глава Правительства проверяет работу фабрик и заводов. Сегодняшнее состояние данных предприятий и их достижения говорят о том, что у отрасли большой потенциал.

В рамках рабочей поездки Премьер-Министр ознакомился с деятельностью производственного кооператива «Большевичка». Основной деятельностью фабрики является производство швейных изделий различного ассортимента, в том числе: школьная форма, форменное обмундирование для силовых структур республики, специальной одежды для нефтяников, газовиков, железнодорожников, медработников и т.д.

Имеется опыт работы на экспорт. Вся продукция сертифицирована и не уступает аналогам импортной продукции. На фабрике трудятся 420 работников, более 90% составляют женщины. Годовой выпуск продукции составляет более 1 млрд тенге. Предприятие оснащено высокотехнологичным оборудованием и высококвалифицированными кадрами.

В Шымкенте с участием Премьер-Министра РК Аскара Мамина прошла церемония запуска прядильной фабрики ТОО «Торгово-промышленная компания «Alliance» — в прошлом простаивавшего несколько лет кластера. В производство с объемом переработки хлопка-волокна 6 тыс. тонн в год вкладывает инвестиции в $12 млн узбекская ассоциация предприятий легкой промышленности «Alliance Textile».

На фабрике ТОО «ТПК «Alliance» будет ежегодно перерабатываться 6 тыс. тонн хлопка-волокна и производиться из него 2 400 тонн кардной пряжи и 2 400 тонн гребенной пряжи. На полную мощность предприятие намерено выйти уже к апрелю следующего года.

Вторым, очень важным, этапом станет запуск другой простаивающей текстильной фабрики АО «Меланж». По ней ожидается увеличение инвестиций почти в пять раз – до $ 60 млн. На сегодня подготовлен план реконструкции.

Некоторые запчасти уже закуплены. По прогнозам, после запуска всего текстильного кластера переработка казахстанского хлопка вырастет в два раза. По данным пресс-службы акимата Шымкента, в этом году в южном регионе планируется достичь 20% переработки хлопка-сырца, в последующие годы – 50%, а в будущем предполагается довести этот показатель до 100%.

В целях обеспечения качественного роста экономики и повышения реального благосостояния населения Премьер-министр страны обозначил семь стратегических направлений развития Казахстана – привлечение инвестиций, создание рабочих мест с высокой производительностью, развитие инфраструктуры, экспортоориентированная индустриализация, топливно-энергетический и агропромышленный комплексы, а также цифровизация экономики.

Безусловно, основополагающим фактором долгосрочного повышения реальных доходов населения является устойчивый и качественный рост экономики, и, в первую очередь, это относится к обрабатывающим отраслям промышленности.[2].

В итоге отметим, что Казахстан обладает очень богатыми недрами, которые необходимо рационально использовать.

Учитывая численность населения в стране и объем ресурсов, государство вполне может иметь намного более высокий прожиточный минимум. Важно осуществлять добычу и дальнейшую переработку ресурсов до выпуска окончательного продукта. Зачастую ценные

промежуточные ресурсы, которые можно довести до конечной продукции, попросту утилизируются или экспортируются по низким ценам.

При осуществлении полного цикла переработки на многих предприятиях будет решаться множество проблем, образуется собственное производство и потребление в стране отечественной продукции, ведь импортные товары намного дороже и уже охватили весомую долю рынка в стране. Следует искать пути снижения цены на отечественную продукцию, что приведет к обороту валюты внутри страны, уменьшая зависимость от импорта.

***Библиографический список***


1. Ковалев В.В, Ковалев Вит.В. Финансы организаций (предприятий):учеб. — М.:ТК Велби, Изд-во Проспект, 2019. – 110с.
2. Кряквина, Е. Д. Рекомендации по повышению финансовой устойчивости предприятия / Е. Д. Кряквина. — Текст : непосредственный // Молодой ученый. — 2019. — № 48 (286). — С. 380-382. — URL: https://moluch.ru/archive/286/64570/ (дата обращения: 01.02.2021).


## ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЗЕРНОВЫХ ЗОН В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ


*Кульчикова Жанна Тельмановна*
*д.э.н., профессор Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Костанай*


Формирование крупномасштабных специализированных зон товарного производства отдельных видов зерна – объективный процесс, присущий товарному производству. Он усиливается по мере развития производительных сил и рыночных отношений и происходит под воздействием сложного сочетания различных факторов, в числе которых прежде всего следует отметить соответствие природных условий биологическим требованиям возделывания конкретной зерновой культуры.

Хотя влияние природных условий, выступающих как производительные силы, на ведение зернового хозяйства уменьшается с повышением уровня его интенсификации, тем не менее их роль не ослабевает, а, наоборот, возрастает с развитием научно-технического прогресса и внедрением его достижений в производство.

Это объясняется тем, что при прочих равных условиях урожайность зерновых культур, качество зерна, окупаемость затрат, а следовательно, и прибыль будут выше там, где имеются наиболее благоприятные почвенно-климатические условия. Особенно это касается возделывания тех зерновых культур, которые имеют сравнительно ограниченный ареал размещения.

Однако в любом случае эффективность размещения, специализации, концентрации, кооперации и интеграции в основном определяется величиной совокупных издержек на производство и транспортировку зерна, причем развитие научно-технического прогресса ведет к относительному повышению весомости первого фактора и снижению второго. Поэтому тенденция к формированию специализированных зон производства отдельных видов зерна в наиболее благоприятных для возделывания зерновых культур почвенно-климатических условиях опирается на вполне объективную экономическую основу.

Этот динамичный процесс постоянно осуществляется в экономически развитых странах, где государство не только способствует более рациональному размещению зернового производства, но и регулирует его посредством разного рода организационных, экономических и законодательных мер на межнациональном, национальном и региональном уровнях.

В США, например, наиболее важным организационно-экономическим принципом рационализации сельскохозяйственного производства стала его региональная специализация. С этой целью в стране выделены 10 агроэкономических регионов.

Причем наиболее динамично развиваются те из них, в которых высокий биоклиматический потенциал сочетается с организационно-хозяйственными и инновационными преимуществами. Только в 5 расположенных в одном климатическом поясе штатах производится две трети кукурузы страны.

Фермеры 8 «пшеничных» штатов производят 62% общего сбора пшеницы. Свыше 75% посевов сорго расположены в трех штатах. Более того, для каждого из пяти основных видов пшеницы селекционеры создали разные сорта, районированные по зонам ее выращивания [1].

В США региональная специализация как бы стала естественным следствием интенсификации сельскохозяйственного производства вообще и зернового в частности. Концентрация капитала и усилий фермеров на выращивании отдельных культур и производстве животноводческой продукции в зонах, наиболее благоприятных по биоклиматическим и организационно-хозяйственным условиям, вначале определили специфику и направление такой специализации, а рычаги государственного механизма поддержки, существенно ее ускорили.

В сочетании с другими факторами такая организационная перестройка позволила в 1,5-3 раза повысить эффективность производства продукции всех отраслей АПК [2].

С развитием научно-технического прогресса значение рационального, а стало быть, и более дифференцированного использования почвенно-климатических, биологических, техногенных и трудовых ресурсов становится одним из важнейших факторов повышения эффективности ведения зернового хозяйства.

Это, в свою очередь, предполагает более углубленную специализацию зернопроизводящих регионов на производстве зерна отдельных видов зерновых культур, концентрацию их возделывания в наиболее благоприятных почвенно-климатических зонах и одновременно усиление экономической интеграции зернопроизводящих и потребляющих зерно регионов Казахстана.

Именно возрастающая взаимосвязь процессов агроэкологической специализации и интенсификации зернового хозяйства в сочетании с расширением его интеграционных связей при четкой ориентации на потребности прежде всего внутреннего, а также мирового зернового рынков и крупномасштабной государственной поддержке зернового хозяйства в сравнительно короткий период позволили США, Канаде и отдельным странам Европейского союза превратить эту важную отрасль аграрного сектора экономики в высокоэффективное производство, а зерновой рынок – в высокодоходный сегмент агропродовольственного рынка.

Сложившееся четкое региональное размещение и высокая степень специализации и концентрации зернового производства в США, Канаде и странах Европейского союза явились результатом воздействия на зерновое хозяйство многочисленных естественных, экономических, организационных, социально-политических и других факторов как внутреннего, так и внешнего характера.

Однако жизнеспособность, эффективность и конкурентоспособность зернового хозяйства этих стран все же в значительной степени обусловлены широкомасштабным и всепроникающим действием всей системы государственного регулирования, представляющей собой сложный, динамичный и относительно затратный механизм, включающий многообразные меры целенаправленного воздействия государства на социальную сферу сельской местности, производственную и рыночную инфраструктуру, доходы фермерских хозяйств, размещение, специализацию и концентрацию зернового производства, межотраслевые пропорции и экономические отношения в производстве, обмене, распределении и потреблении зерна и продуктов его переработки.

Активная политика аграрного протекционизма, крупномасштабная государственная

поддержка производителей зерна способствовали укреплению производственного потенциала зернового хозяйства, что позволило значительно интенсифицировать зерновое производство, сориентировать его на ареалы с наиболее благоприятными почвенно-климатическими условиями для возделывания отдельных видов зерновых культур.

Создание специализированных зон по производству отдельных видов зерна явилось как бы естественным следствием интенсификации зернового хозяйства и развития разветвленной социальной, производственной и рыночной инфраструктуры фермерских хозяйств, функционирования широкой сети агросервисных и обслуживающих служб. Причем темпы и масштабы развития инфраструктуры опережали развитие зернового производства, позволяя полнее реализовать его потенциал прежде всего на основе высокоэффективного использования имеющихся почвенно-климатических ресурсов.

Рыночные отношения, способствуя максимальному использованию природных и экономических факторов, лишь усилили процесс сжатия зон производства зерна отдельных видов зерновых культур путем максимальной концентрации их посевов в наиболее благоприятных ареалах возделывания.

Специализированная зона по производству того или иного вида товарного зерна характеризуется специфическим экономико-географическим единством, своеобразием и совокупностью природных и экономических условий, которые и обусловливают зерновую специализацию.

Она представляет часть территории страны, где на основе рационального использования благоприятных для возделывания той или иной зерновой культуры природных и экономических условий получило преимущественное развитие производство ее зерна, достигнут сравнительно высокий уровень урожайности при повышенном, а иногда и уникальном качестве зерна и сравнительно более низких издержках производства, что позволяет вывозить значительный объем товарного зерна доминирующей культуры за пределы данной территории.

Основой выделения такой зоны являются материалы природного районирования и современные, с учетом использования достижений научно-технического прогресса, требования зерновой культуры к агротехническим условиям ее возделывания.

При этом критериями ее выделения являются потребность в производстве определенного вида зерна и устойчивый платежеспособный спрос на него, совокупность природных ресурсов территории, ее экономические условия и ресурсы, предопределяющие исторически сложившуюся или прогнозируемую специализацию на производстве зерна, в котором имеется постоянная потребность и возможен гарантированный платежеспособный спрос.

Как правило, в зоне товарного производства того или иного вида зерна выделяются отдельные подзоны, для разграничения которых может служить своеобразное сочетание отдельных элементов природных и экономических ресурсов при общности характеристики их совокупности по зоне в целом.

В Казахстане уже давно объективно назрела необходимость переориентации развития зернового хозяйства на формирование специализированных зон по производству отдельных видов зерна преимущественно в тех регионах, где они дешевле и более качественны, как это происходило целенаправленно и под контролем государства в дореформенном периоде.

Основные этапы формирования и развития специализированных зон по производству отдельных видов зерна как основы совершенствования территориально-отраслевого разделения труда в зерновом производстве отражены на рисунке 1.

Рисунок 1 – Основные этапы формирования и развития специализированных зон по производству зерна

Процесс активного формирования специализированных зон отдельных видов товарного зерна будет способствовать повышению эффективности его производства и конкурентоспособности, созданию экспортных ресурсов, обеспечению национальной продовольственной безопасности страны.

***Библиографический список***

1. Черняков, Б.А. Сельское хозяйство США / Б.А.Черняков // Аграрный сектор США в начале XXI века. Сборник трудов сектора аграрных проблем США и Канады ИСКРАН. Том 1. – М., 2008. – С. 16-17.
2. Черняков, Б.А. Основные факторы конкурентоспособности аграрного сектора США / Б.А.Черняков // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2009. – №4. – с. 77.
3. Алтухов, А.И. Развитие национального зернового рынка: проблемы и возможные пути их решения / А.И. Алтухов, Ж.Т.Кульчикова. – Костанай: ТОО «Костанайский печатный двор, 2013. – 393 с.

## ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА

*Купобаева Даяна Абаевна*
*студентка 2 курса, специальности финансы,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Завьялова Елена Николаевна*

*магистр финансов, ст. преподаватель*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

За последние три десятилетия был достигнут значительный прогресс благодаря международным конференциям и отчетам, направленным на использование возможностей устойчивого развития с учетом проблем, связанных с изменением климата, ограниченной пропускной способностью Земли и деградирующими экосистемами. В устойчивом развитии делается упор на увеличение экологических, социальных и экономических ресурсов, причем все три из них имеют решающее значение для удовлетворения потребностей нынешнего и будущих поколений.

Многие страны имеют серьезные экологические проблемы, решение которых зависит, прежде всего, от эффективного развития экономики, модернизации ее реального сектора**.** И в современных условиях для решения данной проблемы было введено новое направление, которое имеет название «Зеленая экономика».

Зеленую экономику можно рассматривать как альтернативное видение развития и продвижения, страны и живущих в них людей в условиях устойчивого развития. Устойчивое развитие - это то, к чему стремится каждая развивающаяся страна. В основе зеленой экономики – чистые или «зеленые» технологии. По словам специалистов, развитие «зеленой» экономики позволит избежать стране экологического кризиса, который затронул своими масштабами уже многие постиндустриальные страны.

Концепция по переходу Казахстана к зеленой экономике говорит, что это экономика «с высоким уровнем качества жизни населения, бережным и рациональным использованием природных ресурсов в интересах нынешнего и будущих поколений и в соответствии с принятыми страной международными экологическими обязательствами…».

Целью данной статьи и основной её задачей является систематизация направлений экологически ориентированного развития хозяйствующих субъектов, а также определение перечня ключевых положений экологической политики, которая будет обеспечивать дальнейшее социально-экономическое развитие Казахстана в русле зеленой экономики.

Актуальность данной темы заключается в устойчивом развитии национальных социально-экономических систем, которая обуславливает необходимость интеграции экономических и экологических решений, эта интеграция рассматривается в рамках концепции «зеленая экономика» [1].

Зеленая экономика поддерживает тройную взаимодействующую задачу: поддержание и развитие финансового, экологического и социального процветания. Зеленая экономика в Казахстане появилась по инициативе Президента Н.А. Назарбаева была разработана и подписана 30 мая 2013 года Концепция по переходу к «зеленой» экономике. Концепция по переходу Республики Казахстан к «зеленой экономике» закладывает основы для вхождения страны в число 30-ти наиболее развитых стран мира при минимизации нагрузки на окружающую среду и деградации природных ресурсов. Выступая на VI Астанинском экономическом форуме, первый президент Казахстана Нурсултан Назарбаев отметил: «Переход к «зеленой» энергетике, внедрение «зеленых» технологий - это растущий вектор глобальной экономики. Казахстан, несмотря на наличие в наших недрах огромных природных богатств, включая углеводороды, намерен активно развивать возобновляемые источники энергии. В Стратегии – 2050 такие задачи поставлены. Мы намерены ежегодно инвестировать в «зеленую модернизацию» средства в объёме 2-х процентов национального ВВП. Все это отражено в принятой нами Концепции перехода к «зеленой» экономике» [2].

Реализация Концепции по переходу к «зеленой» экономике планировалась в три этапа (см. Рисунок 1).

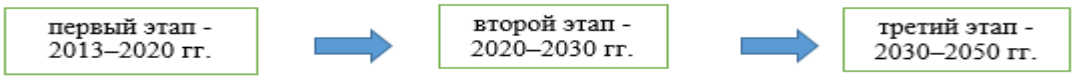



Рисунок 1 – Этапы реализации концепции по переходу к «зеленой» экономике в РК

Этапы реализация концепции по развития «зеленой» экономики в Республике Казахстан планировалось проходить по семи ключевым направлениям (см. Рисунок 2).

Рисунок 2 - Этапы реализация концепции по развития «зеленой» экономики в Республике Казахстан

Ожидается, что внедрение зеленых технологий позволит повысить энергоэффективность экономики Казахстана на 40-60% и сократить потребление воды на 50%. Более того, переход к модели зеленого роста позволит создать более 500 000 новых рабочих мест в традиционных и новых отраслях промышленности, улучшить условия жизни и обеспечить высокое качество жизни для всего населения страны. Переход к «зеленому росту» потребует эффективной координации усилий между органами власти, национальными и международными инвесторами и обществом, в целом. Как результат, совместная реализация государственной политики приведет к динамичному и устойчивому экономическому росту, который будет устойчив к неблагоприятным экономическим и экологическим изменениям.

Так как первый этап концепции прошел можно провести анализ и узнать какие цели были реализованы, а какие еще находятся в обработке. По данным Министерства энергетики Республики Казахстан, по итогам 2019 года в Казахстане работали 90 электростанций на возобновляемых источниках с общей мощностью 1050,1 МВт (из них 19 ветровых, 30 солнечных и 38 гидроэлектростанций). В текущем году планируется ввести еще 18 объектов ВИЭ с общей мощностью 605,5 МВт. Казахстан планирует увеличить использование ВИЭ в энергосистеме страны до 10% к 2030-у году. Сегодня этот показатель составляет чуть выше 1%.

Так же в Казахстане проводилось масштабное мероприятие, которое так же было основано на развитии «зеленой экономики» - это проект центр зеленых технологий «Арнасай». На данный момент там разрабатываются сразу 35 инновационных ноу-хау в сферах органического земледелия, водо- и энергосбережения. Сейчас в центре учат, как построить «зеленый» бизнес, и приобщают сельчан к ресурсосбережению.

Завершается предусмотренная к 2020г. газификация Акмолинской и Карагандинской области. Начато использование электромобилей и гибридных автомобилей в Алматы и Нур-Султане. В Плане меропритияй Концепции, п. 29-31: «Внести предложения по доступным приоритетным тепличным технологиям», механизмам стимулирования и потенциала тепличного бизнеса. Эта задача реализована в Центре зеленых технологий «Arnasay». [2]

Так же одним из ключевых направлении считается совершенствование системы управления отходами. Согласно Концепции по переходу к «зеленой» экономике, доля переработки отходов в стране должна быть доведена до 40%. Ежегодно в стране образуется

5-6 млн тонн ТБО. Из-за того, что отсутствуют специальные системы управления отходами, то многие отходы остаются на стихийных свалках это касается не только городских жителей, но и жителей деревень.

И уже с 2016 года запрещено захоронение на полигонах:

- ртутьсодержащие лампы и приборы;
- лом металлов;
- отработанных масел и жидкостей;
- батареи;
- электронные отходы

С 1 января 2019 в силу вступил запрет на захоронение на – пластмассы, макулатуры, картона и отходов бумаги, стекла [3].

Но Казахстан в 2020 году всё так же остается в пятерке стран по интенсивности выбросов углекислого газа [4].

Президент в Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года не оставил без внимания вопрос озеленения страны. Так, по словам К.Ж. Токаева, в течение 5 лет планируется высадка свыше 2 млрд деревьев. Посадка лесов, их защита и правильный уход за ними компенсирует выбросы углерода в Казахстане.

На данный момент Казахстан осуществляет Сотрудничество с международными организациями такими как:

- программа Партнерства «Зеленый Мост»;
- международная акция «Час Земли»;
- проект «Ауыл өнімі» (ФАО ООН);
- молодежный проект «3.2.1 СТАРТ!»;
- участие в мероприятиях EXPO.

К 2025 году планируется рациональное использование природных ресурсов, крупномасштабная внедрение новых ВИЭ и энергосберегающих технологий. Разработать и утвердить Дорожную карту по энергосбережению и повышению энергоэффективности Республики Казахстан на 2022 – 2026 годы. Реализовать проект по увеличению охвата населения очисткой сточных вод в городах. Перевести ТЭЦ с угля на газ во всех крупных городах газифицированных областей. Разработать Концепцию проекта Государственной программы по обращению с отходами в Республике и многие другие проекты, концепции для улучшения устойчивости экономики [5].

В целом, по каждому пункту задач, указанных в Концепции, существуют определенные трудности, но никто и не говорил, что будет легко. Государство должно стимулировать создание и рост предприятий, осуществляющих проекты и изыскания по ВИЭ. Учитывая климатические особенности различных регионов страны, важно наиболее эффективно выбирать вид источника энергии, а также доступ к существующим магистральным энергосетям [6].

Для того что бы Казахстан вошел в 30-ку развитых стран, необходимо повысить надежность и эффективность существующих механизмов финансирования и скорректировать льготы для инвесторов. Это может быть достигнуто путем всесторонней реформации национальных экономических, бюджетных, налоговых, инвестиционных и экологических программ и конкретных инструментов поддержки бизнеса и зеленых инициатив в Казахстане. Ведь именно «Зеленая экономика» позволит Казахстану продолжить путь к модели устойчивого экологического развития и выстраивать более светлое и «зеленое» будущее.

### *Библиографический список*

1. Ботавинина, Р.Н. Экологические аспекты «Зеленой экономики» в системе экономического роста / Р.Н. Батавинина // МИР (Модернизация. Инновации. Развитие),2016, Т. 7, № 4. - С. 142-147.

2. Что такое «Зеленая экономика? Коалакация за «зеленую экономику» и развитие G-Global Режим доступа: https://greenkaz.org/index.php/informatsiya/zelenaya-economika
3. Катажина, Андруконите Обзор перехода Казахстана к сценарию «зеленой» экономики путем увеличения доли возобновляемых источников тепловой энергии в энергетическом балансе - Технология использования тепловых насосов / Андруконите Катажина. 2019. – С. 21 - 23.
4. Ибраева, Айгуль Рейтинг стран по интенсивности выбросов углекислого газа /, Айгуль Ибраевой, 20.04.2018 Режим доступа: https://kursiv.kz/news/tendencii-i-issledovaniya/2018-04/reyting-stran-po-intensivnosti-vybrosov-uglekislogo-gaza
5. Постановление Правительства Республики Казахстан от 29 июля 2020 года № 479
6. «Зеленая» экономика: мода или необходимость? / Литер 31.03.2020. Режим доступа: https://liter.kz/zelenaya-ekonomika-moda-ili-neobhod/

## ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА

*Пестунов Михаил Александрович*
*доктор экономических наук, профессор ЧелГУ, г.Челябинск*
*Байжанова Лиля Абдул-Насыровна*
*магистр экономики и бизнеса,*
*преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ им.А,Байтурсынова, г.Костанай*

В условиях дальнейшей интеграции Республики Казахстан в Евразийское экономическое сообщество (далее ЕАЭС) вопрос инвестиционной привлекательности приобрел особую актуальность, данная интеграция стирает границы между национальными интересами и отдельными субъектами экономики. Отдельный регион может выйти на лидирующие позиции и иметь более благоприятный климат, чем страна в целом.

В связи со сложившейся внешнеэкономической ситуацией, в частности, всемирное распространение COVID-19, нестабильность цен на нефть и неустойчивость положения курса национальных валют участниц ЕАЭС к курсу доллара, повышается конкурентная борьба между регионами за внутренний рынок и права выхода на рынок ЕАЭС. Данная ситуация требует поиск способов привлечения новых инвесторов в регион для поддержки бизнес структуры, что позволит обеспечить социально-экономическую стабильность, сохранение и увеличение рабочих мест, а также увеличение налоговых поступлений в бюджет. Основной задачей привлечения дополнительного инвестирования является не только экономический рост, но и обеспечение устойчивого развития общества в целом, достигнутого путем сбалансированности основных составляющих: экономической, социальной и экологической.

В ходе дальнейшего исследования необходимо определить сущность и содержание инвестиционной привлекательности региона. Так например, С.М. Вдовин в своих исследованиях инвестиционную привлекательность представляет составной частью инвестиционного климата региона, носящий на его взгляд факториальный и результирующий характер, создающий предпосылки для повышения инвестиционной активности [1]. В свою очередь, Аксенова С.И. и Иванов Г.И. описывают, инвестиционную привлекательность как интегральную характеристику региона изменяющеюся под воздействием инвестиционного климата [2]. Гуськова Н.Д. со своими коллегами, также придерживается мнения, что инвестиционная привлекательность ни что иное как интегральная характеристика отдельных объектов экономики с позиции перспективного развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков [3]. Схожее определение встречается в монографии «Инвестиционная привлекательность региона» авторами которой являются А.Н. Асаул и И.Н. Пасяда, в данном труде инвестиционная привлекательность

характеризуется как совокупность инвестиционного потенциал и инвестиционных рисков [4].

Ильющенко А.В. в своей статье, посвященной инвестиционной привлекательности региона, акцентирует внимание, что в экономической литературе нередко инвестиционный климат и инвестиционная привлекательность используются как синонимы. При этом инвестиционная привлекательность определяется одновременным воздействием двух групп факторов, одна из которых формирует инвестиционный потенциал, а вторая инвестиционные риски. На его взгляд, инвестиционная активность является функцией инвестиционной привлекательности [5].

На современном этапе можно выделить большое количество различных трактовок определения инвестиционной привлекательности региона, это объясняется тем что за основу берутся различные факторы. Как мы уже выяснили ранее существует несколько направлений определения сущности инвестиционной привлекательности, ряд ученных определяет инвестиционную привлекательность как составляющую инвестиционного климата, другие же напротив считают, что инвестиционный климат является составной частью инвестиционной привлекательности, но есть так же и ряд исследований в которых два понятия тождественны. Дабы в ходе исследования дать более определенную и точную трактовку термину «инвестиционная привлекательность», стоит рассмотреть мнения российских и зарубежных исследователей по данному вопросу.

В своих работах Е.В. Вологдин дает следующее определение инвестиционной привлекательности региона: совокупность природно-географических, социально-экономических, политических и иных факторов, формирующих представление инвестора о целесообразности и эффективности инвестирования в объекты, находящиеся в данном регионе [6]. С.М. Вдовин заметил что данная трактовка Е.В. Вологдина схожа с трактовкой которую дает Д.А. Удалов [1], который принимает инвестиционную привлекательность как совокупность инвестиционных характеристик, присущих объекту инвестирования, служащих для определения условий инвестирования и предназначенных для принятия обоснованного инвестиционного решения [2]. Но стоит обратить внимание, что данный подход может исказить реальную привлекательность региона, так как оценка инвестиционных характеристик является субъективным мнением эксперта, проводящим данную процедуру. На данный факт в своих работах обращает внимание А.В. Печенкина, которая считает, что уровень соответствия объективных характеристик региона предпочтениям субъектов бизнеса с учетом «искажения» параметров этих характеристик в процессе коммуникации «субъект бизнеса – региональный субъект управления» [2]. С.М. Вдовин, считает что это определение нельзя назвать универсальным, оно скорее носит частный характер, так как в нем в первую очередь учитывается преlпочтения субъектов бизнеса [1].

Касенова А.С. считает, что самым главным условием устойчивого развития государства и экономики в целом как определялось ранее это создание благоприятного инвестиционного климата страны в глазах мирового сотрудничества и стран ближнего и дальнего зарубежья и результатом всего этого является инвестиционная привлекательность страны – как политический и экономический флагман развития [7]. Тем самым прослеживается предрасположенность автора, к мнению что инвестиционный климат является составной частью инвестиционной привлекательности региона. В свою очередь другой казахстанский ученный У.Б. Баймуратов придерживается иной точки зрения, считая, что инвестиции это “цепочка метаморфоз, то есть превращение ресурсов (ценностей) во вложения (затраты) и получение дохода (эффекта) в результате этих вложений [8]. Тем самым инвестиционная привлекательность ни что иное как «барометр» инвестиционного климата.

Как отмечалась ранее ряд исследователей, считают инвестиционную привлекательность не универсальным показателем, отражающие субъективные суждения. Так например, В.М. Аксинадзи и В.М. Максимов трактуют инвестиционную привлекательность как субъективную оценку инвестором региона по поводу принятия

решения о вложении своих средств в экономические объекты региона [1].

Достаточно полно, с экономической точки зрения, понятие инвестиционная привлекательность раскрывают Г.Р.Ярулина и Н.М. Якупова. Данные авторы предлагают следующие определение: Инвестиционная привлекательность это присущее экономическим системам свойство, которое, с одной стороны характеризует степень соответствия системы интересам инвестора, а с другой, формируется как отражение множества типичных мотиваций, интересов большинства потенциальных инвесторов на открытом рынке в условиях конкуренции, когда все инвесторы действуют рационально, располагая всей необходимой информацией [2] [1]. В данном определении учитывается объект и субъект исследования, инвесторы владеют полной информацией и следовательно действуют рационально, изучив в полной мере риски и преимущества инвестирования. С.М. Вдовин отмечает, что стоит понимать, что трактовка Г.Р.Ярулиной и Н.М. Якуповой более подходит для инвестиционной привлекательности конкретной отрасли, а не региона [1].

Все выше представленные трактовки определения инвестиционная привлекательность, не смотря на все различия, имеют и общие черты, в некотором случае дополняя друг друга. Подводя итог предлагаем следующую трактовку: Инвестиционная привлекательность региона, представляет собой независимую переменную, состоящую из совокупности интегральных оценок формирующихся под воздействием ряда факторов, (в том числе политических, экономических, социально-культурных), природно-географически ограниченных. Тем самым под объектом инвестирования определим непосредственно регион, а субъектом в данном случае будет являться инвестор. Следовательно, показатель инвестиционной привлекательности региона является не чем иным как отображение соответствия объекта инвестирования интересам инвесторов.

### *Библиографический список*


1. Вдовин С.М. Инвестиционная привлекательность как фактор устойчивого развития региона / С.М. Вдовин // УДК 3321:330.322 (470.345) // [электронный ресурс]: https:cyberlenka.ru
2. Бабанов А.В. Инвестиционная привлекательность и инвестиционный климат региона) // А.В.Бабанов – [электронный ресурс]: https:jeau.ru
3. Гуськова Н.Д., Краковская И.Н., Слушина Ю.Ю., Макалов В.И. Инвестиционный менеджмент/ Н.Д. Гуськова, И.Н. Краковская, Ю.Ю. Слушина, В.И. Макалов // М.:КНО Рус., 2014. – 440с.
4. Асаул А.Н., Пасяда И.Н. Инвестиционная привлекательность региона / А.Н. Асаул, И.Н.Пасяда // СПб: СПбГаСУ., 2008. – 120с.
5. Ильющенко А.В. Сущность инвестиционной привлекательности региона / А.В. Ильющенко // УДК – 338.001.76 // Бизнес образ в экономике знаний, №1, 2017.
6. Семина Л.А. Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект / Л.А. Семина // [электронный ресурс]: https:cyberlenka.ru
7. Касенова А.С. Инвестиционная привлекательность Казахстана / А.С. Касенова // [электронный ресурс]: https:articlekz.com/article/19735
8. Баймуратов А.Б. Инвестиции и инновации: в вопросах и ответах / А.Б. Баймуратов Учебное пособие // М:ТК Велби, изательство Т.З.Алматы: БИС, 2005. – 320с.

# АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Ракпанова Диана Болатовна*
*магистр экономических наук,*
*преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А. Байтурсынова, город Костанай*

Наличие финансового потенциала и его размеры являются результатом творческой деятельности руководителей и менеджеров высшего звена предприятия ТОО «Ишим-Гарант» и отражают не только финансовые возможности предприятия, но и, в определенной степени, надежность и устойчивость финансовых отношений, предлагаемых предприятием. Временной аспект надежности и устойчивости этих отношений пропорционален уровню и размерам финансового потенциала.

Размер финансового потенциала, наряду с размером капитализации, может стать критериальным показателем для составления рейтинга как финансово надежной организации ТОО «Ишим-Гарант» на рынке товаров, работ, услуг, а также в отрасли, в регионе. Анализ эффективности использования финансового потенциала ТОО «Ишим-Гарант» начнем с анализа прибыли предприятия[1].

Прибыль является основным показателем финансового потенциала ТОО «Ишим-Гарант». Анализ прибыли представляет собой исследование механизма формирования конечного финансово-хозяйственного результата во всем многообразии причинно-следственных связей и зависимостей в целом по предприятию, а также по отдельным ее видам в зависимости от направления изучения. В процессе анализа прибыли предприятия следует изучить состав прибыли и ее динамику.

Состав и динамику прибыли ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг. представим в таблице 1.

Таблица 1 - Состав и динамика прибыли ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг., тыс. тенге

| Показатель | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Отклонение 2020-2018 гг. (+, -) | Отклонение 2020-2019 гг. (+, -) |
|---|---|---|---|---|---|
| Выручка от реализации продукции | 95900 | 92605 | 90095 | -5805 | -2510 |
| Себестоимость приобретенной продукции | 32646 | 33746 | 34524 | 1878 | 778 |
| Издержки обращения, всего, в т. ч.: | 26136 | 29094 | 33617 | 7481 | 4523 |
| - транспортировка | 2360 | 2417 | 3110 | 750 | 693 |
| - хранение | 1963 | 2045 | 2866 | 903 | 821 |
| - оплата труда персонала | 16095 | 17520 | 18480 | 2385 | 960 |
| - реклама | 1263 | 1410 | 1560 | 297 | 150 |
| - прочие издержки | 4455 | 5702 | 7601 | 3146 | 1899 |
| Управленческие издержки | 4856 | 2710 | 1529 | -3327 | -1181 |
| Прибыль от реализации | 32262 | 27055 | 20425 | -11837 | -6630 |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| продукции | | | | | |
| Налоги | 11417 | 9179 | 8041 | -3376 | -1138 |
| Чистая прибыль | 20845 | 17876 | 12384 | -8461 | -5492 |

Из данных таблицы следует, что выручка от реализации продукции за 2018-2020 гг. снизилась на 5805 тыс. тенге. Снижение выручки предприятия свидетельствует о падающем спросе на продукцию фирмы и перенакоплении активов. Себестоимость реализованной продукции за 2018-2020 гг. увеличилась на 1878 тыс. тенге. Рост себестоимости продукции обусловлен ростом цен на товары у поставщиков продукции. Чистая прибыль в ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг. уменьшилась на 8461 тыс. тенге и составила в 2020 г. - 12384 тыс. тенге. Снижение чистой прибыли произошло в результате увеличения себестоимости продукции.

В 2020 г. в ТОО «Ишим-Гарант» наблюдается рост издержек обращения на 7481 тыс. тенге по сравнению с 2018 г. Рост издержек обращения произошел за счет роста расходов на транспортировку на 750 тыс. тенге, расходов на хранение продукции на 903 тыс. тенге, расходов на оплату труда персонала на 2385 тыс. тенге, расходов на рекламу на 297 тыс. тенге.

В системе показателей эффективности финансового потенциала предприятия важнейшее место принадлежит рентабельности. Рентабельность представляет собой такое использование средств, при котором организация не только покрывает свои затраты доходами, но и получает прибыль. Для проведения анализа рентабельности деятельности ТОО «Ишим-Гарант» необходимы данные, представленные в таблице 2.

Таблица 2 - Исходные данные для анализа рентабельности деятельности предприятия ТОО «Ишим-Гарант»

| Показатель | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Отклонение 2020-2018 гг. (+, -) | Отклонение 2020-2019 гг. (+, -) |
|---|---|---|---|---|---|
| Выручка от реализации продукции | 95900 | 92605 | 90095 | -5805 | -2510 |
| Себестоимость приобретенной продукции | 32646 | 33746 | 34524 | 1878 | 778 |
| Чистая прибыль | 20845 | 17876 | 12384 | -8461 | -5492 |
| Капитал | 86455 | 100657 | 97862 | 11407 | -2795 |
| Совокупные активы | 114431 | 145834 | 142892 | 28461 | -2942 |

Показатели рентабельности деятельности ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг. представим в таблице 3.

Таблица 3 - Показатели рентабельности деятельности ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг.

| Показатель | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Отклонение 2020-2018 гг. (+, -) | Отклонение 2020-2019 гг. (+, -) |
|---|---|---|---|---|---|
| Рентабельность продаж | 21,74 | 19,30 | 13,75 | -7,99 | -5,56 |
| Рентабельность деятельности | 63,85 | 52,97 | 35,87 | -27,98 | -17,10 |
| Рентабельность активов | 18,22 | 12,26 | 8,67 | -9,55 | -3,59 |
| Рентабельность капитала | 24,11 | 17,76 | 12,65 | -11,46 | -5,10 |

Согласно данным таблицы можно отметить, что как за 2018-2020 гг. в ТОО «Ишим-Гарант» наблюдается снижение показателей рентабельности предприятия. Так, за 2018-2020 гг. рентабельность продаж снизилась на 7,99, рентабельность деятельности снизилась на 27,98, рентабельность активов снизилась на 9,55, рентабельность капитала снизилась на 11,46.

Это говорит о том, что, если в 2018 году с каждого тенге реализованной продукции предприятие получало прибыли 21,74 тенге, то в 2020 году этот показатель снизился на 7,99 и составил 13,75 тенге. Также мы видим, что на каждый тенге, вложенные в совокупные активы в 2020 г. приходится 8,67 тенге чистой прибыли, что в 9,55 раза меньше, чем в 2018 году.

Далее рассмотрим распределение и использование прибыли на предприятии ТОО «Ишим-Гарант» (таблица 4).

Таблица 4 - Распределение и использование прибыли на предприятии ТОО «Ишим-Гарант» за 2018-2020 гг., тыс. тенге

| Показатель | 2018 г. | 2019 г. | 2020 г. | Отклонение 2020-2018 гг. (+, -) | Отклонение 2020-2019 гг. (+, -) |
|---|---|---|---|---|---|
| Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг | 95900 | 92605 | 90095 | -5805 | -2510 |
| Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг | 32646 | 33746 | 34524 | 1878 | 778 |
| Чистая прибыль | 20845 | 17876 | 12384 | -8461 | -5492 |
| - в фонд накопления | 8792 | 5926 | 1574 | -7218 | -4352 |
| - в фонд потребления | 12053 | 11950 | 10810 | -1243 | -1140 |

Данные таблицы показывают, что в 2020 г. уменьшаются отчисления в фонд потребления на 1243 тыс. тенге или на 107,2%, по сравнению с 2018 г., в фонды накопления отчисления также уменьшились на 7218 тыс. тенге или на 109,1%.

В денежном выражении сумма средств распределенных по фондам по сравнению с 2018 годом уменьшилась.

Далее проведем факторный анализ прибыли от реализации продукции.

Изменение прибыли: $\Delta П = П_1 - П_0 = 41299 - 34049 = 7250$ тыс. тенге.

1. Изменение объема продаж на изменение прибыли рассчитаем по формуле (1):

$$\Delta ПВ = П_0 \times (Iz - 1), \qquad (1)$$

где ΔПВ - изменение прибыли от продаж за счет изменения объема продаж;

$П_0$ - прибыль от реализации продукции за базисный период;

Iz - индекс изменения выручки от продаж в ценах базисного периода.

ΔПВ = 34049 * (90095 / 92605 - 1) = -923 тыс. тенге.

В результате изменения объема продаж прибыль снизилась на 923 тыс. тенге.

2. Влияние структурных сдвигов в ассортименте рассчитаем по формуле (2):

$$\Delta Пстр = П_1^0 - П_0 \times I_z, \qquad (2)$$

где ΔПстр - влияние изменения структуры реализованной продукции на

изменение прибыли от продаж;

$П_1^0$ - базисная прибыль, пересчитанная на объем и структуру продукции отчетного периода.

ΔПстр = 34049 - ((37472 * (90095 / 92605)) = -2299 тыс. тенге.

В результате структурных сдвигов в ассортименте продукции прибыль снизилась на 2299 тыс. тенге.

3. Влияние себестоимости рассчитаем по формуле (12):

$$ΔПс = С_1 - С_1^0, \quad (3)$$

где ΔПс - изменение прибыли под влиянием изменения себестоимости продукции;

$С_1$ - фактическая себестоимость реализованной продукции в отчетном периоде;

$С_1^0$ - базисная себестоимость продукции.

ΔПс = (32646 * 92605 / 90095) - 34524 = -968 тыс. тенге.

Рост себестоимости привел к снижению прибыли на 968 тыс. тенге.

4. Влияние на прибыль изменения цен на реализуемую продукцию рассчитаем по формуле (4):

$$ΔПцп = В_1 - В_1^0, \quad (4)$$

где ΔПцп - изменение прибыли от продаж вследствие изменения цен на реализуемую продукцию;

$В_1$ - выручка от продаж в отчетном периоде;

$В_1^0$ - выручка предыдущего периода.

ΔПцп = 92605 - 90095 = 2510 тыс. тенге.

Изменение цен на продукцию оказало положительное влияние на прибыль от продаж в сумме 2510 тыс. тенге.

5. Изменение управленческих издержек рассчитаем по формуле (5):

$$ΔПур = УИ_1 - УИ_0, \quad (5)$$

ΔПур = 1529 - 4856 = -3327 тыс. тенге.

Снижение управленческих издержек привело к росту прибыли на 3327 тыс. тенге.

Общее влияние всех факторов рассчитаем по формуле (6):

$$ΔПобщ = ΔПВ + ΔПстр + ΔПс + ΔПцп + ΔПур, \quad (6)$$

ΔПобщ = -923 + (-2299) + (-968) + 2510 + (-3327) = -4477 тыс. тенге.

Таким образом, видно, что прибыль от реализации продукции уменьшилась на 4477 тыс. тенге за счет таких факторов, как изменение объема продаж, изменение ассортимента продукции на предприятии, изменения себестоимости, а также изменения управленческих издержек.

Подводя итог можно отметить, что за 2018-2020 гг. на предприятии ТОО «Ишим-Гарант» наблюдается снижение чистой прибыли. Именно она считается основным показателем финансового потенциала предприятия. Чистая прибыль за 2018-2020 гг. снизилась на 8461 тыс. тенге. также на предприятии наблюдается снижение всех показателей рентабельности предприятия. Снижение рентабельности основной деятельности говорит о том, что предприятие в отчетном году с каждого тенге, затраченного на реализацию продукции прибыли имеет меньше. Таким образом, по показателям прибыли можно сказать, что деятельность ТОО «Ишим-Гарант» в 2020 г. году была менее эффективной, чем в 2018 г.

Прибыль от реализации продукции уменьшилась на 4477 тыс. тенге за счет таких факторов, как изменение объема продаж, изменение ассортимента продукции на предприятии, изменения себестоимости, а также изменения управленческих издержек[2].

Современная экономическая ситуация отличается непредсказуемостью и большим количеством дестабилизирующих экономику факторов. У предприятий, функционирующих в этих сложных условиях, возникает множество проблем, связанных не только с удержанием высоких экономических показателей, но и с самой возможностью оставаться на рынке.

Поэтому на современном этапе развития экономики становится актуальным вопрос устойчивого развития предприятий, так как чем выше устойчивость предприятия, тем меньше риск возникновения незапланированных результатов работы. Реально действующий механизм устойчивого развития позволяет предприятию не только адаптироваться к негативному воздействию внешней среды, но и постоянно развиваться.

Возможность устойчивого развития ТОО «Ишим-Гарант» зависит, прежде всего, от остроты стоящих перед ним проблем.

Первой проблемой ТОО «Ишим-Гарант» является то, что предприятие испытывает трудности при осуществлении расчетов по всем видам обязательств. Об этом свидетельствует показатель общей ликвидности, который в 2020 г. был ниже нормативного значения.

Сущность расчетов по обязательствам выражается в том, что они представляют собой двойственную, а порой и тройственную финансовую и правовую природу: это инструмент, посредством которого осуществляются платежи, это форма кредитования, а в некоторых случаях - форма финансирования.

Совершенствование организации расчетов на предприятии должно идти по следующим направлениям:

– преимущественное использование тех форм расчетов, которые наиболее выгодны с позиции максимизации общей величины финансовых ресурсов предприятия, и наоборот - отказ от тех форм, которые приводят к изъятию средств из оборота, при проведении которых предприятие выступает в качестве кредитора операции;

– разработка расчетных схем, позволяющих получить и недорогой кредит, и эффективно вложить свободные денежные средства в активы, в данном случае - финансовые;

– выбор обслуживающих банков в соответствии с их потенциальными возможностями проведения срочных платежей, что обеспечивается как широкой корреспондентской сетью, так и наличием системы электронных платежей [3].

Следующая проблема ТОО «Ишим-Гарант» заключается в неспособности предприятия своевременно и в полном объеме погасить кредиторскую задолженность. Это видно, исходя из анализа коэффициента критической оценки предприятия, который показывает, что за 2018-2020 гг. он ниже нормативного значения.

Таким образом, ТОО «Ишим-Гарант» полностью зависит от внешних источников и должно искать пути выхода из кризисного состояния, изыскать пути укрепления платежеспособности и финансовой устойчивости, создать условия для предотвращения финансовых потрясений, которые ведут в конечном итоге банкротству.

### *Библиографический список*


1 Грачев А.А. Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия [Текст]: учебник /А.А.Грачев. - М.: Финпресс, 2015. - 90 с.

2 Кошкарбаев К.У. Эффективность использования финансовых ресурсов предприятия[Текст]/ К.У. Кошкарбаев// Вестник КазЭУ. - 2015. – Вып. 7. - С.150-155.-Библиограф.: с.221.

3 Баскакова О.В. Экономика предприятия (организации) [Текст]: учебник./О.В.Баскакова.- М.: Дашков и К, 2015. - 37с.

# РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ

*Сидахметова Айдана Канатовна*
*магистрат 1 курса по специальности 7М04140 – Финансы*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Финансовая политика компании - это комплекс мер в области управления финансовыми отношениями, которые находят отражение в тактике и стратегии развития с учетом внутренних и внешних условий работы [1, с.96].

Существует взаимосвязь между внешними и внутренними факторами в разработке финансовой политики. Таким образом, финансовая политика компании формируется под влиянием государственной политики. Целью формирования финансовой политики компании является создание эффективной системы управления финансовыми потоками, которая гарантирует выполнение тактических и стратегических целей деятельности, выражающихся в привлекательности, финансовой устойчивости и максимизации прибыли. Успешное ведение финансовой политики на предприятии можно считать при достижении данной цели

Эффективность финансовой политики организаций как уровень достижения наилучшего результата при наименьших затратах измеряется показателями финансовой эффективности работы его подразделений каждого в отдельности в целом, показателями эффективности использования и направления финансовых потоков, материальных и трудовых ресурсов.

Разработка учетной и налоговой политики - одно из приоритетных направлений, способствующих реализации эффективной финансовой политики компании. Правила ведения и организации бухгалтерского учета основываются на учетной и налоговой политике.

Для любого бизнеса формирование учетной политики может стать одним из способов стабилизации ситуации. Если мы начнем с определений, учетная политика, в зависимости от выбранного типа, может сосредоточиться на затратах, доходах и других факторах. Объективность и надежность управленческих решений в компании зависят от того, какая политика выбрана. Некоторые из наиболее часто используемых сегодня - это «Стандарт кост» и «Директ-костинг» [2, с. 33].

При разработке учетной политики компаний следует ориентироваться на выбор методов расчета стоимости, поскольку от них зависит надежность и объективность принимаемых решений. Следует отметить, что именно на методиках расчета строятся варианты прогнозов для различных сценариев. Рекомендуется выбирать методы, дающие представление о доле затрат на продажу, уровне переменных и постоянных затрат, а также непосредственно о структуре затрат на производство.

Существует взаимосвязь между правилами бухгалтерского учета и налоговыми правилами. Налоговые последствия содержатся в большинстве положений, отраженных в правилах бухгалтерского учета. Это позволяет оптимизировать налоговые платежи.

В основном учетная политика создается для оптимального определения налогообложения предприятия с использованием различных методов анализа, оценки и т.д. [3, с. 46].

Организациям рекомендуется предпринять следующие шаги для разработки учетной политики, представленные на Рисунке 1.

Для оптимизации учетной и налоговой политики необходимы следующие действия [4, с. 34]:

- провести проверку учетной и налоговой политики компании, исходя из действующего законодательства Республики Казахстан, с целью выявления текущих рисков и проблем, связанных с неточностью, неправильным или отсутствием отражения отдельных необходимых положений в учетной политике компании, а также процесса подготовки

рекомендаций по устранению выявленных недостатков;

- разработать, актуализировать и оптимизировать учетную политику для целей бухгалтерского и налогового учета компании;

- консультироваться со специалистами по возникающим вопросам учетной политики.

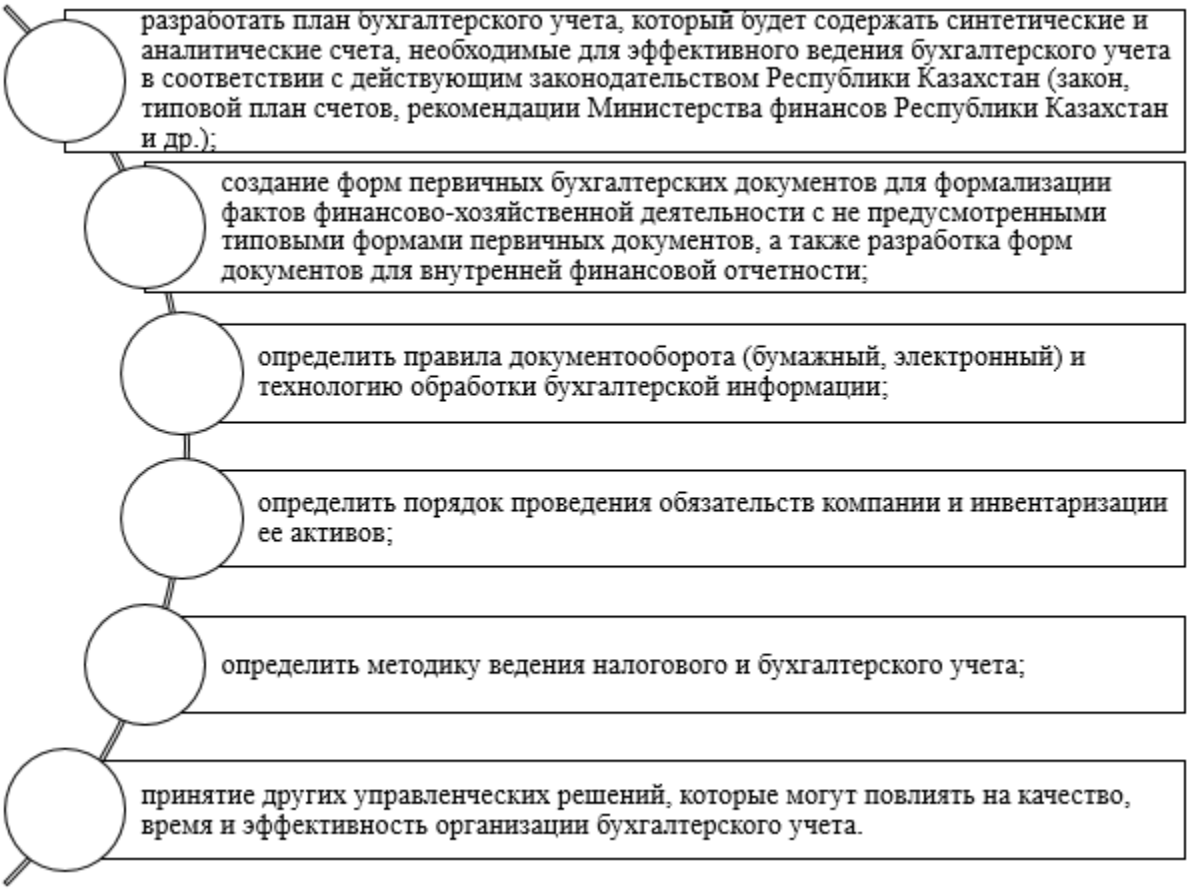



Рисунок 1 - Рекомендуемые шаги для разработки учетной политики на предприятиях

Эффективность налогового планирования значительно повышается, если организация осуществляется правильно, в частности при разработке целей, задач, плана налогового планирования, а также внедрении и разработке схем уплаты налогов. В случае налоговой оптимизации компания может добиться значительной экономии налогов, используя различные правовые методы. Привлечение для этой цели специализированного бухгалтера может способствовать ограничению правовой оптимизации, эффективному использованию механизмов защиты налогоплательщиков, систематическому применению налогового и гражданского законодательства в обеспечение оптимизации условий финансово-хозяйственной деятельности компании в области налогообложения, графика налоговых платежей и регулирования значений налоговых баз [5, с. 35].

Таким образом, разработка учетной и налоговой политики компаний положительно скажется как на финансовых, так и на организационных аспектах. Чтобы сформировать основу для эффективной аналитической работы и повысить качество управленческих финансово-хозяйственных решений, необходимо организовать и четко определить отдельную систему учета затрат для групп [6, с.5].

Таким образом учетная и налоговая политика должна быть ориентирована на существующие современные системы бухгалтерского учета, действующее законодательство Республики Казахстан и другую документацию. Кредитная политика должна проводиться путем расчета платежей по кредиту разными методами и в разных банках.

***Библиографический список***

1. Бланк, И.А. Стратегия и тактика управления финансами [Текст]: учеб. пособие / И.А. Бланк - Киев. МП «ИТЕМлтд»: СП АДЕФ-УКРАИНА, - 2013. - 534 с.
2. Карзаева, Н.Н. Оценка и ее роль в учетной и финансовой политике организации [Текст]: учеб. пособие / Н.Н. Карзаева - М.: Финансы и статистика, - 2013. - 224 с.
3. Лихачева, О.Н. Долгосрочная и краткосрочная финансовая политика предприятия [Текст]: учеб. пособие / О.Н. Лихачева, С.А. Щуров - М.: Вузовский учебник, - 2011. - 288 с.
4. Турманидзе, Т.У. Финансовый анализ хозяйственной деятельности предприятия[Текст]: учеб. пособие / Т.У. Турманидзе - М.: Финансы и статистика, - 2008. - 224 с.
5. Кушнир, И.В. Цели финансовой политики предприятия [Текст]: курс лекций / И.В. Кушнир - М.: Институт экономики и права Ивана Кушнира, - 2010. - 73 с.
6. Приходько, Е.А. Оценка финансовой политики организации [Текст]: учеб. пособие / Е.А. Приходько - Новосибирск: НГТУ, - 2006. - 5 с.

## МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУДА МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ ЭКОНОМИКАСЫ

*Тобылов Қуаныш Тобылұлы*
*э.ғ.к., «Бухгалтерлік есеп және басқару» кафедрасының доценті,*
*А. Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, Костанай қ.*

Мінез-құлық экономикасындағы адам моделі экономикалық агенттердің рационалды емес екендігіне негізделген. Мінез-құлық моделіндегі адамды көбіне психологиялық мотивтерді басқарады. Бұл тұрғыда бұл зерттеу бағыты кейнсиандық мұраны дамытады. Макроэкономикалық талдауға экономикалық мінез-құлықтың психологиялық негіздерін бірінші болып Дж.М.Кейнс енгізген, мысалы, тобыр эффектісі, немесе «табын сезімі», ашкөздік, пессимизм мен оптимизм толқындары, үнемдеуге бейімділік, сақтық мотиві және т.б. Бұл мінез-құлық аспектілері адамдардың биржадағы іс-қимылдан көрінді. Терең дағдарыс кезеңінде олар дәстүрлі неоклассикалық құралдармен тұтынушылық немесе іскерлік белсенділікті ынталандыру бойынша экономикалық саясаттың күш-жігерін жұмсады. Кейнс айтқандай, инвестициялар мен жинақтар пайыздық мөлшерлемеге бағынуды тоқтатты.

Мінез-құлық моделінің ерекшелігі, ең алдымен, экономикалық агенттердің өзін тиімді емес, интуитивті ұстауында. Психологиялық мотивация адамның төмен есептік немесе танымдық мүмкіндіктерімен үйлеседі. Бұл шешім қабылдау үшін өңделмейтін немесе үлкен шығындарды қажет ететін үлкен ақпарат көлеміне реакция. Сондықтан, институционалды экономиканың бақылауларынан шығатын болсақ, адамдар институттарды пайдалану арқылы шешім қабылдау шығындарын азайтады, яғни әдеттерге, дәстүрлерге, олардың мәдени ортасының «эталондарына» және т.б. бағдар алу арқылы. Сонымен, экономикалық шешімдер қабылдау кезінде адамдар оңтайландыру принциптерін ұстанбай, қарапайым ережелерге жүгінеді (эвристика) [4]. Тиісінше, рационалдық (тиімділік) принципі өзгере отырады. Мінез-құлық моделінде рационалдылық қателіктерден сабақ алу мүмкіндігі ретінде қабылданады [4]. Егер ереже енді сәйкес келмесе, адамдар оны басқа ыңғайлы ережемен ауыстырады.

Қазіргі заманғы негізгі макроэкономикалық модельдерде бағаның күтілуі немесе инфляциялық күтулер жие қолданылады. Сонымен, толық жұмыспен қамту экономикасын ақшалай ынталандырудың қазіргі заманғы неоклассикалық моделі экономикалық шешімдерді қабылдау мотиві ретінде бағалық күтуді нақты бағамен салыстыруды ескереді. Баға күтулер жалақы мен жиынтық ұсыныс функциясына қосу нәтижесінде тепе-тең баға деңгейі баға күту мәніне, яғни экономикалық агенттердің болжамына тәуелді бола бастайды. Мұндай модельдегі бағаны күту жиынтық ұсыныстың бағалық емес факторы болып табылады, ол орта мерзімді тепе-теңдік параметрлеріне әсер етеді [1, б. 142]. Толық жұмыспен қамту экономикасында баға күтулерін ескере отырып, жалақы белгіленеді және

қайта қаралады, бұл өндіріс шығындарында көрінеді және жиынтық ұсыныс функциясына кіреді [1, б. 140]. Ірі бизнес өз өнімдеріне нарықта баға белгілеу кезінде күтілетін пайда мен жалақыны пайдаланады. Осылайша, макроэкономикадағы баға күтулерінің баға белгілеуге әсерін талдау экономикалық және экономикалық сандық түзетулер барысында бағалар экономикалық агенттер немесе басым қызығушылық топтары оларды қалайтын деңгейде белгіленеді.

Мінез-құлық экономикасында белгілі бір оқиғаларды қабылдаудың психологиялық сипаттамалары тұрғысынан күткен немесе сенім түріндегі қажетті ақпаратты тарату механизмі айқын сипатталған. Экономика дағдарыс кезінде «түбіне» жеткеннен немесе депрессия басталғаннан кейін, мінез-құлық моделі тұрғысынан одан шығудың мотивациясы позитивті ойлау түрі, оптимистік көзқарас қалыптастыру болуы мүмкін делік.

Іс жүзінде ғалымдардың, практиктердің және саясаткерлердің арасында экономиканың жағдайы туралы әртүрлі пікірлердің үш тобын байқаймыз. Біреулер дағдарыс әлі аяқталған жоқ, ал біз одан ұзақ уақыт бойы шыға алмаймыз деп сенеді, ал басқалары - дағдарыс одан пайда көретін саясаткерлер мен экономистердің ғана ойында, бірақ іс жүзінде дағдарыс жоқ деп санайды . Үшінші топқа сәйкес, экономика қалпына келтіру кезеңіне өтіп үлгерді және оның тұрақты өсуін жақын арада күту керек. Позитивті көзқарас экономикалық мінез-құлқын түзететін, өзгелерді өз өнегелерімен шабыттандыратын адамдарды көбірек тартады.

Осылайша «жұқпалы эффект» жұмыс істейді, бұл жағдайда оптимистер санын көбейтеді. Автордың пікірі бойынша бұған ақпараттық ортаға жағымды қатынасты тарататын ақпараттық каскадтардың әрекеті де кіруі мүмкін [5, б. 74]. Бұл экономикалық агенттердің көбеюін оң үміттерге немесе сенімділікке ауыстырудың тағы бір маңызды арнасы. Ақпараттық каскадтар теориясында айтпақшы, оңтайлы мінез-құлық дегеніміз - «индивидтің өз қолындағы ақпаратты ескермей-ақ, алдыңғылардың мінез-құлқын қайталау» [5, б. 74].

Ақпараттық каскадтар белгісіздік жағдайында және жеткілікті ақпараттың болмауында туындайды. Сонда адамдар басқалардың іс-әрекеттерін бақылау арқылы шешім қабылдайды. Сонымен қатар, бөгде шешімдердің әсері жеке ақпаратыңызды ескергеннен гөрі мықтырақ. Осыған сүйене отырып, ақпараттық каскадтардың және жұқтыру эффектін пессимизм толқындарынан оптимизм толқындарына өтуге әсер етуі мүмкін, бұл өндіріс саласында да, соңғы тұтыну саласында да экономикалық мінез-құлықты өзгертеді. Және де, соңғы дағдарыс тұтынушылық көңіл-күйдің өзгеруінің макроэкономикалық динамикаға елеулі әсерін көрсетті.

Мінез-құлық моделі тұтынушылардың мінез-құлық ерекшеліктерін ашатын көптеген психологиялық мотивтерді ескереді, бұл А.Никифоров пен О.Антипина «Мінез-құлық: жаңа синтезге қарай» мақаласында атап өткендей, эмпирикалық зерттеулерде расталады. Осылайша, жинақтаулардың жетіспеушілігі мінез-құлық моделіне енгізілген бірқатар мотивтермен түсіндіріледі. Олардың арасында біліктілік пен ақпараттың жетіспеуіне байланысты қалаулардың мақсатты функциясын максималды қыла алмау; зейнетке шыққанға дейінгі белсенді жұмыс кезінде және жастарға мансап құрудың бастапқы кезеңінде қарыздан бас тарту; алысты көре алмау әсері, тек қысқа мерзімді уақыт аралығында шешім қабылдау үрдісі ретінде [3, б. 91].

Бірінші және соңғы аспектілер бизнес пен саясаткерлер арасындағы сәйкессіздіктерді түсіндіруде әсіресе пайдалы. Қысқа мерзімді шешімдерге деген құлшыныс және рефлексивті экономикалық мінез-құлықтағы немесе саясаттағы сәйкессіздіктер орта және ұзақ мерзімді перспективада тиімсіздікке және үлкен шығындарға алып келеді.

Мінез-құлық экономистері әртүрлі уақыт кезеңдеріндегі адам мінез-құлқының сәйкессіздігін жеке адамға бір уақытта әсер ететін көп бағытты факторлардың көптігімен түсіндіреді.

Жеке тұлғаның қалауының уақытша сәйкессіздігін есепке алу әрекеттері зерттеу модельдеріне күрделілік қосады. Осылайшы, зерттеудің маңызды құралы болып табылатын стохастикалық модельдерде көптеген егжей-тегжейлі кірулер мен айнымалылар

қолданылады. Мысалы, тұтыну функциясын құру кезінде ағымдағы және болашақтағы кірістердің әртүрлі түрлеріне байланысты, сондай-ақ байлық түрлеріне байланысты тұтынуға арналған әр түрлі бейімділік дәлел ретінде қолданылады [3, б. 91].

Жаңа кейнсиандықтардың моделінің шарттарына өзгертулер еңгізіледі: шектеулі уақыт горизонты, шектеулі өтімділік алғышарты. Әр түрлі уақыт кезеңдеріндегі адамдардың мінез-құлқындағы айырмашылықтарды ескеру үшін гиперболалық дисконттау қолданылады және бұл үшін үш кезеңдік модель құрылады [3, б. 92].

Сонымен, біз ескі кейнсиандықтың ізімен қазіргі заманның мәселелеріне тарай отырып, зерттеу модельдерінің жаңа құралдары мен модификациялары қалай пайда болатынын көреміз. Қазіргі кезде неоклассикалық синтез немесе жаңа кейнсианизм жаңа неоклассикалық синтез болып қалыптасқан мінез-құлық теориясының дамуымен байытылуда.

Соңғы онжылдықтардағы экономикалық саясаттың нәтижелеріне қанағаттанбау эмоционалды және рефлексиялық сипатқа ие болған экономикалық агенттердің мінез-құлқын және саяси шешімдерді қабылдауды тереңдетуге мәжбүр етеді.

Сондықтан нарықтық модельдердің макроэкономика және экономикалық саясат саласындағы байқалатын мінез-құлықтармен дивергенциясының себеп-салдарлық байланыстарын талдау кезінде ғалымдар мінез-құлықтық және институционалдық аспектілерді, экономикалық шешімдердің психологиялық мотивтерін зерттеуге жүгінеді.

Бұл тенденцияның жарқын мысалы - еңбек нарығы мен экономикалық саясатты зерттеуші Ричард Лейардтың «Бақыт: жаңа ғылым сабақтары» атты еңбегі. Ғалым жеке адамдардың да, экономикалық саясаттың да мақсаттарын қоюда өмірлік маңызды және табиғи нұсқауларды табатын уақыт келді деп тұжырымдайды. «Демократиялық қоғамда, - деп жазады Р.Лейард, - адамдар мемлекеттік саясатты дауыс беру арқылы анықтайтын жерде, мемлекеттік саясат үшін адамдар өзінің жеке мінез-құлқына мақсат қоя алмайтын мақсат ұсынбау керек ... Ең жоғары бақыи идеясы мемлекеттік саясатқа дұрыс бағыт береді және жеке этикалық шешімдердің критерийі болып табылады »[2, б. 165].

Осындай зерттеулер жүргізу үшін мінез-құлық экономикасының озық тәжірибесін қолдана отырып, макроанализдің жаңа құралдары мен модельдері жасалуда деген қорытынды жасауымыз керек. Жаңа уақыт жаңа синтезге жол ашады.

***Библиографиялық тізім***


1. Бланшар О. Макроэкономика /Пер. с англ. - М.: Изд. Дом ГУ-ВШЭ, 2010. - 671 с.
2. Лэйард Р. Счастье: уроки новой науки /Пер. с англ. - М.: Изд-во Института Гайдара, 2012. - 416 с.
3. Никифоров А. А., Антипина О. Н. Поведенческая макроэкономика: на пути к новому синтезу // Вопросы экономики. 2016. № 12. - С. 88-103.
4. Сессия 5. Поведенческая экономика - ключ к поиску решений современных экономических проблем // Материалы ежегодной научной конференции Ломоносовские чтения. Секция экономических наук «Потенциал экономической науки для развития России». МГУ имени М. В. Ломоносова. М., 2017.
5. Стрелец И. А. Поведение экономических агентов в условиях информационных каскадов // Креативная экономика. 2014. № 12 (96). - С. 71-80.


## ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢГІ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ САЛАСЫНДАҒЫ ЖЕТІСТІКТЕР


*Утебаева Женискуль Абдикаримовна*
*э.ғ.к, доценті А. Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, Костанай қ.*


Ауыл шаруашылығы — материалдық өндірістің ең маңызды түрлерінің бірі. Ауыл

шаруашылығы халықты азық-түлікпен және өнеркәсіпті шикізаттың кейбір түрлерімен қамтамасыз етумен айналысады. Ауыл шаруашылығы екі үлкен саладан, яғни өсімдік шаруашылығынан және мал шаруашылығынан тұрады. Сонымен қатар оның құрамына балық аулау, аңшылық және омарта шаруашылығы да кіреді [1].

Ауыл шаруашылығы — шаруашылық салаларының ішіндегі ең ежелгі және табиғат жағдайларына тікелей тәуелді саласы. Сонымен қатар ауыл шаруашылығы — неғұрлым көп тараған сала. Шындығында, дүниежүзінде халқы ауыл шаруашылығының түрлі салаларымен айналыспайтын бірде-бір ел жоқ. Ауыл шаруашылығының барлық жерге таралуы оның алуан түрлілігіне байланысты. Ғалымдар шамамен онын 50-ге жуық түрін бөліп көрсетеді. Қазіргі мәлімет бойынша дүниежүзінде бұл салада шамамен 1,3 млрд-тан астам адам еңбек етеді, оған ауыл шаруашылығындағы шаруа отбасыларын қосатын болса, онда ол көрсеткіш 2,6 млрд адамға жетеді. Еңбекке жарамды ер адамдардың ауыл шаруашылығындағы үлесіне сәйкес елдер индустриялы, постиндустриялы және аграрлы болып жіктеледі. Дүниежүзінде экономикалық белсенді халықтың (ЭБХ) 46%-ы осы салада еңбек етеді [2].

Кесте 1 - Ауыл шаруашылығында еңбек ететіндер үлесі

| Аймақтар | Жұмыс істейтіндер саны, млн адам | ЭБХ-тың ауыл шаруашылығында істейтін бөлігі, % | Дүниежүзі бойынша ауыл шаруашылығында жұмыс істейтіндер санындағы жеке аймақтар үлесі, % |
|---|---|---|---|
| Азия | 1034 | 57,5 | 79,1 |
| Африка | 190 | 58,7 | 14,5 |
| Солтүстік Америка | 21 | 9,2 | 1,6 |
| Оңтүстік Америка | 27 | 18,8 | 2.1 |
| Еуропа (Ресеймен бірге) | 33 | 9,3 | 2.5 |
| Аустралия мен Мұхит аралдары | 3 | 19,0 | 0.2 |
| Дүниежүзі | 1308 | 45,6 | 100.0 |

Жеке елдер бойынша ауыл шаруашылығында жұмыс істейтіндер саны үлкен айырма жасайды. Мысалы, Батыс Еуропа елдерінде бұл көрсеткіш — 8%, АҚШ- та — 3%, Канадада — 4%, Ресейде — 14%, Қазақстанда 40%-ға жуық болса, ал дамушы елдерде ол өте жоғары (1 кестеде көрсетілген).

Ауылшаруашылық географиясы климаттық, әлеуметтік және өндірістік факторлары әсерінен ұзақ тарихи уақыт аралығында қалыптасып, дамып отырды. Соңғы уақытқа дейін ауыл шаруашылығы климаттық факторларға тікелей тәуелді болып келді. Олар: вегетациялық мерзімнің ұзақтығы; өсімдіктердің өсуіне мүмкіндік туғызатын 10°С-тан жоғары температуралар жиынтығы; жылдық жауын-шашынның мөлшері мен түсу мерзімі; топырақтың механикалық құрамы мен құнарлылығы сияқты мәселелер. Жер шарындағы ең құнарлы топырақ қатарына құрамында карашірігі мол қара топырақ, минералды заттары мол жанартаулық топырақ және тұнба жыныстардан түзілген өзен анғарлары бойындағы топырақтар жатады. Қазіргі кезде ғылым мен техниканың озық жетістіктері ауыл шаруашылығында кеңінен колданылып отырған еллерде климаттық жағдайға тәуелділік әлдеқайда төмендейді. Мысалы, Сауд Арабиясы көпшілік бөлігін шөлдер алып жатқанына қарамастан, соңғы жылдары бидаймен өзін толық қамтамасыз етіп, тіпті оны экспортқа шығара бастады.

Ауыл шаруашылығы өзінің дамуы мен өркендеу сипатына қарай үш топқа ажыратылады.

1) Дәстүрлі (тұтынушы) ауыл шаруашылығында қауымдық және ру-тайпалық қатынастар әлі

де сақталған. Бұл топ ауыл шаруашылығының екі түрінен тұрады. Біріншісі — Африка, Оңтүстік Америка және Азияның ылғалды тропиктік ормандарына тән аңшылық, балық аулау және өсімдіктерді жинаумен қатар жер өңдеуді ұштастыру. Негізгі өсіретін дақылдары — тамыр және түйнек жемістілер, астық, бұршақ тұқымдастары, май пальмасы. Жер өңдеуде дәстүрлі көне тәсілдер (кетпен, соқа) қолданылады. Бұл шаруашылық өртеп-кесу шаруашылығы деп те аталады. Ал екіншісі — көшпелі және жартылай көшпелі мал шаруашылығы. Әсіресе Африка мен Азияның тропиктік, қоңыржай белдеулерінің құрғақ аудандарында (түйе, қой, ірі қара, жылқы өсіру) және Солтүстік Еуропа мен Азияның тундра зонасында (бұғы өсіру) кең тараған. Бұл шаруашылық дамушы елдерге тән, өте ұсақ шаруашылық жиынтықтарынан құралады. Олардағы еңбек өнімділігі дамыған елдермен салыстырғанда 25 есе төмен. Кейде егіншілік мал шаруашылығымен ұштаспай, одан бөлек дамиды және көп жағдайда бір ғана дақыл өсіруге бағытталған. Мысалы, Оңтүстік-Шығыс Азия елдері — күріш, Африка елдері — кофе мен жержаңғақ, ал Латын Америкасы елдері — қант құрағы мен какао өсіруге маманданған.

2) Тауарлы және жартылай тауарлы дәстүрлі шаруашылық пен помещиктік-латифундиялық шаруашылық — ауыл шаруашылығында үш түрлі бағытта жүргізіледі:

а) егіншілік шаруашылығы (көп еңбек күшін қажет ететін Азиядағы күріш өсіру);

ә) егіншілік және егіншілік пен мал шаруашылығы — Африка мен Азияға және Латын Америкасына тән. Сұранысқа ие дәнді дақылдар мен жемістер, сергітпе және техникалық дақылдар (банан, кофе, какао, шай, каучук және талшық алынатын өсімдіктер) күш-көлік ретінде және өнім алу үшін өсірілетін мал шаруашылығымен ұштасады;

б) көпсалалы тауарлы егіншілік пен мал шаруашылығы — Еуропаның кейбір елдері мен Азия және Латын Америкасы елдеріне тән. Егіншілік пен мал шаруашылыры бір-бірімен тығыз байланысты болғандықтан шаруашылықта сан салалы, сұранысқа ие дақылдар басым өсіріледі.

3) Жоғары маманданған тауарлы ауылшаруашылығы — ол ауыспалы егістіктері бар өсімдік шаруашылығы мен мал азығын дайындауды қоса жүргізетін интенсивті мал шаруашылықтарынан және оларды байланыстырушы агроөнеркәсіптік кешендер (АӨК) жиынтығынан тұрады. Мұнда ҒТР нәтижесікде механикаландыру мен химияландыру өзінің шарықтау шегіне жеткен. Тіпті автоматтандыру, селекция мен генетика, биотехнологияның соны жетістіктері кеңінен пайдаланылуда. Шаруашылық өнімдерін өндірумен қатар, оны ұқсату, сақтау, тасымалдау және өткізу, сондай-ақ тыңайтқыш сияқты заттарды шығаруды да қамтиды. Бұл өз тарапынан ауыл шаруашылығына индустриялық сипат береді. Мұндай шаруашылықтар жақсы жерлерге орналасып, жалдамалы жұмысшылар күшін және агротехникалық шараларды кеңінен пайдаланады. Олардың өндірісі ішкі, әсіресе сыртқы нарық сұранысына бағдар ұстайды, сөйтіп, олар "мемлекет ішіндегі мемлекет" рөлін де орындайды. Жоғары механикаландырылған алты шаруашылық түріне бөлінеді:

а) дәнді дақылдар шаруашылығы (бидай, жүгері). Солтүстік Америка, Аустралия, Еуропа (Ресей, Украина), Азия (Қытай, Қазақстан) аумақтары;

ә) интенсивті егіншілік (дәнді дақылдар, техникалық дақылдар, жеміс және бау-бақша). Еуропа мен Солтүстік Америка елдері, Азия (Қытай, Жапония) аумақтары;

б) плантациялық шаруашылық (жеміс, сергітпе және техникалық, дақылдар). Латын Америкасы, Азия мен Африканың тропиктік, субтропиктік аймақтарындағы дамушы елдер;

в) экстенсивті жайылымдық мал шаруашылығы (етті бағыттағы ірі қара, қой). Солтүстік Америка (АҚШ), Оңтүстік Америка (Аргентина, Уругвай), Еуропа (Ресей), Азия (Ңазакстан), Аустралия аумақтары;

г) интенсивті мал шаруашылығы (сүтті және сүтті-етті ірі қара, ет бағытындағы ірі қара бордақылау, шошқа және құс өсіру). Батыс Еуропа (Ұлыбритания, Германия), Шығыс Еуропа (Украина, Ресей), Солтүстік Америка (АҚШ), Жаңа Зеландия аумақтары;

ғ) интенсивті егіншілік пен мал шаруашылығы (бау-бақша, жем дайындау, сүтті-етті ірі қара, шошқа және құс өсіру). Еуропа, Солтүстік Америка елдері мен Жапонияға тән.

Соңғы жылдары экономикасы дамыған елдердің ауыл шаруашылығындағы еңбек

өнімділігі біртіндеп дамушы елдерге де ауысуда. Осы заманғы агротехникалық шараларды кеңінен пайдалану негізінде ауыл шаруашылығын қайта түлету XX ғасырдың 60-жылдарынан басталған "жасыл революция" арқылы жүзеге асуда. Жасыл революцияның негізі болып табылатын басты мәселелерге — мәдени өсімдіктердің өнімділігін арттыратын және егістік жерлерді пайдалану мүмкіндігін кеңейтетін дақылдардың тез пісетін сорттарын шығару, суландыру шараларын ұлғайту жатады. Өйткені жаңа сорттар қолдан суарған жағдайда ғана өзінің жақсы қасиеттерін көрсетіп сапалы өнім береді.

Сонымен қатар осы заманғы техниканы, тыңайтқыштар мен зиянкестерге қарсы улы химикаттарды кеңінен пайдалану шаралары жатады. Жасыл революция нәтижесінде кейбір дамушы елдер өздерінің астыққа мұқтаждығын өтеді, дәнді дақылдар шығымдылығы екі-үш есеге артып, аштықты жоюға мүмкіндік туды. Әсіресе бұл құбылыс халық саны қарқынды өсіп жатқан Мексика, Үндістан және Қытай елдерінде белең алды. Қалай болғанда да жасыл революция дамушы елдердің артта қалған ауыл шаруашылығына аса үлкен өзгеріс әкеле қойған жоқ. Негізінен, шетелдік компаниялар мен ірі қожайындарға тиесілі жерлерге ғана ықпал етті. Сонымен бұл революция дамушы елдер ауыл шаруашылығының артта қалуы табиғи себептерге ғана емес, ең алдымен, әлеуметтік-экономикалық жағдайларға байланысты болатынын тағы да көрсетті [3].

Қазақстан Республикасының 30 бәсекелі елдердің қатарына енуге ұмтылуы, Әлемдік Сауда Ұйымына енуі, Еуразиялық экономикалық одаққа мүше болуы отандық ауыл шаруашылығы үшін үлкен сын. Өйткені ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасының негізгі салаларының бірі және қоғамның экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылығын анықтайтын факторы болып табылады. Сондықтан да аграрлық сектордың дамуы мемлекет үшін экономикалық және ең бастысы әлеуметтік негізде стратегиялық жағынан маңызды.

Нарықтық экономика жағдайында Қазақстан Республикасының әлеуметтік-экономикалық дамуын нығайту үдерісі өндірістің, әсіресе ауыл шаруашылығының тиімділігін тұрақты әрі бекем арттыру үшін шаруашылық жүйенің түбегейлі қайта құрылуын талап етеді. Қазіргі таңда отандық экономиканы қайта құру кезінде бірқатар мәселелер туындады. Әсіресе Қазақстан халқының өмір сүру деңгейін анықтайтын аса маңызды стратегиялық қызмет саласы ретінде агроөнеркәсіп өндірісінің тиімділігін арттыруға елеулі назар аударылды.

**Ауыл шаруашылығы өнімдерінің көлемі бойынша 15 өңірде өсім бар.** АШМ ұсынған мәліметке сәйкес, ауыл шаруашылығы өнімдерінің көлемі бойынша 15 өңірде өсім бар. Оның ішінде Қостанай, Ақмола, Павлодар облыстары жоғарғы көрсеткішке қол жеткізген. Мұндай жетістікке негізінен өсімдік шаруашылығын арттыру арқылы қол жеткізілген. Оның жалпы үлесі 7,2% немесе 3,6 трлн тенгені құрады.

**Пандемияға қарамастан 20,8 млн тонна астық жиналған.** Биылғы күрделі ахуалға қарамастан Республика бойынша 20,8 млн тонна көлемінде астық жиналған және оның сапасы өткен жылға қарағанда әлдеқайда жоғары. Бұл ішкі қажеттілікті толық қамтамасыз етіп қанай қоймай, бір бөлігін экспортқа шығаруға мүмкіндік беріп отыр.

ҚР Ауыл шаруашылығы министрі Сапархан Омаров баспасөз мәжілісінде 7-8 млн тонна көлеміндегі астықты экспорттауға мүмкіндік бар екенін атап өткен еді.

Мәселен, былтыр қазан айында ҚР Қаржы министрлігінің Мемлекеттік кірістер комитеті мен «ҚТЖ» АҚ-ның деректері бойынша Қазақстан шетелге 862 мың тоннаға жуық астық пен ұн экспорттаған. Оның 617 мың тоннасы бидай, 164 мың тоннасы бидай ұны (235 мың тонна астық эквивалентінде) және 9,7 мың тонна арпа.

Бидай мен ұнның басым бөлігін Өзбекстан (327,6 мың тонна), Ауғанстан (230,3 мың тонна) және Тәжікстан (150,5 мың тонна) сатып алған. Арпаның барлық көлемі дәстүрлі түрде Иранға экспортталған.

48 тауарлы-сүт фермасы, 8 құс фабрикасы пайдалануға берілді

Ал мал шаруашылығына келер болсақ, жалпы өнім көлемінің өсімі 2,3 трлн теңгеге жеткен. Оның ішінде ет өндірісі - 3,7%-ға, сүт - 3,2% -ға артқан.

Осы орайда айта кету керек, 2020 жылы жалпы саны 16,2 мың бас ірі қара малы және

өндірістік қуаты жылына 93 мың тонна сүт өндіретін 48 өнеркәсіптік және отбасылық тауарлы-сүт фермасы пайдалануға берілді. Оның ішінде жалпы мал басы 12,5 мың ІҚМ және өндірістік қуаты жылына 87,8 мың тонна сүт болатын 17 өнеркәсіптік тауарлы-сүт фермасы бар. Нәтижесінде биылғы 11 айда сүт өндіру 3,2%-ға артып, 5,6 млн тоннаға дейін өсті.

Бұған дейін сүтті мал шаруашылығының тиімділігін арттыру үшін асыл тұқымды малды субсидиялау қағидаларына бірқатар өзгерістер мен толықтырулар енгізілгенін атап өткен жөн. Нақтырақ айтсақ, сүтті мал шаруашылығында импортталған асыл тұқымды аналық мал басын сатып алу үшін субсидиялау нормативтері бір басқа 225-тен 400 мың теңгеге дейін, ал отандық мал шаруашылығында бір басқа 150-ден 200 мың теңгеге дейін ұлғайтылған еді. Сонымен бірге, сүттің бағасын арзандатуды субсидиялау да қарастырылған.

Ауыл шаруашылығы министрлігінің дерегінше, 2020 жылдың қорытындысына сәйкес, жалпы қуаттылығы жылына 95 мың тонна құс етін өндіретін ет бағытындағы 8 құс фабрикасы пайдалануға берілді. Олардың қатарында «Макинск құс фабрикасының 2-кезегі», «Астрахан құс» АЕК» ЖШС құс фабрикасын жаңғырту, «Otan Green Food» ЖШС құс фабрикасын құру, «Алатау Құс» ЖШС құс фабрикасын кеңейту, «Наурыз Агро ЛТД» ЖШС құс фабрикасын кеңейту, «Риван» ЖШС құс фабрикасын құру, «Poltry-Agro» ЖШС құс фабрикасын жаңғырту, «Шымкент құс» ЖШС құс фабрикасын жаңғырту жобалары бар.

**Азық-түлік өндірісі 3,6%-ға өсті.** Сондай-ақ азық-түлік саласында да өсім байқалады. Биылғы 11 айда азық-түлік өндірісінің көлемі 3,6%-ға немесе 1,7 трлн теңгеге дейін өскен. Мәселен, күріш өндіру - 23,5%-ға, сары май - 21,5%-ға, шұжық өнімдері - 11,8%-ға, макарон - 8,1%-ға, ұн 2,8%-ға, ірімшік пен сүзбе - 3,3% -ға артқан.

Министрліктің дерегінше, былтыр, яғни 2020 жылы 4 млн тонна картоп, 4,3 млн тонна көкөніс, 2,5 млн тонна бақша дақылдары мен 297,2 мың тонна мақта жинады. 2,5 млн тонна май дақылдары жиналған.

**Ауыл шаруашылығына салынған инвестиция 4,7%-ға артты.** Жалпы ауыл шаруашылығына салынған инвестиция 4,7%-ға артып, 454,2 млрд теңгені құраған. Оның ішінде азық-түлік өндірісіне салынған инвестиция көлемі 18,6%-ға өсті.

Айта кетейік, еуропалық комиссияның ресми деректерінде, экспорт көлемі бойынша Қазақстан Еуроплаық Одақ елдеріне органикалық агроазық-түлік өнімдерін жеткізетін 123 елдің ішінде 9-орында. Ал органикалық бидай мен майлы зығыр тұқымдарын сату бойынша республика абсолюттік көшбасшылар қатарына кіреді [4].

### *Библиографиялық тізім*


1. Есенгелдин Б.С., Мырзатаева Г.Қ., Нұрымова И.Т. Аймақтық еңбек нарығы дамуының әлеуметтік негіздері //ҚарМУ хабаршысы. Экономика сер. —2014. — № 2. — 78–84-б.
2. Ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы шығарылымы. — [ЭР]. Қолжетімділік тәртібі: gov.kz
3. Alexandros N. World agriculture towards 2030/2050: the 2012 Revision // Food and Agriculture Organization of the United Nations / N.Alexandros, J.Bruinsma. — [ER]. Access mode: http://www.fao.org/docrep/016/ap106e/ap106e.pdf.
4. https://baq.kz/news/othernews/2020-zhyly-auyl-sharuashylygy-salasynda-kanday-zhetistikterge-kol-zhetkizdik/

## СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

# ТИПОЛОГИЯ И ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Баранова Наталья Аркадьевна*
*к.э.н., профессор кафедры экономики*
*Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Костанай*
*Самусёва Елизавета Валерьевна*
*студентка 4 курса направления подготовки «Менеджмент»*
*Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Костанай*

В современных условиях развития общества каждое предприятие должно самостоятельно отвечать за результаты своей деятельности, выбирать наиболее эффективные методы и направления хозяйствования. При этом главным и определяющим фактором экономического благополучия предприятия становится рынок, точнее покупатель его продукции и услуг. В связи с глобализацией экономических отношений, индивидуализацией потребностей, быстрым развитием компьютерных и информационных технологий процесс рыночных коммуникаций переходит на качественно новый этап своего развития. В рамках этой новой коммуникативной среды среди всех сложных задач, стоящих перед предпринимателями в современных условиях, необходимо выделить проблему продвижения товара как важную функцию инфраструктурного обеспечения деятельности любого предприятия.

Любой товар на рынке приобретается покупателем для удовлетворения определенных потребностей, следовательно, чтобы купить товар, необходимо иметь сведения о его потребительских свойствах. После того, как человек осознал возникшую потребность, он начинает поиск информации, которая облегчила бы ему покупку нужного товара. В англоязычной литературе все каналы связи между производителем товара (продавцом) и покупателем получили обобщенное название «marketing communications», а в русскоязычных источниках были введены термин «маркетинговые коммуникации», «продвижение» и «ФОССТИС» – формирование спроса (ФОС) и стимулирование сбыта (СТИС) [1].

ФОССТИС представляет собой наиболее активную часть всего маркетингового инструментария и занимает особое место в современном маркетинге. ФОССТИС позволяет достичь основной функции маркетинга: функцию продвижения товара от производителя к потребителю и привлечения потребителя к товару, предприятию [2].

Понятия «маркетинговые коммуникации» и «продвижение товара» в существенной мере являются идентичными (рисунок 1), хотя отдельные специалисты относят к продвижению товара и маркетинговым коммуникациям различные группы методов.

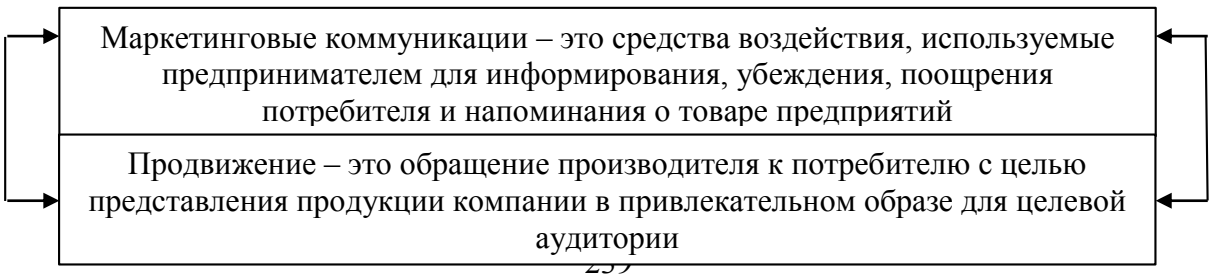


Рисунок 1 – Взаимосвязь понятий «маркетинговые коммуникации» и «продвижение»

Продвижение сегодня активно используется как эффективный инструмент маркетинга, включающий практику доведения до потребителей необходимой предприятию информации. Ряд исследователей считают, что продвижение обеспечивает разработку коммуникационной политики предприятия и позволяет налаживать связи, обмениваться информацией, создает возможности взаимопонимания и согласия между партнерами. Основными задачами продвижения, на их взгляд, являются [3]:

— эффективный сбыт товара (произведенной продукции и услуг),

— доведение его до потребителей,

— разработка товарной политики для длительного спроса и дальнейшее развитие производства.

Для расширения сбыта, создания положительного рыночного образа организации используют коммуникационную модель, которая заставляет отказаться от пассивного приспособления к рыночным условиям и перейти к политике воздействия на рынок с целью активного формирования спроса на продаваемую продукцию или услуги (таблица 1).

Таблица 1 – Продвижение товара и модель иерархии воздействия

| Иерархия воздействия | Общие поведенческие цели продвижения | Конкретные поведенческие цели | Методы продвижения |
|---|---|---|---|
| Осознание Знание | Представление информации | Обеспечение узнавания потребителями, знания ими характеристик продукции | Реклама, PR, выставки, скидки |
| Благожела-тельное отношение | Создание положительного отношения и чувств | Обеспечение благожелательного отношения предпочтения фирменной марки перед марками конкурентов | Сочетание рекламы в средствах информации, торгового персонала, демонстрации, PR, устного информирования |
| Убеждение Покупка | Стимулирование сохранение намерений | Поддержание значительного предпочтения потребителей, достижение покупок товаров и услуг, поддержание постоянного сбыта | Витрины в местах продажи, реклама, прямые обращения по почте, демонстрации, использование торгового персонала, устное информирование |

Таким образом, в рамках продвижения товара используются различные методы, причем необходимо различать методы формирования спроса и методы стимулирования сбыта (таблица 2).

Таблица 2 – Направленность методов формирования спроса и стимулирования сбыта товара

| Методы | Направленность методов |
|---|---|
| Формирования спроса | Помогают производителям, продавцам подтолкнуть покупателя к покупке, знакомят его с особенностями продукта и создают определенное представление о товаре |

| | |
|---|---|
| Стимулирования сбыта | Направлены на стимулирование потребителя к повторной покупке, а также к привлечению новых потребителей |

Методы формирования спроса включает в себя те, с помощью которых производители и продавцы товаров и услуг побуждают потребителей совершить покупку. Все эти методы обращены к потенциальному покупателю, они знакомят его с товаром, создают определенный образ товара в сознании потенциальных покупателей и убеждают потребителей в том, что именно этот товар лучше всего удовлетворит данную потребность [4]. С помощью методов формирования спроса в сознании потенциальных покупателей формируется определенный «образ товара», играющий важную и решающую роль в принятии решений о покупке. И, поскольку, покупка товара очень часто совершается в результате коллегиального обсуждения, то важно, чтобы методы формирования спроса имели воздействие не только на лиц, принимающих решения о покупке, но и на окружение потенциального покупателя, которое, так или иначе влияет на это решение.

Методы формирования спроса на продукцию отражены на рисунке 2.

Рисунок 2 – Методы формирования спроса на продукцию

Методы воздействия на потенциальных покупателей для формирования спроса представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Особенности методов воздействия на потенциальных покупателей для формирования спроса

| Методы | Особенности |
|---|---|
| Реклама (как анонс для формирования спроса) | Используется на стадии выведения продукта на рынок, для формирования потребности у клиента используется «информативная реклама». Задачами рекламы на этапе формирования спроса являются следующие: познакомить потребителя с продуктом; вызвать интерес к продукту и сформировать потребность, которую сможет удовлетворить рекламируемый товар. Эффективное рекламное обращение информирует целевую аудиторию о наличии или выход нового продукта, услуги или торговой марки; формирует благоприятный имидж товару, торговой марке и компании производителю; информирует о преимуществах данного продукта либо торговой марки; подталкивает потенциального клиента к приобретению товара |

| | |
|---|---|
| Связи с общественностью (паблик рилейшнз, PR) | PR-мероприятия направлены на создание благоприятного общественного мнения и используется на некоммерческой основе, помогая одолеть ощущение недоверия к продукту и компании, которое не связано с качеством товара, а появилось из-за имеющихся стереотипов. К мероприятиям «паблик рилейшнз» относятся: пресс конференции; некоммерческие статьи; радио- и телепередачи; общественная и благотворительная деятельность; спонсорство в области издательства, культуры, искусства, экономики, финансирование научных исследований и разработок, спортивных соревнований; положительные отзывы в СМИ. Важно, что при проведении PR-мероприятий не рекламируются продукты и их покупка, а освещается целенаправленность продуктов на улучшение качества жизни людей или облегчение трудовых условий, т.е. на удовлетворение потребностей клиентов компании. Все эти мероприятия показывают, что компания благоприятна для страны и общества |
| Выставки и ярмарки | Это метод формирования спроса является тоже достаточно распространенным, однако приемлем не всех продуктов и услуг |
| Личная (персональная продажа) | Этот метод формирования спроса предполагает личный контакт с одним или несколькими потенциальными клиентами для представления презентации продукта, ответов на возможные вопросы и принятие заявок. Среди преимуществ личных продаж можно отметить: наличие прямого контакта клиента с продавцом; эффективность личного контакта может быть сразу проанализирована продавцом благодаря прямому и быстрому отзыву от клиента; продавцы и консультанты имеют прямую направленность на целевые рынки и целевую аудиторию. Вместе с тем личные продажи обладают и рядом недостатков: высокая цена; частичный охват аудитории; ораторские и личностные качества продавца. Те не менее для формирования спроса это метод достаточно часто используется. |

Методы по стимулированию сбыта – это методы, которые способствуют расширению продажи товаров через создание и поддержание связей с рынком и покупателями, различными группами общественности [5]. Стимулирование сбыта предполагает использование методов, направленных на расширение продажи товара, не считающегося новым. О товаре и у покупателей, и у потребителей уже сложилось некоторое мнение благодаря либо мероприятиям по формированию спроса, либо собственному опыту использования. Методы по стимулированию сбыта проводятся по отношению к покупателям и торговым посредникам.

Методы стимулирования сбыта продукции отражены на рисунке 3.

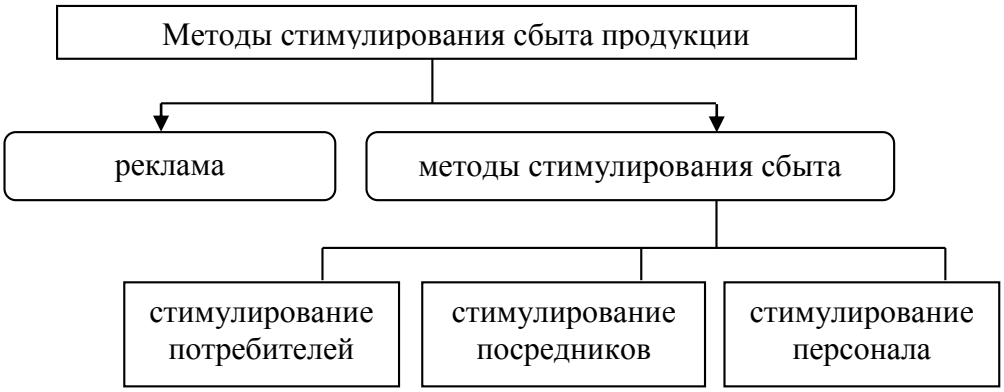


Рисунок 3 – Методы стимулирования сбыта продукции

Содержательный аспект и особенности каждого из вышеуказанных методов стимулирования сбыта продукции отражено в таблице 4.

Таблица 4 – Содержание и особенности методов стимулирования сбыта продукции

| Методы | Содержание и особенности |
|---|---|
| Реклама (сравнительная или напоминающая) | – Сравнительная реклама помогает показать преимущество продукта перед конкурирующими продуктами за счет определенного сравнения с ними,<br>– напоминающая реклама не дает забыть о товаре и способствует повышению продаж |
| Методы стимулирования сбыта | |
| Стимулирование потребителей | Применяется для увеличения объема продаж на короткий период, привлечения новых и удержания постоянных клиентов. Такой метод стимулирования направлен на стимулирование покупки покупателем и включает в себя: купоны со скидкой, бонусные карты, скидка за определенное количество товара, кредит (в виде рассрочки или отсутствии первоначального взноса), бесплатное распространение образцов, передача продукта во временное пользование, прием поддержанного товара в качестве первого взноса, презентация товара, экскурсии предприятие, конференции по поводу выхода продукта |
| Стимулирование посредников | Применяется для побуждения посредников расширить ассортимент товара, организации эффективной выкладки на торговых полках и поддержания рекомендуемого товарного запаса, расширения круга клиентов. Такой метод стимулирования включает в себя: бесплатную передачу оборудования для предпродажного и послепродажного сервисного обслуживания, скидки в размере 5%, 10%, 25% в зависимости от объема закупа, премии и подарки, призы и сувенирная продукция; полное или частичное возмещение затрат на рекламу |
| Стимулирование персонала | Применяется для повышения стимула персонала и увеличения их производительности труда. Такое стимулирование включает в себя: премии и подарки, конкурсы, призовые поездки. |

Методы стимулирования сбыта продукции считаются особенно уместными, когда:

– на рынке имеется множество конкурирующих между собой товаров с примерно равными потребительскими свойствами (у покупателей нет серьезных оснований для предпочтения той или иной марки товара), а стимулирования сбыта продукции дает покупателю ощутимую выгоду;

– требуется расширить продажу при переходе товара в стадию насыщения, для защиты позиции предприятия на рынке;

– продажа ведется через широкую розничную сеть, причем нередко не под фирменной маркой производителя, а под фирменной маркой продавца.

Таким образом, в настоящее время существует множество различных методов продвижения товара на рынок, каждый их которых обладает как рядом преимуществ, так и рядом недостатков. В каждом конкретном случае предприятие может выбрать любой из методов формирования спроса и стимулирования сбыта продукции либо их комбинацию.

***Библиографический список***

1. Петрачкова, Ю.Л. Использование системы ФОССТИС в управлении маркетингом торговой организации как фактора повышения ее конкурентоспособности / Ю.Л. Петрачкова, М.В. Шатохин // Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права. – 2018. – №3. – С. 219-229.
2. Торгаева, А.П. Значение формирования спроса и стимулирования сбыта на рынке / А.П. Торгаева // Перспективы и пути взаимодействия науки и бизнеса в современном обществе. Сборник научных статей по материалам участников Международной заочной научно-практической конференции. – 2013. – С.139-142.
3. Синяева, И.М. Маркетинг торговли: учебник / И.М. Синяева, С.В. Земляк, В.В. Синяев; под ред. Л.П. Дашкова. – М.: Дашков и К, 2015. – 750 с.
4. Мацкель, Д.И. Формирование спроса и стимулирование сбыта / Д.И. Мацкель, Д.А. Босая // Экономика и социум. – 2016. – №6-2. – С.90-92.
5. Данько, Т.П. Управление маркетингом: учебник и практикум / Т.П. Данько. – М.: Юрайт, 2020. – 521 с.

## ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Баранова Наталья Аркадьевна*
*к.э.н., профессор кафедры экономики*
*Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Костанай*
*Собарь Виктория Евгеньевна*
*студентка 4 курса направления подготовки «Менеджмент»*
*Костанайского филиала ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г. Костанай*

Система управления сбытом является одним из важнейших элементов экономической деятельности хозяйствующего субъекта, обеспечивающего реализацию товаров и услуг. Несоответствие системы управления сбытом современным требованиям сводит на нет все усилия по повышению эффективности хозяйственной деятельности предприятия, так как в результате прерывается процесс товародвижения, заключительной и важнейшей фазой которого является сбыт продукции конечному потребителю.

Управление сбытовой деятельностью предприятия – одно из ключевых направлений в области менеджмента. В настоящее время именно сбытовая деятельность предприятия определяет успешность его функционирования и развития. Эффективное управление сбытовой деятельностью позволяет укреплять свои рыночные позиции и развивать конкурентные преимущества.

В теории и практике управления сбытовой деятельностью выделяют маркетинговый и логистический подходы, сущность и содержание которых отражены на нижеприведенном рисунке 1.

Маркетинговый и логистический подходы к управлению сбытовой деятельностью

Маркетинговый подход

основан на изучении определенного сектора рынка, на котором работает или собирается осуществить выход предприятие. Этот метод хорош тем, что на рынок поставляется востребованная потребителем продукция и поэтому ее реализация не затруднена. Однако, если не уделять должного внимания оптимизации логистических потоков, которые возникают в процессе сбытовой деятельности, то нет уверенности в том, что предприятие сможет достичь минимального уровня затрат, а это, в свою очередь негативным образом отразится на эффективности как сбытовой, так и общепроизводственной деятельности

Логистический подход

Данный подход в качестве основной идеи рассматривает оптимизацию логистических потоков, которые возникают при осуществлении сбытовой деятельности, как на предприятии, так и между контрагентами сбыта. В данном случае предприятие рискует при минимуме общепроизводственных издержек и оптимальных объемах, скорости и направлении логистических потоков, выставить на рынок не востребованную продукцию, реализация которой будет затруднена. Это приведет к увеличению уровня сбытовых затрат предприятия, что увеличит общую сумму затрат и негативным образом повлияет на эффективность, как сбытовой, так и общепроизводственной деятельности

Рисунок 1 – Маркетинговый и логистический подходы к управлению сбытовой деятельностью предприятия

Эффективное управление сбытовой деятельностью должно на основываться на интеграции маркетингового и логистического инструментария.

Это позволит осуществлять управление сбытовой деятельностью таким образом, что предприятие не испытывало проблем при реализации своей продукции на том или ином сегменте рынка и при этом объем, скорость и направление логистических потоков в сбытовой деятельности будут оптимальными.

Это позволит достичь минимального уровня затрат предприятия на производство и реализацию своей продукции и максимизировать выручку от реализации, что приведет к увеличению рентабельности продаж.

Управление сбытовой деятельностью характеризуется широкой функциональной направленностью (рисунок 2).

Анализируя функции управления сбытовой деятельностью, можно отметить, что вышеуказанные функции во многом схожи с общеизвестными функциями менеджмента.

Так, функцию планирования можно охарактеризовать как активный процесс по разработке и составлению планов и графиков продаж, отвечающих ключевым требованиями эффективности деятельности, а также изучение существующего и потенциального рынка, составление характеристик целевых групп покупателей, процесс формирования ассортиментной политики, учитывающей первостепенные покупательские предпочтения и интересы, а также изучение путей формирования каналов сбыта [1].

Организационная функция, в свою очередь, будут включать в себя процессы хранения, продажи и доставки. Также можно отметить, и такие немаловажные функциональные составляющие, как «дробление» или любые действия, которые позволят обеспечить доступность товаров в том количестве и форме, выполнение которых бесспорно будет соответствовать потребностям клиентов; хранение или иные работы по обеспечению доступности качества товаров в момент, покупки или использования [2].

Проведение рекламных акций и иных мер по стимулированию сбыта – важные составляющие функции организации сбыта.

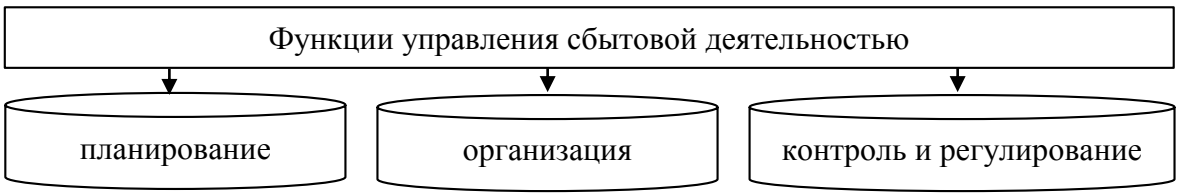



Рисунок 2 – Функции управления сбытовой деятельностью

(функциональный подход)

Функция контроля и регулирования наиболее часто предполагает процессы оценки эффективности сбытовой деятельности, а также разработку корректирующих действий. Несомненно, ключевым аспектом остается контроль за выполнением планов сбыта [3].

Выделяя среди функций управления сбытовой деятельностью планирование, организацию и контроль, необходимо отметить, что фактор успеха во многом определен грамотной организацией планирования всего процесса сбыта, а вследствие этого, как результат и организацию эффективно функционирующей системы управления сбытовой деятельностью [4].

Исходя из вышеизложенного, управление сбытовой деятельностью – это анализ, планирование, организация и контроль сбыта на предприятии с целью наиболее полного удовлетворения нужд потребителей и получения выгоды для себя.

Эффективная деятельность предприятия в области сбыта продукции еще не гарантирует получение предприятием выручки от реализации и прибыли в достаточном объеме, однако, без эффективной организации и управления сбытовой деятельностью предприятия невозможно достичь конкурентного преимущества в бизнесе.

Процесс управления сбытовой деятельностью предприятия можно представить в виде следующей структурно-логической схемы, отраженной на рисунке 3.

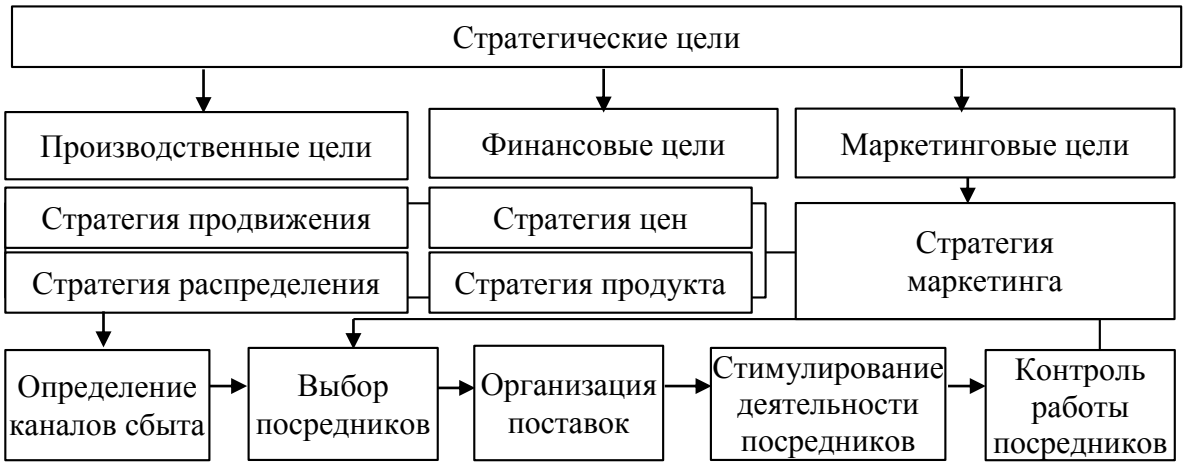
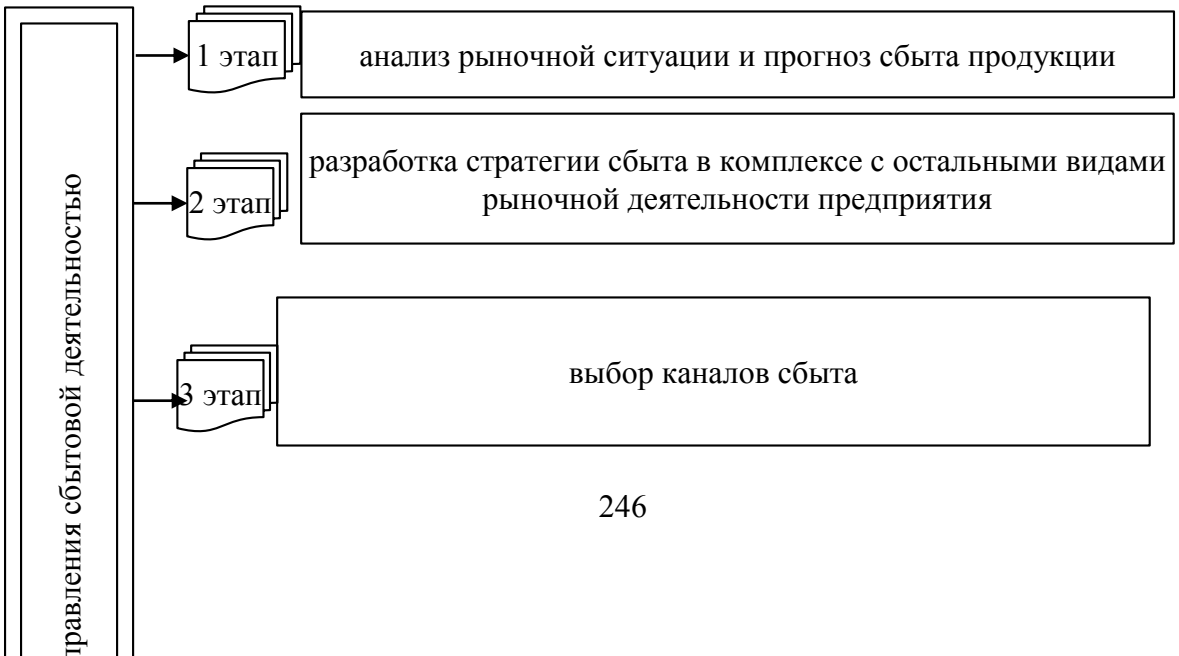



Рисунок 3 – Процесс управления сбытовой деятельностью предприятия (процессный подход)

По мнению Лукьяненко С.А. процесс управления сбытовой деятельностью включает следующие этапы, представленные на рисунке 4.



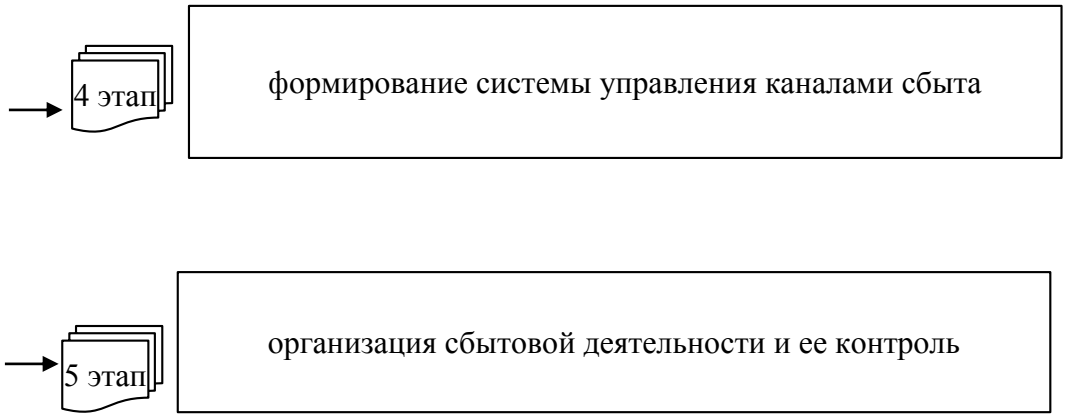



Рисунок 4 – Этапы процесса управления сбытовой деятельностью
по мнению Лукьяненко С.А. (процессный подход)

Процесс управления сбытовой деятельностью должен быть подчинен определенным принципам, основные из которых отражены на рисунке 5.

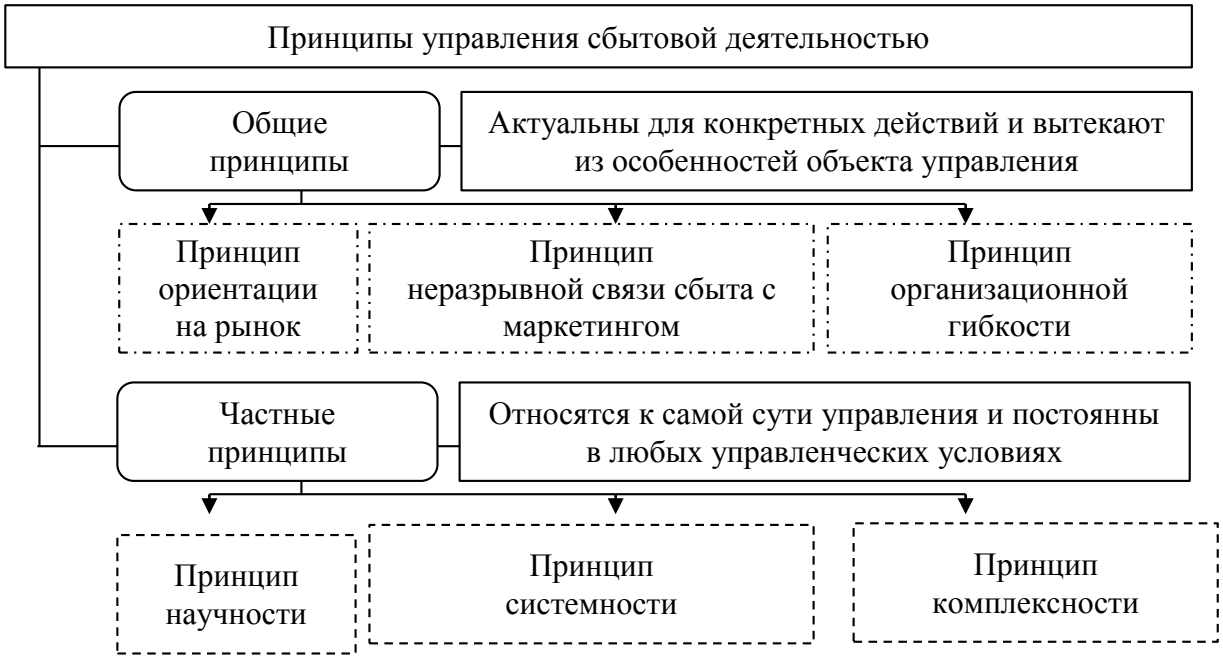



Рисунок 5 – Основные принципы управления сбытовой деятельностью

Содержание каждого из вышеуказанных принципов управления сбытовой деятельности системно представлено в таблице 1.

Таблица 1 – Содержательный аспект основных принципов управления сбытовой деятельностью

| Принципы | Содержание |
|---|---|
| Общие принципы | |
| Принцип ориентации на рынок | Означает, что критерием принятия решений по сбыту должен быть потребитель, модели его поведения |
| Принцип неразрывной | Снижает неопределенность среды управления сбытовой |

| | |
|---|---|
| связи сбыта с маркетингом | деятельностью |
| Принцип организационной гибкости | Требует обретение системой управления сбытом способности гибко реагировать на изменения рынка и вырабатывать эффективные меры по адаптации к рынку |
| Частные принципы | |
| Принцип научности | Требует построения системы управления и ее деятельности на строго научных основаниях |
| Принцип системности | Означает необходимость использования системного подхода в принятии любого управленческого решения. |
| Принцип комплексности | Означает необходимость всестороннего охвата всей управляемой системы, учета всех сторон, всех направлений, всех свойств |

В заключение можно отметить, что от эффективности управления сбытовой деятельностью и полноты осуществления сбытовой политики предприятия во многом зависит сохранение и улучшение позиций этого предприятия на том или ином сегменте рынка, успешное участие в конкурентной борьбе, увеличение спроса на выпускаемую продукцию; успешный выход на новые сегменты рынка; формирование благоприятного имиджа предприятия у потребителей.

***Библиографический список***


1. Ильин, М.Ю. Сбытовая деятельность промышленного предприятия: организационный аспект / М.Ю. Ильин, М.В. Калашникова // Ученые заметки ТОГУ. – 2019. – №2. – С.414-418.
2. Михальчук, А.С. Управление сбытом продукции / А.С. Михальчук, О.В. Ожогова // Современные проблемы экономики. Сборник трудов научной студенческой конференции. – 2019. – С. 89-92.
3. Иванова, А.В. Управление сбытовой деятельностью предприятия / А.В. Иванова, О.С. Оленева // Вестник СамГЭУ. – 2008. №7. – С. 37-40.
4. Экономика предприятия: учебник и практикум для вузов / Под ред. А.В. Колышкина, С.А. Смирнова. – М.: Юрайт, 2020. – 498 с.


## МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ


*Грачев Руслан Сергеевич*
*студент 2 курса, специальности Учёт и аудит,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*
*Тобылов Куаныш Тобылұлы,*
*к.э.н., ассоц. профессор кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г.Костанай*



Исследование направлено на систематизацию понятийного аппарата в сфере цифрового маркетинга и виртуального потенциала территории. Предлагается авторская трактовка понятия «цифровой маркетинг территории». На основе теорий цифровой экономики выявляются особенности и принципиальные изменения, которые происходят в сфере маркетинга и брендинга территории в эпоху цифровизации. Рассмотрена возможность использования цифровых каналов взаимодействия в маркетинге территорий, выявлены их достоинства. Вводится понятие и предлагается структура виртуального потенциала территории, формулируется методический подход к его анализу.


В Европейском союзе была провозглашена Цифровая повестка Европы (Digital Agenda

for Europe) и ежегодно рассчитывается индекс цифровизации экономики и общества; Министерство экономики и энергетики Германии в 2017 г. подготовило доклад «Цифровая платформа. Цифровая регуляторная политика для роста, инноваций, конкурентоспособности и участия. Очевидно, что цифровизация экономики и развитие виртуального пространства стали неотъемлемыми чертами экономики ведущих стран, затрагивающими все сферы жизнедеятельности. Темпы роста в цифровом секторе экономики в разы превышают динамику в традиционных секторах. Эти стремительные изменения и новые вызовы необходимо учитывать в концепциях и методах регулирования и управления, в том числе в сфере территориального управления и планирования.

Цифровые технологии все шире используются для продвижения и продажи товаров и услуг и постепенно начинают внедряться с сферу маркетинга территории. Однако отсутствуют какие-либо целостные концепции цифрового маркетинга территории, возможные каналы коммуникации используются недостаточно эффективно, само понятие цифрового маркетинга пока что достаточно расплывчато.

Маркетинг территории в самом широком смысле трактуется как технология управления, направленная на повышение конкурентоспособности и обеспечение экономического роста. При реализации маркетинговой концепции территории речь идет не только о рекламе территории, ее брендов и формировании благоприятного имиджа, но и четком понимании локальных проблем, последовательном их решении, чтобы территория стала более привлекательной для жителей, туристов и инвесторов. Под цифровым маркетингом, или е-маркетингом, понимают маркетинг с использованием цифровых технологий. Цифровой маркетинг иногда трактуется как онлайнмаркетинг, виртуальный маркетинг или вебмаркетинг. При цифровом маркетинге используются все цифровые каналы взаимодействия с аудиторией, включая Интернет и устройства, предоставляющие к нему доступ (компьютеры, планшеты, смартфоны и т. д.); мобильные устройства; цифровое телевидение; интерактивные экраны; различные устройства, которые могут собирать информацию и передавать ее на другие носители («умные часы», фитнесбраслеты и др.). В настоящее время возможно использование всех обозначенных цифровых каналов. Например, широко распространен анализ абонентов сотовой связи для получения различных данных. А.А. Пономарев проводит анализ наиболее популярных маршрутов абонентов сотовой связи в г. Санкт-Петербург, что, по его мнению, можно использовать для планирования размещения рекламных носителей, торговых точек и т. п. Преимущества и недостатки интернет-маркетинга и его возможности с позиций комплекса маркетинга «4Р» рассмотрели Л.М. Капустина и И.Д. Мосунов [1]. И.В. Гужова, говоря о виртуальной конкуренции городов как мест проживания, туризма или ведения бизнеса, подчеркивает: «…новые медиа как совокупность воз- можности Сети (Web 2.0), мультимедийных и цифровых форматов коммуникации ни- велируют географические, государственные и социальные границы, активизируя межкультурные связи». В исследованиях подчеркивается, что Интернет существенно меняет выбор ин- струментов продвижения бренда и все большее распространение получает понятие цифрового брендинга как метода управления брендом с использованием цифровых технологий [2]. Отмечается, что поскольку в брэндинге территории личный опыт и «сарафанное радио» имеют большое значение, информационные технологии и социальные медиа в скором времени могут заменить традиционную рекламу территории в качестве основного инструмента [3]. Цифровой маркетинг и брендинг территории можно рассматривать как один из компонентов проекта «Умный город», в том числе для решения вопросов городского планирования и управления. Особенности стратегии цифрового брендинга мест, ориентированного на создание технологичной инновационной экосистемы бизнеса для высококвалифицированных жителей, изучались также на примере международного делового района Сонгдо в Южной Корее, г. Масдар в Абу-Даби и в Сколково в России. С нашей точки зрения цифровой маркетинг территории – это деятельность, направленная на создание, продвижение локальных продуктов и услуг, а также территории в целом с использованием цифровых технологий; это формирование

и продвижение виртуального потенциала территории с целью повышения конкурентоспособности ее реального потенциала.

При реализации подобных проектов жизненно важным аспектом являются сотрудничество и координация действий многочисленных акторов, включая правительственные структуры, неправительственные организации, общественные объединения, коммерческие структуры, например специалистов по культурному наследию, исторические общества, корпорации развития территории, туристические агентства. Выделим основные тенденции, которые трансформируют сущность маркетинга и брендинга территории в цифровой экономике.

1. Цифровой маркетинг использует большие базы данных, в силу чего способен охватить огромное количество потенциальных потребителей одновременно, но при этом продвижение становится все более адресным и нацеленным. Большие данные рассматриваются как ключевой вектор развития современного маркетинга, так как позволяют проводить гибкую сегментацию клиентов, быстрее реагировать на изменение потребностей покупателей и, исходя из этого, персонализировать потребителя [4]. Массивами данных о потребителях располагают интернет-провайдеры, сотовые операторы. Социальные сети, блоги, форумы, мобильные приложения, многочисленные ресурсы для обмена видео- и фотоматериалов, с одной стороны, генерируют ин- формацию о потребителях территории, их возрасте, поле, уровне доходов, потребительских предпочтениях, а с другой – аккумулируют сведения о территории на основе отзывов туристов и горожан об определенных сервисах и местах. Цифровой маркетинг открывает возможности для гибкой сегментации и микросегментации, для персонализации и многофакторной кластеризации целевой аудитории. Это также дает возможность более быстрого реагирования на изменения потребностей целевой аудитории. Основываясь на недавней истории поиска возможного потребителя в Интернете, можно привязывать к нему соответствующую рекламу продуктов и услуг, делая ее более на- целенной. Реклама все больше строится на принципах высокоточного таргетинга, что позволяет повысить ее эффективность.

2. Меняются каналы коммуникации и инструменты продвижения, используемые территориями. Если раньше территории для продвижения в основном использовали буклеты, брошюры, постеры, печатную информацию, то сейчас большинство территорий активно использует Интернет. В первую очередь, это официальные порталы и сайты территорий. Официальный портал города, области или страны содержит важную информацию для различных категорий потребителей, предоставляет различные сервисы, способствует формированию единого информационного пространства, открывает новые возможности для создания, построения и управления взаимоотношениями с различными потребителями территории. Поэтому все больше территорий уделяют внимание эффективности официальных порталов: используя программы вебаналитики анализируют посещаемость, количество просмотров, число уникальных пользователей, число зарегистрированных пользователей, юзабилити. Применяются специальные показатели, например конверсия в интернет-маркетинге, рассчитываемая как процентное отношение числа посетителей сайта, выполнивших какие-либо действия на данном сайте, к общему числу посетителей.

3. Взаимодействие становится сетевым и подразумевает обратную связь и вовлеченность аудитории. Меняются традиционные роли потребителей. Наблюдается пере- ход от линейного маркетингового подхода с односторонней коммуникацией к модели взаимного диалога – обмена мнениями, ценностями, причем такие взаимодействия все больше становятся нелинейными. С развитием Web 2.0 пользователи стали активно создавать собственный контент, который непосредственно влияет на формирование имиджа территории. Информация может распространяться через многочисленные каналы, такие как Twitter, YouTube, Facebook, Instagram, Snapchat, Pinterest и множество других платформ. Интернет-сообщества и социальные сети позволяют людям легко создавать

контенти публиковать свои мнения, ускоряя распространение информации. Пользователи превращаются в активных производителей информации, создавая огромные массивы пользовательского контента. Важным аспектом таких коммуникаций является то, что социальная сегрегация не играет никакой роли в социальной среде из-за отсутствия непосредственного взаимодействия интернет-пользователей «лицом к лицу». Контент, создаваемый туристами, путешественниками, профессиональными блогерами и журналистами, которые публикуют, комментируют и делятся информацией в социальных сетях, является, возможно, самой большой цифровой проблемой брендинга туристской дестинации. Контент, создаваемый туристами и путешественниками, может генерировать ценность бренда, если он будет интегрирован в стратегию брендинга туристской дестинации. Тем не менее отсутствуют теоретическая осведомленность и эмпирические исследования о роли контента социальных сетей в формировании брендов дестинации. Социальные сети широко используются для продвижения продуктов компании, и исследования подтверждают эффективность таких маркетинговых инструментов. Многие предприятия используют Twitter в качестве маркетингового инструмента. В результате одного из исследований на примере Китая было выявлено, что ретвиты в большинстве случаев увеличивают количество просмотров телевизионных шоу. Кроме того, ретвиты влиятельных пользователей более эффективны, чем твиты компании в привлечении новых потребителей, что также косвенно увеличивает количество просмотров. Социальные сети можно рассматривать как один из инструментов продвижения товаров, услуг и территорий, которые классически относятся к неформальным каналам коммуникации (по типу «сарафанного радио»), однако ряд исследований доказывают, что коммуникации в социальных сетях имеют существенные отличия от традиционных коммуникаций «лицом к лицу». Отличительными характеристиками электронно- го общения является то, что в коммуникацию могут вступать люди, не знающие друг друга, принадлежащие к разным социальным группам, не локализованные на одной территории. Таким образом, доверие к коммуникатору в «электронном сарафанном радио» строится по несколько иным принципам. К подобному же выводу при- ходят авторы исследования процессов формирования «культов личности» в YouTube. Сравнивая их с концепцией харизматической власти М. Вебера, они подчеркивают, что новые «культы личности» формируются посредством совместной взаимозависимости между культовой фигурой и блогерами. М. Вебер видел истоки харизматического авторитета во врожденных и исключительных качествах личности человека, тогда как в современной цифровой экономике популярность различных известных личностей становится своего рода совместным предприятием. Подобный вывод можно применить и к цифровому маркетингу территории. Современные маркетологи формируют онлайн-сообщества, чтобы выстраивать обратную связь с потребителями, в силу чего бренд организации все в большей степени является «коллективным» брендом: он видоизменяется и модифицируется под влиянием мнений и действий потребителей. Индивидуальные представления, суждения о текстах и действиях по ним в онлайн-сообществе переплетаются с организационным и общественным контекстом, формирующим легитимность бренда в обществе и за его пределами, в том числе с использованием технологий краудсорсинга. Эта практика может как поддержать представленный бренд, так и нанести ему ущерб. Многие территории достаточно активно используют цифровые технологии. В ЛосАнжелесе, например, агентством по туризму был представлен рекламный фильм-слоган: «Мы пришли отовсюду. Мы приветствуем всех. Помогите Лос-Анджелесу поде- литься этим посланием со всем миром», а также хэштэг #EveryoneIsWelcome, которым призывают делиться во всех социальных сетях. Понимание важности социальныхсетей в продвижении территории привело Совет по туризму региона Эмилия-Романья (Италия) к идее разработать специальный проект для привлечения блогеров, которым предоставляется жилье сроком на неделю в обмен на посты о территории в социальных сетях. В результате за пять лет было отмечено более 1 200 сообщений в блогах и 18 мил- лионов пользователей1 .

Виртуальный потенциал территории – это информация о реальном потенциале,

размещенная на различных ресурсах виртуального пространства. Имидж в эпоху цифровизации все в большей степени формируется на основе виртуального потенциала. В определенном смысле виртуальный потенциал – это цифровой след и цифровая тень территории. В научной литературе обсуждается понятие «цифровой след личности» – совокупность информации, которую пользователь сознательно размещает о себе в Интернете. Цифровая тень – это информация, которая неявно собирается о личности в Интернет на основании всех действий, так или иначе связанных с виртуальным пространством – запросов, перемещений, покупок, видеозаписей с камер наблюдения и т. п. [5]. По аналогии с цифровым следом и цифровой тенью личности, можно говорить о цифровом следе и цифровой тени места – это совокупность, как официальной ин- формации о территории, так и всех неявных действий множества субъектов, поисковых запросов о территории в виртуальном пространстве – на веб-сайтах, в социальных сетях, мобильных приложениях и т. п. Исследования доказывают наличие взаимосвязи между экономической ситуацией и экономическим потенциалом и виртуальным поведением потребителей. Анализ с использованием онлайн-сервиса Wordstat Yandex для исследования динамики применения ключевых слов в Приволжском федеральном округе продемонстрировал зависимость между этапами кризиса и содержанием поисковых запросов населения. Виртуальный потенциал территории складывается из туристического, инвестиционного, социально-экономического и иных потенциалов. В наибольшей степени в виртуальном пространстве представлен туристический потенциал, поскольку цифровой маркетинг активно используется в продвижении туристских дестинаций. Цифровые технологии все шире применяются для продвижения крупных туристических объектов путем создания специальных порталов, виртуальных туров и мобильных приложений, которые базируются на принципах краудсорсинга и открытых данных. Это позволяет существенно увеличить масштаб привлекаемой аудитории и вовлечь туристов в создание контента в процессе путешествия. В качестве примера можно привести итальянский проект «Пешеходный маршрут Via Regina» [3]. Перспективным является использование таких цифровых технологий, как создание виртуальных 3D-туров, QR-кодификация архитектурных памятников и других объектов и технология дополненной реальности. Появляются исследования эффективности цифровых технологий для продвижения туристических объектов. В частности, были изучены характеристики образа Тайваня, который сформировался у туристов на основе анализа онлайн-фотографий, размещенных в социальных сетях. Сравнение образа Тайваня в социальных сетях и образа, созданного маркетологами, показывает существенные различия. Выявлено, что целостный образ, сформировавшийся у туристов, включает уникальные черты Тайваня, исторические объекты, природные ландшафты, традиционную местную культуру, обычаи и национальную кухню. Это дает возможность корректировать стратегию эффективного позиционирования и продвижения туристических дестинаций онлайн, поскольку продвигаемый образ должен максимально отвечать ожиданиям и запросам потребителей [5].

Использование цифровых технологий, с одной стороны, делает продвижение территорий более диверсифицированным, нацеленным и вовлекает потребителей по всему миру. С другой стороны, это усложняет восприятие территорий и может способствовать формированию противоречивого имиджа, поскольку в процесс включаются множественные стейкхолдеры и сами потребители. Цифровой маркетинг – это не просто процесс представления территории в Интернете, не только цифровизация культурного и исторического наследия, а в большей степени процесс организации взаимодействия различных стейкхолдеров для максимального представления реального потенциала территории в виртуальном пространстве и его совместного согласованного продвижения. Важным фактором является электронная интеграция всех слоев населения, включение граждан в информационное общество, которое зависит от технологических решений и уровня цифровой грамотности. Виртуальный потенциал не менее важен, чем реальный потенциал территории, для формирования ее благоприятного имиджа и решения

многочисленных маркетинговых задач. Однако в настоящее время отсутствует понимание совокупного виртуального маркетингового потенциала территории и действия по его созданию и регулированию не так масштабны, как требует современная цифровая экономика.

***Библиотический список***


1. Андреев А.Л., Садчикова А.С. Поисковые запросы в Интернете как средство анализа социального поведения россиян в условиях социально-экономического кризиса (на примере Приволжского федерального округа) // Социологическая наука и социаль- ная практика. 2016. Т. 4, №4 (16). С. 7−18.
2. Бояркина Л.А., Бояркин В.В. Цифровой след и цифровая тень как производ- ные персональных данных // Сборники конференций НИЦ Социосфера. 2016. №62. С. 78−81.
3. Бровелли М. А. Открытые данные, бесплатное программное обеспечение с от- крытым исходным кодом и открытый доступ к геоданным для валоризации культур- ного туризма на примере проекта «Пешеходные маршруты Via Regina») // Интерэкспо Гео-Сибирь: сб. материалов XI Междунар. конгресса (Новосибирск, 13−25 апреля 2015 г.). Новосибирск: СГУГиТ, 2015. С. 30−31.
4. Гужова И.В. Визуализация культурного кода города в имиджевой коммуникации с помощью ново-медийных технологий (семиотический подход) // Исторические, Вопросы теории и практики. 2016. №2-2 (40). С. 45−49.
5. Капустина Л.М., Мосунов И.Д. Комплекс «4Р» и модель «6I» интернет-маркетинга // Известия Уральского государственного экономического университета. 2017. №6 (56). С. 101−107.


## МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ.


*Досмакова Алия Есенгазыевна*
*старший преподаватель, магистр КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Наушанов Бауыржан Абаевич*
*студент 3 курса КРУ имени А. Байтурсынова, г. Костанай*


Цифровизация затрагивает все сферы деятельности человека. Цифровые технологии существенно снизили издержки, связанные с поиском, обменом и хранением информации. Значительно расширилось информационное поле людей и предприятий.

Цифровая экономика – новое понятие и явление в современной экономической науке и практике хозяйствования. Становление и развитие цифровой экономики привел к трансформациям комплекса маркетинга предприятия, вынудив его адаптироваться к изменившимся условиям внешней среды. В статье указаны наиболее значимые изменения в маркетинге предприятия и их последствия для субъектов хозяйствования сферы материального производства.

Современное общество, живущее в период пятого технологического цикла, сталкивается с существенными изменениями во всех сферах деятельности, основанными на выдающихся достижениях в области информационных и цифровых технологий. Цифровые технологии, благодаря своим свойствам и специфике, существенно расширили информационное поле людей и предприятий, снизили издержки, связанные с поиском, обменом и хранением информации, а также усилили роль информации как ресурса в экономических системах управления. Все это привело к появлению в экономике нового термина и понятия «цифровая экономика».

В связи с изменением специфики продуктов и каналов их распределения изменилось и продвижение их потребителям. В частности, необходимо выделить следующие факторы, обуславливающие современные каналы продвижения продукции: блоги, отзывы о товарах, форумы, рейтинги стали важными источниками знаний о том, как потребители собирают информацию о продуктах и как в дальнейшем используют ее в своем принятии решения о покупке. Исследования показывают, что более 90% пользователей интернета читают онлайн отзывы о продукте или услуге перед совершением покупки. В среднем, перед совершением покупки пользователи читают как минимум четыре отзыва. У фирм производителей появилась возможность отслеживать все этапы покупательского поведения и адаптировать свою деятельность в соответствии с ними;

Возрастание важности PR-мероприятий в социальных сетях. Прямое общение с потребителями через электронные площадки позволяет лучше узнать потребности клиентов, их реальное мнение и впечатления от использования продукции фирмы и принять необходимые меры;

Понятие маркетинга в век цифровых технологий для каждого имеет разное значение. Для многих «цифровой» ассоциируется с продолжающейся трансформацией, охватывающей большую часть отраслей. Цифровое преобразование — это процесс, при котором устраняются неэффективности и выявляются передовые технологии, отвечающие индивидуальным требованиям компаний[1]. Между тем, сущность маркетинга в эпоху цифровизации заключается не только во внедрении как можно большего количества новейших технологий. Аналитика, автоматизация позволяют организациям добиться успеха лишь в том случае, если цифровые преобразования их брендов осуществляются осознанно и целенаправленно.

У каждого товара или услуги свой специфика продвижения. От нее зависит выбор конкретного инструмента или инструментов для продвижения.

Основные инструменты таковы:

1. Сайт компании;
2. Контентное продвижение (публикации на тематических сайтах, в блоге и др.);
3. Email-маркетинг (почтовые рассылки, которые также могут являться частью контентного продвижения);
4. SMM (продвижение групп в социальных сетях);
5. Таргетированная реклама в социальных сетях;
6. Контекстная реклама;
7. Медийная реклама;
8. SEO (продвижение сайта в поисковых системах);
9. Партнерские программы;
10. Работа с прессой;
11. Нативная реклама;
12. Реклама в мобильных приложениях.

Применение передовых инструментов цифрового маркетинга принесет ожидаемые результаты только при условии, что маркетологи знают своих клиентов, их проблемы и скрытые потребности**. Другими словами, дело не только в том, какие инструменты вы применяете, но и в том, почему и как вы их используете.** [3]

Последствия COVID-19 в основном ускорили многие изменения, а не стали причиной их возникновения. Так, например, тенденция к увеличению числа удаленных рабочих групп наблюдалась уже задолго до того, как пандемия вынудила работодателей перевести сотрудников на удаленную работу. Что особенно важно, осуществление экономических операций не прекратилось, а скорее в корне изменилось. Нынешнюю пандемию можно сравнить с тем моментом в процессе строительства каналов, когда перестает существовать последний клочок земли, отделяющий новую систему водотоков от основного источника воды. Рассмотрим маркетинговую адаптацию в стране торговых предприятий и предприятий оказывающих различные услуги в условиях самоизоляции и риска заболевания COVID-19

цифровые услуги и интернет «шопинг» приобрели небывалую актуальность. В связи с чем цифровые услуги маркетинга вышли на новый уровень. Режим самоизоляции повлиял не только на сферу производственных и торговых услуг, но и на банковский сегмент рынка, вынудив банки второго уровня искать и применять новые маркетинговые решения, расширяя цифровые возможности и совершенствуя мобильные приложения, расширяя клиентскую базу более привлекательными возможностями физических и виртуальных карт. Так же у некоторых банков появилась возможность открыть счет дистанционно, с дальнейшим получение физической карты при подтверждении личности пользователя. [2]

Подводя итоги, можно сформулировать следующие выводы по поводу влияния цифровой экономики на маркетинг предприятия: бурное развитие информационных технологий, ставшее главной причиной формирования цифровой экономики, оказало колоссальное влияние на маркетинговую деятельность фирм, трансформировав традиционные подходы в ппринципиально новые виды деятельности: электронная коммерция, online реклама и т.д.

***Библиографический список***


1. Филипп Котлер «Основы маркетинга». Краткий курс. Пер с англ — М Издательский дом "Вильяме", 2007 — 656 с
2. Маркетинговые исследования / Гилберт А. Черчилль, Том Дж. Браун; [пер. с англ. А. Шалик]. - 5-е изд. - Москва [и др.] : Питер, 2007. - 699 с. :
3. Дон Тап-скотт (Don Tapscott) Книга: «Технология блокчейн. То, что движет финансовой революцией сегодня» /Don Tapscott. - N.Y.: McGraw-Hill, 1994. - 368 с.


## АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОГРАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОО ИШИМ - ГАРАНТ)


*Ракпанова Диана Болатовна*
*Магистр экономических наук, преподаватель кафедры бухгалтерского учета и управления института экономики и права имени П.Чужинова КРУ имени А. Байтурсынова, город Костанай*
*Иименалинова Гульжанат Маратовна*
*студентка 3 курса специальности –ГМУ кафедры бухгалтерского учета и управления института экономики и права имени П.Чужинова КРУ имени А. Байтурсынова, город Костанай*


Маркетинговое управление – это управление в процессе деятельности организации. Основной вопрос маркетингового управления состоит в том, как внедрить маркетинг в уже функционирующий устоявшийся механизм организации [1].

Управление маркетинговой деятельностью организации включает в себе несколько этапов (рисунок 1).

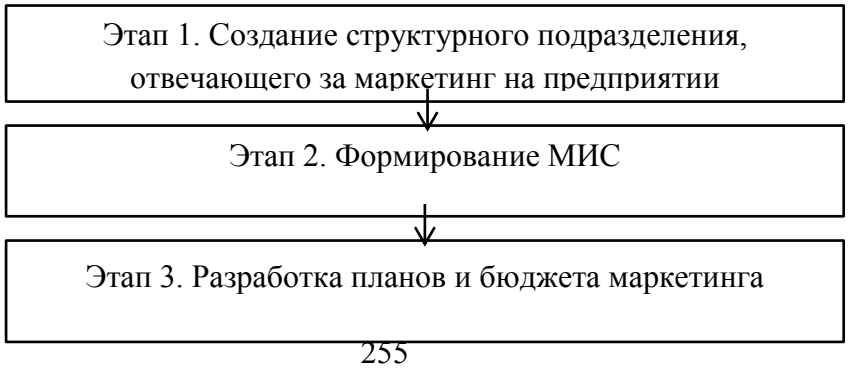


Рисунок 1 – Процесс управления маркетинговой деятельностью организации

Управление маркетинговой деятельностью организации – это управление маркетингом как функцией организации, т.е. управление процессом. Сюда относятся вопросы организации маркетинговых служб, формирования маркетинговых планов, решения по вопросам финансирования и контроля деятельности в области маркетинга. Для управления процессом надо знать, что является его результатом и продуктом, как планировать деятельность, как можно вмешаться и контролировать процесс [2].

Конечным продуктом управления маркетинговой деятельностью современного предприятия являются маркетинговые решения в рамках таких инструментов как: товарная, ценовая, сбытовая и коммуникационная политика. Руководители некоторых организаций сводят маркетинг к уровню диагностического инструмента и поставщика информации. При такой постановке вопроса эффект от деятельности отдела маркетинга также будет невысок [3]. Чтобы добиваться решения поставленных задач, персоналу организации необходимо понимать механизм реализации маркетинговых программ и учитывать логику принятия решений с учетом специфики организационной структуры [4].

По существу, маркетингом должен заниматься весь персонал организации, а не только маркетологи. Таким образом, маркетинг как функция организации отличается особой динамичностью, обусловленной изменениями маркетинговой среды. Роль подразделений маркетинга в организационных структурах организаций постоянно растет. В связи с этим следует уделять особое внимание вопросам организации, планирования, финансирования и контроля подразделений маркетинга и маркетинговых программ.

Организация и управление маркетинговой деятельностью является на сегодняшний день одним из самых важных аспектов деятельности любого предприятия, поскольку она оказывает непосредственное влияние на финансово-экономические показатели работы предприятия. Не являются исключением и хлебоприемные предприятия, к которым принадлежит ТОО «Ишим-Гарант», однако на анализируемом предприятии отдел маркетинга отсутствует (рисунок 2).

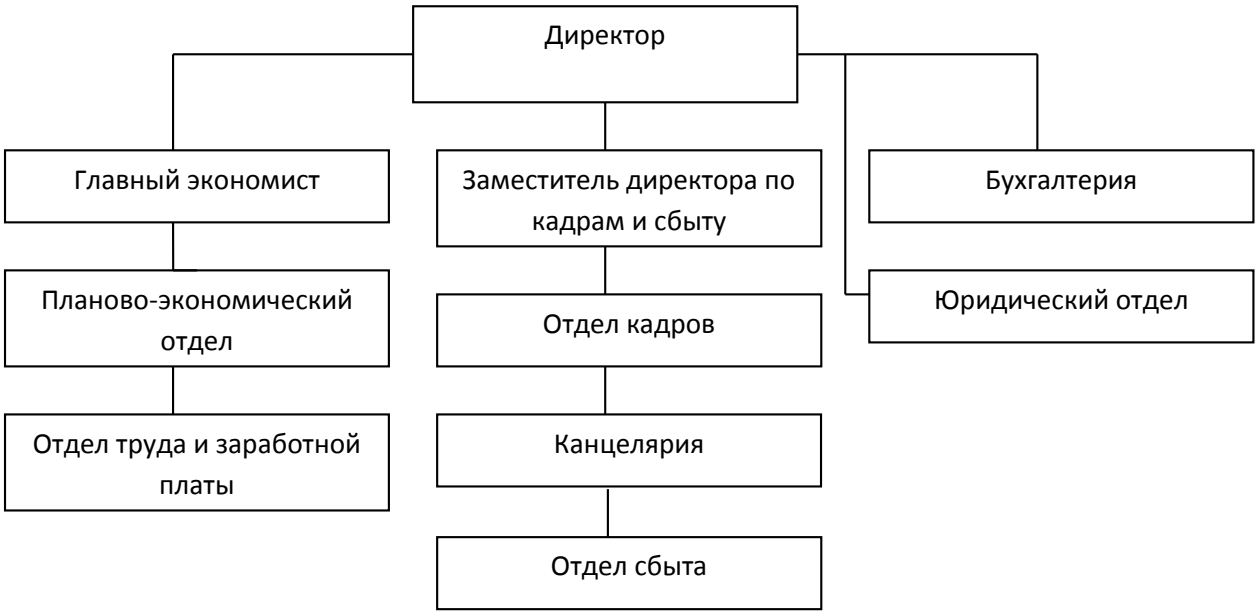



Рисунок 2 – Организационная структура управления экономической деятельностью ТОО «Ишим-Гарант»

Выполнение маркетинговых мероприятий и принятие соответствующих решений рассредоточено в разных структурных подразделениях ТОО «Ишим-Гарант». Прежде всего, стоит отметить, что в ТОО «Ишим-Гарант» отсутствует отдел маркетинга или, другими словами, отдельное структурное подразделение, на которое бы были возложены маркетинговые функции, также как не имеется в штатном расписании предприятия должности маркетолога. Выполнение маркетинговых мероприятий и принятие соответствующих решений рассредоточено в разных структурных подразделениях ТОО «Ишим-Гарант» (таблица 1).

Таблица 1 – Матрица распределения ответственности структурных подразделений ТОО «Ишим-Гарант» за выполнение маркетинговых мероприятий

| Инструменты маркетинга | Планово-экономический отдел | Отдел сбыта | Бухгалтерия |
|---|---|---|---|
| Товарная (ассортиментная) политика | + | | |
| Ценовая (договорная) политика | + | | + |
| Сбытовая (распределительная) политика | | + | + |
| Коммуникационная политика (продвижения) | Не осуществляется ни одним подразделением анализируемого предприятия | | |

Анализ матрицы распределения ответственности структурных подразделений ТОО «Ишим-Гарант» за выполнение маркетинговых мероприятий и управления маркетингом в целом на данном предприятии выявляет и проблему отсутствия на данном предприятии маркетинговых коммуникаций.

Для решения проблемы отсутствия в ТОО «Ишим-Гарант» отдела маркетинга и в силу

недостаточной компетенции имеющихся специалистов других структурных подразделений данного предприятия, выполняющих отдельные маркетинговые функции, предлагается включить в штатное расписание должность маркетолога с соответствующими функциональными правами и обязанностями.

Для решения проблемы отсутствия в ТОО «Ишим-Гарант» отдельного маркетингового плана и отдельно выделенного бюджета маркетинга рекомендуется:

- разработать маркетинговый план (таблица 2). Для ТОО «Ишим-Гарант» рекомендуется следующая структура маркетингового плана, составленного на год: титульный лист, резюме, анализ рынка предоставляемых или планируемых к предоставлению услуг, маркетинговые стратегии, маркетинговая политика, планируемые маркетинговые мероприятия и бюджет маркетинга;

Таблица 2 – Возникающие проблемы при отсутствии маркетингового плана и получаемый эффект при его разработке

| Возникающие проблемы при отсутствии маркетингового плана | Получаемый эффект при разработке маркетингового плана |
|---|---|
| 1 | 2 |
| Не определены наиболее перспективные направления развития предприятия из имеющихся альтернатив | Выявлены перспективные направления развития предприятия и установлен план действия для достижения намеченных целей |
| Не проведена сегментация потребителей продукции и услуг | Выделены сегменты рынка, для каждого из которых разработан комплекс маркетинга (с учетом их специфических особенностей) |
| Не сформированы ассортиментные стратегии для различных групп продукции и услуг | С учетом различных факторов (фазы ЖЦТ, сегмента ранка, позиции продукции и услуг на рынке и т.п.) определены ассортиментные стратегии для различных групп продукции и услуг |

- сформировать бюджет маркетинга (на начальных этапах по принципу «сверху-вниз» (когда сумма затрат на маркетинг устанавливается топ-менеджментом предприятия и доводится до маркетолога, который в пределах выделенной суммы определяет необходимые (первоочередные) маркетинговые мероприятия и составляет смету) с поэтапным переходом на принцип «снизу-вверх» (когда сумма затрат на необходимые маркетинговые мероприятия определяется маркетологом предприятия и составленная смета затрат отдается на утверждение высшему руководству предприятия).

Решение организационных проблем в маркетинговой деятельности ТОО «Ишим-Гарант» позволит создать систему, которая будет направлена на обеспечение долговременного благополучия ТОО «Ишим-Гарант» на основе выявленных потребностей целевых сегментов и их удовлетворения более конкурентоспособными методами.

В маркетинговой деятельности ТОО «Ишим-Гарант» выделяются следующие функциональные проблемы:

- на предприятии выявлена недостаточная конкурентоспособность цен на услуги по складированию и хранению аграрной продукции;
- на предприятии ежегодно снижается процент загруженности емкостей для хранения аграрной продукции;
- ни одним структурным подразделением анализируемого предприятия не осуществляется политика продвижения услуг.

Для решения проблем недостаточной конкурентоспособности цен на услуги по складированию и хранению аграрной продукции и ежегодного снижения процента загруженности емкостей для хранения аграрной продукции в ТОО «Ишим-Гарант» предлагается:

— провести мониторинг цен на предоставляемые услуги у ближайших конкурентов;

— разработать систему скидок на предоставляемые услуги предприятия. На основе результатов мониторинга цен напредоставляемые услуги у ближайших конкурентов с целью удержания постоянных и привлечения новых покупателей рекомендуется определить виды скидок для них (скидки для постоянных клиентов, скидки с учетом особенностей расчетов за предоставляемые услуги, сезонные скидки, временные скидки, количественные скидки (скидки за объем сданного на складирование и хранение зерна), установить временной интервал для действия скидок и определить количественный диапазон для каждого вида скидок (рекомендуемый размер скидок для ТОО «Ишим-Гарант» от 5 до 20%);

— оказывать услуги по предоставлению непроизводственных площадей с целью монтажа телекоммуникационных средств, на что имеется разрешение у предприятия и отражено в его правоустанавливающих документах;

— разработать критерии премирования сотрудников, повышающих эффективность сбыта. Для ТОО «Ишим-Гарант» это могут быть премии за привлечение новых клиентов, за совершение сделок определенного объема (объем сданного зерна, объем топлива и т.п. или на определенную сумму).

Для решения проблемы отсутствия в ТОО «Ишим-Гарант» политика продвижения услуг рекомендуется развивать Интернет-продвижение предприятия и его услуг. Это направление является очень актуальным в современных условиях. Например, это может быть контекстная реклама в Яндекс Директ, так как потенциальные потребители могут использовать разные поисковые системы и браузеры для выхода в Интернет (рисунок 3).

Запуск дополнительной рекламы на бесплатных интернет-сайтах и справочниках также повысит уровень осведомленности потенциальных потребителей о предприятии. Примерами таких бесплатных интернет-сайтов могут быть: 2GIS; resurs.кz; kazdata.kz; kz.all.biz; kps.kz и другие.

Также к наиболее бюджетным способам повышения осведомленности и узнаваемости о ТОО «Ишим-Гарант» можно отнести создание страниц предприятия в социальных сетях и мессенджерах («ВКонтакте», «Facebook», «Телеграмм», «WhatsApp»). Это позволит делиться с постоянными и потенциальными потребителями информацией о предприятии, новостями, акциями, а также проводить стимулирующие мероприятия по мере приобретения популярности данных рекламных мероприятий среди пользователей этих сетей из числа реальных и потенциальных клиентов.

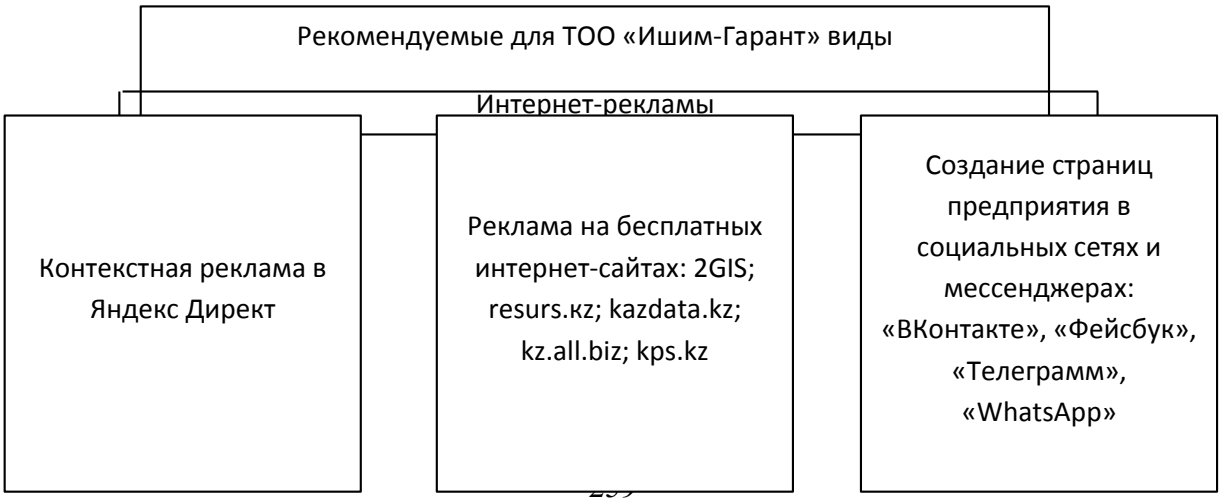


Рисунок 3 – Виды Интернет-рекламы, рекомендуемые ТОО «Ишим-Гарант»

Решение функциональных проблем в маркетинговой деятельности ТОО «Ишим-Гарант» позволит повысить эффективность ценообразования, сбыта и продвижения услуг предприятия.

Предложенные направления по совершенствованию маркетинговой деятельности в ТОО «Ишим-Гарант» позволит повысить ее эффективность. В таблице 3 приведены перспективные показатели прибыльности деятельности ТОО «Ишим-Гарант»

Таблица 3 – Перспективные показатели прибыльности деятельности ТОО «Ишим-Гарант»

| Показатели | Годы | | Абсолютное изменение (+/-) |
|---|---|---|---|
| | 2020 | 2022 | |
| Выручка от реализации продукции и оказания услуг, тыс. тенге | 287189 | 373346 | +86157 |
| Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг, тыс. тенге | 198837 | 248546 | +49709 |
| Прибыль от реализации продукции и оказания услуг, тыс. тенге | 88352 | 124799 | +36447 |

В перспективном периоде выручка от реализации продукции и оказания услуг в ТОО «Ишим-Гарант» возрастет с 287189 тыс. тенге в 2020 году до 373346 тыс. тенге в 2022 году, т.е. увеличение составит 86157 тыс. тенге.

Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг в ТОО «Ишим-Гарант» возрастет с 198837 тыс. тенге в 2020 году до 248546 тыс. тенге в 2022 году, т.е. затраты увеличатся вследствие расширения видов деятельности предприятия и осуществления маркетинговых мероприятий.

Прибыль от реализации продукции и оказания услуг в ТОО «Ишим-Гарант» возрастет с 88352 тыс. тенге в 2020 году до 124799 тыс. тенге в 2022 году, увеличение составит 36447 тыс. тенге.

В перспективном периоде рентабельность затрат в ТОО «Ишим-Гарант» увеличится с 44,43% в 2020 году до 50,21% до 2022 году, т.е. на 5,78 процентных пункта. При этом рентабельность продаж в ТОО «Ишим-Гарант» возрастет с 30,76% в 2020 году до 33,43% в 2022 году.

Таким образом, предложенные направления позволят не только усовершенствовать маркетинговую деятельность в ТОО «Ишим-Гарант», но и повысить ее эффективность.

### *Библиографический список*


1. Диксон П.Р. Управление маркетингом. – М.: Бином, 2008. – 560 с.
2. Аракчеева Я.В. Реализация принципов и функций маркетинга в управлении предприятием на современном этапе развития экономики // Экономика и управление. – 2018. – №1. – С.41-47.
3. Алешина Н.В. Маркетинг для менеджера: учебное пособие. – М.: ФАИР-Пресс, 2018. – 456 с.
4. Альбеков А.У. Экономика коммерческого предприятия: учебное пособие. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 448 с.

# ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР, ОЛАРДЫҢ ҚОНАҚ ҮЙ ЖӘНЕ ТУРИСТІК БИЗНЕСТЕГІ РӨЛІ МЕН ҚОЛДАНЫЛУЫ

*Ромазанова Молдир,*
*Менеджмент мамандығының 2 курс студенті,*
*Төлегенова Жұлдыз Тельманқызы,*
*Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, Қостанай қ. Қазақстан*

Түйін. Бұл мақалада туристік өнімдер мен қызметтерді, сондай-ақ қонақ үй кәсіпорындарын жылжыту үшін әлеуметтік желілердің маңызы қарастырылған, зерттеу тақырыбының өзектілігі негізделген, қазіргі уақытта халықтың арасында әлеуметтік желілердің танымалдылығында да, басқа маркетингтік құралдармен салыстырғанда қонақ үй және туристік кәсіпорындар үшін осы саланың қол жетімділігінде. Бұл зерттеудің мақсаты қонақ үй және туристік кәсіпорындарды жылжыту үшін әлеуметтік желілерді пайдалану мүмкіндіктері мен перспективаларын бағалау болып табылады. Әлеуметтік желілердегі қонақ үй кәсіпорындарының негізгі бағыттары көрсетілген. Қонақ үй бизнесі үшін әлеуметтік желілерді пайдаланудың артықшылықтары мен ерекшеліктері анықталады. Ірі қонақ үй компаниялары үшін де, шағын қонақ үй кәсіпорындары үшін де әлеуметтік желілерді пайдалану мүмкіндігі мен қажеттілігі негізделген. Қонақ үй кәсіпорындарының қызметінде, оның ішінде қонақ үй өнімдері мен қызметтерін жылжыту үшін әлеуметтік желілерді пайдалану тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстар беріледі.

Түйінді сөздер: әлеуметтік желілер, туризм, қонақ үй кәсіпорындары, туризм кәсіпорындары, қонақ үй желілері, мақсатты аудитория, жылжыту, Интернет, контент, интернет-маркетинг.

XXI ғасырда әлеуметтік желілер қазіргі қоғам мәдениетінің ажырамас бөлігіне айналды. Барлық қарым-қатынастың көп бөлігі интернетке көшті. Бұл әлеуметтік желілер коммуникативті мәдениетті, қазіргі қоғамның рухани ортасын қалыптастыруда шешуші рөл атқара бастағанын көрсетеді.

Instagram, Facebook, Вконтакте, Twitter, Одноклассники, Instagram, Foursquare, Skype, жасына, әлеуметтік мәртебесіне және білім деңгейіне қарамастан, барлық дерлік халық пайдаланатын ең танымал әлеуметтік желілер болып саналады. Сондай-ақ, жаңа TikTok әлеуметтік желісінің аудиториясының күнделікті өсуі ескерілуі керек. Мұндай әлеуметтік желілердің басты артықшылығы - олардың мақсатты аудиторияға үлкен қол жетімділігі.

Егер бұрын адам арнайы сайттар арқылы көптеген қызықты нәрселерді білу үшін интернетті пайдаланса, қазір ол сол ақпараттарды әртүрлі жолмен және мысалдармен ұсынатын әлеуметтік желі пайдаланушыларының парақшасына жазылып ала алады.

Facebook, Instagram және Twitter-де көптеген туристік операторлар, сондай-ақ қонақ үй индустриясының операторлары өздерінің парақтары мен көптеген сілтемелеріне ие, бұл олардың нарықта табысқа жетуіне мүмкіндік береді [1].

Бәсекелестер арасында туристік және қонақ үй бизнесіндегі әлеуметтік желілердің негізгі артықшылықтары:

- мақсатты аудиторияға кәсіби позициялау;
- нақты қызметтерді ұйымның жеке бетінде жылжыту;
- нақты жобаларды жарнамалау және нақты уақыт режимінде объектілерді тұтынушыға ұсыну;
- ішкі чаттар мен форумдар арқылы пікір алмасу және мақсатты аудиториямен пікірталас өткізу мүмкіндігі.

Қазіргі әлемде әлеуметтік желілер бұқаралық коммуникацияларды дамыту тұрғысынан ғана емес, сонымен қатар оның аудиторияға шексіз қол жеткізу мүмкіндігімен туризм мен қонақжайлылық саласындағы маңызды құрамдас бөлікке айналады. Қазіргі уақытта туризм қарқынды дамып келе жатқан әлеуметтік-мәдени құбылыс, адамның әлеммен өзара әрекеттесу жүйесіне байланысты адам қызметінің, білімнің, тұтынудың, уақытты өткізудің өзекті саласы болып табылады. Белсенді пайдаланушының мысалын қолдана отырып, сіз шартты әлеуметтік желіде қай беттер тізіміне кіретінін бақылай аласыз және соның негізінде белгілі бір пайдаланушы қажетті қызметті сатып алу үшін қонақ үйдің немесе туристік агенттіктің бетіне өтуі үшін мақсатты жарнаманы теңшей аласыз. Туризм мәдениет, білім беру, бос уақыт, масс-медиа салаларымен белсенді өзара іс-қимыл жасайды. Туризм туралы Интернет-ресурстар, сондай-ақ тиісті телешоулар көрнекілік қасиетіне ие, ал ақпарат деңгейі бойынша олар туристік нысандар мен қызметтер туралы ақпараттың үлкен ағымын ұсына отырып, теледидардың мүмкіндіктерінен асып түседі. Осының арқасында Facebook әлеуметтік желісінің туристік өнімді жылжытудағы рөлі айтарлықтай артады. Оның үстіне, бұл тек жеке бизнес тарапынан ғана емес, бүгінде осы процеске белсенді тартылған тұтас мемлекет тарапынан да жүзеге асырылуда. Instagram, Facebook әлеуметтік желісі ұлттық туристік өнімді жарнамалау үшін мемлекеттік басқару органдары белсенді түрде пайдаланады. Сайт бетіне деректі фильмдер мен қалалардың көрікті жерлері мен мәдени-тарихи мұралары туралы қысқа бейнероликтер түріндегі бейнематериалдарды орналастыра отырып, әлеуетті туристерді тартады. Әлеуметтік желі арқылы туристік нарық «алақандағыдай көрінеді», өйткені бұл форматта ақпарат беру ережелерін қадағалайтын цензор жоқ. Осылайша, әлеуметтік желі арқылы туристердің жаңа буыны нақты және сенімді ақпарат ала алады [2].

Бүгінгі таңда әлеуметтік медиа мен таргеттелген жарнаманы жылжытуды инвестициялау қажеттілік болып табылады. Мүмкіндіктерді пайдалана отырып, шектеулі бюджеті бар қонақ үйлер мен турагенттіктердің өкілдері әлеуетті клиенттердің немесе серіктестердің аудиториясын арттыра алады.

Сонымен қатар, әлеуметтік желілерде жұмыс істей отырып, компаниялар клиенттермен кері байланыс орнатуға, аудиторияның белсенділігі мен пайдаланылатын ресурстардың тиімділігін талдау үшін қажетті жарияланымдар бойынша статистиканы алуға, өзінің маркетингтік стратегиясына уақытылы түзетулер енгізуге мүмкіндік алады. Сонымен, компания қолданатын кез-келген әлеуметтік желілердің мақсатты аудиториясын ескере отырып, мынадай қорытынды жасауға болады, қонақ үй немесе туристік желілердің ірі кәсіпорындары Facebook желісін қолданған жөн, Instagram желісі өз интерьерлері мен турларының қызықты, тартымды, ерекше дизайнына және көрнекілігіне ставка жасайтын қонақ үйлер мен туристік агенттіктерге сәйкес келеді, ал арзан қонақ үйлер мен «жасыл» туристік кеңселер, олардың мақсатты аудиториясы негізінен жас аудитория болса - ВКонтакте желісін қолданса болады.

Алайда, бүгін ешкім ережелерді сақтамайтын тенденцияны байқаймыз, тіпті бір қарағанда, жас бизнесті әлеуметтік желілерде ең танымал және беделді өнім ретінде көрсетуге болады, онда мақсатты аудитория көп жылдық желілік бизнеске қарағанда жаңа ашылған бизнеске назарын аударуда. Әлем күн сайын қызықты және ерекше трендтерді ұсынады, соның негізінде кез-келген адам өз бизнесін жасай алады, ал егер сіз оны әлеуметтік желі арқылы өткізсеңіз, ол өзінің көрермені мен тұтынушысын тарта алады.

Әлеуметтік желі-контенті (мазмұны) оған кірушілермен толтырылатын, пайдаланушының аккаунтын (бетін) желінің басқа қатысушылары таба алатын жеке адам туралы қандай да бір ақпаратты көрсету мүмкіндігімен интерактивті көп пайдаланушы сайт [3].

Әлеуметтік желілерде бизнесті жылжыту стратегиясын жоспарлау өте маңызды. Тұтынушымен қарым-қатынас арналарын орнату, бәсекелестерден ерекшеленуге, даму стратегиясын дұрыс құруға және кәсіпорындардың табысы мен кірісін жаңартуға және арттыруға көмектесетін фотосуреттер мен бейнелердің сапасына қамқорлық жасау. Жасанды

интеллект Интернетте қазірдің өзінде ыңғайлы болғанына қарамастан, тұтынушылар адами қарым-қатынасты қалайды. Әлеуметтік желілер-бұл әдемі мәтіндер мен суреттер ғана емес, ең алдымен әлеуметтік компонент. Профильді белсенді жүргізбей және тұтынушымен тікелей байланыссыз пайда табудың және қызметтерден сатылымды арттыру мүмкін емес.

Интернеттегі парақша - бұл бизнесті жүзеге асырудың қонақүйдегі немесе туристік агенттіктегі әкімші үстелі сияқты маңызды. Қызмет көрсетудің барлық параметрлері өте маңызды [4].

Әлеуметтік желілердегі кәсіпорын парақшаларындағы қызықты контент және тұтынушының айналасындағы интерьерлердегі фотосуреттерін өздеріңің парақшасында бөлісуге мүмкіндік беретін қонақтарға арналған сапалы Wi-Fi – жаңа тұтынушыларды тартатын құрал болып табылады. Әлдеқайда маңыздысы — жоғары деңгейдегі қызмет. Бұл қонақтарға өздеріне ұнайтын кәсіпорын немесе қызмет туралы айтуға және қайтадан пайдалануға ниет білдіруге мүмкіндік береді. Қазіргі аудиторияның 83% - ы, егер достарының әлеуметтік желілердегі фотосуреттерін көрген болса, қонақ үйге алдын ала тапсырыс беруге шешім қабылдайды. Ал 73% - ы броньды рәсімдеуден бұрын қонақ үйдің әлеуметтік желілердегі парақтарын оқиды. Әрбір үшінші адам әлеуметтік желілерде де, мессенджерлерде де жоқ қонақүйді мүлдем таңдамайды. Бұл зерттеулерді Британдық Knightsbridge Furniture компаниясы ұсынды.

Қонақжайлылық индустриясының көптеген өкілдері сәттіліктің кілті — ауыздан-ауызға берілетін ұсыныстар, яғни ауызша сөз деп келіседі. Ал әлеуметтік медиа резонансты мың есе арттырады. Knightsbridge Furniture зерттеуі мұны растайды: респонденттердің 76% - ы өздері тұрған қонақ үйдің фотосуреттерін достарымен, туыстарымен және ізбасарларымен бөліседі.

Кәсіпорын тақырыбына сәйкес келетін қызықты және бірегей профиль мен жаңалықтар лентасын безендіру бәсекелестермен салыстырғанда бірегейлік жағын күшейтуге мүмкіндік береді. Егер әлеуметтік желілерді жүргізу және әлеуметтік желі арқылы қызметтерді сату арнасын орнату ұйым үшін басымдық болса, онда тұтынушылар ағынын арттыруға және компанияның қызметтерін сатуды арттыруға қабілетті білікті қызметкерлерді қарастырған жөн. Егер қызметкерлерді жылжыту бойынша жалдау туралы айтатын болсақ, үлкен адамдар тобын жалдаудың қажеті жоқ. Бүгінгі таңда қызметтердің барлық спектрі бір, ең көбі екі қызметкерге сәйкес келуі мүмкін. Құзыретті SMM маманы нәтижеге бағытталған және осы жолда қандай мақсаттар болатыны, даулы мәселе болып табылады. Пост жазудан бастап, кәсіпорын үшін бірегей сүзгі маскасын жасауға дейін, мұның бәрі қызметтерді сатпай-ақ ұйымның кірісін арттыруға қабілетті бір маманның қолында болуы мүмкін. Тұтынушы көзімен сүйеді, бірақ эмоционалды түрде жауап береді.

Бүгінгі таңда туристік индустрияда Facebook-пен өзара әрекеттесу кезінде тікелей байланыс мүмкіндігі пайда болды, бұл турфирма тұлғасындағы делдал рөлін кері қайтарады. Турист Facebook қосымшасын қолдана отырып, өз демалысын өз бетінше ұйымдастыра алады, өйткені көптеген авиакомпаниялар мен қонақ үйлердің Facebook желісінде өз парақтары бар. Турист онлайн режимінде өз сұрақтарына жауап ала алады. Сонымен қатар, Facebook-бұл қалаған демалысты ұйымдастырудың құралы ғана емес, сонымен қатар туризм мәдениеті туралы сананың кеңеюі. Facebook әлеуметтік желісі келесі мүмкіндіктерге ие:

– файлдарды жіберу;

– бейне материалдарды орналастыру;

- Жарнама орналастыру және маркетингті ұйымдастыру.

Қазіргі жаһандану әлемінде аудиторияны трансшекаралық қамту мүмкіндіктерімен әлеуметтік желілер бұқаралық коммуникацияларды дамыту тұрғысынан ғана емес, сонымен қатар туризм мәдениетін арттырудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады.

Қонақ үй бизнесі үшін әлеуметтік желілердің негізгі артықшылықтары:

* «ауыздан-ауызға» жарнама;

* қонақтардың әлеуметтік бейілділігі мен сенімін арттыру;

* компания ішіндегі брендинг және жеке бренд туралы хабардар болу;

* әлеуетті аудиторияны жақсарту және оның әсері;

Біздің облысымыздың аумағындағы Наурызым қорығының, «Сосновый бор» шипажайының, «Джайляу КЗ» сауықтыру кешенінің болуы туризм дамуының стратегиялық маңызды факторларының бірі болып табылады. Тобыл өзені жайылмасының бойында орналасқан туристік базалар бар рекреациялық туризм дамуда. 2016 жылдың 01 қаңтарындағы жағдай бойынша туристік ұйымдардың саны 115 бірлік құрап, оның ішінде туроператорлық қызметтегі – 16, турагенттік қызметтегі – 99 [5].

Осы ұйымдар әлеуметтік желінің бар мүмкіндіктерін қолданып қалуы тиіс.

| | |
|---|---|
| Күшті жақтары:<br>- Кері байланыс (дәстүрлі медиа нысандарынан айырмашылығы аудиториямен екі жақты байланыс бар);<br>- кез-келген адамға қол жетімділік (Интернетке қол жетімділік және ақпаратты енгізу / шығару құрылғысы жеткілікті);<br>- географиялық «қол жетімділік» және ұтқырлық (планетаның кез-келген нүктесімен кідіріссіз байланыс);<br>- өзектілік (қажет болған жағдайда ақпарат түзетіледі);<br>- үнемділік (әлеуметтік желілерде жарнама орналастыру салыстырмалы түрде аз қаржылық шығындарды талап етеді);<br>- қамту (ақпаратты көптеген адамдарға жеткізу мүмкіндігі);<br>- аудио және бейне мазмұнын орналастыру мүмкіндігі;<br>- интерактивтілік (пайдаланушылардың сұрақтарына жедел жауап беру мүмкіндігі). | Әлсіз жақтары:<br>Халықтың кейбір жас санаттары үшін қолжетімділіктің шектеулілігі (мысалы, Instagram 45 жастан асқан халықтың, ал Одноклассники – 30 жастан кіші тұрғындарды пайдаланбайды);<br>- әрбір әлеуметтік желінің ішкі саясаты мен ережелері (компанияның мақсаттарын іске асыру үшін әрдайым қолайлы бола бермейді);<br>- ақпараттың дәйексіздігі (пайдаланушылардың толық емес, бұрмаланған немесе жалған деректері). |
| Мүмкіндіктері:<br>- Пайдаланушылық аудио, фото, видео және мәтіндік материалдарды пайдалану (материал авторының рұқсатымен). Мысалы, өткен сапардан келген туристердің фотосуреттері мен бейнетүсірілімдері;<br>- аудитория туралы статистикалық ақпаратқа қол жеткізу (компания тұтынушының жынысын, жасын, отбасылық және қаржылық жағдайын, тұрғылықты жерін, адамдардың жарнамаланатын өнімге қатынасын бақылай алады);<br>- нақты уақытта фокус-топтарда жаңа идеялар мен өнімдерді сынақтан өткізу. | Қауіп-қатерлері:<br>- Беделді жоғалтудың жоғары қаупі (пайдаланушылардың немесе бәсекелестердің бұрмаланған фактілерді, имидждің нашарлауына әкелетін қорлайтын мәлімдемелерді ұйымның түсініктемелерде /комментарий/ жариялауы мүмкін);<br>- кәсіпорынның әлеуметтік желілерде тұрақты жұмыс істеу қажеттілігі, өйткені тұрақты емес және толық емес материалдар интернет-қоғамдастықтың қызығушылығын айтарлықтай төмендетуі мүмкін. |

Қорытынды. Интернет желісінде туристік кәсіпорындарды жылжытудың инновациялық құралдарына жүргізілген зерттеу нәтижесінде мынадай қорытындылар жасауға болады:

– біріншіден, интернет–жарнаманың қазіргі заманғы құралдары мақсатты аудиторияны кешенді зерделеуге және интернет–сұратуларды нақтылау, сондай–ақ таргеттеу есебінен оның қажеттіліктерін барынша қанағаттандыруға бағытталған;

– екіншіден, таргеттеу жарнаманы нақты нысаналы топтарға жеткізуге мүмкіндік бере отырып, интернет–жарнаманың барлық сегменттерінің атаулылығы мен тиімділігінің негізгі факторына айналады;

–үшіншіден, Интернет – маркетингтің инновациялық құралдарын (SMM–маркетинг, бейне жарнама, мобильді жарнама және басқалар) тиімді қолдану тұтынушылардың жарнама процесіне қатысуының сапалық көрсеткіштеріне байланысты болады.

***Библиографиялық тізім***


1. Браймер Р. Основы управления в индустрии гостеприимства / Р. Браймер. - М.: Агент пресс, 2016. 331 с
2. Докучалов А. Соцсети в PR-кампании отеля // Современный Отель. 2015. №9. ИССН 2072-0920 Новые технологии (Майкоп). 2019. 1(47)
3. Влияние через социальные сети / Под ред. Н.В. Крыгиной. - М., 2010. -С. 13.
4. Малышев С. Организация и раскрутка сайта как опыт продвижения российского турпродукта на внутреннем рынке // Туризм : практика, проблемы, перспективы. 2016. № 8. С. 48-49.
5. Қостанай облысының аумағын дамытудың 2016-2020 жылдарға арналған бағдарламасы Әкімдіктің 2016 жылғы «10» қараша № 505 қаулысына қосымша


## ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕГІ МАРКЕТИНГ


*Сагиева Әйгерім,*
*Менеджмент мамандығының 2 курс студенті,*
*А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, Қостанай қ.*
*Төлегенова Жұлдыз Тельманқызы,*
*Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ, Қостанай қ.*


Кез-келген компания өзінің логикалық дамуына ұмтылады. Компанияны сәттілікке жетелейтін маңызды құралдардың бірі - бұл «маркетинг».

Әрбір ғылым сияқты маркетинг де өзгеріс барысында. Қазіргі әлемде ақпараттық технологиялар адам өмірінің барлық саласында маңызды рөл атқарады. Ғылым мен техниканың жаңа жетістіктерін пайдалану тауарлар мен қызметтер өндірісін жеңілдетіп, жеделдетуге ғана емес, сонымен қатар олардың сатылуын ынталандыруға мүмкіндік береді. Әртүрлі қызмет салаларында технологияларды қолданудың үнемі өсіп келе жатқан маңыздылығына байланысты сатуды ынталандырудың перспективалы және заманауи тетіктері бізге интернет-маркетинг әдістерін ұсынады.

Әлеуметтік желілерде жылжыту - қазіргі жағдайда интернет-маркетингтің ең танымал әдісі. 35-40 жасқа дейінгі адамдардың көпшілігінде әлеуметтік желілерде аккаунт бар. Сонымен қатар, жыл сайын адамдар интернетте көбірек уақыт өткізеді,Оқу, жұмыс, сатып алу және сату үшін ақпараттық платформаларды пайдалануда. Интернет желісіндегі саудаға деген сенім артып келеді, тауарды немесе қызметті таңдау және оларды сатып алу үшін ақпараттық технологияларды пайдаланатын клиенттер саны да артып келеді. Осыған байланысты әлеуметтік желілердегі маркетинг тауарлар мен қызметтерді жылжытудың қажетті элементі және сатуды ынталандырудың тиімді заманауи әдісі болып көрінеді.

Әлеуметтік желілердегі маркетинг (ағылш. Social Media Marketing, SMM) - әлеуметтік платформалар арқылы әлеуетті клиенттерді тарту процесі. Бұл әлеуметтік желілерді

компанияларды, тауарлар мен қызметтерді жылжыту арналары ретінде пайдалану және қолдану жөніндегі іс-шаралар кешені,сондай-ақ басқа да бизнес-міндеттерді шешу. Бұл сөз тіркесіндегі «Marketing» - бұл нақты сөз емес, өйткені ол «маркетинг» ұғымының кең бөлігі болып табылатын жарнаманы ғана білдіреді. Яғни, қарастырылып отырған әдіс үшін неғұрлым нақты атау тұжырымдалуы мүмкін – әлеуметтік желілердегі жарнама (ағылш. Social Media Promotion,SMP)[1].

Бұл әдістің мәні - адамдар әлеуметтік медиа арқылы ұйымдастырушының қатысуынсыз өздігінен таратылатын мазмұнды құру. Әлеуметтік желілер арқылы берілетін хабарламалар өнімнің әлеуетті тұтынушыларына көбірек сенім тудырады деп саналады. Яғни, әлеуетті тұтынушылар таныстардың немесе тіпті бейтаныс адамдардың жарнамалық хабарламаларына көбірек сенім артады, олар өздері алға тартатын компаниямен үлестес емес екеніне сенімді болады. Әлеуметтік желілерде жылжыту бұл сізге мақсатты аудиторияға нақты әсер етуге, осы аудитория көбірек ұсынылған сайттарды және онымен қарым-қатынастың ең қолайлы әдістерін таңдауға мүмкіндік береді, ал бұл жарнамаға қызығушылық танытпайтын адамдарға аз әсер етеді.

SMM-бұл өте динамикалық процесс, сондықтан аудиторияның өзгеріп отыратын қызығушылықтары мен жаңа трендтердің пайда болуын үнемі қадағалап отыру керек. Facebook, Instagram және Вконтакте сияқты желілер Қазақстанда ең танымал. Сонымен қатар, бұл желілердің аудиториясы өте кең, мұнда жасы, жынысы, материалдық және әлеуметтік жағдайы, ұлты, мәдениеті және т. б. бойынша әртүрлі әлеуметтік топтар ұсынылған. Қарастырылған интернет-маркетинг әдісін тиімді пайдалану үшін белгілі бір әрекеттер алгоритмін ұстану керек. Оны қарастырайық.

Біріншіден, мақсатқа жету үшін орындалатын мақсат пен міндеттерді анықтау қажет.

Екіншіден, алға жылжу үшін қандай әлеуметтік желілер қолданылатынын түсіну. Тауарлар мен қызметтерді жылжыту үшін әлеуметтік желіні таңдағанда, мазмұн форматын, әлеуметтік медиа пайдаланушыларының жасы мен мүдделерін талдау керек, яғни маркетингтің мақсатты аудиториясын анықтау және жарнаманың тиімді болуы үшін сол аудитория қандай ақпарат алуы керек екенін анықтау қажет. Сонымен қатар, әлеуметтік желілерде бәсекелестердің болуын немесе болмауын бағалау, сондай-ақ жылжыту үшін өнім туралы ескертулерді талдау керек[4].

Келесі қадам-топты басқару моделін жасау. Бұл әлеуметтік желідегі әлеуетті клиенттермен өзара әрекеттесу бір нақты модельге сәйкес келуі керек дегенді білдіреді. Бұл бренд пен тұтынушы дос ретінде әрекет ететін қарым-қатынас болуы мүмкіндігін, немесе, керісінше, бренд ата-ана ретінде әрекет етеді, ал тұтынушы «ересек сұхбаттасушыдан» кеңес алатын баланың рөлін атқарады.

Сонымен қатар, тұтынушы мұндай қарым-қатынасқа қатысудан қандай пайда көретінін түсінуі керек, яғни әлеуетті клиент әлеуметтік желідегі топқа кірудің пайдасын бағалайды және брендпен «қарым-қатынасты» жалғастыру немесе тоқтату туралы таңдау жасайды. Сондай-ақ, мазмұнды орналастыру қай уақытта тиімді болатынын түсіну үшін клиенттердің әлеуметтік желілерде қай уақытта белсенді болатындығын талдау қажет.

*Әдістері мен тәсілдері.*

SMM офлайн режимінде басталуы мүмкін, содан кейін желіде бекітілуі және таратылуы мүмкін. Әлеуметтік медиа маркетингі көптеген жұмыс әдістерін қамтиды. Олардың ішіндегі ең танымалдары-бренд қауымдастықтарын құру (әлеуметтік медиада компанияның өкілдіктерін құру), блогосферамен жұмыс, беделді басқару, жеке брендинг және стандартты емес құралдар. SMM аясында үш негізгі стратегия бар:

- Жарнамаланған брендтің айналасында қауымдастық құру бойынша жұмыс;
- Өнімдерді тікелей сату және танымалдылықты арттыру мақсатында жарнамалық құралдарды пайдалану және алаңдардағы дақылдар;
- Өнімді жылжытудың біріктірілген стратегиясы.

1-кесте. Инстаграмға жазылушыларды жинау жолдары

| Тегін | Ақылы |
|---|---|
| ***Сапалы контент***<br>Парақшаңызға сапалы ақпараттар салып отырасыз. Осы арқылы жаңа аудитория келеді. | ***Таргетинг***<br>Фейсбук немесе инстаграмның өзі арқылы таргетингтік жарнама жасауға болады. Постыңызды, стористі не видеоны керек адамдарға көрсете аласыз. |
| ***Оффлайн***<br>Көшеде немесе дүкендерде инстаграм парақшасын жазып қояды. Жұмыс жасайтын тәсіл, осылай көріп қалып, парақшасын ашып көргенмін. | ***Байқауға қатысу***<br>Оншақты парақша бірігіп байқау ұйымдастырады. Парақшаңызды қоссаңыз, қысқа уақытта 5000-10000 адамға дейін жинай аласыз. Одан да көп болуы мүмкін. |
| ***Хештег***<br>Сторис пен постқа хештегтер жазыңыз. Қосымша трафик әкеледі. Жазған постыңызды байланысты болсын. Хештег бойынша іздеуген кезде шығады. | ***Қажет емес адамдар жазып кетуі мүмкін.***<br>Оқырмандарыңыз арасында акция, байқау ұйымдастырсаңыз болады. |
| ***Геолокация***<br>Аймақты белгілейтін болсаңыз, белгілі бір қалай бойынша іздеген кезде, постыңыз шығып тұрады. | ***Блогерлерге жарнама***<br>100-200 мың оқырманы бар блогерлерге ақшасын төлеп, жарнамалайсыз. Танымалдығына байланысты бағасы әртүрлі. Өз аудиториясында сенімге ие болса, жарнама жақсы нәтиже береді. |
| ***Акаунтардың өзара бартері*** | ***Пабликтерге жарнама беру*** |
| ***Пікір қалдыру*** | ***Тулиграм*** |

***Негізгі қателер***

Сарапшылар бұқаралық ақпарат құралдарына SMM қолданудағы кейбір негізгі қателіктерді анықтады:

- Жарияланымдар, бәсекелестерді талдаусыз және мазмұн жоспарын жасамай жариялау
- Жазылушылармен түсініктемелерде (талқылауларда) өзара әрекеттесудің болмауы;
- Абоненттердің жағымсыз пікірлеріне жауап ретінде әкімшілердің әдепсіз әрекеті;
- Теріс пікірлерді жою. Барлық түсініктемелерге, тіпті теріс пікірлерге де жауап беру керек. Осылайша сіз пайдаланушыларға сізге бәрібір емес екенін көрсетесіз;
- Принциптер мен заңдарды сақтамау;
- Қате пропорцияны сақтау «ақпараттық мазмұн: ойын-сауық мазмұны» жалпы қабылданған норма 80/20, мұнда 20-промо-хабарламалар және 80-ойын-сауық/қатысу;
- Мазмұнның бір түрін пайдалану;
- Жалпы маркетингтік стратегияның болмауы.

Instagram желісінде жарнаманы пайдалану жеткілікті тиімді. Бұл бағыт өте танымал және бренд туралы хабардар болуды, жаңа клиенттерді тартуды ғана емес, сонымен қатар брендке адалдықты арттыруды да қамтамасыз етеді, өйткені көптеген адамдар жазылған парақшалардың авторлардың ұсыныстарына сенеді. Мұндай адамдар «әсер ету агенттері» деп аталады.

Әсер ету агенті- бұл көптеген жазылушылары бар және оларға белгілі бір әсер ететін медиа-платформаның, кез-келген әлеуметтік желінің кез-келген қолданушысы. Мұндай ықпал ету агенті белгілі адам, кез-келген саланың маманы немесе қарапайым адам болуы мүмкін.Жазылушылармен белгілі бір мазмұнмен бөлісетін және олардың сеніміне лайық пайдаланушы. Бұл жағдайда пікір көшбасшысы - салыстырмалы түрде кең аудиториясы бар блогер таңдалады (жазылушылардың саны салаға және жарнамалық өнімге, сондай-ақ өнімнің немесе қызметтің алға жылжу аймағына байланысты өзгеруі мүмкін).

Мұндай блогерге белгілі бір ақша сомасына немесе бартерлік шарттармен өз профилінің постында өнімді немесе қызметті көрсету, белгі қою немесе бренд туралы айту ұсынылады. Егер компания пікір жетекшісіне осындай ақпаратты әлеуметтік желілердегі аккаунтына орналастырғаны үшін төлесе, онда бұл демеушілік жарнама ретінде қарастырылады. Бұл жағдайда оның демеушінің атынан аудиториямен қарым-қатынасы міндетті түрде жарнаманың орнына белгілі бір өтемақы алатындығы туралы ақпаратты қамтуы керек[2].

Жарнаманың бұл түрі тез және маңызды нәтижелер береді. Бұл жағдайда бәрі әр нақты блогердің аудиториясының адалдығына байланысты. Сауалнамаларға сәйкес, жазылушылардың 79% -ы шынайы, пайдалы және қызықты болған жағдайда табиғи жарнамаларға қарсы емес [3].

***Библиографиялық тізім***


1. Маркетинг в социальных сетях. [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://qps.ru/3LQ0n (дата обращения 14.06.2018).
2. Сара Уэр. Как продвигать бренд в Instagram через агентов влияния. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://newretail.ru/marketing/sotsialnye_seti/kak_prodvigat_brend_v_instagram_cherez_agentov_vliyaniya8438 (дата обращения 14.06.2018).
3. Урок SMM #1. С чего начать SMM продвижение. [Электронный ресурс]. Режим доступа:http://leadmachine.ru/2014/01/30/smm_1/#hcq=VbCv0Xq (дата обращения 14.06.2018).
4. Скрупник Р. Как открытость бренда помогает продавать: исследования и рекомендации. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://spark.ru/startup/prnews/blog/18622/kak-otkritost-brendapomogaetprodavatissledovaniya-i-rekomendatsii (дата обращения 14.06.2018).


## РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ


*Сейтова Гульнара Тохтаровна*
*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Утебаева Женискуль Абдикаримовна*
*к.э.н., доцент кафедры бухгалтерского учета и управления,*
*КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*


Маркетинг – это удивительное сочетание строгой науки и виртуозного искусства эффективной работы на рынке. Маркетинг очень молод (ему еще нет и ста лет), но это не означает, что методы разработаны лишь в последние десятилетия – некоторые из них существовали с незапамятных времен: реклама, известная едва ли не столько же, сколько существует человек; попытки продвижения товаров на рынок, возникшие вместе с товаром; исследования покупателя, появившиеся вместе с первым покупателем… Но все эти методы были разрознены, существовали и развивались сами по себе. До поры до времени. А потом бурное развитие рыночных отношений, подкрепленное взрывом научно-технического прогресса, перевернуло неторопливое течение времени. Рынок (market) и породил новое течение в науке управления – маркетинг (marketing) [1].

Этот термин впервые появился в 1902 году в США, а спустя 20 лет его уже использовали во многих странах мира. Однако наибольшее развитие маркетинг получает во

второй половине XX века. Причины этого таятся как во внешних, так и во внутренних факторах:

- возросший уровень жизни и уровень располагаемого дохода;
- изменившиеся социальные стандарты, в первую очередь, в образовании, культуре и пристрастиях (хобби);
- улучшенные дороги и транспортные средства, позволившие людям путешествовать и привозить с собой не только новые товары, но и новые впечатления и потребности;
- увеличившееся свободное время.

В связи с этими обстоятельствами деловые люди и руководители компаний нашли для себя целесообразным прибегнуть к тому,что сейчас называется маркетинговыми процедурами, а именно:

- к выявлению и оценке желаний и нужд потребителей;
- разработке и выпуску новых товаров и услуг, способных удовлетворять потребительские нужды;
- побуждению потребителя покупать именно эти, а не другие продукты;
- осуществление контроля над теми усилиями, событиями и процессами, которые служат к обоюдному удовлетворению потребителя и производителя (продавца)

Что же такое маркетинг?

С одной стороны, маркетинг – это концепция, которая заключается в том, чтобы “предвидеть, идентифицировать и с пользой для производителя удовлетворять потребности покупателей”.

С другой стороны, маркетинг – это практический инструмент, позволяющий “производить то, что надо, там, где надо, когда надо и по цене, какой надо” и включающий в себя определенные виды деятельности и методы:

- по исследованию рынка товаров или услуг;
- по мотивации покупателей вести себя на рынке так, а не иначе.

Эти сферы деятельности и методы можно подразделить на группы, достаточно тесно взаимодействующие:

- маркетинговые исследования;
- разработка рекламных кампаний;
- товаров и услуг;
- маркетинговое планирование;
- доведение продукта до потребителя.

Каждая фирма в соответствии с тем, каким видом бизнеса занимается, разрабатывает собственный маркетинговый комплекс, т. е. тот набор инструментов маркетинга, который позволит ей с наибольшей эффективностью решать и свои задачи, и проблемы клиентов.

К настоящему времени можно насчитать огромное множество самых различных определений маркетинга, что в какой-то мере отражает этапы его развития, а также основную концепцию, состоящую в том, что любая современная организация может и должна достигать своих целей только на пути удовлетворения желаний клиента более умело и эффективно, чем это делают конкуренты. Эти определения подчас достаточно красочны и афористичны. Вот некоторые из них:

- “Выяви потребности и удовлетвори их”;
- “Делай то, что ты можешь продать, вместо того чтобы пытаться продать то, что ты делаешь”;
- “Идя навстречу пожеланиям клиентов, извлекай выгоду”;

Один из ведущих теоретиков менеджмента Питер Друкер (Peter Drucker) утверждает: “Цель маркетинга – сделать усилия по сбыту ненужными. Цель маркетинга – узнать и понять клиента настолько, чтобы товар или услуга точно соответствовали его требованиям и продавали себя сами…”

Один из ведущих и самых известных специалистов в области маркетинга, доктор философских наук, профессор международного маркетинга Высшей школы менеджмента

Северо-западного университета (США) Филипп Котлер (Philip Kotler) дает следующее определение маркетинга:

Маркетинг – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом.

Маркетинг – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом.

На сегодняшний день существуют две наиболее применяемые концепции маркетинговой деятельности:

1. Концепция интенсификации коммерческих усилий или ориентация на продажи. Концепция интенсификации коммерческих усилий основана на том, что потребители не будут активно покупать товар, производимый данной компанией, если не предпринять специальных мер по продвижению товара на рынок и широкомасштабной продаже.
2. Маркетинговая концепция или ориентация на потребителя.

Философия управления маркетингом, которая предполагает, что достижение компанией своих целей является результатом определения нужд и запросов целевых рынков и более эффективного по сравнению с компаниями-конкурентами удовлетворения потребителя [1].

При становлении маркетингового отдела и переходу организации к маркетинговой политике некоторые отделы компании весьма ревниво наблюдают за маркетинговой переориентацией, так как считают, что усиление маркетинговой функции приведет к снижению их влиянию в организации. Первоначально маркетинг воспринимался как одна из нескольких важных деловых функций. Проблемы со сбытом приводят к тому, что маркетологам удается доказать важность своей работы. Несколько маркетологов-энтузиастов идут дальше, утверждая, что маркетинг – основная функция предприятия, поскольку очевидно, что без потребителей нет и самой компании. Они считают, что маркетинг должен быть в центре деятельности компании, а все остальные службы призваны лишь обеспечивать его. Естественно, что с подобной точкой зрения не согласны все остальные менеджеры компании. Тогда просвещенные маркетологи проясняют вопрос, утверждая в центре потребителя, а не маркетинг. Они ратуют за ориентацию на потребителя, когда все функции компании во взаимодействии направлены на понимание, обслуживание и удовлетворение покупателей. И наконец, некоторые маркетологи утверждают, что нужды потребителей могут быть осознанны и эффективно удовлетворены только в том случае, когда отделу маркетинга отводится в компании центральная роль.

Аргументы в пользу концепции маркетинга чрезвычайно просты:

- В отсутствии потребителей активы компании не представляют ценности. А значит, основная задача компании – привлечение и удержание потребителей.
- Потребителей привлекают предложение, которое выглядит более заманчивым, чем предложения конкурентов, а удержать покупателя позволяет удовлетворение его потребностей.
- Задачи маркетолога заключается в том, чтобы потребитель был не в состоянии отвергнуть предложение компании и найти способ удовлетворить потребности клиента.
- Степень удовлетворения потребителя зависит от работы каждого отдела компании.
- Маркетинг должен объединить работу всех этих отделов и гарантировать удовлетворение потребителя.

Пример практического применения маркетинга – банковская сфера.

Много лет назад банки не понимали маркетинг и не обращали на него внимания, ибо отсутствовала необходимость исследовать причины, которые вынуждают частных и юридических лиц открывать расчетные счета, депозиты или обращаться за кредитами. Здания банков, напоминающие древнегреческие храмы своей мощью и солидностью, производили на публику огромное впечатление. Внутри банка царила напряженная

атмосфера, кассиры и клерки были деловиты и суровы. Один из банковских служащих, занимающийся выдачей кредитов, оборудовал свой кабинет таким образом, чтобы проситель располагался напротив его массивного стула на низком стуле. Позади клерка находилось окно, и солнце ярко освещало беззащитного клиента, пытающегося объяснить почему ему необходим кредит. Именно так относились в банках к клиентам до наступления эпохи маркетинга.

еред отечественными предприятиями, вступающими в рыночные отношения, возникают проблемы, которые требуют научно обоснованных творческих решений во всех сферах предпринимательства.

Развитие предпринимательства в Казахстане все еще носит скачкообразный характер и сопровождается определенными трудностями. В то же время нельзя не отметить и позитивные изменения, которые имеют место в сфере предпринимательства: рост числа предприятий в негосударственном секторе; повышение эффективности малого и среднего предпринимательства. Более трети средних и крупных предприятий, выпускающих более 40% промышленной продукции, находятся в частной и смешанной формах собственности. Растет инновационная активность предприятий, формируется рыночный менталитет производителей и потребителей товаров и услуг [3].

Результатом каждого типа предпринимательской деятельности является достижение поставленных предпринимателем целей. В качестве основных целей предпринимательской деятельности могут выступать: получение прибыли от вложенного в тот или иной объект предпринимательства капитала, финансовых, ресурсных и материальных средств; удовлетворение спроса общества на конкретные потребности его членов или страны, региона. В процессе функционирования производства или посреднической деятельности цели могут иметь более широкий спектр. Например, в качестве целей могут быть:

1. накопление денежных средств для завоевания новых рынков и развития производства;
2. улучшение социальных условий сотрудникам фирмы;
3. оптимизация спроса покупателей на продукцию фирмы;
4. оказание помощи в улучшении этических и моральных норм общества, улучшение культуры потребления и т.д.

Для достижения целей определяются и решаются конкретные задачи предпринимательской деятельности в рамках текущей или перспективной политики фирмы. Политика фирмы определяет направление и методы осуществления предпринимательской деятельности, ее стиль, которые обеспечивают эффективное поведение фирмы в сложившихся или меняющихся условиях окружающей среды.

Маркетинг слагается из действий, предпринимаемых с целью добиться в любой форме желаемой ответной реакции целевой аудитории в отношении какого-либо объекта, услуги или идеи [4].

Хорошая организация маркетинга – одна из наиболее важных сфер деятельности любой компании. Значимость маркетинга объясняется участием в нем двух сторон, без которых невозможен бизнес вообще–клиентов и конкурентов. Именно маркетинг позволяет предприятию стать конкурентоспособным и преуспевающем на рынке. Основным фактором достижения конкурентоспособности фирмы и ее товаров является правильно выбранная стратегия маркетинга, которая на нынешнем этапе развития транзитной экономики будет обеспечивать развитие и рост производства посредством укрепления его конкурентной позиции. Необходимо внедрять маркетинг не только на предприятиях, производящих и реализующих потребительские товары, но и на предприятиях, работающих на рынке ТПН.

***Библиографический список***

1. Подлипаев, Л. Д. Маркетинг и менеджмент качества торгового предприятия / Л.Д. Подлипаев. - М.: Гелиос АРВ, 2019. - 264 с.

2. Шандезон, Ж. Методы продажи / Ж. Шандезон, А. Лансестр. - М.: Прогресс; Издание 3-е, испр., 2017. - 160 с.
3. Шейнов, В.П. Искусство торговли. Эффективная продажа товаров и услуг / В.П. Шейнов. - М.: Харвест, 2019**. -** 686 **с.**
4. Щербина, Л. В. Маркетинговые исследования. Шпаргалка / Л.В. Щербина. - М.: Научная книга, 2017**. -** 637 с.

## ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР АРҚЫЛЫ ЖЕКЕ БРЕНДТІ ДАМЫТУ

*Төлегенова Жұлдыз Тельманқызы,*
*А.Байтұрсынов атындағы ҚӨУ,*
*Бухгалтерлік есеп және басқару кафедрасының оқытушысы*

Бұл тақырыптың өзектілігі қазіргі қоғамның бірегей мамандарды іздеуге көбірек көңіл бөлетіндігіне байланысты. Ол қызметкерлердің, сарапшылардың, ньюсмейкерлердің даралығы мен эксклюзивтілігін қабылдауға дайын және олардың әрқайсысында оларды басқа мамандардан ерекшелейтін нәрсені іздейді. Осындай брендті, бірегей кәсіпқойды құру персоналды басқару саласындағы көптеген сарапшыларды алаңдатады.

Брендтің ең көп таралған анықтамасын Американдық маркетинг қауымдастығы ұсынады, ол келесідей естіледі: «бір сатушының немесе сатушылар тобының тауарларын немесе қызметтерін сәйкестендіруге, сондай-ақ тауарлар мен қызметтерді бәсекелес тауарлардан немесе қызметтерден ажыратуға арналған атау, термин, белгі, символ немесе дизайн немесе осының бәрінің тіркесімі» [1].

Жақында жеке брендингке үлкен көңіл бөлінді. Бірақ бұл тақырып бойынша байыпты зерттеулерді бірнеше авторлар жүргізді деп сеніммен айтуға болады [2].

А.Кичаевтың бұл сөзімен әлі де келісуге тура келеді. Бұл тақырып көлемінде Ресейде қарқынды түрде көп айтылады. Елімізде оның маңыздылығын енді ғана түсініп келе жатыр.

Ағылшын тіліндегі to brand етістігі «жадта із қалдыру» дегенді білдіреді. Бұл тұрғыда жеке брендтің міндеті-қызметкердің бейнесін әріптестерінің, серіктестерінің, әлеуетті жұмыс берушілердің және кәсіби қоғамдастық өкілдерінің санасына сіңіру [2].

Әлеуметтік желі мен еңбек нарығындағы бәсекелестік дәуірінде жеке брендтің болуы өте маңызды. Алдымен жеке бренддингтің анықтамасына тоқтала кетейін.

Жеке брендинг – бұл белгілі бір адамдық не кәсіпті жарнамалауға бағытталған маркетигтік құрал.

Бренд қалыптастыру үшін, әрине өз ісінің, айналысқысы келетін саланың кәсіби маманы болу керек.

Бүгінде барлық ғылымдар мен салалар сияқты маркетинг те өзгерді.

Әлеуметтік желілерде мен көп отырмайтынмын. Қазір өзім осы саланы зерттеп жүрмін.

Кез келген кәсіп иелері де өздерінің мақсатты аудиториялары әлеуметтік желілерде отыратындықтан нарықты ұлғайту мақсатында осы саланы маркетингтік құрал ретінде пайдалана бастады.

Соның арқасында таргетолог, копирайтер, смм маманы, digital маркетолог, әлеуметтік желілерде жеке брендті қалыптастырушы, инстаграм фотооператоры, СММ видеомонтажы, инфопродюсер т.б. мамандықтардың пайда болуына түрткі болды.

Маған соның ішінде әлеуметтік желілер арқылы жеке брендті қалыптастырушы ұнады. Инстаграм желісінде өз парақшамда әр алты ай сайын жеке брендті қалыптастыру бойынша курс ұйымдастырып отырам. Бұл курста жеке брендті қалыптастырудың негізін, кезеңдерін, маркетингтік каналдар туралы білім алып қоймай, жеке брендін қалыптастырушы тұлғаның ерекше қабілеттеріңізді ашуға және жеке брендіңіздің концепциясын әзірлеуге көмектесемін.

Былтыр өзіміздің университетімізде «Әлеуметтік желілерде оқытушылардың жеке брендін қалыптастыру арқылы профориентациялық жұмыстарды жүргізу» тақырыбына онлайн-зум кездесуге шақырған болатынмын. Бірақ, ешкім қызығушылық таныта қоймады.

Осы тақырыпқа қосымша мысал ретінде Илон Маскке тоқталайық. Ол жеке брендін ойлап тауып, «Tesla» компаниясының негізін қалады. Оның жеке бренді харизма мен сенімділікке негізделгендіктен, үлкен табыс әкелді. Илон Twitter әлеуметтік желісінде өте танымал. Оның идеяларын, өмірлік ұстанымы жайындағы жазбаларын, бейнероликтерін 25 миллионнан астам адам асыға күтеді.

Цифрлық экономика экономикалық қызметтің барлық салаларында бизнесті қамтиды: бұл ақпарат және телекоммуникация секторы, өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, қызмет көрсету саласы және т.б. Бүкіл қоғам сандық жүйеге айналуда. Жеке брендтің қалыптасуына ерекше назар аударған жөн, өйткені ол экономикадағы, ғылымдағы және заманауи көзқарастардың қалыптасуындағы елеулі өзгерістерге әкелетін қозғаушы күшке айналады. Жарқын мысалдар: Стив Джобс, Билл Гейтс, Ричард Брэнсон, Джефф Безос, Илон Маск, Марк Цукерберг, Павел Дуров және басқалар. Бұл тізімді басқа салалардағы ықпалды тұлғалар ұзақ уақыт жалғастыра алады – инфобизнес (Тони Робинс, Артем Нестеренко, Құралай ханым), шоу-бизнес (Анжелина Джоли, Қарақат), мемлекеттік басқару салалары (Арнольд Шварценеггер, Владимир Кличко), спорт саласында (Ардақ Назаров) олар қазіргі қоғамға әсер етеді және өзгертеді.

Ғылыми әдебиеттерде Имидж мен Имиджелогия мәселелеріне И. Палеха, Н. В. Барна, В.Б. Буторина, а. п. Кулиш, г.г. Почепцов, Л. М. Хавкина, В. М. Шепель және басқалар сияқты ғалымдар қатысты. Осы ретте менің өзіме Р.Гандапас пен Азареноктың жеке брендті қалыптастыру туралы ойлары көбірек ұнайды.

Ал, егер жеке тәжірбиемен айналыссаңыз, заңгер, репетитор, аудармашы, дизайнер, фотограф болсаңыз ше? Ондай кәсіпті игергендер көп. Адамдар кімді бұрыннан білсе, не басқалар ұсынса ғана сізді таңдайды. Қазіргі заман тұтынушылар бір-біріне қалай әсер етеді деп ойланатын кез. Себебі, адамдар сіздің жеке брендіңіздің куәгерлері.

Бизнесмендерге жеке бренд өте маңызды. Қандай да бір бизнестің артында өте қызықты адам тұрса, адамдар қызығады.

Жеке бренд көбінесе танымал болу үшін мақсатты PR-науқан деп саналады. Жеке бренд-бұл өзіңіз туралы айтатын дүние емес. Бұл басқалар сіз туралы не ойлайды және қалай ойлайтыны жөніндегі сала. Бұл PR-кампанияға қарағанда едәуір үлкен және кеңірек және әлдеқайда ұзақ қалыптасады. Бүгінгі таңда біздің цифрлық қоғамда бұл негізінен әлеуметтік желілердің алуан түрлілігіне байланысты қалыптасады.

Шынында да, жеке брендинг-бұл мансаптық мақсаттарға жетудің өте тиімді құралы, көптеген мақалалар мен кітаптар «жеке бренд» нені білдіретінін және оны қалай пайдалану керектігін сипаттайды [3].

Қазір бәрі өзгерді, енді жеке брендіңізді дамыту арқылы эксперттігіңізді монетизациялау туралы көп айтылады.

Ұқсас тұрғыдан алғанда, жеке брендті психолог А. А. Кичаев қарастырады. Ол жеке брендті " сіздің жеке және іскерлік қасиеттеріңіздің жиынтығы, сіздің пайдалылығыңыз бен қызығушылығыңызды көрсетеді. Бұл басқа адамдардың санасында қалыптасқан бейне (идея немесе эмоция), онда олардың тәжірибесі мен сізбен өзара әрекеттесуден күтілетін пайдасы көрінеді" [4].

Неғұрлым көп қамту болса соғұрлым бренд мықтырақ.

Бізді тану үшін, таңдауы үшін

а) танымал болу

б) түсінікті болу қажет.

Түсінікті болу дегеніміз сіз қандай құндылық ұсына аласыз, сізден қандай пайда алатынын нақты білуі тиіс. Сіздің не туралы айтып тұрғаныңызды, қандай тақырыпта эксперт екеніңізді білуі тиіс. Басқалардан қандай артықшылығыңыз бар.

- Жеке брендті қалыптастыруда танымалдылық жетіспейді.

Әйтпесе, ыңғайсыз тойдағы билерімен, немесе басқа да қылықтарымен әлеуметтік желілердің гүлі болып жүргендер қаншама. Мен жеке брендті қалыптастыру барысында нақты мақсатқа жету үішін, нысаналы аудиториясын дұрыс таңдай біліп, кезең-кезеңдермен атқарылатын іс-әрекеттерді жүзеге асыруды айтамын.

Бұған кейде біздің менталитетіміз де кедергі келтіріп жатады. «Елдің ***алды болма***, көз тиеді, Арты болма, сөз тиеді. Ортасы болып жүре бер»деген мақалымыз тағы бар. Біздің халқымызда өз-өзің мақтау, мақтану жоқ. «***Жалғыздың үні шықпас***, Жаяудың шаңы шықпас», - деп, көпшілікпен бірге деп, басқалардың пікірін жоғары санап, іштегі арман-қиялдарын іске асырмай жүргендер қаншама. Соның кесірі, қазіргі жастарымыздың шетелге еліктеуіне, санасы саяз, ойы таяз болса да танымалдардың іс-әрекеттеріне еліктеуге алып келді. Өзім оқытушымын. Өзіммен қатар жұмыс жасайтын қаншама ғылым докторлары, ғылым кандитаттары бар. Қоғамның мәселесін, экономиканың мәселесін де, қандай да өзекті тақырыптарда үн қоса алады. Олар әрбір ұжымда бар және көп. Бірақ олар әлеуметтік желілерде жоқ, олардың кітаптарының сатылымы да жоқ.

Жеке брендті құру-бұл өзін-өзі танудың үздіксіз процесі, оның барысында адам өзінің жеке басының мықты жақтары мен кәсіби дағдыларын анықтап, өзінің ерекше таланттарын анықтауы керек.

Жеке брендинг-әлемдік тәжірибедегі ең жаңа және жарқын трендтердің бірі, бұл Жақында ф.Котлер, и. Рейн, М. Гамлин, М. Столлер сияқты шетелдік мамандардың кітаптарының пайда болуымен расталады [5].

Жеке брендті әлеуметтік желілерде қалыптастырудың негізгі 4 сұрағы

1. Мен кіммін?
2. Қайда барам?
3. Кіммен және қалай барам?
4. Не үшін?

Мен өзім қатысқан Азареноктың курсында 1-суретте жеке бренд қалыптастырудың формуласы көрсетіледі.

1-сурет. Бренд формуласы

Әр адам, әр саланың маманы үшін жеке брендті қалыптастыру бойынша контент мазмұны ерекшеленеді. Бірақ дегенмен бәріне ортақ мазмұн ретінде төмендегілерді айтса болады [6]:

- пайдалы кеңестер, шолулар, ұсыныстар;
- кейстер және олардың авторлық шешімдері немесе оларға түсініктемелер;
- бейне сабақтар;
- трансляциялар, тікелей эфирлер және әр түрлі іс-шаралар «сторисі» мен іс-шаралар;
- елдегі, әлемдегі, қаладағы маңызды оқиғаларға қатысты пікірлер;
- сторителлинг
- жеке өмір туралы әңгімелер, өткен немесе қазіргі кездегі фактілер, естеліктер;
- отбасы және жақындарыңыз туралы әңгімелер;
- ынталандыратын / шабыттандыратын / күлдіретін заттар туралы әңгімелер және т. б.;

- «Backstage» - «кадрға түспеген» кез-келген процесс туралы фотосуреттер, бейнелер мен әңгімелер;

- сіздің қызмет салаңызға жақын философиялық тақырыптарға ой жүгірту.

Жеке брендті қалыптастыру барысында кейбіреулер, хайп пен тренд, мода қуып кетеді. Барлығы жасап жатқан дүниені жасау көбіне нәтиже бере бермейді, сол үшін өз уақытыңызды құртпаудың әдістерін мен тәсілдерін білуіміз керек. Жүйе мен өзіңіздің нені қалайтыңызды білмей тұрып, текке жарнамаға ақша құртпаған дұрыс.

Ол үшін сізге не үшін керек екенін өзіңіз ғана анықтап алу керек.

Жүйесіз іс-әрекеттер жасап, олардың тиімділігін бағалай алмай жарнамаға текке ақша құртып, ең соңында нәтиже болмаған соң көңіліңіз қалады.

Мысалы мен өзімнің жеке брендті қалыптастыру бойынша курсты ашарда өз технологиямды құру үшін Екатерина Кононова, Мария Азаренок, Гандапас, Ольга Букова, Ольга Малинина , Бизнес бастау спикерлерінің т.б. курстарына қатыса жүріп, өз курсымның технологиясын және әдістемесін құрдым.

Жеке бренд – маркетингтік құрал. Нәтиже әкелу үшін жұмыс істеу керек сала.

***Библиографиялық тізім***


1. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер. — М. : Альпина Паблишер, 2018. — 211 с.
2. Кичаев А. Я стою 1 000 000$. Психология персонального бренда. Как стать VIP. М.:Рипол Классик, 2008. 369 с.
3. Динни К. Брендинг территорий. Лучшие мировые практики. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2013. 216 с.
4. Данилова В.Г. Self-брендинг, или Маркетинг индивидуальности / В.Г. Данилова. — Ростов н/Д: Феникс, 2014. — 128 с.
5. МакДоналд М., Чернатони Л., Брендинг. Как создать мощный бренд. М.: «Юнити-Дана», 2006. 506 с.
6. Бренд как искусство / Сайт журнала «Деловое обозрение» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://uldelo.ru/2017/03/17/b-brend-b-kak-iskusstvo (дата обращения: 21.10.2018).


## ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ


*Утебаева Женискуль Абдикаримовна*
*к.э.н., доцент КРУ им. А. Байтурсынова, г. Костанай*
*Баймырзаева Мадина Каламбекқызы*
*к.э.н, доцент Евразийская юридическая академия им. Д. Кунаева, г. Алматы*


В настоящее время во многих странах цифровизация является стратегическим приоритетом развития. Согласно прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2022 году четверть мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Сегодня Интернет экономика растет с темпами до 25% в год в развивающихся странах, при этом ни один сектор экономики не может даже приблизиться к таким темпам. 90% всех глобальных данных были созданы всего за 2 последних года. Уже 35 млрд. устройств подключены к интернету и осуществляют обмен данными - эта цифра в пять раз превышает общую численность населения мира. Но, вместе с этим Правительства и корпорации тратят почти полтриллиона долларов США ежегодно на противодействие

новому, получившему широкое распространение явлению – кибератакам.

Усилия по цифровизации приводят к созданию нового общества, где активно развивается человеческий капитал – знания и навыки будущего воспитываются с самых юных лет, повышаются эффективность и скорость работы бизнеса за счет автоматизации и других новых технологий, а диалог граждан со своими государствами становится простым и открытым. Цифровая революция происходит у нас на глазах [1] .

Эти изменения вызваны внедрением за последние годы множества технологических инноваций, применяемых в разных отраслях. Кардинальным образом меняются способы производства и получения добавленной стоимости, появляются новые требования к образованию и трудовым навыкам людей. Промышленный интернет вещей формирует будущее производственных отраслей, используя возможности гибкого и умного производства, обеспечивает революционный рост производительности. Искусственный интеллект внедряется, в том числе, в консервативных отраслях, таких как финансовые услуги и медицина. Технология 3D-печати уже сегодня способствует трансформации таких отраслей, как авиация, логистика, биомедицина и автомобильная промышленность. Блокчейн имеет все предпосылки совершить глобальную трансформацию денежной системы. Большие данные и повсеместная доступность связи являются одними из факторов, на основе которых строится "экономика совместного потребления", распространяющаяся в глобальных масштабах ускоренными темпами. Компании-лидеры сегмента "совместного потребления при отсутствии физических активов" по размерам капитализации превышают стоимость традиционных компаний с многомиллиардными физическими активами на балансе.

Новая цифровая революция изменяет сегодняшние способы производства, цепочки поставок и цепочки создания добавленной стоимости. Индустрия 4.0, один из драйверов цифровой трансформации промышленности, представляет собой концепцию организации производства, где дополнительная ценность обеспечивается за счет интеграции физических объектов, процессов и цифровых технологий, при которой в режиме реального времени осуществляется мониторинг физических процессов, принимаются децентрализованные решения, а также происходит взаимодействие машин между собой и людьми. Сквозная цифровизация всех физических активов и их интеграция создают основу для перехода от массового производства к массовой индивидуализации, повышается гибкость производства, сокращается время освоения новой продукции, что позволяет реализовывать новые бизнес-модели и применять индивидуализированный подход работы с клиентами. Все это в значительной степени повышает эффективность и конкурентоспособность предприятий промышленности.

На сегодняшний день в сельском хозяйстве Республики Казахстан доля сельхозпроизводителей, применяющих цифровые технологии, незначительна, что ограничивает рост производительности и сокращения расходов. Кроме того, сельскохозяйственные земли либо не используются по назначению, либо используются неэффективно, и это сложно контролировать вследствие большой территории, невысокой плотности населения и отсутствия необходимой инфраструктуры мониторинга состояния и использования земель с анализом и прогнозированием в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Финансовый сектор является важным элементом экономики, и от его состояния зависят скорость и качество протекающих изменений. В настоящее время неотъемлемой частью финансового сектора стали электронные платежи и электронная торговля. Финансовая отрасль традиционно выступает лидером во внедрении и применении инновационных технологий и цифровых сервисов для взаимодействия с клиентами. Практически все банки предоставляют услуги посредством дистанционных каналов. 70% банков оказывают сервисы физическим лицам посредством интернет и мобильного банкинга, 55% банков предоставляют свои услуги на базе мобильных приложений. Для инвесторов был упрощен порядок оказания электронных услуг брокерами, включая

проведение торговых операций на основании электронной цифровой подписи клиента и оказание электронных услуг через личный кабинет. Это упростило доступ на рынок региональных инвесторов и позволило инвесторам осуществлять торговлю финансовыми инструментами на казахстанском фондовом рынке из любой точки мира.

Препятствиями к дальнейшей цифровизации финансовых отношений являются отсутствие эффективного регулирования, унифицированных стандартов электронного взаимодействия финансового сектора с государственными информационными системами и базами данных, универсального механизма удаленной идентификации клиентов, а также недостаточный уровень финансовой грамотности населения.

Важным элементом является вовлечение населения в формальную финансовую систему. Для повышения доступности финансовых, в частности, платежных услуг развиваются внебанковские экосистемы – системы электронных денег, операторами мобильной связи внедряются решения по оплате товаров и услуг с абонентского счета. При этом данные решения ограничены экосистемой поставщика услуг, что ограничивает массовое применение населением. Примером наибольшего развития мобильных платежей являются Швеция и Кения, несмотря на разницу в подходах – банковские и небанковские платформы.

Данной программой поставлены амбициозные цели по цифровизации деятельности госорганов. Для реализации этих целей будет создана инфраструктура поддержки в виде адаптированного законодательства, мер поддержки бизнеса, образования и науки, упрощения процедур ведения бизнеса, сокращения транзакционных издержек при взаимодействии с государством. Более того, государство будет предвосхищать потребности своих граждан в получении услуг, максимально высвобождая время для производительного труда и стимулирования экономически активного поведения.

Сегодня информационно-телекоммуникационная инфраструктура становится важнейшим элементом экономического развития. Без современной доступной телекоммуникационной инфраструктуры невозможно закрепление Казахстана в мировом экономическом и информационном пространстве. Доступность ИКТ является фундаментом для построения цифровой экономики [2].

Основной составляющей развитой ИКТ инфраструктуры является широкополосный доступ в Интернет. Широкополосный доступ обеспечивается проводными технологиями, такие как FTTx, ADSL и беспроводными технологиями 3G, 4G и спутниковой связью. Для обеспечения населения и бизнеса широкополосным доступом к сети интернет в городах и областях Республики Казахстан создана телекоммуникационная инфраструктура; однако на сегодняшний день она не удовлетворяет потребностям сельских жителей. В целях снижения цифрового неравенства необходимо более качественно и всеохватно обеспечить сетями широкополосного доступа сельские населенные пункты.

Реальность сегодня представляет собой бесконечный водоворот перемен, причем они происходят настолько стремительно, что очень важно вовремя приспособиться к новым условиям. Успех в долгосрочной перспективе возможен лишь тогда, когда происходят фундаментальные изменения в самой системе, заставляющие эту систему прогрессировать. Именно к таким истинным двигателям прогресса (наряду с человеческим капиталом) относятся стартапы – инструмент обновления и развития, причем не столько экономики в ее физическом измерении (рост ВВП), сколько трансформации общественного сознания, зарождения новой культуры технического предпринимательства.

Для создания такой культуры появится прослойка технологических предпринимателей. Важно понимать, что за каждым успешным предпринимателем стоит еще сотня чуть менее успешных, а за ними - тысяча мелких предпринимателей, стремящихся к внедрению новых продуктов и услуг, что само по себе является положительным эффектом для экономики. Необходимо достичь такого состояния, когда дети будут мечтать стать предпринимателями и создавать стартапы, своими идеями изменяя Казахстан изнутри.

Эффективно функционирующая экосистема стартапов – это шанс для Казахстана стать "точкой притяжения" лучших умов и генератором прогрессивных идей как в области ИКТ, так и других отраслях. Это задача не из легких, но даже самое малое промедление в ее реализации способно отложить развитие страны на годы. Именно поэтому сейчас так важно заложить основу для запуска долгосрочных изменений, на что и направлены мероприятия по развитию экосистемы стартапов.

Ключевыми элементами развитой стартап-среды являются: технологические предприниматели таланты, которые выступают основным источником инновационных идей; профессиональные инвесторы, занимающиеся "умным" финансированием; эффективная экосистема - инфраструктура, поддерживающая развитие предпринимателей.

При реализации программы развития стартап-среды в Казахстане нельзя не принимать во внимание ряд имеющихся сложностей, специфичных для индустрии на данном этапе развития. Самым важным из них является отсутствие критической массы предпринимателей и венчурного финансирования.

Реализация госпрограммы проводится в пяти ключевых направлениях:

- Цифровизация отраслей экономики - преобразование традиционных отраслей экономики Казахстана за счет использования и внедрения цифровых технологий;
- Переход на цифровое государство - преобразование подходов оказания услуг и взаимодействия государства с гражданами и бизнесом, предвосхищая потребности;
- Реализация цифрового Шелкового пути - развитие высокоскоростной и защищенной инфраструктуры передачи, хранения и обработки данных, как внутри страны, так и для реализации транзитного потенциала;
- Развитие человеческого капитала - преобразования, охватывающие создание так называемого креативного общества;
- Создание инновационной экосистемы - создание условий для развития технологического предпринимательства и инноваций с устойчивыми связями между бизнесом, научной сферой и государством [3].

***Библиографический список***


1. Беликова, К. М. Цифровая интеллектуальная экономика: понятие и особенности правового регулирования (теоретический аспект) / К. М. Беликова // Наука и образование: хозяйство и экономика; предпринимательство; право и управление. - 2018. - № 8 (99). С. - 82-85. –
2. Борисюк, Н. К. Механизм развития цифровой экономики в регионе: трактовка понятия / Н.К. Борисюк, О.С. Смотрина // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2018. - № 7. – С. 18-22
3. inform.kz https://www.inform.kz/ru/cifrovoy-kazahstan-realii-i-perspektivy_a3179860


## *СЕКЦИЯ 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ*

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА


*Головкова Александра Петровна*
*студентка 2 курса, специальности Учет и аудит*
*КРУ имени А.Байтурсынова,*
*г. Костанай*
*Байкин Айдар Касымович,*
*Доктор PhD*
*кафедры бухгалтерского учета и управления*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Современный менеджмент является многогранной системой и включает в себя важные операции от правления до финансового планирования.

Важной задачей современного менеджмента является объединение, интеграция всех сторон и аспектов деятельности организации и участков, их частных целей, для достижения общей цели данной системы.

Управление позволяет так спланировать деятельность фирмы в кратком, среднем и долгом периодах, чтобы гарантировать получение фирмой максимально возможной прибыли с наименьшими расходами в условиях изменчивости состояния рынка. Управление производством на любом уровне – непростая комплексная концепция. Достижение успеха в производственно-хозяйственной и коммерческой деятельности организации возможно только при условии высококвалифицированного управления всеми аспектами этой деятельности.

Роль менеджмента велика, так как неверно организованная система управления становится причиной потери предприятием платежеспособности и, в конечном итоге, причиной его банкротства. Менеджмент является тем «часовым механизмом», благодаря которому предприятие функционирует, достигает поставленных целей, развивается, повышает свой потенциал.

Можно выделить следующие основные задачи менеджмента:

– координация работы всех подразделений предприятия (фирмы);

– обеспечение ритмичности производства;

– изучение тенденций изменения спроса на рынках и быстрая реакция на эти изменения;

– организация эффективной работы персонала фирмы;

– выявление внешних возможностей и внутреннего потенциала предприятия и полноценное использование выявленных возможностей;

– выявление слабых сторон деятельности фирмы и разработка мероприятий по устранению недостатков;

– определение конкурентного статуса фирмы и разработка комплекса стратегий, направленных на его повышение;

– решение сложных проблем на основе применения ситуационного подхода;

– управление развитием производственной системы с учетом факторов восприимчивости к нововведениям.

Предприятие представляет собой производственно-хозяйственную, социальную и экологическую развивающуюся целеустремленную систему.

Такое определение объекта управления означает, что:

– система управления предприятием имеет многоцелевой характер;

– цели управления имеют различную природу (производственные, экономические, социальные, экологические и технические цели);

– результатом деятельности предприятия являются эффекты различной природы, характеризующие степень достижения целей;

– в системе управления необходимо осуществлять постоянное слежение за изменением целей и корректировать целеустремленность объекта управления (стратегию), что особенно важно в условиях нестабильности внешней среды, когда цель первоначально носит характер ориентира;

– ошибки в постановке и прогнозировании целей неизбежно приводят к нарушению паритетности целей и неоправданному расходу ресурсов;

– развитие предприятия, как и производство продукции, является постоянным процессом и осуществляется в интересах достижения всей совокупности целей.

Следовательно, целевое управление, под которым понимается управление для достижения динамической системы целей, органически присуще управлению предприятием.

Преодоление растущей сложности управления, постоянный рост сложности и

разнообразия продукции и рост нестабильности внешней среды приводят к повышению сложности функций предприятия (научно-исследовательской работы, производство, маркетинг) и, соответственно, к росту сложности управления ими[1].

В практике зарубежных компаний в связи с этим проявляются две тенденции:

1. Разрабатывать более сложные и быстро действующие системы управления с тем, чтобы сложность и быстрота принятия решений соответствовали сложности и быстроте изменений;

2. Упрощать систему управления, уменьшать период долгосрочного планирования и даже отказаться от планирования в пользу интуиции и опыта.

Таким образом, если руководство компании не хочет усложнять систему управления, оно должно пойти по пути упрощения стратегических позиций компании, покинув нестабильные сферы деятельности.

Если рассматривать казахстанский опыт управления, который показывает, что преодоление растущей сложности управления может быть достигнуто:

– применением матричных структур функционально-целевого или функционально-программно-целевого управления;

– декомпозицией сложных целей на менее сложные для осуществления обособленного управления по сравнительно простой цели;

– разделением основных функций управления на конкретные функции, по которым специализируются менеджеры и подразделения управления;

– разделением конкретных функций управления на подфункции – специальные функции, ориентированные на достижение одной или нескольких обособленных целей;

– сочетанием целевого управления по обособленным целям или программам с функциональным управлением по совокупности целей для организации взаимодействия по вертикали и горизонтали матрицы функционально-целевого или функционально-программно-целевого управления и преодоления этим негативных последствий управления по обособленным целям и обособленным функциям;

– разработкой системы корпоративных норм, определяющих четкую организацию управления;

– формированием в системе управления единой информационной базы, открытой для всех уровней управления (повышение радикальности нововведений и рост неопределенности внешней среды ведут к увеличению потребного для управления объема информации и необходимости применения новейших методов ее сбора, обработки и контроля достоверности) [5, с. 58].

В настоящее время предприятия восстанавливают утраченную систему управления с учетом особенностей работы в рыночных условиях (в условиях конкуренции и нестабильности внешней среды предприятия).

Поэтому можно отметить, что сейчас в Казахстане появляется тенденция интеграции управления отдельными сторонами деятельности предприятия в единую систему управления на основе научных методов проектирования систем управления.

Это проявляется:

– в отказе от разработки ряда обособленных друг от друга систем, в интеграции неавтоматизированных и автоматизированных звеньев, при которой автоматизированная система управления персоналом становится органической частью системы управления в целом;

– в переходе от многочисленных разрозненных планов организационно -технических мероприятий к единому комплексному плану повышения эффективности производства и качества работы;

– в использовании для управления не отдельных методов, а всего комплекса методов управления.

С дальнейшим развитием данных тенденций связаны и перспективы казахстанского менеджмента. Современные научные подходы в значительной мере увеличивают темпы и

объемы создания новых изобретений, продуктов и услуг.

Поэтому менеджмент компаний приобретает все большую инновационную составляющую и направленность на саморазвитие. В современной экономике доминирующим фактором для достижения социально-экономических целей компании становятся знания. Такие факторы, как земля, труд и капитал, являющиеся традиционными, в современной экономике напрямую зависят от эффективного использования знаний.

Интеллектуальная работа, специальные знания и коммуникации увеличивают конкурентоспособность организации, становятся основными факторами создания добавочной стоимости.

На рубеже двадцатого и двадцать первого века возникло новое направление в практике менеджмента – так называемый менеджмент знаний. Это систематический процесс идентификации, использования и передачи информации и знаний, которые люди могут создавать, совершенствовать и применять.

Знания проникают во все сферы и все стадии экономического процесса, и их уже сложно отделить от продукта или услуги. Все большая часть управленческого воздействия направлена именно на нематериальные активы предприятий, а менеджмент становится инновационным по своей сути.

Инновационный менеджмент – взаимосвязанный комплекс действий, нацеленный на достижение или поддержание необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия с помощью механизмов управления инновационными процессами.

Инновационный процесс – это процесс последовательного превращения идеи в товар через этапы фундаментальных и прикладных исследований, конструкторских разработок, маркетинга, производства, сбыта.

Также одной из центральных идей управления знаниями является более эффективное использование уже существующих знаний. Важно не изобретать то, что уже изобретено, а активно и широко использовать имеющийся опыт.

Широкое распространение в мировой практике получил бенчмаркинг.

Бенчмаркинг – особая управленческая технология, которая состоит в том, что в практику работы организации внедряются технологии, стандарты и методы работы лучших организаций-аналогов. В процессе бенчмаркинга осуществляется поиск организаций, которые показывают наивысшую эффективность, обучение их методам работы и реализация передовых методов в собственных условиях. Бенчмаркинг есть систематический процесс выявления лучших организаций, оценки их продукции и методов производства с целью использования передового опыта этих организаций [2].

Еще одной особенностью современного производственного процесса стало то, что изменился предмет труда у большинства работников.

Мощнейшим фактором управления становятся прогрессивные информационные и коммуникационные технологии. Информационные системы становятся важнейшей составляющей производственного аппарата предприятия.

Новые информационные технологии создают новые возможности для организации сетей, которые выводят разделение труда на новый уровень, позволяя формировать цепочки производства продукта и сети дистрибьюции. Стираются традиционные грани между предприятиями. В этих новых условиях требуются новые методы управления, которые могут обеспечить успех этим сетям. Методы и формы управления в рамках сетей стали содержанием так называемого сетевого менеджмента.

Еще одной фундаментальной тенденцией развития современного менеджмента является расширение объектов менеджмента в связи с тем, что современная теория и практика исходит из расширенного представления о сути предприятия и о его границах [3].

Таким образом, менеджмент на современном уровне включает в себя сегодня не только управление производственными процессами, но и целенаправленное формирование и развитие культуры предприятия, развитие таких институтов внутри организации, как

доверие и творческая атмосфера продуктивной групповой работы, развитие организационных связей внутри организации и за ее пределами, развитие инновационной способности коллектива компании, а также использование опыта других организаций.

***Библиографический список***


1. Герчикова, И.Н. Менеджмент: практикум / И.Н. Герчикова. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 402 с.
2. Кузнецов, Ю.В. Проблемы теории и практики менеджмента / Ю.В. Кузнецов // СПб: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та. – 2011. – 452 с
3. Ламбен, Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок / Ж.-Ж. Ламбен. – СПб.: Питер, 2011. – 420 с.


## БІЛІМ БЕРУДЕГІ БАҒА ЖҮЙЕСІНІҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ.


*Кабылова Айна Искаковна*
*М.Дулатов атындағы «ҚИнЭУ» магистратурасының студенті, Қостанай қ.*
*ЖМ «ҚИнЭУ кәсіпкерлік колледжі »,арнайы пәндер оқытушысы, Қостанай қ.*


Қазіргі уақытта білім алу жүйесіне көп назар аударылып жатқанын біз білеміз. Бірақ соның өзінде де кейбір студенттер үшін жоғары, орта білім алу мүмкіндігі төмен. Мысал келтірсек, өткен 2019 жылы мемлекеттік бюджеттен білім беру жүйесіне 2,33 трлн теңге жұмсалған екен. Соның нәтижесінде білім бері жүйесіне жұмсалатын шығындардың көлемі 19,4% құрады. Салыстырып көрсек, 2017 жылы сол шығындар көлемі 15,9%, ал 2018 жылы 19,4% құраған екен. Бірақ, соған қарамастан, кейбір оқу орындарының бағалары әлі күнге дейін қол жетімсіз болып отыр. Білім беру жүйесіне соңғы 3 жылда бөлінген шығындар көлемін келесі кестеден көруге болады: [1]

1 кесте- «Білім беру жүйесіне жұмсалатын шығындар көлемі»

| | 2017 ж. | 2018 ж. | 2019 ж. |
|---|---|---|---|
| Білім беру жүйесіне жұмсалған шығындар көлемі, млрд тг | 1843,2 | 1948,5 | 2332 |
| Бюджет көлемі, млрд тг | 11567,7 | 10120,9 | 12019,9 |
| ҚР ЖІӨ, млрд тг | 54378,9 | 61819,54 | 64477,78 |
| Бюджеттен білім беруге арналған шығынтардың үлесі, % | 15,9 | 19,3 | 19,4 |
| ЖІӨ-нен білім беруге арналған шығынтардың үлесі, % | 3,39 | 3,15 | 3,62 |
| Жоғары, жоғары оқу орнынан кейінгі білім беруге арналған шығындар, млрд тг | 185,8 | 206,4 | 238,9 |
| Бюджеттен жоғары, жоғары оқу орнынан кейінгі білім беруге арналған шығынтардың үлесі, % | 1,61 | 2,04 | 1,99 |
| ЖІӨ-нен жоғары, жоғары оқу орнынан кейінгі білім беруге арналған шығынтардың үлесі, % | 0,34 | 0,33 | 0,37 |

Осы жылы «Ақпараттық-талдау орталығы» АҚ-ның Президенті Ирсалиев Серик «Қазақстандағы білім беру жүйесі: зерттеулер нелер көрсетіп жатыр?» тақырыбына зерттеу жұмыстарын өткізген екен. Мемлекеттегі барлық ақпараттық-талдау орталықтарының басты мақсаты- саясаткерлер мен қоғам жинақтайтын білім базасы арасында "көпір", байланыс құру. Міне, сондай «көпірлермен» ақпараттық-талдау орталықтары айналысады. 2010 жылы білім беруді дамытудың мемлекеттік бағдарлама қабылданды. Бағдарламаның бірінші, негізгі функциялардың бірі-білім беруде не болып жатқанын талдау және әлемдік білім беру жүйесімен салыстыру. Барлық талдау жұмыстары Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) стандарттары мен приниципіне негізделеді. Ирсалиев Серик өз командасымен бірге білім беру статистикасын жасап отырады екен. Себебі, статистикаға сүйеніп, көптеген нәжижелерге қол жеткізуге болады. Ирсалиев Серик:

-«XXI ғасырдың басында көптеген дамыған елдер жаңа білім беру жүйесін, реформаларды қабылдай бастады.Соның нәтижесінде PISA халықаралық салыстырмалы зерттеулері пайда бола бастады. Сол зерттеулердің қорытындысы- жаңа қабылданған жүйе оң нәтижелерге қол жеткізе алды. Дамыған елдердегі білім беру жүйесіне қарағанда, Қазақстанда оқыту әдістері біршама, шамамен, 20 жылға артта қалып отыр. Егер, көптеген дамыған елдердің білім беру жүйесі өзгерістерге 2000-ші жылдары ұшыраса, біздің еліміз осындай өзгерістерге бүгін ғана қол жеткізіп отыр. Соның нәтижесінде, өкінішке орай, біздің жастар басқа елдердегі құрдастарынан орта есеппен 2,5 жылға артта қалып отыр. Сондықтан, «Ақпараттық-талдау орталығы» ЭЫДҰ-ғы жүйелерге сүйеніп, біздің елімізде білім беру жүйесін жақсартуға арналған жұмыстар өткізіп жатыр. Мен, біздің отандастар жақсы нәтижерге қол жеткізіп, Қазақстандық білім беру жүйесін жаңа кезеңге шығарады деп үміттенемін!».[2] Мен Қазақстан мен Ресейдің жоғары оқу орындарындағы оқу бағаларын салыстыра отырып, шағын зерттеу жұмысын жасадым. Орташа шамамен алғандағы Қазақстанның үздік ЖОО-ғы оқу құны.

2 кесте- «Қазақстандағы үздік университеттер»

| Университет атауы | Құны |
|---|---|
| Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті (Алматы қаласы) | 980 000- 1 500 000 тг. |
| Л.Н. Гумилев атындағы Евразиялық ұлттық университеті (Астана қаласы) | 944 000- 968 000 тг. |
| Қ.И. Сәтпаев атындағы университеті (Алматы қаласы) | 635 800 тг. |
| С. Д. Асфендияров атындағы Қазақ ұлттық университеті (Қарағанды қаласы) | 635 000- 1 200 000 тг. |

Орташа шамамен алғандағы Ресейдің үздік ЖОО-ғы оқу құны.

3 кесте- «Ресейдегі үздік университеттер»

| Университет атауы | Құны |
|---|---|
| М.В.Ломоносов атындағы Мәскеу мемлекеттік университеті (Мәскеу қаласы) | 574 000- 2 330 000 тг. |
| Владивосток мемлекеттік экономика және сервис университеті (Владивосток қаласы) | 832 000- 993 000 тг. |
| Ресейдің Тұңғыш Президенті Б. Н. Ельцин атындағы Орал федералдық университеті (Екатеринбрг қаласы) | 796 000- 928 300 тг. |

| | |
|---|---|
| Санкт-Петербург басқару технологиялары және экономика университеті (Санкт-Петербург қаласы) | 344 000- 1 000 000 тг. |

Кестелерге сүйенсек, Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінде білім алу құны шамамен, 980 000- 1 500 000 тг.Ал Ресейдегі ММУ-де білім алу құны 574 000- 2 330 000 тг-ні құрайды екен. Басында айтып кеткендей, біздің еліміздің білім беру жүйесі басқа мемлекеттерге қарағанда, 20 жыл артта қалып отыр. Бірақ, Қазақстан мен Ресей шекаралас елдер болып келеді. Соның өзінде де Ресейде білім беру жүйесі бізге қарағанда жақсырақ. Дегенмен, кестелерден көргендей, біздің отандастық ЖОО-ның құны Ресейдегі ЖОО-нан тым жоғары болып келеді. Сонымен қатар, мен «Quacquarelli Symonds World University Rankings (QS WUR)» деп аталатын үздік ЖОО рейтингіне жүгіндім. Соның нәтижесінде, 2020 жылы Ресейдегі М.В. Ломоносов атындағы Мәскеу мемлекеттік университеті аталған рейтингте 74 орынға ие, ал біздің отандық Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті 207 орын ғана алып жатыр.[3] Біздің еліміздегі білім беру жүйесінің сапасы төмен екеніне, бағаның сапаға сейкес келмейтініне менің көзім жетті. Болашақта әрбір баланың, әрбір студенттің ЖОО-да білім алу мүмкіндігі өседі деп үміттенемін!

***Библиографиялық тізім***


1.Арайлым Аульбекова. Қазақстанның мемлекеттік бюджетінің білім беруге жұмсаған шығындары рекорд орнатты.

2.BNews.kz. «Қазақстандағы білім беру жүйесі: зерттеулер нелер көрсетіп жатыр?».

3. Quacquarelli Symonds World University Rankings (QS WUR).


## МЕТОДОЛОГИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ


*Кенжебекова Дина Саиновна,*
*к.э.н., доцент, КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Купобаева Даяна Абаевна,*
*студентка 2 курса специальности Финансы КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*


На современном этапе развития экономики Казахстана (в условиях глобализации и мирового кризиса из-за пандемии) финансовое регулирование экономики является весьма актуальным. Финансовое регулирование экономики происходит, во-первых, через стимулирование некоторых элементов экономической системы путем направления в них финансово-денежных ресурсов и, во-вторых, через сдерживание иных элементов на основе ограничения объема поступающих в них финансово-денежных ресурсов.

Исходя из этого, финансовое регулирование экономики - это воздействие на экономические процессы, которое направлено на снижение возможного или ликвидацию имеющегося дисбаланса, стимулирование развития передовых инновационных технологий, путем сосредоточения финансовых ресурсов в одних отраслях экономики и ограничение роста объема финансовых ресурсов в других экономических сферах. Финансовое регулирование осуществляется несколькими основными методами по видам контроля, иногда включая в себя комплекс мер (таблица 1) [1,2,3]:

Таблица 1 – Комплекс мер финансового регулирования

| Показатель | Содержание |
|---|---|

| | |
|---|---|
| Учет действия объективных экономических законов развития общества | Процесс финансового регулирования зависит от финансовой политики и механизма ее воплощения в хозяйствующую практику. Мероприятия финансовой политики и механизма будут тогда действенными и отвечающими требованиям практики, когда полнее в них учтены интересы субъектов хозяйствования, отраженные в экономических законах, а в обратном случае будут проявляться реакция отторжения форм и методов финансового механизма в реальной жизни, что подтверждается практикой и происходит в ходе нынешних экономических преобразований |
| Разработка реальной, обоснованной программы развития общества | - отражающая интересы всех его членов с определением этапов по наиболее существенным параметрам осуществления Программа обеспечивает нормативные акты государства и нижестоящих структур; допускаются изменения по непредвиденным обстоятельствам |
| Присутствие демократической системы выражения взглядов | - для возможности свободного изъявления интересов разных слоев населения |
| Наличие в стране отлаженной законодательной системы четко и оперативно реагирующей на отклонения от норм и правил проведения в хозяйственной деятельности | В широком понятии законодательная система должна способствовать образованию «здорового климата» в обществе, влияние которого далеко уходит за рамки юридической ответственности, в т.ч. и ответственности за исполнением решения, т.е. предусматривается качество управления |

Многие ведущие ученые-экономисты считают, что в рыночной экономике преобладают государственно-экономические, а не государственно-административные регуляторы [4,5]. При этом в казахстанской финансово-кредитной системе сформировался богатый набор финансовых и денежно-кредитных инструментов для госрегулирования экономической сферы. Поэтому среди основных финансово-кредитных регуляторов, участвующих в процессе финансового регулирования экономической системы, можно выделить: налоговые и неналоговые платежи; финансовые санкции и льготы; доходы и расходы бюджетных организаций; финансовую помощь бюджетам разных уровней. При этом каждому объекту-регулятору соответствует определенный набор методов финансового воздействия, к которым можно отнести: налоговое регулирование (изменение перечня видов налогов, снижение налоговых ставок, введение определенного налогового минимума, предоставление налоговых льгот); политика амортизационных отчислений (применение механизма ускоренной амортизации); государственная финансовая поддержка организаций, субъектов МСБ, нижестоящих бюджетов (дотации, субсидии, субвенции, бюджетные кредиты, инвестиции); применение механизмов льготного страхования и кредитования (таблица 2)[6].

Таблица 2 - Виды финансового регулирования

| Виды | Особенности регулирования |
|---|---|
| налоговое | Состоит из следующих этапов: принятие решений, их детализация по обеспечению полного и своевременного выполнения и по вертикали, и по горизонтали задач налогового администрирования. Эффективность налогового регулирования может быть обеспечена только при наличии четкой макроэкономической стратегии в рамках общей системы |

| | |
|---|---|
| | госрегулирования экономики, разработанной в соответствии с долгосрочной программой социально-экономического развития страны. |
| бюджетное | Основой является закрепленное законом распределение источников доходов между бюджетами разного уровня. В составе бюджетов могут создаваться целевые и резервные бюджетные фонды, средства которых в целях осуществления социальных, экономических и других программ могут передаваться безвозмездно в бюджеты нижестоящих уровней. |
| денежно-кредитное | Основными инструментами и методами являются: процентные ставки по операциям Нацбанка; нормативы обязательных резервов; операции на открытом рынке; рефинансирование банков; депозитные операции; валютное регулирование; установление ориентиров роста денежной массы; прямые количественные ограничения. |
| таможенно-тарифное | Элементами таможенно-тарифного регулирования являются: таможенный тариф - свод ставок таможенных пошлин; таможенное декларирование товаров, перемещаемых через таможенную границу; таможенная процедура; товарная номенклатура внешнеэкономической деятельности |
| валютно-финансовое | К основным элементам валютного регулирования можно отнести: установление порядка проведения валютных операций; определение условий и порядка формирования валютного резерва страны и валютных фондов хозяйствующих субъектов; валютный контроль. |
| внутрихозяйст-венное | проводится бухгалтерией и финансовыми службами самой организации-бюджетополучателя. Бухгалтерия обеспечивает учет и контроль за всеми финансовыми операциями (проверяет законность и целевой характер расходования средств, отвечает за полноту и своевременность уплаты налогов в бюджет). Внутренний финансовый контроль осуществляется в границах компетенции отдельного министерства или ведомства (внутриведомственный) или в пределах отдельного предприятия, организации, учреждения (внутрихозяйственный). |

Отметим, что к методам госрегулирования относится контроль, который представляет из себя систему проверок и наблюдения за соблюдением требований нормативных актов при осуществлении финансовой деятельности хозяйственных единиц государства. Основными методами финансового регулирования социальной структуры общества являются использование прогрессивной ставки подоходного налога, высокий уровень ставок по налогу на наследство и налогу на недвижимость, льготы по налогам, уплачиваемым физическими лицами, а также различные социальные выплаты и льготы [7].

По нашему мнению, необходимо также добавить такие методы, как сбор и анализ информации, формирование положительного имиджа, составление и публикация списков и рейтинга участников, сотрудничество с государственными и общественными институтами регулирования. Общественное регулирование пока представлено только организациями по защите прав и интересов потребителей финансовых услуг, основными формами работы которых являются помощь в спорных ситуациях и консультирование. Такие организации должны иметь возможность влиять на принятие законов и выработку экономической политики, публично выражать интересы потребителей, открыто показывать их проблемы, а также инициировать программы и проекты по финансовому обучению и повышению финансово-инвестиционной активности населения.

Еще одна общепринятая классификация регулирования – в зависимости от методов и инструментов воздействия на поведение субъектов финансовых и денежно-кредитных отношений или их непосредственного участия в этих отношениях – делит его на два вида: прямое и косвенное. Но, данная классификация рассматривается только при изучении государственного регулирования [8].

Необходимо отметить, что такое деление условное, так как многие методы включают

одновременно и административно-правовые и экономические меры. Такие комплексные методы приобретают в настоящее время все большую популярность: методы регулирования территориальных пропорций, структуры; финансирование целевых программ поддержки и развития отдельных регионов и муниципальных образований; методы финансового регулирования социальной структуры общества; методы координации ДКП и государственной финансовой политики, например, бюджетно-налоговой политики, и др.

По нашему мнению, данная классификация должна быть дополнена не только комплексными методами, но и методами морально-идеологического и психолого-педагогического регулирования. Как уже говорилось ранее, современные финансовые и монетарные отношения отличаются активным вовлечением населения, формированием большого класса частных непрофессиональных инвесторов, поведение и ожидания которых существенно влияют и на финансовую, денежно-кредитную и валютную системы, и на экономику в целом.

Педагогические методы, связанные с воспитанием и обучением населения, направленные на повышение его финансовой грамотности, связанные с формированием финансовой культуры и повышением инвестиционной активности, также очень важны. Так, например, в настоящее время  население доверяет страховщикам и тем самым был повышен уровень страховой культуры населения и социальной значимости страхования. И в последнее время этому стали уделять огромное внимание в различных странах.

Например, в нашей стране разработана и внедрена государственная Программа повышения финансовой грамотности населения, которая дает определенный положительный эффект. Мы считаем, что необходима систематическая, постоянная работа со стороны регулирующих органов и институтов по финансовому воспитанию и обучению населения с целью стимулирования его инвестиционной активности и регулирования инвестиционного поведения. Это объясняется тем, что финансовые, денежно-кредитные и валютные отношения наиболее мобильные и быстроразвивающиеся с точки зрения внедрения новых передовых технологий, появления новых финансовых продуктов и услуг и т.д. Это подтверждают исследования многих экономистов [9, 10].

Более того, мировая экономика перешла к информационному обществу и смене технологического уклада, что повлекло за собой еще более мощные и серьезные изменения, вплоть до смены денежно-кредитного механизма, введения новых так называемых кибервалют [11].

Необходимо также учитывать тенденции к трансформации международной финансовой инфраструктуры, экономической интеграции, появлению новых экономических союзов, таких как ЕАЭС, БРИКС и др. Нельзя забывать о сегодняшней кризисной ситуации в мировой экономике, которая продолжается уже более десятилетия, а также о финансово-экономической войне, которая проявляется в виде экономических санкций. Для большинства стран при этом актуальным становится вопрос о разработке антикризисных, защитных механизмов регулирования, механизмов финансирования в условиях ограниченного доступа к международным рынкам капитала.

Цель финансового регулирования состоит в обеспечении законности и результативности публичной финансовой деятельности. Данная цель отображается в проведении налогового режима, режима валютных ограничений и т.д. Выполнение главной цели финансового регулирования осуществляется путем решения следующих задач:

- обеспечения экономической безопасности государства при формировании публичных централизованных и децентрализованных денежных фондов;
- обеспечения надлежащего контроля за формированием государственных доходов и рациональным их использованием;
- улучшения взаимодействия и координации деятельности контрольных органов в РК;
- проверки выполнения по аккумулированию, распределению и использованию соответствующих финансовых ресурсов;
- проверки целевого использования бюджетными получателями и распорядителями

выделенных бюджетных средств;

- проверки финансовой деятельности предприятий, учреждений, организаций и компаний квазигосударственного сектора;

- проверки осуществления субъектами финансового права денежных расчетов и правил ведения кассовых операций; обеспечения соблюдения правил совершения операций с валютой и валютными ценностями;

- пресечения и предупреждения правонарушений в финансовой сфере.

Межбюджетные отношения зачастую рассматривают весьма узко только на уровне взаимоотношений между республиканским бюджетом и местными бюджетами в виде распределения и выделения трансфертов (дотаций, субвенций, субсидий) и ссуд.

В действительности межбюджетные отношения являются основой бюджетного регулирования. Несмотря на то, что межбюджетные отношения относительно динамично развивались и совершенствовались все последние годы, тем не менее, многие проблемы до сих пор остаются нерешенными. К их числу относятся, прежде всего, самостоятельность бюджетов разных уровней, обеспечение экономической эффективности и бюджетная ответственность [12]. Межбюджетные отношения существуют во всех странах. Однако государственное устройство конкретных стран влияет и на механизм, и на принципы их построения.

Эффективность модели налогового регулирования во многом будет определяться степенью достижения целей, которые поставило перед собой государство, так как конечные результаты целеполагания могут быть различны (оптимизация, равновесие, стимулирование и т.п.) [13, 14].

Работа налоговых органов по реализации налоговой политики и обеспечению исполнения налогового законодательства - лишь одно из звеньев данной системы. Принимая во внимание вышеизложенное, и обобщая научные исследования относительно сущности, функций, целей и задач налогового администрирования, можно прийти к выводу, что оно может рассматриваться в широком и узком понимании.

Повышение налоговой грамотности является общегосударственной задачей. Грамотный участник налоговых отношений становится не пассивным ведомым их участником, а наоборот, превращается в равноправного партнера. Взаимодействие с такого рода равноправным партнером является механизмом обратной связи государства с обществом и позволяет эффективнее адаптировать действующую налоговую систему к общественным потребностям. Как результат можно прогнозировать снижение уровня неправомерного налогового поведения всех участников налоговых отношений.

Также на современном этапе развития экономики и ее регулирования, важное внимание уделяется цифровизации финансового сектора. Реализация плана Министерства финансов РК по цифровизации планирования и исполнения бюджета, автоматизации бизнес-процессов Министерство финансов РК централизации бухгалтерского учета и дальнейшее развитие портала электронных государственных закупок, а также улучшение консультационной поддержки пользователей информационных систем в области государственных финансов. Вопрос цифровизации финансового сектора сегодня на особом контроле у МФ РК.

В условиях сложившегося кризиса, объективная необходимость развития экономики страны – это государственное финансовое регулирование. Причем, уровень государственного регулирования зависит от степени развития рыночных отношений. Государство активно воздействует на экономику посредством налоговой системы, законодательных ограничений, государственных инвестиций, обязательных платежей и отчислений, льгот, субсидий, кредитования, осуществления государственных экономических и социальных программ.

Таким образом, достичь выделенных показателей возможно посредством таких методов финансового регулирования, как прогнозирование, планирование, управление, налоговое регулирование, налоговое администрирование, мониторинг и контроль.

***Библиографический список***

1 Мельников В.Д. Основы финансов. – Алматы: ТОО LEM, 2013. - 600с.
2 Омирбаев С.М. Бюджетная система Республики Казахстан: учебник. - Алматы: Экономика, 2011. - 420с.
3 Мельников В.Д. Генезис науки о финансах. – Алматы: ТОО LEM, 2013. - 411с.
4 http://aesa.kz:8073/books/%7BFF5EC740-B2EE-4A04-80CD-75BDE2EF60B8%7D/Uchebniki_povladara/na_baze_SO_f/FBS/files/Book
5 Сартанова Н.Т. Актуальные проблемы государственной бюджетно-налоговой политики. Учебное пособие. - Костанай: КГУ им. А. Байтурсынова, 2016. - 136с. - ISBN978-601-7481-11-7
6 Сартанова Н.Т. Проблемы формирования местных бюджетов и пути их решения. - Материалы международной научно-практической конференции «Государственное регулирование региональной экономики: проблемы теории и практики». - Астана: РГКП «Институт экономики», 2010. - С. 330-337.
7 Койбаева М.Х. Финансовое регулирование экономики в современных условиях // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2014. - № 4. - С. 35-38.
8 https://www.zakon.kz/4892419-popravki-po-sovershenstvovaniyu.html
9 Налоговый Кодекс РК (с изм. и доп. на 16.04.2019г.)
10 Казахстан в цифрах. Статистический сборник с официального сайта МФ РК. - http://www.minfin.gov.kz
11 Исахова А.С. Межбюджетные отношения в современном Казахстане. // Вестник КазНУ, 2013. - № 2. - С.45-49.
12 Сарбасов Е.А. Анализ динамики бюджета Казахстана. // Банки Казахстана, 2014. - № 2. - С.19-21.
13 Бюджетный Кодекс Республики Казахстан от 04.12.2008г. № 95 - IV (с изменениями и дополнениями на 10.01.2021г.)
14 http://www.minfin.gov.kz

## ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

*Кокенов Багдат Кайратулы*
*магистрант 1 курса специальности Экономика*
*Карагандинский университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

В нынешних условиях хозяйствования анализ экономического состояния – это основная составляющая процесса управления предприятием. Потому как данный анализ помогает оценить реальное положение компании и выявить оптимальные возможности повышения эффективности функционирования компании, а также определить перспективы ее развития. Изучая теоретический аспект любого экономического явления необходимо также брать во внимание и зарубежный опыт. Поэтому в данной статье автором были исследованы различные методы и подходы к анализу экономического состояния компании, в особенности зарубежные.

Экономическое состояние компании – это состояние компании на дату проведения оценки экономической деятельности компании. Экономическое состояние компании обычно характеризуется таким показателем как платежеспособность. В силу того, что качество выполнения финансового плана, как правило, определяется результатами производственно-хозяйственной деятельности, то следует отметить, что на экономическое состояние влияет вся совокупность факторов хозяйственной деятельности [1]. Так как показатель платежеспособности является финансовым показателем, то оценка финансового состояния, а

именно финансовой устойчивости является одним из ключевых действий в процессе проведения анализа экономического состояния компании.

Цель анализа экономического состояния компании заключается в получении общего и истинного состояния экономической деятельности какой-либо организации. В основном результаты данного анализа представляют наибольшую полезность руководству компании. Однако результаты анализа экономического состояния также могут быть полезны и для тех, кто не является сотрудником компании, но проявляет интерес в результатах деятельности этой фирмы, преследуя цель составления объективного мнения касательно целесообразности использования вложенных им инвестиций или капитала.

Существует множество различных методов проведения анализа экономического состояния компании, разнящихся от страны к стране. Очевидно, что в каждой стране есть свои сформировавшиеся особенности и правила, определяющие выбор организационно-правовой формы фирмы, проведение анализа хозяйственного и финансового состояний организации, а также ведение бухгалтерского учёта, налогообложения и т.д.

В основном на территории постсоветских стран, анализ экономического состояния компании предполагает проведение ретроспективного экономического анализа, анализа показателей эффективности экономической деятельности, анализа финансового состояния компании. С помощью ретроспективного экономического анализа можно выявить основные тенденции развития компании, которые в целом показывают общее текущее состояние компании. Данный анализ дает возможность научно обосновать на начало планового периода исходную базу и в дальнейшем использовать ее для совершенствования производственной деятельности компании. Анализ показателей эффективности экономической деятельности организации производится через проведение анализа динамики различных показателей хозяйственной деятельности в сравнении с аналогичными показателями прошлых периодов или утвержденными на отчетный период плановыми значениями. То есть этот метод помогает определить, насколько разумно были использованы имеющиеся ресурсы компании, в процессе достижения намеченных целей и задач [2].

Анализ финансового состояния основывается на данных финансовой отчетности (бухгалтерского учета), расчета и сопоставления большого количества показателей и коэффициентов. Проводится анализ с целью выработки наиболее обоснованных решений по его дальнейшему развитию и пониманию его текущего состояния. Также для анализа экономического состояния компании применяются такие подходы как анализ экономических коэффициентов, анализ матриц стратегии, аналитические модели банкротства [3].

В целом при проведении большинства методик анализа экономического состояния компании, результаты сравниваются с определёнными нормами, которые показывают степень состояния организации. При этом, также возможен вариант сопоставления показателей деятельности организации с аналогичными параметрами деятельности их конкурентов, близких по сфере деятельности и размерам предприятий.

В иностранной практике, в качестве информационной базы для проведения анализа финансово-хозяйственного состояния используется финансовая отчетность. Поскольку финансовые отчеты содержат наиболее широкодоступные данные об экономической деятельности государственных корпораций, инвесторы и другие заинтересованные стороны полагаются на финансовые отчеты для оценки планов и результатов деятельности фирм и корпоративных менеджеров. Также следует отметить то, что многие европейские страны применяют модель сильной юридической защиты прав инвесторов, то финансовая отчетность играет решающую роль в функционировании как информационных посредников, так и финансовых посредников. Первые могут повышать ценность двумя путями: через повышение достоверности финансовых отчетов (аудиторы) или проводя анализ информации в финансовых отчетах (аналитики и рейтинговые агентства). Вторые же полагаются на информацию в финансовой отчетности для анализа инвестиционных возможностей и дополняют эту информацию другими источниками информации [4].

Для анализа отчётности зарубежных компаний менеджеры и внешние аналитики

обычно используют метод коэффициентов. Однако внешним аналитикам приходится полагаться на собственное знание в исследуемой ими сфере для интерпретации финансовой отчётности фирмы, за неимением внутренней информации. Тем не менее, оценка экономических последствий инвестиционных и операционных решений, проведенная внешними аналитиками более объективна.

Подготовительный этап проведения анализа финансового состояния организации состоит из обработки информации из финансовой отчетности, контекста бизнес-приложения и другой общедоступной информации. Первый шаг заключается в проведении анализа бизнес-стратегии, который подразумевает собой анализ отрасли и стратегии компании по созданию устойчивого конкурентного преимущества. Второй шаг – бухгалтерский анализ, производится оценка степени, соответствия бухгалтерского учета реальности. Далее проводится финансовый анализ, состоящий из коэффициентного анализа и анализа денежных потоков. В основном он проводится для оценки текущих и прошлых результатов деятельности фирмы и для оценки ее устойчивости. Метод коэффициентов фокусируется на оценке деятельности фирмы на товарном рынке и на финансовой политике, а анализ денежных потоков на ликвидности и финансовой гибкости фирмы. Перспективный анализ, который заключающийся в прогнозировании будущего фирмы, является заключительным этапом бизнес-анализа. Анализ стратегии, в дополнение к эффективному бухгалтерскому учету и финансовому анализу, также помогает оценить потенциальные изменения в конкурентных преимуществах фирмы и их последствия для будущей рентабельности капитала и роста фирмы. Бухгалтерский анализ обеспечивает беспристрастную оценку текущей балансовой стоимости и рентабельности собственного капитала фирмы. Финансовый анализ способствует глубокому пониманию того, что движет текущей рентабельностью собственного капитала фирмы.

Далее рассмотрим основные и наиболее расперстренные приемы и методы анализа, которые применяются в США, в таблице 1.

Таблица 1 – Приемы и методы финансового анализа в США

| Метод | Описание |
|---|---|
| Метод чтения внешней отчетности | бизнес-практика, которая включает периодическое предоставление финансовой информации потенциальным инвесторам и акционерам. Отчеты в основном представляют собой финансовую отчетность и другую связанную информацию о компании, необходимую инвесторам для принятия инвестиционного решения. Обычно отчеты не содержат конфиденциальной информации о компании, если она не раскрывается для достижения определенной цели. |
| Метод отраслевого сравнительного анализа | включает в себя сравнение бизнес-методов и политик компании с другими конкурентами в отношении производительности и финансовых соображений, а также выбор наилучшего метода производства продукта путем его анализа и сравнения с рыночными стандартами. |
| Метод сравнительного анализа учетных и отчетных данных фирмы за несколько временных периодов | в данном методе элементы финансового положения показаны в сравнительной форме, чтобы дать представление о финансовом положении за два или более периодов. |
| Метод сравнительного анализа фактических и плановых показателей | инструмент для анализа качества оценок будущих событий, включенных в финансовый учет или интегрированную отчетность. |

| | |
|---|---|
| Метод коэффициентного анализа | метод анализа и интерпретации финансовой отчетности. Это процесс установления и интерпретации различных соотношений для помощи в принятии определенных решений. Однако анализ соотношений не является самоцелью. Это всего лишь средство лучшего понимания финансовых сильных и слабых сторон фирмы. |
| Примечание – таблица составлена автором по источникам [5-10] | |

Также в современной практике финансово-хозяйственной деятельности зарубежных фирм для оценки вероятности банкротства наиболее широкое применение получили модели, разработанные У. Бивером и Э. Альтманом. Уильям Бивер широко известен своими новаторскими исследованиями, он был одним из первых, кто исследовал финансовые коэффициенты в качестве предвестников банкротства бизнеса. Существуют 5 основных коэффициентов модели Бивера. Наиболее важным из них является **коэффициент Бивера** рассчитывающийся как отношение операционного денежного потока предприятия к его общей задолженности [11].

Модель американского экономиста Эдварда Альтмана представляет собой функцию показателей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. Данная модель считается эффективным способом определения финансовых трудностей, с которыми сталкивается организация, с использованием нескольких значений, содержащихся в балансе компании [12].

Подводя итоги, можно отметить, что вышеизложенные методы анализа экономического, в частности финансового состояния компании, являются весьма эффективными и используются на протяжении нескольких десятилетий. Они достаточны просты в своем применении и позволяют получить достоверную информацию о реальном состоянии той или иной компании.

### *Библиографический список*


1. https://spravochnick.ru/ekonomika/analiz_ekonomicheskogo_sostoyaniya_organizacii_i_opredelenie_perspektiv_ee_razvitiya/
2. https://www.profiz.ru/peo/12_2020%20/effektivnost_kompanii/
3. https://scicenter.online/osnovy-menedjmenta-scicenter/otsenka-ekonomicheskogo-sostoyaniya.html
4. Erik Healy, Paul M.; Palepu, Krishna G.; Peek. Business Analysis and Valuation. — Singapore: Seng Lee Press, 2013. — 674 p.
5. https://studbooks.net/1581581/finansy/zarubezhnyy_opyt_provedeniya_analiza_finansovogo_sostoyaniya_organizatsii
6. https://corporatefinanceinstitute.com/resources/knowledge/accounting/internal-vs-external-financial-reporting/
7. https://content.wisestep.com/benchmarking-types-features-purpose-limitations/
8. https://www.yourarticlelibrary.com/accounting/financial-statements-analysis/comparative-statements/comparative-statements-meaning-and-types-method-of-financial-analysis/66827
9. Dulesov A.S., Eremeeva O.S., Karandeev D.J., Krasnova T. G. Comparative Assessment of Planned and Actual Production Indicators Based on the Measure of Information Uncertainty. Proceeding of the International Science and Technology Conference "FarEastCon 2019", 2019. P.165-175.
10. https://www.yourarticlelibrary.com/accounting/ratio-analysis/ratio-analysis-nature-uses-and-limitations-financial-analysis/66809
11. https://globalinvestmentacademy.ru/koefficient-bivera-cash-flow-to-debt
12. https://studyfinance.com/z-score/

# СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА

*Матюхин Дмитрий Александрович,*
*магистрант 2 курса, КИНЭУ им. М.Дулатова, г.Костанай*
*Череева Бахытгуль Тулегеновна,*
*магистр экономики, КИНЭУ им. М.Дулатова, г. Костанай*

Сельское хозяйство является жизнеобеспечивающей отраслью для Казахстана, которая требует должного развития и поддержки от государства. Большую часть территорию страны занимают земли сельскохозяйственного назначения, и эффективное их использование приведет не только к росту показателей сельского хозяйства, но и укреплению уровня продовольственной безопасности страны.

Обратимся немного к статистике. Сельское хозяйство в Казахстане остаётся небольшим сектором экономики Казахстана. Вклад сельского хозяйства в ВВП составляет менее 10 % — он был зарегистрирован как 6,7 %, а занял только 20 % рабочей силы [1]. В то же время более 70 % земель страны занято в растениеводстве и животноводстве. По сравнению с Северной Америкой, для выращивания сельскохозяйственных культур используется относительно небольшой процент земли, причём на севере страны этот процент выше. 70 % сельскохозяйственных земель являются постоянными пастбищами.

Необходимо помнить, что решая вопросы сельского хозяйства, решаются и социальные проблемы, такие как доступное и качественное продовольствие, занятость, современная инфраструктура и коммуникации.

Казахстан - крупнейшая зерновая держава мира. В зерносеющих районах возделываются, в основном, сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, именно такая пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке.

Посевы зерновых культур, в целом, занимают площадь восемнадцать миллионов гектаров, из них двенадцать миллионов гектаров отведено под пшеницу, валовой сбор которой составляет 600 000 тонн.

Опыт, накопленный по выращиванию зерновой кукурузы, обеспечивает получение урожая по восемьдесят центнеров с гектара. В РК также возделывают рис, гречиху, рапс, сою, овес, хлопок, сахарную свеклу, многие овощи и фрукты.

Традиционной отраслью сельского хозяйства в РК является животноводство, оно обеспечивает население продуктами питания, а легкую промышленность - сырьем. Ежегодно в Казахстане производится до 750 000 тонн мяса, более четырех с половиной миллионов тонн молока, порядка двух с половиной миллиардов штук яиц, 30 000 тонн шерсти.

В северных регионах республики преобладают свиноводство и молочное скотоводство, в южной - мясное скотоводство, овцеводство, коневодство и верблюдоводство, в западной и восточной - мясное скотоводство и коневодство.

Птицеводство распределено почти равномерно по всем регионам.

Для пустынных и полупустынных зон основными видами сельскохозяйственного производства являются овцеводство, коневодство и верблюдоводство. Овцеводство развивается, в основном, в четырех направлениях: тонкорунное, полутонкорунное, мясосальное и смушковое.

Коневодство в РК, имеющем большие массивы естественных пастбищ, также традиционно, так как лошади являются не только средством передвижения, но и источником получения продуктов питания - мяса и кумыса.

Основное поголовье верблюдов размещено в Атырауской, Мангистауской, Кызылординской и Южно-Казахстанской областях.

В Восточно-Казахстанской области четыре хозяйства занимаются мараловодством. Они ежегодно производят около восьми тонн сухих пантов. Кроме того, маралы дают

прекрасное кожевенное сырье, используемое для производства замши.

Продукция как животноводства, так и растениеводства производится на государственных, кооперативных и акционерных сельхозпредприятиях, в крестьянских и фермерских хозяйствах, а также в личных подсобных хозяйствах.

Одной из проблем сельского хозяйства является нехватка оборотных средств, несмотря на то, что ежегодно государство выделяет финансовые средства на поддержку АПК. В данной системе банковская система играет большую роль, поскольку для получения средств от государства зачастую требуется предоставить ликвидный залог, который есть не у каждого крестьянского хозяйства.

Одним из способов решение вопроса, предлагается создание сельскохозяйственных кооперации, когда проблему в нехватке чего-либо участник кооператива может решить за счет другого участника [2]. Мы считаем, что это применимо в отношении сельскохозяйственной техники и оборудования, но никак не в выделение средств по закупу более качественных семян и удобрений.

В 2016 году Министерство сельского хозяйства Казахстана запустило программу, направленную на предоставление финансирования кооперативам, которые помогают фермерским хозяйствам закупать оборудование, хранить и транспортировать продукцию, предоставлять ветеринарные услуги, организовывать поставки кормовых и агрохимических продуктов и оказывать помощь в кредитовании. Эта программа позволила 157 кооперативам оказать помощь 15 000 фермерских хозяйств. Кооперативы создали более 100 центров по сбору молока и 7000 кормовых баз.

Для участников АПК внедрено добровольное страхование, который имеет возможность выступать в качестве залогового инструмента при получении кредитных средств.

В целях повышения производительности труда в сельском хозяйстве, для использования экспортного потенциала аграрного сектора правительством РК поставлена цель внедрения современных технологий посредством привлечения иностранных инвестиций, предоставления преференций инвесторам в виде гарантирования возврата инвестиций, освобождения от некоторых видов налогов, софинансирования. Казахстаном внедряются формы страхования для поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя в случае неблагоприятных погодных условий.

Основные направления поддерживаемые государством:

- Животноводство (разведение КРС, МРС, молочное животноводство, коневодство, верблюдоводство, птицеводство);
- Растениеводство зерновое, бахчевое, техническое, фрукты, овощи;
- Переработка сельскохозяйственной продукции (мясоперерабатывающие предприятия, убойные пункты; птицефабрики; молоко (молокоперерабатывающие предприятия, предприятия по сбору молока); зерно, овощи-фрукты (переработка, очистка, хранение, отгрузка).

Три вида преференций, осуществляемых Правительством РК в отношении инвесторов:

1. при реализации инвестиционного проекта;
2. при реализации инвестиционного приоритетного проекта;
3. инвестиционный специальный проект может быть реализован при производстве моторной техники, в том числе для сельскохозяйственного машиностроения [3].

Как известно, сейчас идет цифровизация отраслей экономики, не исключение и сельское хозяйство, инструменты которой решили бы многие проблемы АПК.

Цифровизация сельского хозяйства занимает одну из лидирующих позиций, ведь от степени развития сельскохозяйственной отрасли в стране во многом зависит экономическая стабильность государства. Сельское хозяйство в мире превращается из традиционной в высокотехнологичную отрасль, которая способна создать новые рынки для инновационных решений и разработок.

Основными технологиями, которые в первую очередь внедряются в рамках цифровизации сельского хозяйства в Казахстане, являются GPS-навигация сельхозтехники, параллельное вождение, автоматизация работы весовой, электронные карты полей и, конечно же, беспилотные летательные аппараты как самые зрелищные и необычные технологии.

Агропромышленный комплекс Казахстана является сферой деятельности с повышенными рисками и во многом зависит от климатических факторов. Цифровизация сельского хозяйства в Казахстане поможет снизить влияние климата и постепенно перейти к точному земледелию.

Однако переход должен быть постепенным: до внедрения технологий цифровизации предприятиям сельского хозяйства следует пройти несколько подготовительных этапов:

- Реинжиниринг бизнес-процессов, разработка методологии системы управления производством (планирование, учет, контроль, анализ);
- Усиление агрономической службы, проведение агрохимического обследования земель, сбор информации по каждому полю (карта засоренности, состав почвы, история полей и т.д.);
- Автоматизация производства (установление датчиков, контроллеров и прочего оборудования) и обеспечение Интернет-покрытия в зонах установки оборудования;
- После автоматизации производства можно перейти непосредственно к сбору и анализу данных.
- Этап внедрения программного обеспечения или непосредственно цифровизация сельского хозяйства предполагает внедрение программ для автоматического сбора данных. Все полученные данные аккумулируются и анализируются, формируются единые справочники.
- Финальным этапом станет переход к точному земледелию, приобретение техники с возможностью дифференцированного внесения химических препаратов.

Стоит отметить, что эффект от внедрения технологий цифровизации в финансовом плане отражается в первую очередь в значительном сокращении издержек благодаря повышению эффективности всех бизнес-процессов. Помимо этого, при использовании правильных технологических решений можно добиться повышения производительности, роста качества продукции и повышение доходов сельскохозяйственных производителей.

Учитывая, что сельское хозяйство – очень трудоемкая отрасль, применение здесь передовых машин и механизмов является фундаментальным условием развития. Сегодня уровень обновления отечественного парка сельскохозяйственных машин очень низкий, в этой связи необходима поддержка фермеров в области покупки сельскохозяйственных машин, снимать барьеры для технического обновления, развивать сервис.

Сегодня сельское хозяйство в Казахстане можно сравнивать с ультрасовременным комбайном, который обладает огромным потенциалом, но большую часть времени стоит без дела, поскольку у фермера нет финансовых средств, чтобы его заправки, нет достаточных знаний, чтобы управлять им и прочие.

В целом, в последнее время в сфере АПК были реализованы продуктивные и полезные меры, но при этом еще есть то, что не хватает отрасли выйти на быстрый и устойчивый рост.

**Библиографический список**


1. www.stat.gov.kz – Официальный сайт национального бюро статистики МНЭ РК, 2019г.
2. Государственная программа развития АПК Республики Казахстан на 2017-2021 годы / Постановление Правительства РК от 12 июля 2018 года №423
3. Сыздыкова Д., Кекчебаев Е., Жакупова Г. Маркетинговые исследования сельского хозяйства Казахстана. Анализ инвестиционной привлекательности рынка / Режим

доступа: http://marketingcenter.kz/20/rynok-selskoe-khoziaistvo-kazakhstan.html

# ҚР ЭКОНОМИКАДАҒЫ АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ КЕЛЕШЕГІ

*Молдагалиева Нуржанат Доскалиевна*
*Экономика ғылымдарының магистрі , экономика және менеджмент кафедрасының оқытушысы ,М.Дулатов атыындағы ҚИнЭУ, Қостанай қ.*

Соңғы уақытта Қазақстан Республикасының Үкіметі Ауыл шаруашылығын дамытуға үлкен көңіл бөлуде. Аграрлық сектор экономиканың негізгі салаларының бірі болып табылады және елдің азық-түлік қауіпсіздігінің деңгейі ғана емес, сонымен бірге мемлекеттің қоғамдық-саяси тұрақтылығы да оның даму деңгейіне байланысты.

Қазақстан-бұл әлемдік экономикалық тұрақсыздық, климаттың өзгеруі және тұрақсыз баға белгілеу жүйесі дәуірінде жетекші әлемдік өндіруші болу үшін қуатты әлеуетке ие, тарихи қалыптасқан мықты ауыл шаруашылығы дәстүрлері бар ел.

Қазақстан Республикасы — Еуразия құрлығының тереңінде, екі құрлықтың-Еуропа мен Азияның түйіскен жерінде орналасқан мемлекет. Қазақстан Республикасының трансформацияланып отырған экономикасы жағдайында ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру мен қайта өңдеу көлемінің өсуі, АӨК өнімдері өндірісінің тиімділігін арттыру АӨК нарығын дамыту мен оның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ғылыми-әдістемелік тәсіл әзірлеуді талап етеді. Бұл ретте АӨК өнімдері өндірісінің тиімділігін арттыру, қазақстандық тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі проблемалары қазіргі уақытта өте өзекті болып табылады.

Ауыл шаруашылығы ел экономикасының маңызды секторы болып табылады. Астық өндірісі бойынша Қазақстан ТМД-да Ресей мен Украинадан кейін үшінші орын алады. Қазақстанның солтүстігінде жаздық бидай, сұлы, арпа және басқа да дәнді дақылдар, сондай-ақ күнбағыс, зығыр-бұйра өсіріледі. Көкөніс, бақша шаруашылығы дамыған. Республиканың оңтүстігінде жасанды суару кезінде мақта, қант қызылшасы, темекі, күріш жоғары өнім береді. Бау-бақша дамыған. Қазақстанның табиғи жағдайлары, олардың алуан түрлілігі мал шаруашылығын дамыту үшін елеулі әлеуетті мүмкіндіктерді негіздейді. Қазақстанда дәстүрлі түрде қой, жылқы, түйе, ірі қара өсірумен айналысады [1].

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасы-әлемдегі қарқынды дамып келе жатқан елдердің бірі. Елдің табыстарының қатарына мемлекет экономикасын дамытудың маңызды факторы болып табылатын оның аграрлық саласының дағдарыстан біртіндеп шығуын жатқызуға болады. Қазақстанда ауыл шаруашылығы өндірісінде өткен экономикалық реформалар жылдарында түбегейлі өзгерістер болды және меншіктің мемлекеттік емес нысаны басым болып, нарықтық қатынастарды дамыту үшін жағдай туғызды.

Ең алдымен, өте төмен болып шыққан еңбек өнімділігінің деңгейін арттыру қажет. Ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін бір адамға шаққандағы өнімділік шамамен 4 мың АҚШ долларын құрайды, бұл дамыған елдерге қарағанда 10-12 есе төмен, соның салдарынан саланың ЖІӨ-дегі үлесі аз. Міне, сондықтан да Елдің 2020 жылға дейінгі даму стратегиясының басымдықтары қатарында АӨК-дегі еңбек өнімділігінің 4 есе өсуі айқындалған [2].

Бүгінде Қазақстан ауыл шаруашылығының табысты дамуына кері әсер ететін бірқатар проблемалар бар. Олардың барлығы бір-бірімен өзара байланысты және оларды одан әрі елемеген кезде ел өнімнің үлкен тапшылығына, сондай-ақ әлемдік нарықтардан кетуге тап болуы мүмкін. Елдің ішкі халқы үшін өзін өніммен қамтамасыз етудің мүмкін еместігі, ал әлемдік өндірушілер арасында Қазақстан үшін – нарықтарға шығу үшін экономикалық тетіктердің жоғалуы, бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуі, импорт көлемінің артуы соққы болмақ, бұл үлкен шығындарға әкеп соғады [3].

"Қазақстан - 2030" Даму Стратегиясында қойылған міндеттерді шешу, экономиканың тұрақты дамуына қол жеткізу Қазақстанның 2015 жылға дейінгі индустриялық-инновациялық даму бағдарламасын іске асыру жылы, ауылды дамыту бағдарламасы арқылы едәуір шамада айқындалғанын ескеру қажет, бұл өз кезегінде жинақталған жинақтарды инновацияға айналдыруды талап етеді. Бұл үшін инвестициялардың экономикалық қорғалуын қамтамасыз ететін перспективалы салаларға капиталдың еркін құйылу құралдары қажет. Соңғы он жылда Қазақстанда миллиондаған шаруа және фермер қожалықтары пайда болды. Жекешелендіруге байланысты ұйымдар мен кәсіпорындардың бір бөлігі ғана мемлекетке қалды, ал қалғандары жеке меншікке өтті. Қазақстандық кәсіпкерліктің негізгі бөлігін шағын және орта бизнес құрайды.

Қазақстан экономикасының ауыл шаруашылығы секторы жаһандық экономикалық дағдарыс жағдайында елдің өндірістік қауіпсіздігіне және оны еңсерудің құралдарын іздеуге ғана емес, сонымен бірге мемлекет халқының әлеуметтік жағдайына да үлкен көңіл бөледі. Бұл келесі себептерге байланысты болады:

1.Ауылдық жерлерде елдің барлық халқының 43,5% - ы тұрады;

2.Ауылшаруашылық өндірісі көптеген үй шаруашылықтарының өзін-өзі жұмыспен қамтуын қамтамасыз етеді;

3.Ауыл секторында ауыл шаруашылығы шикізатының белгілі бір түрлерінің және оны қайта өңдеу өнімдерінің көмегімен астық шаруашылығы және Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігінің өсуі түрінде экспорттық әлеует қалыптасады.;

4.Ауыл шаруашылығы секторы Ішкі азық-түлік нарықтарын мемлекет экономикасының басқа секторларының тауарларымен салыстырғанда бірінші қажеттіліктегі тауарлар нарығы ретінде дамытуға көбірек мүмкіндік береді;

5.Ауыл шаруашылығының орнықты дамуын қамтамасыз ету мақсатында өндірістік, қаржылық, инвестициялық қызметті ынталандыру және нарықты бәсекеге қабілетті өніммен молықтыру мақсатында тауар өндірушілердің мінез-құлқына әсер етудің өзара шартты нысандары мен әдістері жүйесін қамтитын экономиканы мемлекеттік реттеудің тиімді экономикалық тетігін әзірлеу қажеттігі пісіп-жетілді [4].

Экономикалық механизм-бұл күрделі жүйе, ол біздің түсінігімізде экономикалық механизмнің бөлігі және ұйымдастырушылық-экономикалық қатынастардың нысаны ретінде қарастырылады. Оның мәні әртүрлі әдістер мен тетіктердің, соның ішінде баға мен қаржы-несие механизмдерінің, сақтандыру және салық жүйесінің, бюджеттік қолдаудың және агроөнеркәсіптік кешенге инвестициялардың оңтайлы арақатынасын белгілеу болып табылады.

Ауыл шаруашылығы тауарын өндірушіні қолдауға арналған бюджет қаражатының толық игерілмеуі республика экономикасының аграрлық секторын дамытудың елеулі проблемасы болып табылады. Осы қауіпті үрдісті сақтау кәсіпорындарда озық технологияларды енгізуді, жабдықтарды жаңартуды, еңбек өнімділігін төмендетуді, өнімнің өзіндік құнын арттыруды және аграрлық сектордың бәсекеге қабілеттілігінің жалпы деңгейінің төмендеуін тежеуші фактор болып табылады. Сондықтан, аграрлық секторды дамытуға бағытталған мемлекеттік қаражатты толық игермеу бойынша әкімшілік жауапкершілік нормаларын әзірлеу және шаралар қабылдау маңызды мәнге ие.

Агроөнеркәсіптік кешенді мемлекеттік қолдау құрылымында қазақстандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін шаралардың (дотациялар, субсидиялар) үлесі айтарлықтай аз — ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің 35% — ы, ал АҚШ-та бұл көрсеткіш 44% - ды, ЕО-да-88% - ды құрайды. Аграрлық сектордың бәсекеге қабілеттілігін арттыру жөнінде практикалық шаралар қабылдау отандық тауар өндірушілерді мемлекеттік қолдауды күшейтпей, Республика Үкіметінің барабар бюджет, кредит, салық саясатын жүргізбестен мүмкін емес.

Қазіргі уақытта мемлекетаралық кластерлерді құру және дамыту өзекті мәнге ие, бұл салық, кеден, тарифтік саясатты жетілдіру жолымен өндірістер тізбегіне мемлекеттің белсенді қатысуын болжайды. Республика экономикасын дамытудың кластерлік тетігін іске

асыру ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының және олар өндіретін өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың маңызды факторына айналады, инвестицияларды белсенді тартуға және экономиканың аграрлық секторына озық технологияларды енгізуге және жұмыс орындарын құруға ықпал ететін болады.

Ауыл шаруашылығы өндірісін басқаруда ұйымдастыру механизімін жетілдірудің тағы бір себебі, рыноктық қатынастарға көшумен байланысты экономикадағы өзгерістер әсерінен ауыл шаруашылығы саласындағы қалыптасқан басқару құрылымдары әлі даму үстінде , олай дейтін себебіміз кеңес одағы кезінде ауыл шаруашылығы саласында тек екі ұйымдық құрылым жұмыс жасады, ол совхоздар мен колхоздар және мемлекет басқарушы роль атқарады. Ал рыноктық экономикаға көшумен байланысты ауыл шаруашылығы саласында көптеген жеке меншікке негізделген ұйымдық — құқықтық құрылымдар жұмыс жасауда және олар әлі дамып , қалыптасу үстінде. Сондықтан өндірісті рынокқа бейімдеу үшін оны дұрыс ұйымдастырып , басқара білу қажет.

Аграрлық сектор — халықтың қолайлы өмір сүруі үшін қажет әрі маңызды сала. Халықты азық-түлік өнімдерімен қамтамасыз ету осы саланың еншісінде болғандықтан, аграрлық сектордың еліміздің экономикалық, әлеуметтік өмірінде айрықша орын алатыны баршамызға белгілі.Сондықтан, ауылшаруашылығында кәсіпкерлік қызметті дамыту мен мемлекеттік қолдауды күшейту қажет.

***Библиографиялық тізім***


1. Милосердое В. Крупное агропроизводство - локомотив развития сельской экономики АПК: экономика, управление. - 2010. - № 2. - С. 5-10.
2. Республика Казахстан. Программа. По развитию агропромышленного комплекса в Республике Казахстан на 2013-2020 годы [Текст]. – 2013. – 100 с.
3. Әбдіқадыров Р. . Аграрлық секторда кедергілер азаяды.// http://www.akjolgazet.kz
4. Милосердов В. Многоукладная экономика АПК: состояние и перспективы АПК: экономика, управление. - 2012. - № 2. - С. 10-20


## СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬКОГО ХОЗЯЙСТВА


*Нурушева Айжангуль Сабыржановна*
*магистрант 1 курса, специальности Учет и аудит,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*


Казахстан - агроиндустриальная страна, в которой сельское хозяйство является сферой жизнедеятельности основной части населения. В сельской местности сегодня проживает сорок три процента населения, и от степени развития сельскохозяйственного производства во многом зависит жизненный уровень не только тех, кто работает здесь, но и тех, кто в той или иной мере связан с этим рынком. С уровнем развития сельхозпроизводства тесно связано благосостояние большинства казахстанцев.

Казахстан - крупнейшая зерновая держава мира. В зерносеющих районах возделываются, в основном, сильные и твердые сорта пшеницы с большим содержанием клейковины, именно такая пшеница пользуется большим спросом на мировом рынке.

Посевы зерновых культур, в целом, занимают площадь восемнадцать миллионов гектаров, из них двенадцать миллионов гектаров отведено под пшеницу, валовой сбор которой составляет 600 000 тонн.

В соответствие со стратегией «Казахстан 2050» в АПК основными направлениями в отрасли стали повышение обеспечения продовольственной безопасности страны, формирование аграрного бизнеса, повышение конкурентоспособности отечественной продукции и наращивание объемов продаж, как на внутреннем, так и на внешнем рынке,

снижение уровня импорта продовольствия, внедрение эффективной системы государственной поддержки сельхозпроизводства.

В целях повышения производительности труда в сельском хозяйстве, для использования экспортного потенциала аграрного сектора правительством РК поставлена цель внедрения современных технологий посредством привлечения иностранных инвестиций, предоставления преференций инвесторам в виде гарантирования возврата инвестиций, освобождения от некоторых видов налогов, софинансирования. Казахстаном внедряются формы страхования для поддержки сельскохозяйственного товаропроизводителя в случае неблагоприятных погодных условий.

Основные направления поддерживаемые государством:

Животноводство (разведение КРС, МРС, молочное животноводство, коневодство, верблюдоводство, птицеводство);

Растениеводство зерновое, бахчевое, техническое, фрукты, овощи;

Переработка сельскохозяйственной продукции (мясоперерабатывающие предприятия, убойные пункты; птицефабрики; молоко (молокоперерабатывающие предприятия, предприятия по сбору молока); зерно, овощи-фрукты (переработка, очистка, хранение, отгрузка).

Три вида преференций, осуществляемых Правительством РК в отношении инвесторов:

- ✓ при реализации инвестиционного проекта;
- ✓ при реализации инвестиционного приоритетного проекта;
- ✓ инвестиционный специальный проект может быть реализован при производстве моторной техники, в том числе для сельскохозяйственного машиностроения.

Являясь одним из стратегически важных секторов экономики РК, агропромышленный комплекс получает поддержку государства и в сфере налогообложения.

Для субъектов действующих в сельскохозяйственной отрасли существует две формы организации предприятий – это крестьянские хозяйства и сельхозтоваропроизводители, а также сельскохозяйственные кооперативы.

Субъекты сельскохозяйственного предпринимательства могут использовать один из нескольких режимов налогообложения, в том числе специальный налоговый режим для малого бизнеса, специальный налоговый режим для крестьянских и фермерских хозяйств, специальный налоговый режим для юридических лиц-сельхозпроизводителей и сельских потребительских кооперативов и общеустановленный режим налогообложения.

В 2020 году в целях поддержки бизнеса принят ряд изменений в налоговое законодательство, в том числе освобождение от уплаты налога на имущество. Индивидуальные предприниматели освобождены от индивидуального подоходного налога. Производители сельскохозяйственной продукции освобождены от земельного налога по землям сельскохозяйственного назначения. Для реализации и импорта социально-значимых продовольственных товаров снижены ставки НДС с 12% до 8%. Анализ посевных площадей для кормовых культур в Казахстане.

Поголовье скота в Казахстане не останется без корма. Согласно результатам маркетингового исследования, за последние 3 года поголовье скота и объемы производства корма в РК растут умеренными темпами. Анализ показывает, что несмотря на сокращение посевных площадей, отведенных для кормовых культур, в стране увеличиваются объемы готового корма для сельскохозяйственных животных.

Казахстан располагает огромными площадями сельскохозяйственных угодий, в том числе необходимых для обеспечения скота кормами. Основными источниками обеспечения скота и птицы кормами в республике являются пастбища, природные и сеяные сенокосы, пашня для выращивания кормовых культур. Общая площадь посевных площадей в Казахстане в 2020 г. составила 22 135,8 тыс. г, из них на долю кормовых культур приходится около 15%.

*1. Посевные площади Республики Казахстан, отведенные под кормовые культуры, тыс. га*

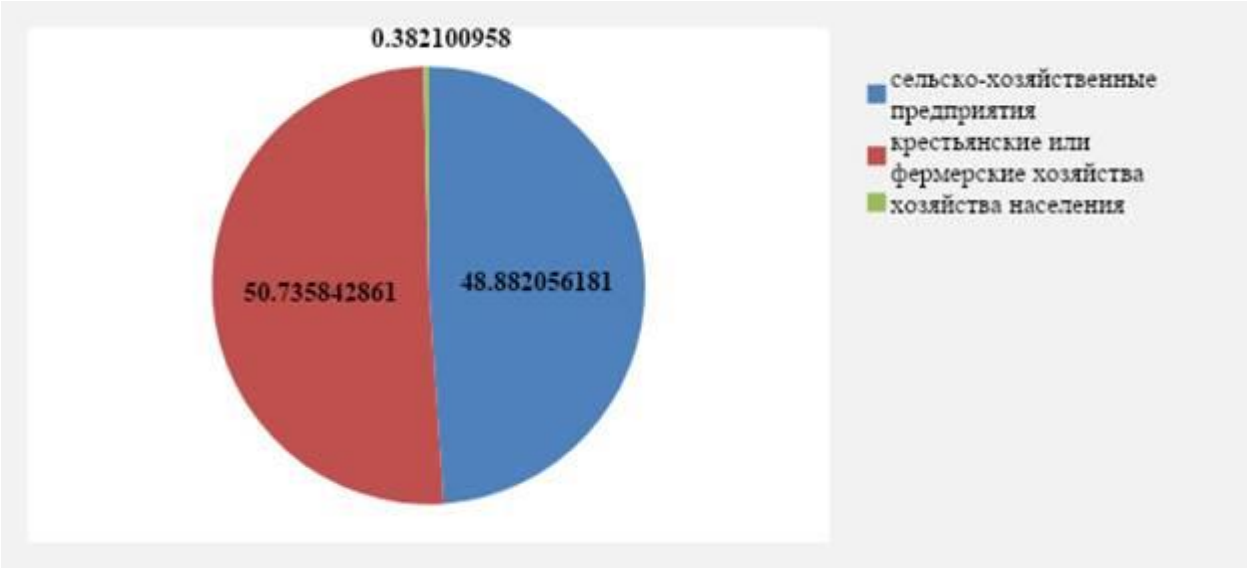
| | 2018 | 2019 | 2020 |
|---|---|---|---|
| тыс. га | 3382,3 | 3323,2 | 3277,2 |

Посевные площади, отведенные под кормовые культуры в РК в 2020 г. составили 3277,2 тыс. га и сократились на 3,1% по сравнению с 2018 г., стоит отметить, что за последние три года наблюдается устойчивая тенденция снижения объемов посевных площадей под кормовые культуры. Ниже представлена информация по посевным площадям кормовых культур в разрезе регионов и форм хозяйствования за последние два года.

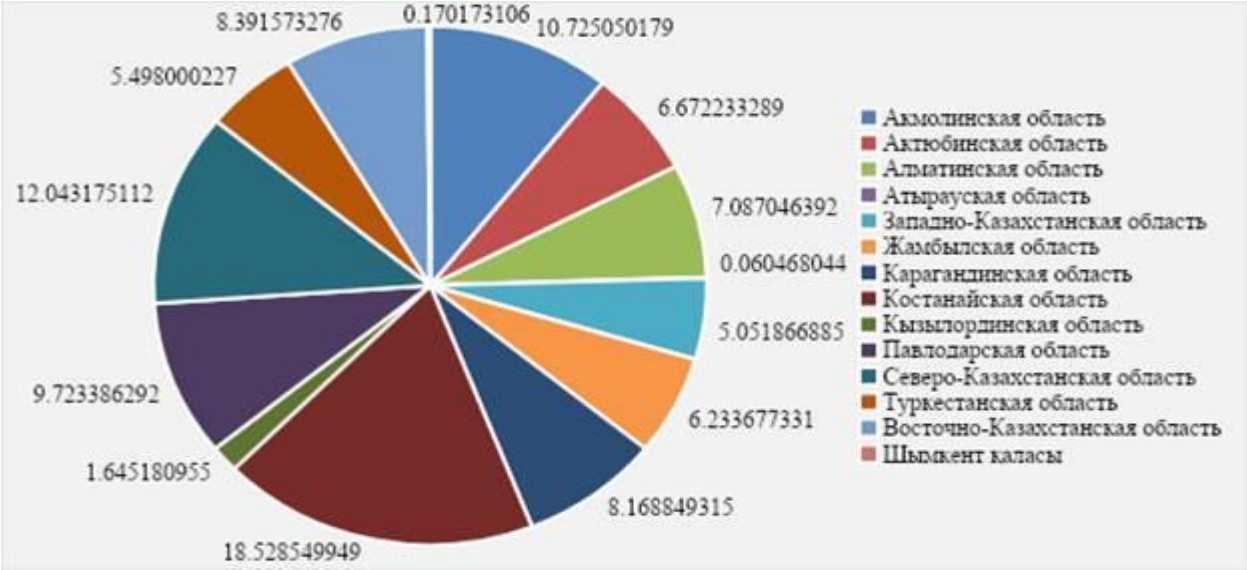
*2. Посевные площади кормовых культур в разрезе областей Республики Казахстан в 2018-2020 гг., тыс. га*

| | 2018 | | | | 2019 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Все категории хозяйств | в том числе | | | Все категории хозяйств | в том числе | | |
| | | сельско-хозяйственные предприятия | крестьянские или фермерские хозяйства | хозяйства населения | | сельско-хозяйственные предприятия | крестьянские или фермерские хозяйства | хозяйства населения |
| Казахстан | 3 443,1 | 1 713,2 | 1 715,5 | 14,4 | 3349,9 | 1637,5 | 1699,6 | 12,8 |
| Костанайская область | 638,0 | 468,9 | 169,1 | - | 562,0 | 426,0 | 136,0 | - |

Почти половина (48,5%) посевных площадей, отведенных под кормовые культуры, приходится на 4 региона страны: Акмолинскую (11,1%), Костанайскую (16,8%), Северо-Казахстанскую (11,0%) и Павлодарскую (9,6%) области. За 2019 г. площади кормовых культур уменьшились в Костанайской, Северо-Казахстанской и Павлодарской областях. Практически отсутствуют посевные площади под данный вид культуры в Мангистауской и Атырауской областях, а также городах Нур-Султан, Алматы и Шымкент. Долевое распределение посевных площадей, отведенных под кормовые культуры, по категориям хозяйств за 2020 г., в процентах




50,7% площадей, отведенных под кормовые культуры, используются крестьянскими, фермерскими хозяйствами, 48,9% - сельхозпредприятиями. *Долевое распределение посевных площадей, отведенных под кормовые культуры, в разрезе регионов за 2020 г.*




3. Убранная площадь по видам основных культур по всем категориям хозяйств Республики Казахстан в 2020 г., га

| Культуры кормовые корнеплодные | Культуры кормовые бахчевые | Культуры кормовые зернобобовые | Культуры кормовые зерновые | Культуры кормовые на силос (без кукурузы) | Кукуруза на корм |
|---|---|---|---|---|---|
| 4 603,0 | 183,9 | 8 224,2 | 12 815,3 | 9 173,2 | 96 199,5 |

В 2020 г. в Республике Казахстан среди рассматриваемых культур наибольшая убранная площадь приходилась на кукурузу на корм и составила 96 199,5 га, наименьшая пришлась на культуры бахчевые – 183,9 га.

Убранная площадь под культуры кормовые зерновые составила 12 815 га, под культуры зернобобовые – 8 224,2 га, под культуры кормовые корнеплодные – 4 603,0 га. Убранная площадь под культуры кормовые на силос (без кукурузы) в 2020 г. составила 9 173,2 га.

*4. Валовый сбор в разрезе культур по всем категориям хозяйств Республики Казахстан в 2020 г., ц*

| Культуры кормовые корнеплодные | Кормовые бахчевые культуры | Кормовые зерновые культуры | Кормовые зернобобовые культуры | Кормовые на силос (без кукурузы) | Кукуруза на корм |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 383 246,3 | 47 009,0 | 352 187,6 | 309 947,1 | 405 385,3 | 12 501 640,4 |

Среди основных кормовых культур в 2020 г. наибольший урожай собран кукурузы на корм и составил 12 501 640,4 ц. Валовый сбор кормовых зерновых и зернобобовых составил соответственно: 352 187,6 ц и 309 947,1 ц.

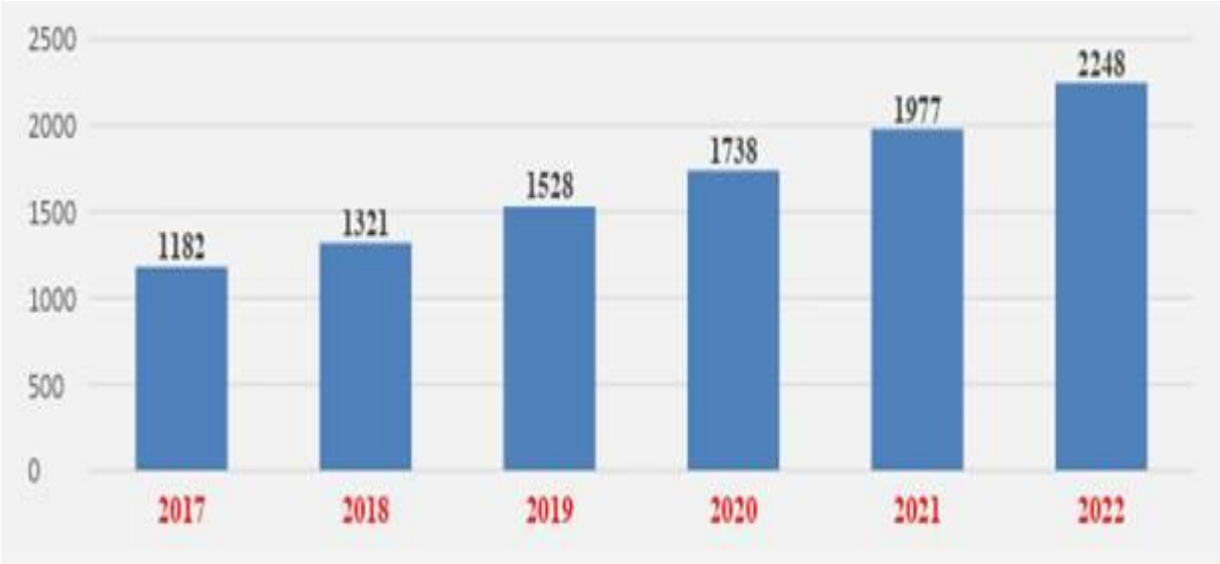
Урожай кормовых культур на силос (без кукурузы) составил 405 385,3 ц, корнеплодных и бахчевых собрали 1 383 246,3 ц и 47 009,0 ц соответственно.

Анализируя рынок готовых кормов для сельскохозяйственных животных, в первую очередь необходимо рассмотреть вопросы потребности в развитии данного рынка, в частности, количество основных потребителей данного вида продукции – сельскохозяйственных животных.

**Прогнозы развития сельскохозяйственного рынка: 2021-2022**

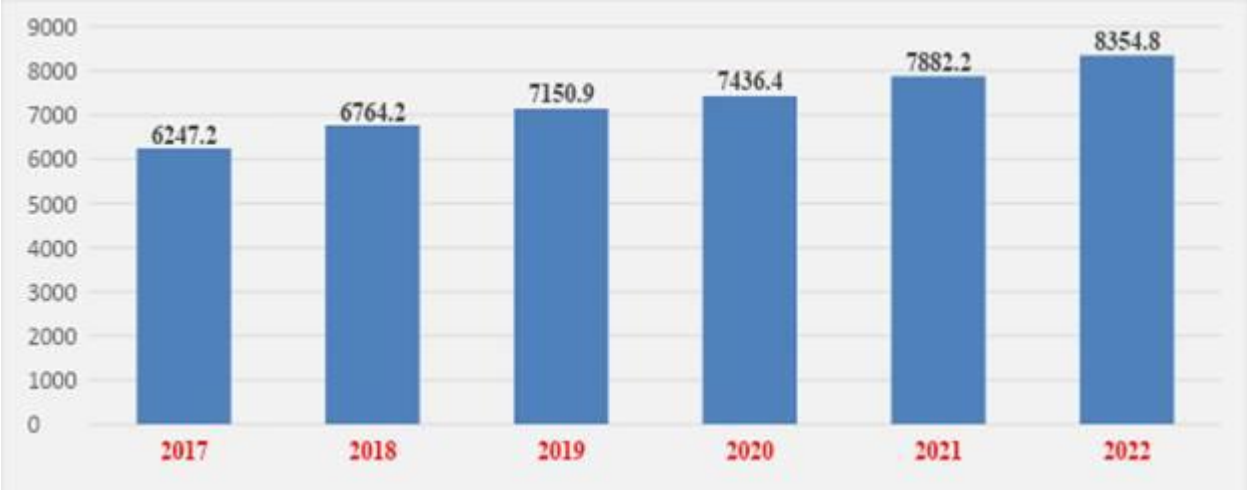
Анализ, сделанный на основе динамических показателей прошлых лет, показывает, что производство готовых кормов для сельскохозяйственных животных к 2021 году достигнет 1 977 тыс. тонн, что на 29% больше объема производства в 2019 году.

*Прогноз производства готовых кормов для сельскохозяйственных животных в натуральном выражении на 2021-2022, тыс. т*




Также согласно прогнозным данным, рассчитанным на основе динамики предыдущих лет, следует отметить, что в Казахстане поголовье скота и птиц в 2022 году составит 8354,8 тыс. голов.

*Прогноз поголовья КРС в Казахстане на 2021-2022 гг., тыс. голов*




**Тренды и перспективы развития сельскохозяйственного рынка Казахстана**

За последние 3 года (2018-2020) посевные площади Казахстана увеличились на 295,9 тыс. гектаров. Почти половина (48,4%) посевных площадей, отведенных под кормовые культуры, приходится на 4 региона страны: Акмолинскую (11,1%), Костанайскую (16,8%), Северо-Казахстанскую (11,0%) и Павлодарскую (9,6%) области.

50,7% площадей, отведенных под кормовые культуры, используются крестьянскими, фермерскими хозяйствами, 48,9% - сельхозпредприятиями.

Практически отсутствуют посевные площади под данный вид культуры в Мангистауской и Атырауской областях, а также городах Нур-Султан, Алматы и Шымкент.

В тоже время, с ростом посевных площадей наблюдается рост числа непосредственных потребителей корма – сельскохозяйственных животных. За 4 года, поголовье КРС возросло на 19%, численность лошадей на 35%.

Среднегодовой темп прироста объема готовых кормов для животных в натуральном выражении за период 2019-2020 годов составил 4,8%.

Несмотря на условия пандемии, в сельскохозяйственной отрасли отмечается положительная динамика. Согласно статистическим данным валовый выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства в январе-июле 2020 года в целом по республике составил 1 679,1 млрд. тенге, что выше уровня соответствующего периода предыдущего года на 2,5%.

Рост объема производства продукции сельского, лесного и рыбного хозяйства в январе-июле 2020 обусловлен увеличением производства продукции растениеводства на 2,1%, объемов забоя скота и птицы в живом весе на 3,6%, надоев сырого коровьего молока – на 3%.

Все вышеуказанные тенденции, наблюдающиеся в сельскохозяйственной отрасли, скорее всего, обусловлены тем, что данный рынок является приоритетным для экономики Казахстана. Фермерам и сельскохозяйственным товаропроизводителям оказывается поддержка со стороны государства в рамках Программы развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017-2021 гг. (утверждена постановлением Правительством Республики Казахстан от 12 июля 2018 года № 423).

***Библиографический список***

1. Гарцуева Е.В**.** Особенности учета в сельском хозяйстве : учебное пособие для студентов специальности 5В050800 "Учет и аудит" / Е. В. Гарцуева ; М-во образования и науки РК. - Караганда: КарГТУ, 2018. - 78 с.

2. Комитет по статистике Министерства Национальной экономики Республики Казахстан
3. Королева А.А. Экономическая политика: учебное пособие для студентов специальности 5В050700 "Менеджмент", 5В051000 "Государственное и местное управление" / А. А. Королева, Н. Б. Давлетбаева ; М-во образования и науки РК, Карагандинский государственный технический университет, Кафедра "Экономика и менеджмент предприятия". - Караганда: КарГТУ, 2018. - 94 с.
4. Нурмаганбетов А.С. Развитие субъектов и инструментов государственной поддержки предпринимательства : монография / А. С. Нурмаганбетов ; М-во образования и науки РК, Карагандинский государственный технический университет, Кафедра "Транспортная техника и логистические системы". - Караганда : КарГТУ, 2019. - 227 с.
5. Трансформация экономики Казахстана: научное издание; пер с нем. яз. / Т. Хельм [и др.]. ; пер. М. Гайнельгазыкызы ; Фонд имени Конрада Аденауэра. - 2-е изд., перераб. и доп. - Астана : Типография "IndigoPrint", 2019. - 367 с.

## РОЛЬ И МЕСТО КАЗАХСТАНА В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

*Орынбасар Казыбек Дидарулы*
*магистрант 1 курса специальности Экономика*
*Карагандинский университет Казпотребсоюза, г. Караганда*

Экономическая интеграция – это процесс хозяйственно-политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их воспроизводственных структур на различных уровнях и в различных формах. Интеграционные процессы основываются на принципе стирания различий (экономических, политических, социальных, культурных и т.д.) между странами, находящимися в системе международного разделения труда и обмена.

В данный момент на Евразийском пространстве действуют множество различных международных организаций – Евразийский экономический союз, Содружество Независимых Государств, Организация Договора о Коллективной Безопасности, Шанхайская организация сотрудничества и др. В данной статье мы рассмотрим роль и место Республики Казахстан в интеграционных процессах Евразийского экономического союза, который представляет собой исключительно экономическое объединение [1].

В первую очередь следует отметить тот факт, что Республика Казахстан является одним из учредителей и ведущих участников Евразийского экономического союза. Н. А. Назарбаев был первым, кто выдвинул саму идею создания Евразийского союза и предложил основополагающие его принципы.

На сегодняшний день в состав Евразийского экономического союза входят 5 основных стран – Армения, Беларусь, Казахстан, Кыргызстан и Россия. К государствам-наблюдателям относятся: Молдавия и с относительно недавнего времени Узбекистан с Кубой. Совокупная численность населения стран ЕАЭС на начало 2020 года составила 184 268,4 тыс. человек (2,4% от общего населения Земли). Как видно ниже из таблицы 1, население республики Казахстан в среднем составляет около 10% от общего показателя ЕАЭС, являясь второй по численности страной после России. Участие страны в интеграционных процессах ЕАЭС дает другим странам возможность для реализации товаров и услуг на дополнительном рынке свыше чем на 18,5 миллионов человек. Экономически активное население страны находится почти на таком же уровне что и численность, составляя конкурентоспособный дополнительный рынок, с позиций реализации и потребления товаров и услуг. Уровень безработицы – самый низкий показатель среди стран, составил 4,94%.

Таблица 1 – Основные социально-экономические показатели за 2015-2019 гг., в процентном соотношении к общему объему показателей ЕАЭС

| Страны | Армения | Беларусь | Казахстан | Кыргызстан | Россия |
|---|---|---|---|---|---|
| Показатели | | | | | |
| Численность постоянного населения на конец года | 1,62 | 5,16 | 9,89 | 3,41 | 79,92 |
| Численность экономически активного населения/рабочей силы | 1,29 | 5,35 | 9,63 | 2,71 | 81,02 |
| Уровень безработицы, процентов (в соответствии с критериями МОТ) | 18,74 | 5,12 | 4,94 | 6,68 | 5,14 |
| Валовой внутренний продукт | 0,66 | 3,18 | 9,61 | 0,43 | 86,11 |
| Промышленное производство | 0,34 | 4,49 | 6,41 | 0,31 | 88,45 |
| Продукция сельского хозяйства | 1,70 | 8,05 | 11,77 | 2,73 | 75,76 |
| Инвестиции в основной капитал | 0,29 | 3,84 | 9,59 | 0,69 | 85,59 |
| Оборот розничной торговли | 0,54 | 3,95 | 5,16 | 0,92 | 89,44 |
| Взаимная торговля товарами | 1,06 | 24,35 | 10,06 | 0,98 | 63,55 |
| Примечание таблица составлена автором на основе источника [2] | | | | | |

Валовый внутренний продукт Казахстана в течении последних пяти лет держится на уровне 9,61% от общего показателя ЕАЭС, занимая второе место после России. Такая же тенденция проглядывается и в последующих важных показателях как промышленное производство, продукция сельского хозяйства, инвестиции в основной капитал и оборот розничной торговли.

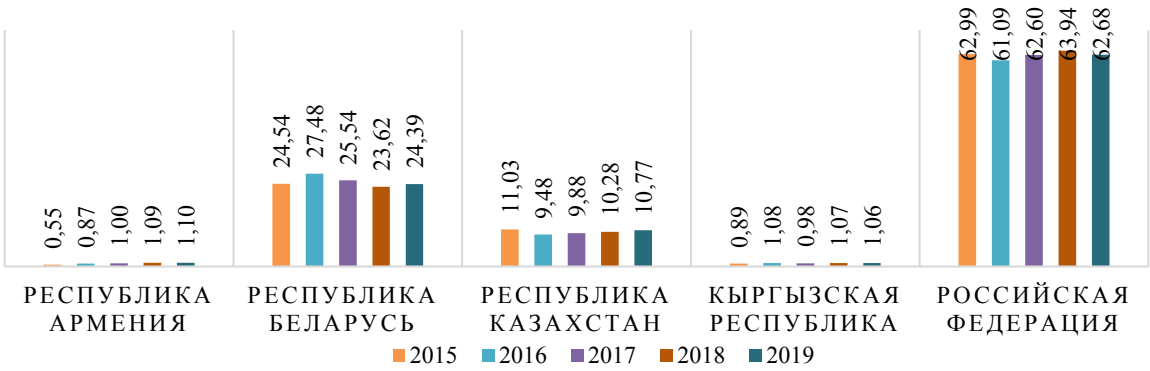



Рисунок 1 – Структура объемов взаимной торговли государств-членов ЕАЭС в 2015 и 2019 гг.

Примечание – рисунок создан автором на основе источника [2]

По взаимной торговле товарами Казахстан находится на 3 месте, уступая России (63,55%) и Беларуси (24,35%). Как видно из рисунка 1 ситуация остается стабильной, в некоторых странах отмечается плавный спад или увеличение, без резких колебаний.

Несмотря на сравнительно невысокие показатели страны в объеме взаимной торговли, хочется отметить, что, углубляясь в структуру данного показателя Казахстан все же показывает и обосновывают свою значимую роль и место в составе союза. Так, благодаря своему расположению, наличию разнообразных и богатых природных ресурсов, Казахстан на ряду с Россией являются главными экспортерами горнодобывающей продукции. Казахстан, как известно обладает большими запасами золота, вольфрама, меди, свинца,

цинка. Также страна является одним из крупнейших производителей минерального топлива, в том числе угля, природного газа, нефти, урана. По экспорту угля и лигнита доля страны составляет чуть более 70%, делая ее главным поставщиком данной продукции. В целом за 2019 год в республике добыча угля составила 115,4 млн тонн, в денежном выражении 360,1 млрд тенге. На экспорт было отправлено свыше 23 млн тонн угля. Основным импортером продукции была Россия – 19,8 млн тонн или же 91% от общего объема поставок [3]. Второй наиболее экспортируемый из страны товар – металлические руды, в общей доле показателя занимает 68,95%. Также страна занимает второе место по экспорту основных металлов (30,87%); электроэнергии, газа, пара и кондиционированию воздуха (32,38%); услуг по сбору, обработке и утилизации отходов (33,64%); табака (19,01%).

На протяжении анализируемого периода из Казахстана в Россию было импортировано товаров на общую сумму свыше 24 млрд долларов США. Список топ-5 товаров выглядит следующим образом: минеральные продукты (8,84 млрд долл. США); металлы и изделия из них (6,69 млрд долл. США); продукция химической промышленности (3,69 млрд долл. США); машины, оборудование и аппаратура (1,3 млрд долл. США); продукты растительного происхождения (674 млн долл. США). Казахстан входит в число основных 10 стран, экспортирующих продукцию в Россию, занимая 2,3% в общем списке всех стран, уступая Республике Беларусь (5,2%). Однако так как в основном Беларусь импортирует в Россию продукцию животного происхождения и транспорт, Казахстан остается главным и незаменимым поставщиком минеральных продуктов и металлов [4].

Как видно из рисунка 2, наибольший взаимный товарооборот наблюдается между Казахстаном и Россией, наименьший между Казахстаном и Арменией. Товарооборот с Республикой Беларусь также невелик, однако из республики в Казахстан поставляется в три раза больше продукции. Данное положение обуславливается дальностью и соответственно высокой стоимостью транспортных расходов. Низкий товарооборот между Арменией и Казахстаном можно также объяснить схожестью двух стран в экспортируемой продукции, а именно, в преобладании сырья [5].

Рисунок 2 – Структура объемов взаимных экспортных поставок Казахстана и других страна ЕАЭС, 2015-2019 гг., в %

Примечание – рисунок создан автором на основе источника [2]

В 2018 году в Армении было зарегистрировано 23 предприятия с участием казахстанского капитала. В Казахстане работали около 60 предприятий с армянским капиталом. Основные сферы занятости: обрабатывающая промышленность, строительство, торговля, гостиничный и ресторанный бизнес [6]. Также примечательно что, денежные переводы физических лиц из Казахстана в Армению, в течении анализируемых пяти лет, превышает товарооборот двух стран в среднем в 3 раза.

В общей сложности за пять лет из Республики Беларусь в Казахстан было экспортировано продукции чуть свыше чем на 3млрд долл. США, когда как их Казахстана всего на 413 млн долл. США. В последние года основные позиции белорусского экспорта в основном занимают: молоко и сливки сгущенные; масло сливочное; тракторы и седельные

тягачи; автомобили грузовые и мебель. Что касается казахстанского экспорта то это по большей части сырье: нефтепродукты; уголь каменный; газы нефтяные и углеводороды; алюминий и рельсы. По последним данным на территории Казахстана насчитывается более 40 субъектов товаропроводящей сети белорусских предприятий и более 170 субъектов дилерской сети. Также в нашей стране действует 256 компаний с белорусским участием. Белорусская продукция, в частности текстильная, мебельная и косметическая пользуются большим спросом в нашей стране. В Республике Беларусь работают 49 предприятий с казахстанским капиталом, из которых 13 совместных и 36 иностранных [7].

Экспорт из Казахстана в Кыргызстан составляет 10% от общего объема, превосходя экспорт Кыргызстана в нашу страну в 5 раз. В течении анализируемого периода экспорт Казахстана составил 6,89 млрд долл. США. Главными экспортируемыми товарами стали минеральные продукты (2,92 млрд долл. США) и металлы (825 млн долл. США), пищевые (694 млн долл. США) и химические продукты (556 млн долл. США), а также машины, оборудование и аппаратура (420 млн долл. США). Экспорт нашего соседа за это время составил чуть выше 1 млрд долл. США. В структуре преобладает следующая экспортная продукция: металлы (24,5%), текстиль (17,7%), продукты животного происхождения (7,3%), химическая продукция и транспорт (по 5,3% оба). По данным за 2019 год, в Кыргызстане зарегистрированы 334 совместных предприятия с участием казахстанского капитала. Большинство из них осуществляют свою деятельность в финансовой сфере, добыче полезных ископаемых, производстве пищевых продуктов, торговле, транспорте и связи, строительстве и ремонтной сфере. Также Казахстан на ряду с Россией являются самыми крупными инвесторами среду стран СНГ, за последний год обе страны инвестировали свыше 76 млн долл. США, обе по 38 млн долл. США. Несомненно связь между двумя странами очень сильна, так как Казахстан активно участвует в экономике Кыргызстана. К примеру казахстанский банк «АТФБанк» является держателем 97,14% акций кыргызстанского «Оптима Банк». Также многие казахстанские бизнесмены являются крупными игроками на финансовом рынке Кыргызстана [8].

Таким образом, можно с уверенностью сказать, что Республика Казахстан занимает второе по значимости место среди стран участников ЕАЭС. Казахстан является непосредственным инициатором создания союза и активно взаимодействует со всеми странами в различных направлениях. Страна вносит огромнейший вклад в развитие экономики Евразийского экономического союза, поддерживая товарные и трудовые рынки своих союзников. Также отметим, что Казахстан совершенствуется и в собственных проектах, превосходя союзников по ряду мировых показателей. В их числе: индекс развития человеческого потенциала, простота ведения бизнеса, индекс свободы прессы, международный индекс счастья и другие [9].

### *Библиографический список*


1. https://russiancouncil.ru/blogs/GreaterEurasia/32528/
2. Статистический сборник «Евразийский экономический союз в цифрах», 2020. – 213с.
3. https://liter.kz/v-kazahstane-sokratilas-dobycha-uglya/
4. https://ru-stat.com/
5. Тавадян А., Адилбаев Ж. Перспективы развития экономических связей Армении и Казахстана // «21-й ВЕК». – №2(43). – 2017. – С.81-90.
6. http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/Armenia%20EAEU%20Results%202018.pdf
7. https://kazakhstan.mfa.gov.by/ru/bilateral_relations/trade_economic/
8. https://kursiv.kz/news/biznes/2020-10/chem-vladeyut-kazakhstancy-v-kyrgyzstane
9. https://knoema.ru/

# ПРИБЫЛЬ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

*Писарева Анна Николаевна*
*студентка направления подготовки 38.03.01 Экономика,*
*Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г.Костанай*
*Байкова Елена Ивановна,*
*старший преподаватель кафедры экономики*
*Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», г.Костанай*

Прибыль представляет собой основную цель функционирования предприятия. От величины получаемой и качественно спланированной прибыли зависит дальнейшая судьба предприятия.

В нынешней экономической ситуации увеличение прибыли является главной задачей, решение которой обеспечивает финансовую стабильность хозяйствующего субъекта.

В наиболее общем смысле, прибыль – это разница между доходами (выручкой от реализации произведенных товаров и услуг) и затратами на производство продукции или оказание услуг коммерческого предприятия [1]. Вместе с развитием экономической ситуации в мире в целом, искажалась и идея термина прибыль (рисунок 1).

Рисунок 1 – Понятие прибыли

Классики рассматривали сущность прибыли как результат обращения капитала, результат торговых операций или же как прибавочную стоимость продукции, сформированную в результате труда занятых в процессе производства работников.

В новейшей рыночной экономике понятие дохода отражает результаты производственной и коммерческой деятельности организации. Чтобы более подробно изучить понятие прибыли следует разделить ее на экономическую и финансовую составляющую. Экономическая прибыль – доход, приходящийся организации после минуса

всех затрат, включая альтернативные издержки распределения капитала владельца, это результат реализации произведенных товаров и услуг [2]. Финансовая прибыль – это разность между прибылью и затратами от финансовых операций, связанных с внешними источниками финансирования [3].

Так, с экономической точки зрения, прибыль – это положительная разница между денежными поступлениями и денежными выплатами. Прибыль является частью добавленной стоимости, созданной в сфере материального производства, в результате реализации продукции, услуг, выполнения работ.

Кроме того, прибыль является денежным выражением результата деятельности предприятия. С правовой точки зрения прибыль – это источник дохода предпринимателя на вложенный капитал по праву собственника.

Кроме того, прибыль – это основа налогооблагаемой базы, источник поступления средств в бюджет, а также критерий платежеспособности предприятия.

С точки зрения теории управления, прибыль является объектом управления и распределения. Главные решения в области управления предприятием направлены на качественную организацию деятельности в максимальном достижении основных плановых финансовых показателей, а также результативного распределения извлеченной прибыли. В рыночной экономике главной миссией предпринимательской деятельности является прибыль.

Прибыль представляет собой выраженный в денежной форме чистый доход предприятия, формируемый как разница между полученными доходами и производственными расходами [4]. Изучим состояние прибыли на примере кондитерской фабрики АО «Баян Сулу» (таблица 1).

Таблица 1 – Показатели финансовых результатов деятельности АО «Баян Сулу»

| № | Показатель | 2018 г. | 2019 г. | Абсолютное отклонение (+/–) | Темп роста, % | Уровень к выручке в базисном периоде, % | Уровень к выручке в отчетном периоде, % | Отклонение уровня (+/–) |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Выручка (нетто) от реализации товаров, продукции, работ, услуг (за минусом НДС, акцизов и аналогичных обязательных платежей) | 33210788 | 34304181 | 1093393 | 103,29 | 100 | 100 | 0 |
| 2 | Себестоимость реализации товаров, продукции, работ, услуг | 27169087 | 28682415 | 1513328 | 105,57 | 81,81 | 83,61 | 1,80 |
| 3 | Валовая прибыль | 6041701 | 5621766 | -419935 | 93,05 | 18,19 | 16,39 | -1,80 |
| 4 | Расходы по реализации | 1282792 | 1130819 | -151973 | 88,15 | 3,86 | 3,30 | -0,57 |
| 5 | Прочие расходы | 168846 | 235451 | 66605 | 139,45 | 0,51 | 0,69 | 0,18 |
| 6 | Прочие доходы | 338847 | 270270 | -68577 | 79,76 | 1,02 | 0,79 | -0,23 |
| 7 | Чистая прибыль | 1315414 | 135548 | 30134 | 102,29 | 3,96 | 3,92 | -0,04 |

Согласно Таблице 1 в 2019 г. чистая прибыль фабрики увеличилась на 2,3%, что составило 30 134 тыс. тг. Однако уровень прибыли к выручке, в отчетном году, снизился на 0,04%.

Следовательно, основываясь на данные Таблицы 1, можно сделать следующие выводы:

1. Увеличение выручки от реализации товаров говорит о том, что больший доход организация получает от основной деятельности;
2. Увеличение показателя себестоимости реализованной продукции является отрицательной тенденцией, если же только увеличение затрат на производство не повысило качество продукции. Если же это не так, то это говорит о повышении цен на сырье;
3. Снижение уровня валовой прибыли говорит о уменьшении рентабельности производства, снижение уровня эффективности труда;
4. Увеличение показателя чистой прибыли предприятия указывает на положительные тенденции организации производства на данном предприятии.

Рассмотрев и рассчитав данные по эффективности деятельности предприятия, можно выделить следующие проблемы:

1. Высокий ценник на продукцию;
2. Снижение объема продаж;
3. Рост затрат на сырье;
4. Товары-конкуренты на прилавках, с более низкой ценой.

К данным проблемам можно предложить следующие решения:

1. Выявить резервы снижения затрат, сократить постоянные издержки, что в целом окажет влияние на себестоимость выпускаемой продукции;
2. Расширение рынков сбыта товаров, что приведет к увеличению прибыли и к увеличению клиентской базы;
3. Снизить цены на некоторую продукцию предприятия. Это позволит большему количеству людей приобретать товар фабрики. Как только у продукции снизится цена, то увеличится у населения покупательский спрос, тем самым решится проблема снижения объема продаж;
4. Добавлений акций на разную продукцию или постоянным заказчикам;
5. Поиск новых рыночных сегментов.

## Библиографический список


1 Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – М.: Инфра-М, 2017. – С. 386. // ЭБС Юрайт. – URL: http://www.urait.ru/bcode/438903/p.173 (дата обращения 10.02.2021).

2 Экономика предприятия: учебник для академического бакалавриата / С. П. Кирильчук [и др.]. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 442 с. // ЭБС Юрайт. – URL: http://www.urait.ru/bcode/438903/p.173 (дата обращения 17.02.2021).

3 Милкова О.И. Экономика и организация предприятия: учебник и практикум для академического бакалавриата / О.И. Милкова. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 473 с. // ЭБС Юрайт. – URL: https://www.urait.ru.ru/bcode/438878(дата обращения 17.02.2021).

4 Батраева, Э. А. Экономика предприятия общественного питания : учебник и практикум для среднего профессионального образования / Э. А. Батраева 2019. – 336 с. // ЭБС Юрайт [сайт]. с. 336 — URL: https://urait.ru/bcode/452697/p.336 (дата обращения: 14.02.2021).

5 Минашкин В.Г. Статистика: учебник для академического бакалавриата / В.Г. Минашкин. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 448 с. // ЭБС Юрайт. – URL: http://www.urait.ru/bcode/431911/p.411 (дата обращения 11.02.2021).

6 Мокий М.С. Экономика фирмы: учебник и практикум для бакалавров / М.С. Мокий, О.В. Азоева, В.С. Ивановский; под ред. М.С. Мокия. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2019. – 334 с. // ЭБС Юрайт. – URL: https://www.urait.ru/bcode/431882 (дата обращения 10.02.2021).

7 Официальный сайт АО «БАЯН СУЛУ» – URL: https://bayansulu.kz/. (дата

обращения 16.02.2021).

## ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ФРИЛАНСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

*Сартанова Налима Телгораевна, к.э.н., профессор,*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*
*Чикинаева* Асель Ералбековна*,*
*студентка 2 курса,специальности Финансы*
*КРУ имени А.Байтурсынова, г. Костанай*

Актуальность темы данной статьи определяется тем, что в современных условиях развития экономики Казахстана (в условиях кризиса) важным является обеспечение трудовой занятости населения. Появилось новое понятие «самозанятое» население, «фрилансер». Преимущество фрилансеров заключается в том, что они, по сути, являются независимыми, так как имеют плавающий график работы, что часто является удобным для студентов, учащихся. Так же, есть возможность работать дома, что только под руку маломобильным гражданам, которые не могут физически позволить традиционную работу или же временно относятся к этому слою населения (безработных) [1].

Фриланс в Казахстане, как и во всем мире становится все более популярной формой занятости. Внимание на него все чаще обращают на государственном уровне. Также важным является оценка веяния телекомпьютинга как формы самозанятости аккумулируется надлежащими жизненными обстоятельствами. Для начала, развитием информационно-коммуникационных технологий, электронной коммерции и электрических средств, во-вторых, - процессами глобализации и в-третьих, созданием креативной экономики, построенной на нововведениях, развитием несырьевых разделов экономики. Также важным явилось и численность, зарегистрированных пользователей на интернациональных фриланс-биржах. В 2015-2016 гг. случилось кратное наращивание количества фрилансеров в РК, связано это с возросшей напряжённостью на классическом рынке труда и уменьшением персонала, замедлением темпов подъема получки и как реакция на разведка свежих источников дохода за пределами штатов компаний [2].

Определённые конфигурации случились в правовом фоне. Сенат парламента РК принял 20.12.2018г. проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам занятости населения»; сообразно которой у работодателей – субъектов мелкого предпринимательства (включая работодателей – персональных предпринимателей), которые в согласовании с законодательством определены к микропредприятиям, регулировка трудовых отношений исполняется с учётом поставленных особенностей.

Также в настоящее время остро встает вопрос и проблема о налогообложении фрилансеров, работающих удалённо и не состоящих в штате работодателя, но получающих определённый доход в стране по договорам гражданско-правового характера**.** По сведениям Минтруда и соцзащиты, для больше чем 1,3 млн казахстанцев неофициальные заработки считаются неизменным доходом. Из их без трудового контракта трудятся 800 тыс. человек, а 588 тыс. человек не заключают практически никаких договоров. Развитие фриланса не требует больших затрат. Можно не только создать свою благоприятную для здоровья территорию, но и питаться эко продуктами, вести здоровый образ жизни, и зарабатывать на этом деньги, а также платить налоги за оказанные услуги.

Еще 5 лет назад фриланс был в новинку в Казахстане, сейчас нередко можно встретить фрилансеров в многочисленных кофейнях Алматы. К тому же платежные системы, такие как Paypal и Payoneer без проблем открывают счета казахстанским фрилансерам. Если собралась команда, то за минимальные 22000 KZT можно идти в коворкинг. Все больше и больше

стартапов появляются на нашем рынке. Не столь инновационные, но тем не менее перенимаем опыт успешных. Если учитывать, что Казахстан входит в пятерку дешевых стран [3].

Поэтому в Казахстане фрилансеры, как участники трудовых отношений, относительно новая категория работников. Однако мировые тенденции на рынке труда показывают, что их количество в перспективе будет расти. Федерация профсоюзов, работая на опережение, уже сегодня отмечает необходимость создания правовой подушки для свободного найма [4]. Нет ни официальных и статистических данных по фрилансерам в Казахстане, поэтому можно найти статистику только к лицам, занимающегося частной практикой. К ним относятся: частный нотариус; частный судебный исполнитель; адвокат; профессиональный медиатор (таблица 1) [5, 6].

Таблица 1 – Лица РК, занимающиеся частной практикой (фриланс) за 3 квартала 2019г., чел

| Наименование региона | I квартал | II квартал | III квартал |
|---|---|---|---|
| Республика Казахстан | 5109 | 2884 | 2060 |
| Акмолинская | 716 | 332 | 300 |
| Актюбинская | 74 | 19 | 353 |
| Алматинская | - | - | - |
| Атырауская | - | - | - |
| З -Казахстанская | 617 | 919 | 743 |
| Жамбылская | 146 | - | 195 |
| Карагандинская | 1,021 | 280 | - |
| Костанайская | 87 | - | 29 |
| Кызылординская | - | - | 47 |
| Мангистауская | - | - | - |
| Павлодарская | - | - | - |
| С -Казахстанская | 206 | 48 | 134 |
| Туркестанская | 1,690 | 685 | - |
| В -Казахстанская | 552 | 187 | 40 |
| г. Нур -Султан | - | - | - |
| г.Алматы | - | 215 | - |
| г.Шымкент | - | 199 | 21 |

Каждая страна славится профессионализмом фрилансеров в определенной сфере. К примеру, украинские программисты, голландские цифровые маркетинг агентства, эстонские технари, индийские суппорт мастера, австралийские дизайнеры, и т.д. А чем славятся казахстанские фрилансеры? К сожалению, на этот счет репутации и данных нет. Наверное, можно было бы узнать по налоговым декларациям, но это еще не контролируется. По данным интернета, больше всех получают специалисты по составлению контрактов ($32 в час), а меньше всего - фрилансеры, занимающиеся web-контентом и текстами ($17 в час). Мировая средняя $18 в час является неплохой мотивацией перейти во фриланс. Если брать данные Payoneer по Казахстану, то в среднем казахстанский фрилансер работает 28 часов в неделю: $18 х 28 часов = $504 в неделю, $504 х 4 недели = $2016 не плохо. Но нужно учитывать, что работа не всегда есть [7].

Фрилансеры со всего мира ежегодно генерируют около одного трлн долларов, а их число составляет 15% от общего трудового ресурса всех государств. В странах ЕС совокупная доля ненаемного труда составляет 16-17% от общего количества рабочей силы в регионе, в то время как в США насчитывается почти 54 млн фрилансеров или 34% от общего числа занятых, которые приносят экономике прирост более 715 млрд долларов каждый год.

На площадке Fl.ru каждый месяц публикуется выше 30000 планов, вакансий и состязаний по разным специализациям. Публика Fl.ru – это функциональные юзеры онлайна от 20 до 50 лет из 27 государств мира (Россия, Украина, Беларусь, Казахстан и т.д.) [8].

Лишь только на двух русских биржах численность зарегистрированных юзеров 3 млн человек как минимальное количество. Ясно еще то, что что один фрилансер или же клиент имеет возможность быть зарегистрирован на нескольких биржах в одно и тоже время, а еще и то, собственно, что зарегистрированные юзеры имеют все шансы быть адептами всех государств «русского мира». Но их численность выше 1 млн 600 тыс человек, что, несомненно. В случае если ассоциировать с совместимом количеством населения ЕАЭС, то это всего 1% [9].

Для мотивации оплаты налогов для фрилансеров необходимо создать специальные информативные условия по средствам массовых информации и рассказать о преимуществах, наряду с минусами, чтобы увеличить процент налогоплательщиков. Заработок фрилансера зависит от профессии, опыта работы и умения продавать (свои услуги). Ниже приведена неофициальная статистика о средней заработной плате в час фрилансера при работе 28 часов в неделю (таблица 2) [7]. В январе 2019г. в Костанайской области впервые была проведена республиканская бизнес - ярмарка для молодых предпринимателей как коворкинг - зона разрешила легализовать личный бизнес почти всем фрилансерам.

Таблица 2 - Средняя заработная плата за проект (в среднем за 3 квартала 2019г.), тенге

| Сфера | Специализация | Тенге |
|---|---|---|
| ИТ и программирование | Мобильное программирование<br>Web -программирование<br>Пропраммирование баз данных<br>Разработка игр<br>Разработчик<br>Тесировщик | 7866₸ |
| Дизайн и мультимедиа | Графический дизайн<br>Web -дивайн<br>Иллюстрации<br>Монтаж видео<br>Производство мульимедиа | 7595₸ |
| Тексты и переводы | Тексты и контент<br>Перевод<br>Web -контент<br>Продающиеся текты<br>Исследования | 5115₸ |
| Маркетинг и реализация | Социальные сети<br>SEO<br>Закупка средств рекламы<br>CRM<br>Продажи | 8447₸ |
| Проектирование и производства | Проектирование<br>Цифровое проектирование<br>Компьютерное проектирование<br>Проектирование продукта<br>Телекоммуникации | 7828₸ |
| Финансы и менеджмент | Финансовый анализ<br>Бухгалтеры<br>Управление бизнесом<br>Кадры | 8448₸ |

| | | |
|---|---|---|
| | Управление проектами | |
| Юридические услуги | Консалтинг<br>Контракты<br>Налоговое право<br>Помощник юрист | 11625₸ |

Большая доля из больше 300 участников, по подсчетам оргкомитета ярмарки, зарегистрировались как ИП или же масштабировала свой проект. Подобным инвентарем для становления личных фриланс - проектов стала программа ZhasProject, в рамках которой больше тысячи молодежных команд по всему Казахстану возымели финансирование в облике грантов. 137 из их – костанайские. Ключевой задачей было сделать социально - ориентированный бизнес, который по завершении полугодового финансирования кое-какие команды трансформировали в настоящие мини -предприятия [10].

Утверждение фриланса в законодательстве Казахстана. Сенат парламента РК принял 20.12.2018г. проект Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты РК по вопросам занятости населения». Глава государства К-Ж Токаев провел совещание по вопросам занятости и труда, где в качестве третьей задачи определил обеспечение новых форм занятости [11]. По его словам, глобальные технологические тренды приводят к масштабной трансформации рынка труда и что привычные характеристики рынка труда, такие как трудовой договор, профсоюзы, отпуск, больничный, уже не универсальны, как ранее. Увеличивается количество так называемых фрилансеров, аут-стафферов и др. По мнению президента, в этой связи необходимо предусмотреть нормативное регулирование новых форм занятости.

Фрилансеры, совмещающие работу и имеющие трудовые договоры, освобождаются от обязательств по уплате обязательных пенсионных взносов, сообщает Министерство труда и социальной защиты населения РК. Как отмечается, в Законе РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам занятости населения» от 27.12.2018г. внесены поправки, направленные на упрощение процедуры уплаты обязательных пенсионных взносов (ОПВ) [12].

Имеется предположение о том, что в силу отсутствия у фрилансеров трудовых отношений непосредственно с работодателем, получаемые им доходы не относятся к доходам работника, следовательно, не подпадают под доходы, подлежащие налогообложению у источника выплаты. Указанная в ст. 341 Налогового кодекса корректировка дохода не предусматривает возможность исключения доходов фрилансеров из налогооблагаемого дохода. При этом Налоговый кодекс (ст. 342) определяет право физического лица на применение следующих видов налоговых вычетов: в виде обязательных пенсионных взносов, по пенсионным выплатам и договорам накопительного страхования, стандартные и прочие налоговые вычеты. В свою очередь, в этой же статье Налогового кодекса (п. 2) налоговые вычеты подлежат применению только 2 категориями налогоплательщиков: налоговым агентом (по доходам, подлежащим налогообложению у источника выплаты, в порядке и случаях, предусмотренных ст. 343), физическим лицом самостоятельно (по доходам, подлежащим налогообложению физическим лицом самостоятельно в соответствии с п. 3 ст. 342).

В порядке ст. 356 Налогового кодекса исчисление и уплата в бюджет ИПН осуществляется физическим лицом самостоятельно по доходам, указанным в ст. 321 Налогового кодекса – в случае получения таких доходов от лица, не являющегося налоговым агентом. Не совсем понятно следующее: если фрилансер получит доход, включенный в ст. 321 Налогового кодекса в рамках пп. 1) - 12), 17), но доход получает от налоговых агентов, каков порядок такого налогообложения и исчисления (уплаты) ИПН. Ответов на свой вопрос в данной статье мы не нашли. Тогда как в ст. 358 Налогового кодекса предусмотрено исчисление ИПН с доходов, подлежащих налогообложению физическим лицом самостоятельно, по доходам, полученным за налоговый период, с последующим отражением

в декларации по ИПН. Сумма ИПН с доходов, подлежащих налогообложению физическим лицом самостоятельно, исчисляется путем применения установленной ставки (10%) к сумме соответствующего вида облагаемого дохода физического лица [12].

Облагаемая сумма соответствующего дохода, подлежащего налогообложению физическим лицом самостоятельно, определяется в порядке ст. 357 Налогового кодекса. При этом за физическими лицами, выполняющими работы/услуги по договорам ГПХ, заключенным с физическими лицами, сохраняется право участвовать в накопительной пенсионной системе. Они могут самостоятельно отчислять ОПВ в свою пользу.

Налоговым периодом для исчисления ИПН является календарный год. Уплата ИПН по итогам налогового периода осуществляется налогоплательщиком самостоятельно не позднее 10 календарных дней после срока, установленного для сдачи декларации по ИПН по месту жительства (пребывания), то есть не позднее 31 марта года, следующего за отчётным налоговым периодом.

В соответствии со ст. 363 Налогового кодекса декларацию по ИПН представляют, в том числе и физические лица, получившие имущественный доход, граждане РК, получающие доход работника по трудовым договорам (контрактам) и (или) договорам гражданско-правового характера, заключённым с международными и государственными организациями, зарубежными и казахстанскими неправительственными общественными организациями и фондами, освобождёнными от обязательства по исчислению, удержанию и перечислению ИПН у источника выплаты в соответствии с международными договорами, ратифицированными РК.

Таким образом, с учетом зарубежной практики организации и развития рынка фрилансеров предлагается на уровне государства внедрение системных мер по легализации деятельности неформально занятых лиц, предусматривающий упрощение регистрации деятельности в налоговых органах и обеспечение участия в накопительной пенсионной системе, а также системах социального и медицинского страхования. В результате развития фриланса будет достигнут социальный эффект:

- участие в накопительной пенсионной системе и получение базовой пенсионной выплаты;
- участие в ОСМС и получение доступа к медицинским услугам, неограниченным по сумме и видам;
- получение социальных выплат в случаях утраты трудоспособности, потери кормильца, потери работы, беременности и родов, ухода за ребенком до 1го года.

### *Библиографический список*


1. Хусяинов Т. М. Занятость в сети Internet: позиция работника // Мир в человеке: актуальные проблемы философии, социологии и политологи, психологии: Материалы XV Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых учёных (29-30.11.2012г.). - Пермь. - 2012. - С. 165-168. - ISBN 978-5-7944-2022-7.
2. ttps://kapital.kz/finance/75342/nalog-dlya-frilanserov-kto-i-kak-budet-platit.html
3. Website for remote work. Available at www.Fl.ru; www.freelance.ru
4. https://geekbrains.ru/posts/tax_and_freelance_2019
5. https://inbusiness.kz/ru/news/kak -svoboda -prevrashaetsya -v -dengi
6. http://stat.gov.kz/api/getFile/?docId=ESTAT308899
7. Министерство Национальной экономики. – www/minfin.gov.kz
8. Bögenhold, Dieter, Heinonen, Jarna, Akola, Elisa (2014): Entrepreneurship and Independent Professionals: Social and Economic Logics. International Atlantic Economic Society. pp. 296-298.
9. Chetil Olsen. Pro perspektivy` frilansa. 24 iiulia 2014 [About the prospects of freelancing. 24 July 2014]. // http://firrma.ru/data/articles/3231/

10. Даулеталин С. Слова приветствия заместителя председателя Федерации профсоюзов РК на I республиканском форуме фрилансеров «Profcoworking-2019». - izmenilsya -frilans -v -ukraine -za -5 -let -konkurenciya -specialnosti -rejty/
11. https://www -sem-zadach-postavil-tokaev -pered.html
12. Налоговый кодекс РК с дополнениями и изменениями на 10.01.2021г.

## ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В УСЛОВИИ ОБНОВЛЁННОГО СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ

*Субботина Елена Ивановна*
*магистр экономических наук, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*КИНЭУ им.М.Дулатова, г.Костанай*
*Ершова Наталья Николаевна*
*магистрант 1 курса НП ОП «Менеджмент», КИнЭУим.М.Дулатова, г.Костанай*

В современной педагогической теории понятия «технология» и тем более «технология управления» нельзя считать новыми применительно к процессу обучения. Для традиционного процесса обучения всегда существовала и существует своя технология, характерная для тех методов и средств, которыми преподаватель пользуется при организации и управлении учебным процессом. Технология, с одной стороны, воспринимается как совокупность методов и средств обработки, представления, измерения и предъявления учебной информации, а с другой стороны, технология – это наука о способах взаимодействия преподавателя и учащихся в процессе обучения с использованием необходимых технических или информационных средств

В рамках концепции модернизации образования современные технологии, применяемые в учебном процессе, занимают ведущее место. Теоретическое осмысление новой концепции образования ведет к осознанию необходимости разработки новых, инновационных моделей образования.

Н. Назарбаев сказал: «В среднем образовании надо подтягивать общеобразовательные школы к уровню преподавания в Назарбаев Интеллектуальных школах. Выпускники школ должны знать казахский, русский и английский языки. Результатом обучения школьников должно стать овладение ими навыками критического мышления, самостоятельного поиска и глубокого анализа информации» [1].

Перед учителем встал вопрос – какие технологии необходимо использовать в своей практике? Все технологии, используемые учителем, направлены на саморазвитие обучающегося, на то, чтобы у обучающихся развивалась самостоятельность, ответственность за достигнутые успехи и неудачи, на поощрение усилий, направленных на достижение высоких результатов в различных видах деятельности. Учитель должен воспитывать личность творческую, активную, конкурентоспособную.

В современных условиях наиболее актуальными становятся технологии:

- Информационно – коммуникационная технология (далее ИКТ);
- Технология развития критического мышления;
- Технология развивающего обучения;
- Игровые технологии;
- Кейс – технология;
- Технология интегрированного обучения.

Применение ИКТ способствует достижению основной цели модернизации образования – улучшению качества обучения, обеспечению гармоничного развития личности, ориентирующейся в информационном пространстве, приобщенной к информационно-коммуникационным возможностям современных технологий и обладающей информационной культурой, а также представить имеющийся опыт и выявить его

результативность.

В настоящее время необходимо умение получать информацию из разных источников, пользоваться ей и создавать ее самостоятельно. Широкое использование ИКТ открывает для учителя новые возможности в преподавании, а также облегчают его работу, повышает эффективность обучения, позволяют улучшить качество преподавания.

Примерные задания для обучающихся:

Тема «Семейный бюджет». Составь презентацию «Семейный бюджет твоей семьи». Доходы (заработная плата, стипендия брата, пенсия бабушки)

Тема «Правильное питание». Завтрак - это потребность! Составь постер - меню своих завтраков на неделю. Производство какого товара можно организовать, имея такие ресурсы?

**Критическое мышление** – тот тип мышления, который помогает, критически относится к любым утверждениям, не принимать ничего на веру без доказательств, но быть при этом открытым новым идеям, методам. Критическое мышление – необходимое условие свободы выбора, качества прогноза, ответственности за собственные решения.

**На своих уроках учитель может применять следующие стратегии:**

1 Прием «Кластер»;
2 Таблица;
3 Учебно- мозговой штурм;
4 Интеллектуальная разминка;
5 Зигзаг, зигзаг -2; ;
6 Прием «Инсерт»
7 Эссе;
8 Приём «Корзина идей» ;
9 Приём «Составление синквейнов»;
10 Метод контрольных вопросов;
11 Приём «Знаю. /Хочу узнать…/Узнал…»;
12 Круги по воде;
13 Ролевой проект
14 Да - нет;
15 Приём «Чтение с остановками» ;
16 Приём « Взаимоопрос» ;
17 Приём «Перепутанные логические цепочки» ;
18 Приём «Перекрёстная дискуссия» [2].

Тема «Мягкий знак на конце и в середине слова». Лексическая тема «Профессии родителей». Прочитай текст «Производство». Приём «Знаю. /Хочу узнать…/Узнал…». Подчеркни слова с мягким знаком на конце и в середине слова.

Тема «Монеты» Ролевой проект «Мы в магазине».

Развивающее обучение – это ориентация учебного процесса на потенциальные возможности человека и на их реакцию. Целью данного вида обучения является подготовка обучающихся к самостоятельному освоению знаний, поиску истины, а также к независимости в повседневной жизни. То есть оно основано на формировании механизмов мышления, а не на эксплуатации памяти. Обучающиеся должны овладеть теми мыслительными операциями, с помощью которых происходит усвоение знаний и оперирование ими. Развивающее обучение – это обучение, содержание, методы и формы организации которого основываются на закономерностях развития обучающихся.

Учителя гимназии все уроки проводят с элементами развивающего обучения. Обучающиеся самостоятельно определяют тему урока. Называют цели и задачи. Часто используемые задания – это «найди лишнее», «продолжи закономерность», анаграммы, шарады, загадки, аналогии.

Тема «Монеты». Решение логических задач. В каком магазине продадут малину дешевле? Кто из бизнесменов получит больше прибыли?

Тема «Казахские народные сказки. Чудесная шуба Алдара-Косе».

По опорные слова определи о чём пойдет речь в сказке (достаток, нужда, шуба).

Игровые технологии. По определению, игра - это вид деятельности в условиях ситуаций, направленных на воссоздание и усвоение общественного опыта, в котором складывается и совершенствуется самоуправление поведением.

Задачи такой формы обучения:

– Осуществлять более свободный, психологически раскрепощённый контроль знаний.

– Предотвратить болезненную реакцию учащихся на неудачные ответы.

– Обеспечить более деликатный и дифференцированный подход к учащимся.

Обучение в игре позволяет научить: распознавать, сравнивать, характеризовать, раскрывать понятия, обосновывать, применять.

«Игра имеет в жизни ребёнка такое же значение, как у взрослого деятельность – работа, служба. Каков ребёнок в игре, таков во многом он будет и в работе, когда вырастет. Поэтому, воспитание будущего деятеля происходит, прежде всего, в игре…» А.С. Макаренко [3].

Тема «Достижения моего края». Деловая игра «Моя фирма»

Тема «Моя республика Казахстан». Игра «Богатства моей страны»

Кейс-технологии объединяют в себе одновременно и ролевые игры, и метод проектов, и ситуативный анализ.

В кейс-технологии производится анализ реальной ситуации (каких-то вводных данных) описание которой одновременно отражает не только какую-либо практическую проблему, но и актуализирует определенный комплекс знаний, который необходимо усвоить при разрешении данной проблемы

При использовании кейс – технологий у обучающихся происходит:

– Развитие навыков анализа и критического мышления

– Соединение теории и практики

– Представление примеров принимаемых решений

– Демонстрация различных позиций и точек зрения

– Формирование навыков оценки альтернативных вариантов в условиях неопределенности

Перед учителем стоит задача – научить обучающихся как индивидуально, так и в составе группы:

– анализировать информацию,

– сортировать ее для решения заданной задачи,

– выявлять ключевые проблемы,

– генерировать альтернативные пути решения и оценивать их,

– выбирать оптимальное решение и формировать программы действий и т.п.

Эту технологию очень часто применяют на уроках познания мира.

Тема «Учимся общаться». Разбор ситуаций «Кто был прав».

Тема «Я и мои друзья». Ролевая игра «Я и мои друзья».

Технология творческих мастерских. Мастерская – это технология, которая предполагает такую организацию процесса обучения, при которой учитель – мастер вводит своих учеников в процесс познания через создание эмоциональной атмосферы, в которой ученик может проявить себя как творец.

В этой технологии знания не даются, а выстраиваются самим учеником в паре или группе с опорой на свой личный опыт, учитель –мастер лишь предоставляет ему необходимый материал в виде заданий для размышления.

Тема: Жамбыл Ж. «Казахстан». Что такое натуральное хозяйство? Нарисуй рисунок к стихотворению.

Использование различных современных технологий в образовательном процессе позволяет повысить мотивацию обучающихся, профессионально-практическую направленность уроков и в итоге добиваться гарантированных запланированных результатов

своей профессиональной педагогической деятельности.

Исходя из вышесказанного, хочется отметить, что необходимо постоянно совершенствовать свою практику, чётко ставить цели, и применять новые технологии в условиях обновлённого образования. Учитель до тех пор сохраняет право учить других, пока он сам учится!

***Библиографический список***

1.Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана от 17 января 2014 г. [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://www.akorda.kz/ru/addresses/ Официальный сайт Президента РК

(Дата обращения:02.02.2021).

2. Абрашина Лариса Викторовна Технология развития критического мышления [Электронный ресурс] / Режим доступа: https://nsportal.ru/nachalnaya-shkola / статья/(Дата обращения:03.02.2021).

3. А.С.Макаренко. О воспитании молодежи. [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://www.hrono.ru/libris/lib_m/makarnk_igra.php (Дата обращения:04.02.2021).

## НЕЗАВИСИМЫЙ КАЗАХСТАН: СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ.

*Субботина Елена Ивановна*
*магистр экономических наук, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*Корчинская Евгения Петровна*
*магистрант КИнЭУим.М.Дулатова ОП «Менеджмент» НП 1 курс*

Наша страна относительно молодая, но достаточно независимая и твердо стоящая на своих ногах. Ни одно государство пройдя путь к независимости так быстро не окрепло и не вышло на мировую арену как наш Казахстан. В течение 30 лет наша страна стремилась не просто нести гордо звание Независимый Казахстан, а сделала все для этого. Благодаря стратегиям, разработанным и ежедневно воплощающимся в жизнь, мы двигаемся в правильном направлении.

Первая и очень значимая стратегия развития была «Казахстан – 2020». Казахстан в период реализации данной стратегии создал все необходимые условия для развития ветроэнергетики, солнечной и геотермальной энергетики, также были апробированы и внедрены технологии эффективного использования водных ресурсов. Не отстала и «зелёная» политика в создании комплексно переработки отходов. На территории Костанайского района такая уже установлена, что говорит о движении каждого из нас нога в ногу, бок о бок с государством в целом. В другой стратегии «Казахстан - 2030» акцент был поставлен на экономический рост. С момента принятия этой стратегии, Казахстан вошел в пятерку самых динамично развивающихся стран мира. Нашему государству удалось значительно продвинуться в реализации Стратегии «Казахстан – 2030». Экономика Казахстана растет высокими темпами, улучшается благосостояние населения, растет уровень внутренних сбережений.

Казахстанская экономика приобрела качественно новую модель развития, основанную на ограниченном вмешательстве государства в экономику при активной роли частного сектора и поощрении конкуренции [1] Казахстанская экономическая и общественно-политическая модель, которая начала планомерно создаваться в 1993-1995 гг. и успешно развивается уже 30 лет, вполне убедительно и наглядно показала свою эффективность. Эту модель нельзя слепо копировать в какой-либо другой стране СНГ или в других регионах, как и сама она не является копией какой-либо иной эффективной модели. В казахстанской модели учтены географические, политические, исторические, национальные, экономические факторы и условия, присущие только Казахстану, однако при внимательном изучении и

учете опыта многих успешных государств [2] Первым Президентом Казахстана Нурсултаном А.Н. было сделано не мало для того, чтобы сейчас народ жил в построенном за 30 независимом процветающем и политически стабильного государстве с присущим ему национальным единством, социальной справедливостью и экономическим благосостоянием всего населения. Почему во главу угла поставлен экономический рост? Мы не сможем построить сильное государство, решить демографические, экологические и социальные задачи, поднять качество и благосостояние каждого гражданина нашей Республики, если Казахстан не создаст здоровую и процветающую экономику. Зачем нужен стратегический план? Это необходимо для того, чтобы взглянуть далеко в будущее и дать ясное понимание казахстанцам, что мы будем строить и в каком направлении двигаться. Перед Казахстаном стоит цель, быть непреклонным в своем устремлении к построению цивилизованного, демократического, политически стабильно устойчивого развивающегося общества с сильной рыночной экономикой. Поэтому нужен долгосрочный стратегический план, где должны быть сконцентрированы внимание, энергия и ресурсы на главных направлениях. Решать в первую очередь не легкие и второстепенные задачи, а приоритетные, пусть и тяжелые [3] Уже сегодня мы видим результаты этой модели. Учительство в экономическом плане перешло из критического состояния в стабильно улучшающееся. Мы видим в действии программу повышения заработной планы на 100% за 4 года. Нас радует тот факт, что учитель получил статус, который в особых случаях может помочь и защитить его как учителя как, личность, как профессионала. Нельзя не отметить то момент, что в данный момент правительство большое внимание уделяет не просто учительству, а образованию в целом. У студентов появилась возможность получить достойное образование в своей стране.

Н.А. Назарбаев в своем обращении к народу сказал: «Наша главная цель - к 2050 году создать Общество благоденствия на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей Всеобщего Труда, вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира. Сильное государство особенно важно для обеспечения условий ускоренного экономического роста. Сильное государство занимается не политикой выживания, а политикой планирования, долгосрочного развития и экономического роста. Это - новый политический курс» [4]

Государство планомерно воплощает разработанные стратегии в жизнь и сегодня мы видим положительные результаты проделанной работы, отражающиеся во всех областях семь долгосрочных приоритетах государства. На протяжении 30 лет Независимый Казахстан показал себя сильным и стабильным государством, как во внутренней политике, так и в международных отношениях. В 90-е годы, мы, видя разруху и развал, уже не во что не верили, сейчас же преодолев все трудности за столько короткий период времени, мы видим, что все возможно построить с начала и сделать это лучше, чем было, а главное преодолеть это всем вместе держась рука об руку. Под чутким руководством правительства мы ушли от политики выживания и стоим на пороге нового витка политических событий, направленных на улучшение и стабильность государства в целом. Только вместе, только благодаря единству, народ смог преодолеть все трудности и не топтаться на месте, а двигаться вперед семимильными шагами. Так как мир развивается стремительно. Наше государство отводится особое место программе «Цифровой Казахстан», так как ускорение темпа и улучшения качества жизни населения было бы невозможным без цифровых технологий и перехода Казахстана на принципиально новую траекторию развития. И как оказалось не зря. В период пандемии для сохранения здоровья граждан, для недопущения снижения численности населения, из-за корона вирусной инфекции, было принято единственно верное решение о переходе на удаленный вид работы. Работая и обучаясь в дистанционном формате, мы сохраняем в первую очередь здоровье наших детей, наше будущее. Благодаря данной программе развития «Цифровой Казахстан», ситуация с вирусом не застала нас врасплох. Мы оказались подготовленными и продолжаем даже в таком формате работа и учиться, определяя для себя положительные и отрицательные стороны. Но несмотря ни на что, самое главное — это то, что мы многонациональная со множеством этносов и культур страна,

поддерживая и помогая друг другу в трудную минуту остаемся дружными и непоколебимыми в своем единстве.

***Библиографический список***


1. Мадиярова Д. М. Экономический портрет Казахстана в свете реализации стратегии "Казахстан - 2030"/ Д. М. Мадиярова //10 лет Стратегии "Казахстан-2030" [Текст] : презентация кн. Президента РК Н. А. Назарбаева "Казахстанский путь" и материалы Междунар. науч.-практ. конф. (Минск, 12 дек. 2007 г.): сб. - Минск, 2008. - С. 49-58.
2. Медведев Р. А. Стратегическая программа развития: "Казахстан-2030" - процветание и безопасность/ Р. А. Медведев //Инициативы Главы государства в становлении и формировании модели стратегического управления: сб.- Алматы, 2008. - С. 83-95.
3. Е. Утембаев. – Экономический рост. Историческая миссия Казахстана. // Қазақстанның 2030 Даму Стратегиясы: проблемалар және оларды шешудің жолдары = Стратегия развития Казахстана до 2030 г.: проблемы и пути их реализации. Матлы республ. науч.-практ. конф., посвященной Посланию Президента страны народу Казахстана «Казахстан – 2030». Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. – А. 2018г.
4. Стратегия «Казахстан-2050»


## ЗДОРОВЬЕ СБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ


*Субботина Елена Ивановна*
*магистр экономических наук, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*КИнЭУим.М.Дулатова, г.Костанай*
*Пличкина Светлана Федоровна*
*магистрант 1 курс НП направления ОП «Менеджмент»*
*КИнЭУим.М.Дулатова, г.Костанай*


Главным ресурсом любой страны, одним из гарантов её национальной безопасности является образование. Физическое и духовно-нравственное здоровье населения определяет уровень цивилизации государства, является индикатором устойчивого развития нации. Образовательное учреждение на современном этапе развития общества должно стать важнейшим звеном в формировании и укреплении здоровья учащихся. Охрану здоровья сегодня называют приоритетным направлением деятельности всего общества, поскольку лишь здоровые дети в состоянии должным образом усваивают полученные знания и в будущем способны заниматься производительно-полезным трудом. Состояние здоровья подрастающего поколения — важный показатель благополучия общества и государства, отражающий не только настоящую ситуацию, но и прогноз на будущее. «Здоровье нации — основа нашего успешного будущего», — говорил Первый Президент РК Н. А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана «Стратегия-2050: новый политический курс состоявшегося государства» [1].

Постановлением Правительства РК от 25 июня 2012 года № 832 утвержден Национальный план действий по развитию функциональной грамотности предусматривает формирование в общеобразовательных школах интеллектуального, физически и духовно развитого гражданина Республики Казахстан, удовлетворение его потребности в получении образования, обеспечивающего успех и социальную адаптацию в быстроменяющемся мире. «Защита прав детей, здоровье, образование и развитие подрастающего поколения – наши безусловные приоритеты. Мы должны обеспечить счастливую жизнь всем детям в

Казахстане. Мы обязаны прислушаться к голосу каждого ребенка!» - писал в своём обращении Президент РК **Касым-Жомарт Токаев** 20 ноября 2020года [2].

При этом результатом развития функциональной грамотности является овладение обучающимися системой ключевых компетенций, позволяющих молодым людям эффективно применять усвоенные знания в практической ситуации и успешно использовать в процессе социальной адаптации. Ключевые компетенции — это требование государства к качеству личности выпускника средней школы в виде результатов образования, заявленные в ГОСО и учебных программах [3].

Здоровье человека — актуальная тема во все времена. Как воспитание нравственности и патриотизма, так и воспитание уважительного отношения к своему здоровью необходимо начинать с раннего детства. Взрослые ошибочно считают: для детей самое важное — это хорошо учиться. Средства массовой информации активно поднимают вопрос, что двигательная активность детей стала очень низкой, а это угрожает психическому и физическому здоровью. Особенность школьного обучения состоит в том, что дети обязательно должны достигнуть определенного результата. Неоправданные ожидания приводят к росту психической нагрузки, нервным потрясениям, стрессам, как ребят, так и педагогов, родителей. Основным педагогическим инструментом обучения вопросам здоровья, воспитания культуры здоровья является использование современным учителем здоровье сберегающих технологий. По мнению Вишневского В.А, успех работы по их реализации зависит от многих составляющих, в частности, от: активного участия в этом процессе самих учащихся; создания здоровье сберегающей среды, высокой профессиональной компетентности и грамотности педагогов, планомерной работы с родителями, тесного взаимодействия с социально-культурной сферой. [4, с. 12].

Таким образом, можно констатировать наличие научной проблемы, заключающейся в недостаточной методологической и в особенности технологической проработке вопросов организации оздоровительной работы в массовой школе. Определить уровень сформированности здоровье сберегающей среды в образовательном учреждении влияющей на формирование, укрепление и сохранение здоровья школьников.

Существует более 300 определений понятия «здоровье». Согласно определению Всемирной организации здравоохранения, здоровье - это состояние полного физического, психического и социального благополучия, а не только отсутствие болезней или физических дефектов.

**Физическое здоровье:**

– это совершенство саморегуляции в организме, гармония физиологических процессов, максимальная адаптация к окружающей среде (педагогическое определение);

– это состояние роста и развития органов и систем организма, основу которого составляют морфологические и функциональные резервы, обеспечивающие адаптационные реакции (медицинское определение).

**Психическое здоровье:**

это высокое сознание, развитое мышление, большая внутренняя и моральная сила, побуждающая к созидательной деятельности (педагогическое определение);

это состояние психической сферы, основу которой составляет статус общего душевного комфорта, адекватная поведенческая реакция (медицинское определение).

**Социальное здоровье** - это здоровье общества, а также окружающей среды для каждого человека.

**Нравственное здоровье** - это комплекс характеристик мотивационной и потребностно - информативной сферы в жизнедеятельности, основу которого определяет система ценностей, установок и мотивов поведения индивида в обществе.

**Духовное здоровье** - система ценностей и убеждений.

В характеристике понятия «здоровье» используется как индивидуальная, так и общественная характеристика.

В отношении индивида оно отражает качество приспособления организма к

условиям внешней среды и представляет итог процесса взаимодействия человека и среды обитания. Здоровье формируется в результате взаимодействия внешних (природных и социальных) и внутренних (наследственность, пол, возраст) факторов.

Нет какой-то одной единственной уникальной технологии здоровья.

Здоровье сбережение может выступать как одна из задач некоего образовательного процесса. Это может быть образовательный процесс медико-гигиенической направленности (осуществляется при тесном контакте педагог - медицинский работник - ученик); физкультурно-оздоровительный (отдается приоритет занятиям физкультурной направленности); экологической (создание гармоничных взаимоотношений с природой). Только благодаря комплексному подходу к обучению школьников могут быть решены задачи формирования и укрепления здоровья учащихся [8, с. 12].

Как утверждает Касаткин В.Н. Принцип сохранения и укрепления здоровья, связанный с педагогическим воздействием, является интегративным: его соблюдение обеспечивает человеку совершенствование механизмов сохранения и повышения адаптационных резервов своего организма путем целенаправленного оздоровления собственного образа жизни [5, с. 34].

В научной литературе обосновано важное положение, что здоровье человека зависит от экзогенных и эндогенных факторов. При определении специфики создания здоровье сберегающей среды образовательных учреждений мы учитывали следующее: экзогенные факторы в значительной степени регулируются человеческим обществом, сюда входят социальные факторы (воспитание, быт, работа), которые в основном являются определяющими в формировании здорового образа жизни. Большая часть эндогенных факторов не определяется человеком, его волей. К ним относятся: пол, возраст, этническая принадлежность, наследственность, конституциональные особенности, строение и формирование отдельных органов и систем, их взаимодействие, индивидуальные особенности обменных процессов, индивидуальные особенности типа нервной системы, индивидуальный генофонд. [6, с. 30; 4, с. 48; 5, с. 199].

Выявленные социальные, психолого-физиологические, организационно-педагогические, управленческие факторы позволили нам осуществить анализ программно-целевого обеспечения создания здоровье сберегающей среды образовательного учреждения КГУ "Гимназия имени А.М. Горького отдела образования города Костаная" и её влияние на формирование, укрепление и сохранение здоровья, имеющее социально-педагогическую направленность, ориентированное на создание ресурсов для повышения мотивации к здоровому образу жизни у участников образовательного процесса; обеспечение комплекса знаний о здоровье и здоровом образе жизни, мотивации на укрепление и сохранение здоровья, создание системы мониторинга состояния здоровья обучающихся; укрепление материально-технической базы гимназии для сохранения здоровья участников образовательного процесса; введение в образовательный процесс комплекса мероприятий по повышению двигательной активности, психолого-педагогическое сопровождение воспитательно-образовательного процесса, позволяющее наиболее результативно сохранять здоровье всех участников образовательного процесса и реализовать социальную функцию школы: помочь учащимся сохранять своё здоровье.

Педагогу при проведении урока необходимо учитывать:

1) обстановку и гигиенические условия в аудитории: температуру и свежесть воздуха, рациональность освещения класса и доски, наличие/отсутствие монотонных, неприятных звуковых раздражителей и т.д.;

2) число видов учебной деятельности: опрос учащихся, письмо, чтение, слушание, рассказ, рассматривание наглядных пособий, ответы на вопросы, решение примеров, задач и др. Норма – 4-7 видов за урок. Частые смены одной деятельности другой требуют от учащихся дополнительных адаптационных усилий;

3) среднюю продолжительность и частоту чередования различных видов учебной деятельности. Ориентировочная норма – 7-10 минут; число видов преподавания: словесный,

наглядный, аудиовизуальный, самостоятельная работа и т.д. Норма – не менее трех;

5) чередование видов преподавания. Норма – не позже чем через 10-15 минут;

6) наличие и выбор места на уроке методов, способствующих активизации инициативы и творческого самовыражения самих учащихся. Это такие методы, как метод свободного выбора (свободная беседа, выбор способа действия, выбор способа взаимодействия; свобода творчества и т.д.); активные методы (ученики в роли учителя, обучение действием, обсуждение в группах, ролевая игра, дискуссия, семинар, ученик как исследователь); методы, направленные на самопознание и развитие (интеллекта, эмоций, общения, воображения, самооценки и взаимооценки);

7) место и длительность применения ТСО (в соответствии с гигиеническими нормами), умение учителя использовать их как возможности инициирования дискуссии, обсуждения;

8) позы учащихся, чередование поз;

9) физкультминутки и другие оздоровительные моменты на уроке – их место, содержание и продолжительность. Норма – на 15-20 минут урока по 1 минутке из 3-х легких упражнений с 3 – повторениями каждого упражнения;

10) наличие у учащихся мотивации к учебной деятельности на уроке (интерес к занятиям, стремление больше узнать, радость от активности, интерес к изучаемому материалу и т.п.) и используемые учителем методы повышения этой мотивации;

11) наличие в содержательной части урока вопросов, связанных со здоровьем и здоровым образом жизни; демонстрация, прослеживание этих связей; формирование отношения к человеку и его здоровью как к ценности; выработка понимания сущности здорового образа жизни; формирование потребности в здоровом образе жизни; выработка индивидуального способа безопасного поведения, сообщение учащимся знаний о возможных последствиях выбора поведения и т.д.;

12) психологический климат на уроке;

13) наличие на уроке эмоциональных разрядок: шуток, улыбок, афоризмов с комментариями и т.п.;

В конце урока следует обратить внимание на следующее:

14) плотность урока, т.е. количество времени, затраченного школьниками на учебную работу. Норма - не менее 60 % и не более 75-80 %;

15) момент наступления утомления учащихся и снижения их учебной активности. Определяется в ходе наблюдения по возрастанию двигательных и пассивных отвлечений у детей в процессе учебной работы;

16) темп и особенности окончания урока.

Здоровье сберегающие образовательные технологии можно определить, как науку, искусство и обязанность так обучать и воспитывать учащихся, чтобы они смогли потом вырастить здоровыми и счастливыми своих детей, будучи им достойным примером. Н.К.Смирнов, как родоначальник понятия «здоровье сберегающие образовательные технологии» что существуют и другие основания для классификаций здоровье сберегающих технологий.

По характеру действия они могут быть подразделены на следующие группы:

- Защитно-профилактические – приемы, методы, направленные на защиту человека от неблагоприятных для здоровья воздействий. Это выполнение санитарно-гигиенических требований; поддержание чистоты и проведение прививок с целью предупреждения инфекций; ограничение предельного уровня учебной нагрузки, исключающего наступление состояния переутомления учащихся; использование страховочных средств и защитных приспособлений в спортзалах с целью профилактики травматизма и т. п. Большая часть того, что в школах понимается под здоровье сберегающими технологиями, как раз и относится к этой группе.

- Компенсаторно-нейтрализующие. При их использовании ставится задача восполнить недостаток того, что требуется организму для полноценной жизнедеятельности, или хотя бы частично нейтрализовать негативные воздействия в тех случаях, когда полностью защитить

человека от них не представляется возможным. Это, например, проведение физкультминуток и физкульт пауз, позволяющее в какой-то мере нейтрализовать неблагоприятное воздействие статичности уроков, недостаточность физической нагрузки, эмоциональные разрядки и «минутки покоя», позволяющие частично нейтрализовать стрессо генные воздействия, груз психоэмоциональных напряжений. Витаминизация пищевого рациона восполняет дефицит необходимых организму витаминов; использование аминокислоты глицина (дважды в год – в декабре и весной) позволяет укрепить память школьников.

- Стимулирующие. Эти приемы, методы, технологии позволяют активизировать собственные силы организма, использовать его ресурсы для выхода из нежелательного состояния. В психотерапии немало приемов, позволяющих вывести пациента из состояния депрессии, уныния, фрустрации. В рамках педагогических техник и педагогической психотерапии учителя пользуются многими подобными приемами на уроках и во внеурочной воспитательной работе.

- Информационно-обучающие. Они обеспечивают учащимся необходимый уровень грамотности для эффективной заботы о здоровье, помогают в воспитании культуры здоровья. Сюда относятся образовательные, просветительские и воспитательные программы, адресованные учащимся, их родителям и педагогам. В соответствии с традиционным педагогическим подходом могут быть выделены обучающие, развивающие и воспитательные здоровье сберегающие технологии .

- Смирнов Н.К. утверждал, что здоровье сберегающие образовательные технологии наиболее значимые из всех перечисленных по степени их влияния на здоровье учащихся. Главный их отличительный признак – не место, где они реализуются, а использование психолог педагогических приемов, методов, подходов к решению возникающих проблем.

- Их реализация достигает цели в полной мере лишь при осознании всеми педагогами образовательного учреждения своей солидарной ответственности за сохранение здоровья учащихся и получении необходимой профессиональной подготовки для работы в этом направлении.

Здоровье сберегающие технологии интегрируют все направления школы по сохранению, формированию и укреплению здоровья учащихся.

### *Библиографический список*


1. Назарбаев Н. А. Стратегия «Казахстан-2050», - Астана, 2012.
2. Президент Казахстана Касым-Жомарт Токаев «Поздравление со Всемирным днём ребёнка» на странице в Twitter. 2020
3. Национальный план действий по развитию функциональной грамотности школьников на 2012–2016 годы, Постановление Правительства РК от 25 июня 2012 года, - Астана,2012
4. Вишневский В.А. Здоровьесбережение в школе: учебное пособие. М.: Теория и практика физической культуры, 2002. 270 с.
5. Касаткин В.Н. Создание проекта «Школа, содействующая здоровью»: рекомендации //Школа здоровью. - 2001. № 2. С. 34-44.
6. Мирская Н.Б. Состояние здоровья детей школьного возраста в современных условиях обучения // Профилактика заболеваний и укрепления здоровья. - 2000. № 4. С. 30-32.
7. Смирнов Н.К. Здоровьесберегающие образовательные технологии и психология здоровья в школе. – М.:АРКТИ, 2005.
8. Смирнов Н.К. Здоровьесберегающие образовательные технологии в работе учителя и школы. – М.: АРКТИ, 2003.
9. Брехман И.И. Валеология - наука о здоровье. 2-е изд., перераб. - М.: Физкультура и спорт, 1990.
10. Петров К. Здровьесберегающая деятельность в школе//Воспитание школьников.-2005.-№2.-С.19-22

# УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ОБНОВЛЁННЫХ ПРОГРАММ ОБРАЗОВАНИЯ.

*Субботина Елена Ивановна*
*магистр экономических наук, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*Татарчук Татьяна Александровна*
*магистрант КИнЭУим.М.Дулатова ОП «Менеджмент» НП 1 курс*

Одной из целей Государственной Программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2020 - 2025 годы является повышение глобальной конкурентоспособности казахстанского образования и науки, воспитание и обучение личности на основе общечеловеческих ценностей [1].

Глава нации Н.А. Назарбаев поставил высокую планку перед национальным образованием. Именно поэтому система образования Казахстана за последние годы резко изменилась, взяв курс, нацеленный на результаты, обеспечивающие личностное саморазвитие, самостоятельность в приобретении знаний, формирующие коммуникативные навыки, умения управлять информацией и технологиями, решать проблемы, предприимчивость и креативность, и именно такую цель преследует Обновленная программа содержания образования [2].

Каков же механизм управления обновлённым образовательным процессом? Любой педагогический процесс эффективен, если направляется и произвольно регулируется его субъектом, если он управляется. Сущность управления педагогическим процессом заключается в целевой ориентации, активизации и оптимизации его субъектом управления — педагогом, руководителем. Это управление строится в непосредственном взаимодействии с обучающимися, воспитывающимися, сотрудниками.

Во всех своих проявлениях управление в системе педагогической работы, имея сходство с управлением в административных учреждениях, на предприятиях, существенно отличается от них и по всем признакам должно быть подлинно педагогическим управлением.

Педагогическое управление по своим функциям, содержанию, программе, стилю и методам, требованиям к лицу, его осуществляющему, обязано быть ориентировано не на жесткие директивные указания, а на человечность, демократичность, культуру, уважение, интеллект, сотрудничество, сочетание заботы и педагогической требовательности, внутренние побуждения, а не принуждение, на самостоятельность, инициативу, творческий подход.

Важная задача управления — обеспечить согласованность, взаимосвязь, единство, взаимное усиление в обеспечении организации и оптимизации педагогического процесса. Различия в понимании, в подходах к решению одних и тех же вопросов разных лиц, участвующих в управлении, не только ослабляют его, но и нередко приносят вред. Таковы, например, разные подходы к выставлению обучающимся оценок (одни преподаватели, например, завышают оценки и проявляют либерализм, вторые излишне суровы, а третьи оценивают объективно). Единство педагогических требований — совершенно обязательно для педагогических коллективов и управления педагогической деятельностью. Педагогическое управление специфично и предполагает:

– уяснение педагогических задач и определение их места в общей системе мер по обеспечению качества педагогической деятельности участников процесса;

– планирование педагогической работы, организация системы социально-педагогических отношений;

– обеспечение систематического, интенсивного функционирования педагогического процесса;

– повышение уровня профессионального и педагогического мастерства руководителей, педагогов;

– активизация самосовершенствования обучающихся и самоуправления своим

поведением.

Исходя из этого содержания, повседневными управленческими задачами руководителей, педагогов являются: формирование у себя педагогической целеустремленности, умения прогнозировать последствия принимаемых педагогических решений, профессионально-педагогической направленности всей системы воздействий на обучающихся; овладение методами и приемами вовлечения их в творческий поиск для решения проблем и оценки профессиональных ситуаций; стимулирование активности во всех видах деятельности; установление оптимальных сроков выполнения заданий и поручений, уровня сложности и объема работы [3].

Педагог как носитель педагогической деятельности направляет свои усилия на управление образовательным процессом (рисунок 1).

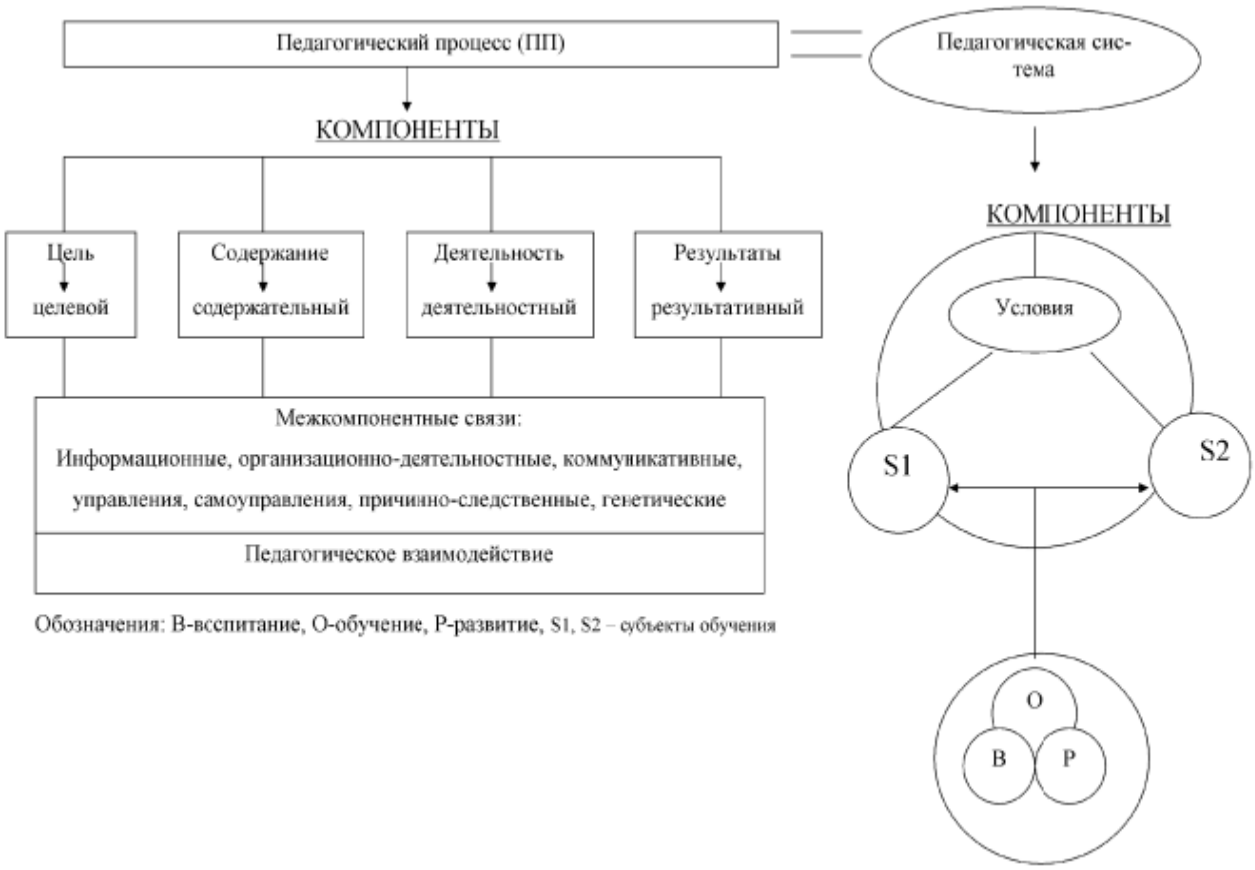



Рисунок 1- Педагогический процесс как педагогическая система.

Педагогические процессы имеют циклический характер. В развитии всех педагогических процессов существуют одни и те же этапы. Этапы - это не составные части (компоненты), а последовательности развития процесса. Главные этапы: 1) подготовительный, 2) основной и 3) заключительный (таблица 1) [4].

Таблица 1 - Этапы педагогического процесса

| ПЕДАГОГИЧЕСКИЙ ПРОЦЕСС | | |
|---|---|---|
| Подготовительный этап | Основной этап | Заключительный этап |
| Организация | Осуществление | Анализ |
| Целеполагание<br><br>Диагностика | Педагогическое взаимодействие<br>Организация обратной связи<br>Регулирование и | Выявление возникших отклонений<br>Выявление ошибок |

| | | |
|---|---|---|
| Прогнозирование<br>Проектирование<br><br>Планирование | корригирование деятельности<br>Оперативный контроль | Проектирование мер по устранению ошибок<br><br>Планирование |

Обновление содержания образования в Республике Казахстан ставит перед собой главную цель: совершенствование педагогического мастерства учителей в контексте обновления образовательной программы и внедрение системы ***критериального оценивания***. Данная программа основана на развитие спиральной формы образования, основанной на когнитивной теории Д. Брунера. Спиральная форма обучения предполагает, что повторное рассмотрение материала, который будет усложняться на протяжении всего школьного обучения, дает большее преимущество в развитии современного учащегося, нежели традиционные формы обучения [5].

Преимущества спиральной учебной программы:

– предлагается ввести применение ранее полученных знаний для достижения намеченных учащимися целей обучения;

– новые знания тесно связаны с предыдущими и рассматриваются с точки зрения полученной информации;

– при каждом повторении сложность темы либо предмета повышается;

– спиральная образовательная программа позволяет переходит с простых идей к более сложным удобным путем.

Так же, обновлённая программа предполагает внедрения ***активных форм обучения***, в ходе которых учащиеся будут самостоятельно развивать функциональную грамотность, активно «добывать» знания, с огромным желанием развивать коммуникативные навыки общения со сверстниками, и творчески подходить к решению проблем. Задача педагогов в ходе применения обновленной программы, привить учащимся основные человеческие нормы и морали, сформировать толерантность и уважение к другим культурам и точкам зрения, воспитать ответственного, здорового ребенка.

Для осуществления учебной деятельности преподаватель в первую очередь должен опираться на основные нормативные и ключевые документы:
Государственный общеобязательный стандарт образования Республики Казахстан, учебная программа, учебный план, руководство по критериальному оцениванию для учителей основной и общей средней школ [6].

Использование различных ***инновационных технологий*** в образовательном процессе позволяет повысить мотивацию обучающихся, профессионально-практическую направленность уроков и в итоге добиваться гарантированных запланированных результатов своей профессиональной педагогической деятельности.

Из вышесказанного следует, что эффективность процесса внедрения обновлённых программ образования зависит от грамотности построения педагогического процесса, педагогического мастерства учителей в контексте обновления образовательной программы.

### *Библиографический список*


1 Об утверждении Государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2020-2025 годы . Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 988 [Электронный ресурс ]/Режим доступа: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000988 /Официальный сайт Министерства юстиции РК. Институт законодательства и правовой информации.

2 Білім айнасы газеті/ Статья «ОБНОВЛЕНИЕ СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ – ВЕЛЕНИЕ ВРЕМЕНИ» Усенова Ж.К. – главный специалист отдела методического обеспечения инновационного развития ФАО «НЦПК «Өрлеу» ИПК ПР по ЮКО/ [Электронный ресурс]/ Режим доступа: http://ru.bilimainasy.kz/?p=108

3 Кикоть В.Я, Столяренко А.М, и др. Юридическая педагогика./ Электронный ресурс/

Режим доступа: https://texts.news/professionalnaya-pedagogika-rf/upravlenie-pedagogicheskim-protsessom.html
4 Научная электронная библиотека. «Педагогический процесс образовательного учреждения»/ Электронный ресурс/ Режим доступа: https://monographies.ru/ru/book/section?id=2801
5 Учебные материалы для студентов studme.org/ статья «Когнитивная педагогическая психология»/ Электронный ресурс/ Режим доступа: https://studme.org/161501164708/psihologiya/kognitivnaya_pedagogicheskaya_psihologiya
6 Образовательный сайт по биологии. «Обновлённое содержание образования РК»/ Электронный ресурс/ Режим доступа: https://bio-lessons.ru/obnovlenka/

## УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ОДАРЁННЫХ И ТАЛАНТЛИВЫХ ДЕТЕЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ.

*Субботина Елена Ивановна,*
*магистр экономики, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*Гассельбах Инна Васильевна.*
*Магистрант КИнЭУ ОП «Менеджмент»*
*кафедры «Экономика и менеджмент» 1 курс, 1Мен111М*

Одним из приоритетных направлений государственной политики Республики Казахстан в области образования является социально-педагогическая поддержка и развитие одаренных детей как бесценного национального достояния и основного интеллектуального и творческого потенциала страны. Современная окружающая действительность требует не только высокую активность человека, но и его умения, способности нестандартного поведения [1]. Выявление и поддержка талантливых детей сегодня рассматривается как забота о развитии науки, технологий, культуры и социальной жизни Казахстана в будущем.

Нужно отметить, что проблема одарённости в теории и практике на разных этапах решалась в мировой педагогике и психологии. Теории и методике развития одарённости у детей посвящены труды многих педагогов и психологов: Д.Б. Богоявленской, Н.Д. Алексеевой, Л.С. Выготского, А.М. Матюшкина, А.И. Савенкова. Среди отечественных исследователей широко известны имена Р.Р. Бикбулатова, Ж.Ж. Жадриной, У. Б. Жексенбаевой, Т. И. Смаглий. Эти авторы в своих трудах разработали систему дидактических принципов, учебных программ и факультативов для решения проблемы выявления и поддержки одарённости детей, подчёркивая значимость и необходимость создания образовательной среды, способствующей развитию интеллектуального потенциала одарённости обучающихся.

Исследователями рассмотрены вопросы:

– выявления и развития одарённости и творчества;
– поддержки и развития общих и специальных способностей одарённых детей.

Детскую одарённость в педагогической и психологической литературе принято рассматривать как динамическое, трудно прогнозируемое явление, обусловленное взаимодействием генетических и средовых факторов. Исследования отечественных и зарубежных учёных свидетельствуют, что одарённость – это интегративное качество личности, которое необходимо рассматривать и в возрастном аспекте. Одарённость на ранних возрастных этапах менее дифференцирована и рассматривается как общая одарённость, тогда как с возрастом на генетический фон накладывается влияние средовых факторов. Благодаря этому, одарённость приобретает более конкретную направленность и

реализуется в определённом виде деятельности. Выделяются следующие категории одаренных детей:

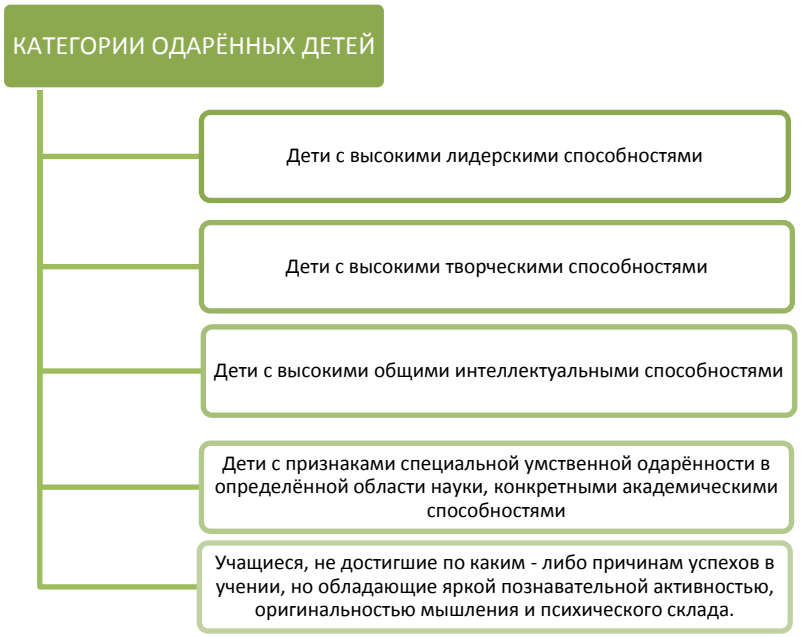



Рисунок 1 - Категории одарённых детей

Основываясь на государственной Программе работы с одарёнными детьми, школы имеют план работы с одарёнными учащимися. Некоторые учебные заведения руководствуются собственной концепцией развития одарённых учеников, включающей:

– концептуальные основы организации работы с одарёнными учащимися;
– ценностные установки организации работы с одарёнными учащимися;
– подходы и принципы создания системы работы;
– направления работы с одарёнными обучающимися в учреждении образования;
– организационно – методическую работу с педагогами по подготовке к работе с одарёнными учащимися.

Стратегия работы с одаренными детьми заключается в создании условий для их оптимального развития, включая детей, чья одаренность ещё не проявилась, а также просто способных детей, в отношении которых прогнозируется дальнейшее развитие их способностей.

При выявлении одаренных детей необходимо учитывать:

1) актуальный уровень развития одаренности, достигнутый на данном возрастном этапе;

особенности конкретных проявлений одаренности, связанные с попытками ее реализации в определенных видах деятельности

2) особенности конкретных проявлений одаренности, связанные с попытками ее реализации в определенных видах деятельности;

3) потенциальные возможности ребенка.

В связи, с чем можно выделить следующие этапы работы:

– Этап предварительного поиска (сбор предварительной информации о ребенке)
– Этап оценочно-коррекционный (уточнение, конкретизация полученной на этапе поиска информации)
– Этап самостоятельной оценки (выбор продолжения дополнительных занятий)
– Этап заключительного отбора (построение прогноза развития)

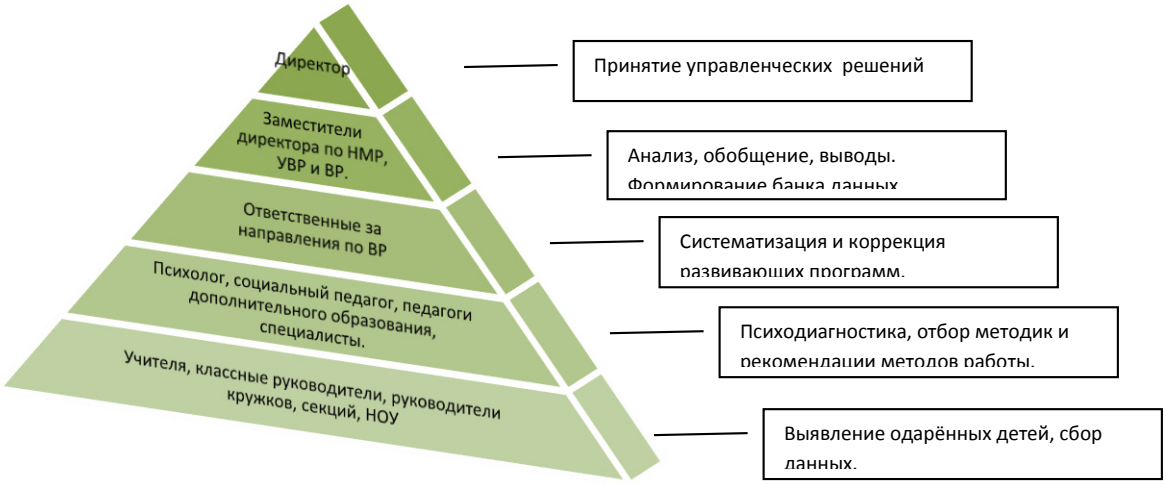



Рисунок 2 - Модель сбора и обработки информации об одарённых детях

Для выявления одаренности предполагается вовлекать ребенка в те формы активности, которые соответствуют его склонностям и интересам. Для этого используются методы оценки реальных действий ребенка в реальных ситуациях: анализ продуктов деятельности, достижений в предметных олимпиадах, школьные НОУ, смотры, конкурсы, акции, фестивали, выставки, спортивные соревнования и т.д.

К работе по выявлению одаренных детей привлекается специалисты различных категорий: психологи, педагоги, социальный педагог, эксперты в определенной предметной деятельности, родители.

Одной из эффективных форм подобного сотрудничества является психолого-педагогический консилиум образовательных учреждений.

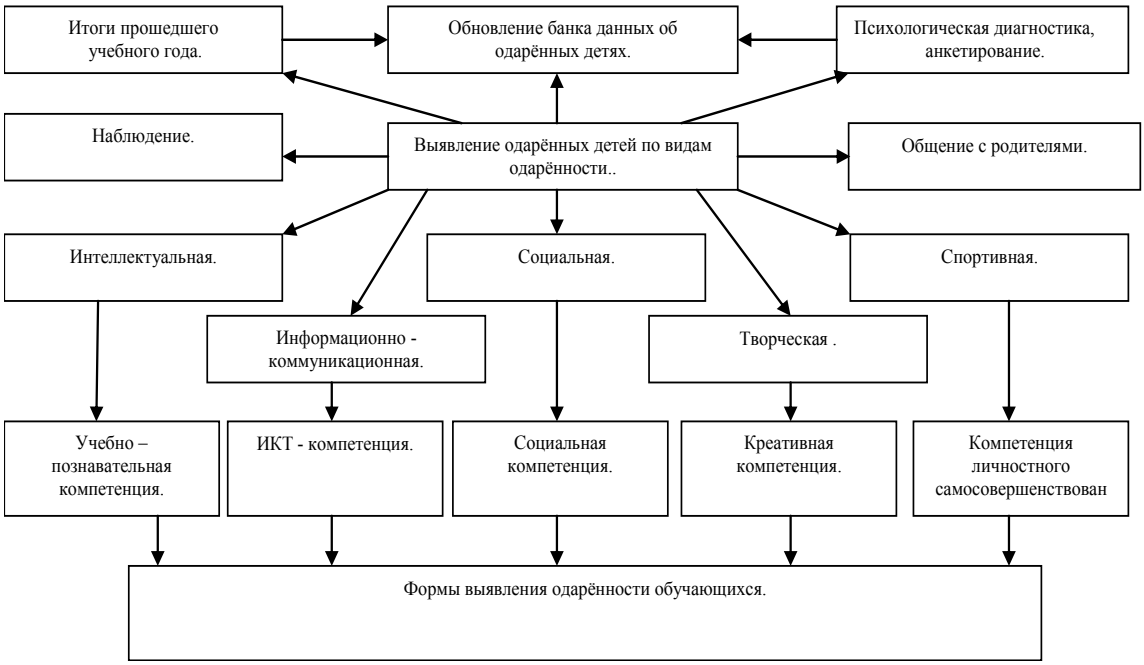



Рисунок 3 - Модель выявления одарённых детей в зависимости от вида одарённости.

Не менее важную роль в работе с одарёнными и талантливыми учащимися играет педагогическая поддержка. Под педагогической поддержкой понимается специально организованный процесс, содействующий раскрытию творческого и интеллектуального

потенциала талантливых и одарённых детей. Таким образом, поддержка талантливых и одарённых детей требует организации условий для их развития в образовательном учреждении. В Законе «Об образовании» Республики Казахстан акцентируется внимание на создании развивающей среды для развития одарённости обучающихся [2]. Она представляет собой сложную систему, для создания которой необходимо организационно управленческое, кадровое, учебно – методическое, информационное, материально – техническое обеспечение. Успешность функционирования креативной образовательной среды обусловлена целеустремлённостью педагогов и невозможна без эффективного управления. Реализация принципов: уважения и доверия к педагогу, социальной справедливости, сотрудничества – позволяет строить управленческую деятельность, которая обеспечивает делегирование управленческих полномочий педагогам, совместное принятие управленческих решений [3].

Таким образом, всё это позволит осуществить грамотное планово –стратегическое и тактическое планирование работы с одарёнными и талантливыми учащимися, разработать структурно – функциональную модель образовательной среды с учётом ресурсных возможностей и перспектив развития данного учреждения образования, что будет в полной мере способствовать раскрытию и развитию личностных способностей талантливых и одарённых детей.

***Библиографический список***


1. Об утверждении Государственной программы развития образования и науки Республики Казахстан на 2020-2025 годы . Постановление Правительства Республики Казахстан от 27 декабря 2019 года № 988 [Электронный ресурс ] / Режим доступа:https://adilet.zan.kz/rus/docs /Официальный сайт Министерства юстиции РК. Институт законодательства и правовой информации.
2. Закон Республики Казахстан от 8 января 2021 года № 410-VI «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам образования» Опубликован: «Казахстанская правда» от 11 января 2021 г. № 6 (29383); ИС «Эталонный контрольный банк НПА РК в электронном виде» 13 января 2021 г.
3. Жексенбаева У.Б. Теория и практика работы с одарёнными людьми: монография. Алматы: КазНПУ им. Абая, 2004. 270 с.


## ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ У ШКОЛЬНИКОВ


*Субботина Елена Ивановна*
*магистр экономики, лектор кафедры «Экономика и менеджмент»*
*КИнЭУ им.М.Дулатова, г.Костанай*
*Жакатова Г.А.,*
*магистрант образовательной программы «Менеджент»,*
*кафедры «Экономика и менеджмент» КИнЭУ им.М.Дулатова, г.Костанай*


Образование признано одним из важнейших приоритетов долгосрочной Стратегии «Казахстан - 2050». «Новый этап Казахстанского пути – это новые задачи укрепления экономики, повышения благосостояния народа. Казахстану жизненно важно найти оптимальный баланс между экономическими успехами и обеспечением общественных благ» [1].

Общей целью образовательных реформ в Казахстане является адаптация системы образования к новой социально-экономической среде. Время никого не ждет, и модернизация, как и сама история, бесконечно продолжающийся процесс. И здесь важно, чтобы все помнили, что главное это внутреннее желание человека и готовность к изменениям. О модернизации общественного сознания говорят с момента выхода

стратегической статьи Президента «Болашаққа бағдар: рухани жаңғыру». Если прежде все государственные реформы в стране были направлены на конкретные сферы, принцип работы которых людям как-то понятен - политика, экономика, то теперь, когда речь зашла о модернизации сознания целого народа такой территориально крупной страны как Казахстан, начались бурные обсуждения от разговоров на кухнях до публичных высказываний в социальных сетях.

В актуальности «Рухани Жаңғыру» - программной статьи Главы государства, которая ориентирована на возрождение духовных ценностей казахстанцев, никто не сомневается. Статья подчеркивает важность модернизации общественного сознания, развития конкурентоспособности, прагматизма, сохранения национальной идентичности, популяризации культа знания и открытости сознания граждан. Эти качества должны стать основными ориентирами современного казахстанца. Речь о том, что казахстанцам необходимо научиться иначе, более прогрессивно мыслить, смотреть на вещи под другим углом, и тогда появится шанс приумножить благосостояние страны. Модернизация общественного сознания, по словам Президента, не просто дополнит другие уже начатые в стране модернизации – политическую и экономическую, она должна стать их сердцевиной. А эту серцевину формируют педагоги. Огромная роль отводиться преподавателям гуманитарного цикла, которые с большим уважением должны отнестись к этому проекту, к этой инициативе и донести этот проект до обучающихся [3].

В статье Президента одним из условий модернизации общественного сознания является воспитание у казахстанцев чувства истинного патриотизма, что является главной целью педагогической деятельности преподавателя социально-гуманитарных дисциплин.

Сегодня казахстанское общество практически полностью переориентировалось на жизненные ценности, вызванные рынком. Современная экономика нуждается в специалистах, умеющих нестандартно мыслить, подходить творчески к своей работе, находить новые нестандартные решения, отбирать нужную информацию, критически ее анализируя. Для будущих специалистов любой сферы в условиях рыночной экономики важно развивать предпринимательские качества, предприимчивость.

Сегодня в Казахстане каждый пятый из трудоспособного активного населения занят в малом и среднем бизнесе. Из них почти половина – индивидуальные предприниматели.

Для нашей страны развитие малого бизнеса – одна из первостепенных задач. Малый бизнес способствует снижению безработицы, наполнению рынка отечественными товарами и услугами, формирует конкурентную среду, влияет на ВВП и бюджет страны.

«Теперь уже мало кто сомневается, что для создания высокоразвитой экономики, обеспечивающей неуклонное улучшение условий жизни и деятельности людей, необходим переход к рыночной системе хозяйствования. Переход к рынку - это исторический шанс стать на путь, по которому развивается передовые в экономическом отношении страны мира» [1, с. 2]. В Стратегии «Казахстан - 2050» отмечается: «Отечественное предпринимательство является движущей силой нового экономического курса» [2, с. 32]. И в этих целях в стране реализуется комплекс мероприятий, в частности, создаются ориентированные на предпринимательство учебные программы, образовательные курсы и институты. Процесс формирования рыночных отношений в Казахстане оказывает огромное влияние не только на экономику, но и на политику, социальные отношения, культуру, менталитет нашего общества. Не является исключением в этом отношении и историческая наука, которая, как и все сферы жизни, обязана реагировать на происходящие изменения.

Формирование предпринимательского мышления у школьников - это формирование современного экономического мышления, представляющего сплав познаний устройства экономической действительности, осознания своего места в ней, усвоения норм цивилизованного экономического поведения, экономической культуры, выработка навыков соответствующей экономической деятельности и все это, как правило, формируется на по «Основам рыночной экономики», по обществознанию, по дисциплине «Правовое регулирование профессиональной деятельности» и по «Основам права». Формирование

предпринимательского мышления представляет собой одно из ключевых звеньев экономического образования, но всем нам понятно, что оно формируется всей системой образования, которая начинается еще в школе и по всем дисциплинам. Без предпринимательского мышления сегодня не может обойтись ни ученый, желающий воплотить свои идеи в конкретных технологических устройствах, приборах, физико-химических или биологических процессах, ни рабочий, разработавший какое-либо рационализаторс-кое предложение, ни государственный служащий, стремящийся сделать достойную карьеру, предпринимательство сегодня считается не только средством реализации собственно предпринимательских проектов и идей, но и неотъемлемой стороной и импульсом человеческой деятельности вообще[4].

Соответственно выработка предпринимательского мышления должна проводиться в элементарных формах уже со школьной скамьи, и в старших классах общеобразовательной школы, т. е. в период, напрямую связанный с профориентацией и выбором жизненного пути, стать одной из ведущих, жизненно важных форм организации обучения и воспитательного процесса. Человек с предпринимательским мышлением – это человек, обладающий высоким интеллектом, а именно:

- гибкостью мышления и аналитическим складом ума;
- умением генерировать идеи;
- творческим мышлением;
- широким мировоззрением;
- смекалкой;
- умением находить нестандартные решения.

*Психологические качества*:

- восприимчивость к переменам;
- склонность к новаторству, инновациям и риску;
- стрессоустойчивость.

*Коммуникативные особенности:*

- умение понимать людей и налаживать с ними взаимоотношения;
- умение слушать и говорить убедительно;
- умение подбирать компаньонов и исполнителей;
- умение выстраивать отношения в интересах дела.

*Социальные характеристики:*

- организаторский талант;
- умение осуществлять организацию и реорганизацию социально-экономических механизмов [4].

Начинается формирование предпринимательского мышления с начала изучения истории, т.е. с древнейших времен. Впервые понятие предприниматель встречается на арене истории возникновения рабства, когда появилась возможность использовать труд рабов, а война стала двигателем хозяйственной предприимчивости: вслед за завоевателями - полководцами пошли завоеватели – хозяйственники. История сохранила память о многих предпринимателях, деятельность которых была тесно связано с воинственными набегами, пиратством и торговлей. Первые предприниматели - промышленники были связаны с военным делом. Отец известного афинского оратора Демосфена был хозяином фабрики мечей, где трудились 32 раба. В Риме действовали школы гладиаторов, организованные на предпринимательских началах.

В средние века появились хозяйственные условия для образования нового типа предпринимателей. Начинающие предприниматели того времени были представлены купцами, торговцами, ремесленниками и миссионерами. Еще историк Н.М.Карамзин писал: «Первые сведения о нашем древнем купечестве относятся ко временам варяжских князей, договоры с греками свидетельствуют, что множество россиян жило в Царьграде. Продавали там невольников и покупали всякие ткани. Из Царьграда шли в Россию пурпур, богатые одежды, сукна, сафьян, перец. К сим товарам – добавляет Нестор – можно прибавить вино и

плоды».

Высокого уровня достигла торговля в 9-12 вв. в Казахстане и в Средней Азии. При раскопках в кладах найдены импортные изделия – художественная посуда, монеты. Крупными центрами предпринимательства были Испиджаб, Кедер, Отрар, Тараз, Навакет, Баласагун. К ним прибавились такие города северо – восточного Семиречья, как Каллык, Ики-Огуз. В Испиджабе имелись простые рынки и рынок полотна, караван – сараи. Некоторые из караван – сараев были населены купцами из Самарканда и Нахшеба, а купцы из Испиджаба ездили с товарами в Багдад, торговцы из Исфагана имели свои караван – сараи в Шельджи [5].

Постигая историю возникновения предпринимательства, обучающиеся рассматривают: «кто это предприниматель?» и азы его мышления. Первым ввел понятие «предприниматель» видный французский экономист, международный банкир Р. Кантильон. Он причислял к предпринимателям следующих субъектов: крестьян, ремесленников, торговцев, разбойников, нищих и т. п. Но не рабочих и государственных чиновников с постоянным жалованием, и не земельных собствен-ников. Согласно Кантильону, капиталист, т. е. торговец или ремесленник, нанимающий рабочих, являлся предпринимателем, но управляющий, как наемный работник, предпринимателем быть не может. Так кто же он, предприниматель? В литературе люди праведные – обязательно бедные. А бизнесмен не иначе как, жадный, бесстыдный (от Плюшкина и Чичикова до Лопахина). Современные писатели: Войнович, Солженицын, Аксенов, Пелевин – ничего принципиально нового не добавили. В ход пошли пародии, стилизация. В общем, предприниматель: воротила, делец, аферист, обманщик, махинатор, мошенник, пройдоха, шулер, деляга, карьерист, мафиози. Его человеческие качества преимущественно негативные: хитрый, ловкий, жадный, беспринципный, малообразован, склонен к алкоголю. То есть литература, кино часто отражают нелюбовь народа к предприимчивости, расчету, коммерческой хватке.

Торговля в сознании народа, долгое время остается неуважаемым занятием. Смотрите сами: *торговка, барышник, лавочница – сп*лошные отрицательные эмоциональные интонации. Слово «купец»: его внутренняя форма предполагает процесс купли, но не продажи.

Второй элемент – собственность. Без него предприниматель невозможен. В.Даль пишет так: «Это все свое имущество, пожитки, богатство…все дурное, усвоенное по дурным наклонностям, соблазнам, страстям».

А думаете со словом «прибыль» лучше? Это нажива, барыш, куш, т.е. предприниматель «набил карман». Такое представление о предпринимателях и его мышление имел наш народ на протяжении веков. И сейчас когда нужно поддержать отечественного производителя мы преподаватели социально-гуманитарного цикла, т.е историки должны формировать не сколько предпринимательское мышление, а новое представление о предпринимателях, основанное на патриотическом воспитание. Объясняя определение предпринимательства и предприниматель, объективно отражать данный род деятельности:

– Предпринимательство – это элемент рыночной экономики.

– Это особый вид хозяйственный деятельности, который помогает преобразовать сознание людей, способствует креативности мышления.

– Это человек, который берет на себя финансовый, психологический и социальный риск.

– Предприниматель – это отличный организатор. А его дело приносит ему денежный доход и личное удовлетворение.

– Предприниматель – это центральная фигура в процессе модернизации. Именно он является творцом гражданского общества.

Преуспеть в условиях рыночной экономики сможет лишь тот, кто научился определять цель деятельности, предвидеть варианты ее достижения, выбирать оптимальный путь продвижения, анализировать результаты деятельности, извлекать уроки из временных неудач и трудностей. Таким образом, формирование предпринимательского мышления

представляет собой одно из ключевых звеньев экономического образования, а опосредованно – и всей системы современного казахстанского образования. И перед педагогами школы стоят конкретные задачи, при изучении различных исторических эпох формировать у обучающихся непредвзятое отношение к предпринимательству, предприимчивости в условиях рыночной экономики, формировать объективную самооценку, воспитывать дух соревновательности, стремление к лидерству, конкурентоспособность на рынке труда.

***Библиографический список***


1. Доклад НА. Назарбаева к 12-летию независимости РК. Годы выбора и созидания //Казахстанская правда. -Астана, 2003. - 16декабря. - С. 2.
2. Послание Президента Республики Казахстан НА. Назарбаева «Стратегия «Казахстан - 2050». Новый политический курс состоявшегося государства» //Казахстанская правда. - Астана, 2012. - С. 2.
3. Статья Главы государства "Взгляд в будущее: модернизация общественного сознания" Акорда, 12 апреля 2017 год
4. Зарубина Н.Н. Российский предприниматель в художественной литературе XIX - начала XX века // Общественные науки и современность. – 2003. – №1. – С. 101-115.
5. Колесников «Принятия решений в маркетинге и менеджменте». СПб, 1997. 198с
6. Интернет-ресурсы: Фестиваль педагогических идей «Открытый урок».


## ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ЗА РУБЕЖОМ


*Утегенов Нуржан Каиржанович,*
*магистрант 2 курса, КИНЭУ им. М.Дулатова, г.Костанай*
*Череева Бахытгуль Тулегеновна,*
*магистр экономики, КИНЭУ им. М.Дулатова г. Костанай*


За рубежом фермерское хозяйство имеет богатый опыт, исследование которого, принесет определенный вклад в развитие отечественного сельского хозяйства.

Фермерские хозяйства прежде каждого получили становление в странах, для которых был характерен заокеанский путь становления капитализма в сельском хозяйстве, где оно появилось в итоге колонизации, как свободных, так и захваченных у туземного населения земель. Первыми странами с фермерскими хозяйствами стали: США, Канада, Австралия и Новая Зеландия. В большинстве западноевропейских стран становление фермерских хозяйств, происходило в условиях прусского пути становления капитализма в сельском хозяйстве, в ходе долгом переходе помещичьих хозяйств – в большие капиталистические предприятия, а крестьянства либо в наёмных рабочих, либо в фермеров.

Природно-климатические данные производства сельхозпродукции имеют существенные различия. Российская Федерация по большинству имеющихся угодий не относится к числу устойчиво и благоприятного земледелия. По данным ЦРУ, в США природно-климатический потенциал с/х превосходит российский в 2,5 раз [1]. В странах с лучшими условиями с/х производства, разумеется, продукция аграрного производства дешевле. Если за базу сопоставления взять стоимость продовольственных товаров США, то цены на схожие товары в странах ЕС в 1,6 – 1,7, в Японии в 3 раза выше заокеанских показателей. Крупные затраты доводится делать скандинавским странам на производство единицы сельскохозяйственной продукции Финляндия следственно закупает тонну пшеницы у отечественных товаропроизводителей по ценам в четыре раза огромнее, чем это делает у себя дома правительство США. Для охраны здешнего производства продовольствия

обширно применяются высокие закупочные цены, таможенные пошлины. практикуемые ограничения для ввоза из зарубежных стран продовольствия.

Сельскохозяйственные корпорации, фермеры, производственные кооперативы США получают значительные финансовые инъекции за счет экспорта своей продукции в другие страны, где с/х разрушено или находится на низком уровне развития.

Сейчас фермерское хозяйство в Европе чаще всего представляет собой семейное предприятие, т.е. владельцы, члены семьи и рабочий персонал – это одни и те же люди. Это очень удобная и твердая позиция. Ведь один из лучших стимулов работы – финансовая выгода, а продукция, производимая фермерским хозяйством, всегда востребована. Фермерские хозяйства разных стран мира показали, что они не только полностью обеспечивают население продуктами питания, но и способны экспортировать сельскохозяйственную продукцию в немалом количестве.

Страны Западной Европы, входящие в ЕС, разработали и внедряют единую сельскохозяйственную политику, на основе которой осуществляется обеспечение фиксированных закупочных цен и субсидирование экспорта продукции аграрного сектора.

Государственная поддержка сельского хозяйства осуществляется во всех развитых странах. Происходит это в виду стратегической важности этой отрасли для внутренней экономики и обеспечения продовольственной безопасности, а также для того, чтобы удержать население в сельской местности.

В рамках Всемирной торговой организации условно меры поддержки государством делят на три категории – зеленую, голубую и желтую (или янтарную) «корзины».

К зеленой корзине относится: компенсация потерь от стихийных бедствий, внедрение в производство передовых научных достижений, поддержка сбытовой, информационной, финансовой и транспортной инфраструктуры, затраты на страхование урожая, развитие информационного обеспечения в сельской местности, модернизация сельской инфраструктуры, научные исследования, ветеринарные услуги, выставочное дело и тому подобное.

Почти все страны ЕС половину национальных сельскохозяйственных бюджетов расходуют на структурную политику: модернизация и укрупнение ферм, улучшение земли и других сельскохозяйственных ресурсов, улучшение оперативной деятельности фермеров, сокращение производственных издержек и развитие районов с неблагоприятными условиями. А по данным американских исследователей, впечатляющий прирост экономики сельского хозяйства США за последние десятилетия на 50% был обеспечен государственными вливаниями в сельскохозяйственную науку.

Голубая корзина включает в себя меры, направленные на ограничение размеров используемых сельскохозяйственных угодий и поголовья скота, а также компенсации при добровольном сокращении фермерами объемов производства менее востребованной продукции. Например, в США субсидируется сокращение производства пшеницы путем засева земель сидеральными культурами.

В желтую корзину включают прямые субсидии, которые стимулируют производство, т.е. прямое финансирование той или иной культуры на гектар посева или поголовья скота. Сюда входят компенсации части стоимости удобрений, химикатов и прочее, а также различные льготы для покупки ГСМ. Меры поддержки из янтарной корзины в развитых странах с каждым годом сокращаются путем перераспределения средств в зеленую корзину [2].

Развитие сельского хозяйства напрямую зависит от прибыльности труда фермера. Это понимают в развитых странах и осуществляют политику регулирования цен. Так, в США существуют 2 вида цен: целевые или гарантированные; залоговые.

Реализация фермерской продукции происходит по рыночным ценам, которые могут быть выше, ниже либо равны целевым. Но в конце года (иногда и в течение года по авансовым платежам) фермер получает разницу между целевой ценой и ценой реализации, если последняя ниже. Таким образом, именно целевая цена является экономической

реальностью для американского фермера, т.е. окончательной ценой реализации, которую стали называть гарантированной.

Залоговые цены (залоговая ставка). В соответствии с положениями Сельскохозяйственного закона 1985 г., фермерам США предоставлено право произведенную ими продукцию продать на свободном рынке, реализовать по контрактам, заложить на хранение непринужденно в хозяйстве в ожидании больше высоких цен на рынке, сдать под залог в Товарно-Кредитную Корпорацию. В последнем случае заложенная продукция в течение 9 месяцев может быть выкуплена фермером. Если этого не произойдет, то она переходит в собственность ТКК, а фермер получит за нее денежную компенсацию по залоговой цене (ставке) за вычетом издержек за хранение. Залоговая цена (ставка) представляет собой нижний предел гарантированных цен на сельскохозяйственную продукцию. Если в течение 9 месяцев мировые цены окажутся ниже залоговой ставки, то фермер может выкупить сданную продукцию по ценам мирового рынка. Тем самым фермер получает чистую выручку из-за разницы между залоговой ставкой и ценой мирового рынка.

Общей основой ценообразования в АПК зарубежных стран является приведение закупочных цен на сельскохозяйственную продукцию в соответствие с необходимыми затратами на ее производство и реализацию. При этом стремятся учитывать уровень и динамику мировых цен. Важнейшей функцией цены остается регулирование доходов сельского хозяйства для дальнейшего развития отрасли.

В странах ЕС функционирует несколько иной ценовой механизм: на сравнительно высоком уровне установлены целевые или ориентирные цены, гарантирующие средним и крупным по размерам производства фермерским хозяйствам определенный уровень дохода. Функцию минимальных цен выполняют цены вмешательства. По этим заранее фиксированным ценам сельскохозяйственную продукцию у фермеров закупают государственные закупочные организации, что является действенным средством против снижения рыночных цен ниже установленного минимума.

В США поддержка сельского хозяйства осуществляется в рамках самых разнообразных программ. Одна из них – «Продовольственная помощь», по которой из госбюджета выделяются средства в крупном объеме. Суть этой программы в том, чтобы при обоснованном повышении цен на продовольствие, например, из-за неурожая, не пострадали малоимущие люди, но и фермеры не остались в минусе. Для этого в США работает система талонов – Food Stemps – и программы детского питания.

Если бы в нашей стране действовала такая программа, то в этом неурожайном году ситуация складывалась бы следующим образом. Так как из-за засухи пшеница нынче дорогая, соответственно, и цена на продукты из нее (мука, хлеб, макаронные изделия) была бы высокой, допустим, за буханку хлеба не 85, а 100 тенге. А государство не заставляло бы путем административного давления мукомолов и пекарей работать себе в убыток, а профинансировало бы выдачу продовольственных талонов для малоимущего населения. Не забыв при этом проконтролировать на будущий год снижение цен в случае богатого урожая. Таким образом, путем вливания денег во внутренний рынок, правительство поддержало бы сельхозпроизводителей.

В Канаде фермер может получить субсидию в случае уменьшения совокупного дохода от всей деятельности своего хозяйства, независимо от того, при производстве какого продукта понесены убытки.

Выплаты рассчитываются на основе сопоставления дохода со средним по стране фермерским доходом за последние пять лет. Чистый доход рассчитывается на основе выручки и затрат на всю производственную действие фермера при определенной системе учета резервов (оборотных активов, включая нереализованную продукцию). Если чистый доход падает ниже среднего нормативного яруса, то фермеру выплачивается субсидия, которая зависит также от степени падения дохода. Платеж предоставляется в течение 60–90 дней позже предоставления финансового отчета.

В случае стихийного бедствия фермеры Канады получают не только субсидии, но даже

огромнее. Государством разработана программа дополнительной помощи, которая направлена на ликвидацию временных лагов между моментом стихийного бедствия и моментом приобретения помощи в границах стержневой программы. Оплата предоставляется на: исправление и возобновление деятельности; борьбу с последствиями (вакцинация в случае риска заражения заразами либо распространяющейся эпидемии); покрытие урона, не покрываемого частной страховкой; утилизацию пострадавшей продукции, которая не может поступить на рынок; увеличение денежной наличности для продолжения нынешних операций.

В зарубежных странах, в отличие от нас, хорошо развита и действует система страхования, в которой государство принимает самое активное участие. Поэтому в случае засухи и гибели части урожая от нее, как в этом году, фермеры получают компенсацию без бюрократических проволочек. К тому же в США, например, если какой-либо регион из-за аномальных температур объявлен зоной стихийного бедствия, сельхозпроизводитель получает дополнительные средства, покрывающие затраты на так и не собранный урожай. Действует также система пролонгации кредитов.

Облегчение налогов не является субсидированием и не входит ни в одну из вышеуказанных корзин, однако является существенной поддержкой фермерам. И снова здесь хочется рассказать об американском опыте.

Помимо того, что фермеры штатов оплачивают налоги с прибыли, а не с дохода, они имеют право применить методы ускоренной амортизации сельскохозяйственной техники и её переоборудования на более высоких уровнях. Это позволяет им значительно уменьшать размеры дохода облагаемого налогом, с которого налоги будут оплачены по более низким ставкам. В результате, чем большее количество техники, оборудования, приобретает фермер, тем меньшее количество налогов он заплатит в этом году и в период следующей амортизации [3].

Чтобы стимулировать инвестирование капитала фермера в технические нововведения, существуют следующие налоговые законы: учреждение налоговых скидок на увеличение инвестирования и бюджетная компенсация налоговых платежей за увеличение инвестирования.

Оказание поддержки не производится всем фермерам подряд, в разных странах существуют условия, которые нужно выполнять. Так, в странах ЕС, для того, чтобы получить доступ к прямым выплатам, фермеры должны соблюдать требования безопасности агропродовольственной продукции, гуманного отношения к животным и единым стандартам защиты окружающей среды. В США, для получения права на участие в некоторых программах, производители, чей средний за три года доход до налогообложения которых превышает 5 млн. долларов, должны показать, что более 75% их доходов происходит от сельскохозяйственной деятельности.

В результате, используя отечественный и зарубежный практический опыт в сочетании с необходимыми знаниями по использованию имеющихся ресурсов и соответствующей поддержке, фермерство Казахстана выйдет на новый уровень развития.

### *Библиографический список*


1 Мансуров А.П., Зубренкова О.А., Федотова О.И. Зарубежный опыт развития крестьянских (фермерских) хозяйств // Вестник НГИЭИ. 2017. №9 (76).

2. Никитина А. А., Ахкямова Л. Р. Критерии отнесения хозяйств к личным подсобным и фермерским на основе зарубежного опыта // Региональная экономика: теория и практика. 2013. № 1. С. 49-52.

3. Говорунова Т. В., Шарикова И. В., Шариков А. В., Фефелова Н. П. Налогообложение крестьянских (фермерских) хозяйств: отечественный и зарубежный опыт // Аграрный научный журнал. 2015. № 1. С. 66-69.

**СОДЕРЖАНИЕ**


| | | |
|---|---|---|
| **СЕКЦИЯ 1 СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ** | | |
| *Акмурзин Р.О.* *Сейтова Г.Т.* | ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ МАТЕРИНСТВА И ДЕТСТВА | 8 |
| *Актаев Е.М.* *Сейтова Г.Т.* | ТЕХНОЛОГИИ HRM | 13 |
| *Аскарова Э.К.* | МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА | 17 |
| *Байкова Е.И.* | ПОДХОДЫ К ПЛАНИРОВАНИЮ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕГИОНА | 20 |
| *Бихерт А.С.* *Жапаров К.Ж.* | ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ | 23 |
| *Дарибаева А.К.* *Байкин А.К.* | ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОРПОРАТИВНОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА | 26 |
| *Досмакова А.Е.* *Именалинова Г.М.* | СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ УПРАВЛЕНИЯ. | 31 |
| *Егембердиева С.М.,* *Қазбекова З.К.* *Алеханова А.Н.* | ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАСШИРЕНИЯ ОБЪЕКТОВ ЖИЛИЩНОЙ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ВУЗОВ | 33 |
| *Иноземцева Ю.* *Жусупбекова Г. Е.* | РАЗВИТИЕ ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВЫХ ФОРМ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ | 36 |
| *Жайлаубаева А. Е.* *Калкабаева Е.А.* | ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ | 41 |
| *Жумабаева А.М.* *Утебаева Ж.А.* | УПРАВЛЕНИЕ СОВРЕМЕННЫМ РЫНКОМ ТРУДА | 47 |
| *Жусупова Г.Б.* | ВОЗНИКНОВЕНИЕ И ЭВОЛЮЦИЯ ВЕНЧУРНОГО КАПИТАЛА | 52 |
| *Куанышев Б.О.* | ҚАЗАҚСТАНДА ЖЕРГІЛІКТІ БАСҚАРУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІН ҚОЛДАНУЫ | 56 |
| *Тюлегенова А.* *Лапданенко Е.И.* | ТАЙМ-МЕНЕДЖМЕНТ, КАК СПОСОБ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ | 59 |
| *Шалболова У.Ж.* *Байкин А.К.* | ОЦЕНКА СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА КОМПАНИИ КАК ВАЖНЕЙШИЙ ЭТАП РАЗВИТИЯ | 63 |
| *Усенова Н. Ж.* *Сейтова Г. Т.* | МЕЙІРБИКЕЛІК КАДРЛАРДЫ БАСҚАРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ҚҰРЫЛЫМЫ | 68 |
| **СЕКЦИЯ 2. ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ** | | |
| *Алимова Н.Ж.* | КӘСІПОРЫННЫҢ БАСҚАРУ ҚАРЖЫЛЫҚ-ШАРУАШЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНДЕГІ БАҚЫЛАУДЫҢ ЖӘНЕ ІШКІ АУДИТТІҢ РӨЛІ | 73 |
| *Алтынбаева А.Р.* *Абаева Г.И.* | ОБЗОР БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ. | 78 |
| *Андросова К.Н.* *Абаева Г.И.* | ПРОБЛЕМЫ УЧЕТА АРЕНДЫ В КАЗАХСТАНСКОМ БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В УСЛОВИЯХ АДАПТАЦИИ К НОРМАМ МСФО | 81 |
| *Андросова К.Н.* *Абаева Г.И.* | УЧЕТ АРЕНДЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ПОПРАВОК К IFRS 16, ПРИНЯТЫХ В СВЯЗИ С COVID-19 | 84 |

| | | |
|---|---|---|
| *Ашимова Р.Э.*<br>*Алимова Н.Ж.* | ОРТА ҒАСЫРДАҒЫ ЕСЕП | 86 |
| *Аубакиров А.Е.*<br>*Васильчук Е.В.* | НАЛОГОВАЯ ЭКСПЕРТИЗА КОММЕРЧЕСКИХ УСЛОВИЙ СДЕЛОК КАК ОСНОВНОЙ МЕТОД НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ | 91 |
| *Гиршфельд Е.О.*<br>*Жапаров К.Ж.* | ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН | 95 |
| *Дэуренбекова А.Д.*<br>*Алимова Н.Ж.* | XX-XXI ҒҒ. БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ НЕГІЗГІ ОЙЛАРЫ. | 98 |
| *Ержанов М.С.* | СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ НАЛОГОВОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН | 102 |
| *Ержанов М.С.* | ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ АУДИТА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 106 |
| *Жакубаева К.Т.*<br>*Абаева Г.И.* | ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА И НАЛОГООБЛАЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН | 111 |
| *Кажикова Ж.Н.* | АЛАЯҚТЫҚ БЕЛГІЛЕРІН АНЫҚТАУДЫҢ АУДИТОРЛЫҚ ІС ШАРАЛАРЫ | 114 |
| *Калкабаева А.Е.* | ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТА И ОТЧЕТНОСТИ В ОРГАНИЗАЦИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ПУТИ ЕГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ | 117 |
| *Крячкина О.Н.*<br>*Абаева Г.И.*<br>*Притула Р.А.* | ОРГАНИЗАЦИЯ НАЛОГОВОГО КОНТРОЛЯ: КАМЕРАЛЬНЫЕ И ВЫЕЗДНЫЕ НАЛОГОВЫЕ ПРОВЕРКИ | 120 |
| *Крячкина О.Н.*<br>*Абаева Г.И.*<br>*Притула Р.А.* | АНАЛИЗ СОСТАВА И СТРУКТУРЫ АКТИВА И ПАССИВА БУХГАЛТЕРСКОГО БАЛАНСА В ТОО «ЖИТО» | 126 |
| *Кульдинова Д.С.*<br>*Алимова Н.Ж.* | БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ ӘДІСНАМАСЫНЫҢ ТАРИХИ ДАМУЫНЫҢ ЗАҢДЫЛЫҚТАРЫ | 133 |
| *Кукенова Б. К.* | ВОЗМОЖНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ВНЕШНЕЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ КОРПОРАТИВНОГО СОЦИАЛЬНОГО КАПИТАЛА | 138 |
| *Ладаненко Е.И.* | БУДУЩЕЕ ПРОФЕССИИ « БУХГАЛТЕР» | 143 |
| *Төребек Б.Б.*<br>*Алимова Н.Ж.* | XIX - XX ҒАСЫРЛАРДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ҒЫЛЫМИ ДАМУЫ | 146 |
| *Шарафидден Ш.Т.*<br>*Алимова Н.Ж.* | ЕЖЕЛГІ ӘЛЕМДЕ ЕСЕПТІҢ ПАЙДА БОЛУЫ ЖӘНЕ ДАМУЫ | 150 |
| **СЕКЦИЯ 3. МЕХАНИЗМЫ РАЗВИТИЯ СЕКТОРОВ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В НОВЫХ ГЛОБАЛЬНЫХ РЕАЛИЯХ И РОЛЬ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА** | | |
| *Абдрахманова Ж–Ж.Н.* | МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ БАНКОВСКИМ СЕКТОРОМ РК В УСЛОВИЯХ ПАДЕНИЯ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В 2020 ГОДУ. | 155 |
| *Альмухамбетова А.Г.*<br>*Кажикова Ж.Н.* | АНАЛИЗ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ И ДОХОДНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 158 |
| *Алькенова С.С.*<br>*Жусупова Г.Б.* | СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ. ЦЕНА. ПРИБЫЛЬ И РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ | 160 |
| *Байзаков С.* | ТРЕХРЕСУРСНАЯ МОДЕЛЬ-ОСНОВА АНАЛИЗА И | 163 |

| | | |
|---|---|---|
| *Ешимова Д.А.*<br>*Жапарова Т.К.*<br>*Байзаков Н.А.* | ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТОВАРНОГО, ФИНАНСОВОГО И ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛОВ | |
| *Байкин А.К.* | АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ АУДИТА ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ | 168 |
| *Байкин А.К.*<br>*Дубина И.Н.* | ОСОБЕННОСТИ ИНВЕСТИРОВАНИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ | 171 |
| *Байкин А.К.*<br>*Жусупов Р.С.* | СОВРЕМЕННЫЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ЗАТРАТАМИ И СЕБЕСТОИМОСТЬЮ: ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ | 174 |
| *Жандарбекова Д.Д.* | МЕМЛЕКЕТТІҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ | 179 |
| *Жапаров К Ж.* | ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО ПРОИЗВОДСТВА. (РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ) | 182 |
| *Жапаров К.Ж.*<br>*Жусупова Г.Б.*<br>*Жапарова Л.А.* | МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ УРОВНЕЙ УСТОЙЧИВОСТИ АГРОПРОИЗВОДСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РЕГИОНА. | 186 |
| *Жапаров К.Ж.*<br>*Кажикова Ж.Н.*<br>*Жусупбекова Г.Е.* | КОМПЛЕКСНАЯ ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА | 188 |
| *Жапаров К.Ж.*<br>*Шалгимбеков А.Б.* | К ВОПРОСУ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В АПК | 191 |
| *Жахеева М.Б.*<br>*Алимова Н.Ж.* | ФАКТОРЫ ПОВЫШЕНИЯ УСТОЙЧИВОСТИ АПК РЕГИОНА | 194 |
| *Жилкайдарова А.А.* | ҚОСТАНАЙ ӨҢІРІНДЕГІ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ БЕЛСЕНДІЛІК СЕКТОРЛАРЫН ДАМЫТУДЫҢ БАСЫМ БАҒЫТТАРЫ | 197 |
| *Жусупбекова Г.Е* | РОЛЬ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ В УПРАВЛЕНИИ ФИНАНСАМИ | 200 |
| *Сахипова В.А.*<br>*Завьялова Е.Н.* | СОВРЕМЕННЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ | 203 |
| *Кожухов А.Н.*<br>*Череева Б.Т.* | ПРОБЛЕМЫ ПО ОБЕСПЕЧЕНИЮ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ КОМПАНИИ | 207 |
| *Колбаско Н.С.*<br>*Жусупбекова Г.Е.* | РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В ГЛОБАЛЬНЫХ РЕАЛИЯХ. | 210 |
| *Кульчикова Ж.Т.* | ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ ЗЕРНОВЫХ ЗОН В ЭКОНОМИЧЕСКИ РАЗВИТЫХ СТРАНАХ | 215 |
| *Купобаева Д.А.*<br>*Завьялова Е.Н.* | ЗЕЛЕНАЯ ЭКОНОМИКА КАК НОВЫЙ ТИП ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ГОСУДАРСТВА | 218 |
| *Пестунов М.А.*<br>*Байжанова Л.А-Н.* | ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА | 222 |
| *Ракпанова Д.Б.* | АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА И ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 224 |
| *Сидахметова А.К.* | РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОВЫШЕНИЮ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФИНАНСОВОЙ ПОЛИТИКИ | 229 |
| *Тобылов Қ.Т.* | МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУДА МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚ | 231 |

| | | |
|---|---|---|
| | ЭКОНОМИКАСЫ | |
| *Утебаева Ж.А.* | ҚАЗІРГІ КЕЗЕҢГІ АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ САЛАСЫНДАҒЫ ЖЕТІСТІКТЕР | 234 |
| **СЕКЦИЯ 4. МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ** | | |
| *Баранова Н.А., Самусёва Е.В.* | ТИПОЛОГИЯ И ОСОБЕННОСТИ МЕТОДОВ ФОРМИРОВАНИЯ СПРОСА И СТИМУЛИРОВАНИЯ СБЫТА ПРОДУКЦИИ ПРЕДПРИЯТИЯ | 238 |
| *Баранова Н.А., Собарь В.Е.* | ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ СУЩНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ СБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ | 243 |
| *Грачев Р.С. Тобылов Т.Т.* | МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ | 247 |
| *Досмакова А.Е. Наушанов Б.А.* | МАРКЕТИНГ В КООРДИНАТАХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ. | 252 |
| *Ракпанова Д.Б. Именалинова Г.М.* | АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ОГРАНИЗАЦИИ (НА ПРИМЕРЕ ТОО ИШИМ - ГАРАНТ) | 254 |
| *Ромазанова М.М. Төлегенова Ж.Т.* | ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР, ОЛАРДЫҢ ҚОНАҚ ҮЙ ЖӘНЕ ТУРИСТІК БИЗНЕСТЕГІ РӨЛІ МЕН ҚОЛДАНЫЛУЫ | 259 |
| *Сагиева Ә. Төлегенова Ж.Т.* | ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕРДЕГІ МАРКЕТИНГ | 264 |
| *Сейтова Г.Т. Утебаева Ж.А.* | РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА СОВРЕМЕННОМ РЫНКЕ | 267 |
| *Төлегенова Ж.Т.* | ӘЛЕУМЕТТІК ЖЕЛІЛЕР АРҚЫЛЫ ЖЕКЕ БРЕНДТІ ДАМЫТУ | 270 |
| *Утебаева Ж.А. Баймырзаева М.К.* | ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ | 274 |
| **СЕКЦИЯ 5. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ ГЛАЗАМИ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ** | | |
| *Головкова А.П. Байкин А.К.* | СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МЕНЕДЖМЕНТА | 277 |
| Кабылова А.И. | БІЛІМ БЕРУДЕГІ БАҒА ЖҮЙЕСІНІҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ. | 280 |
| *Кенжебекова Д.С. Купобаева Д.А.* | МЕТОДОЛОГИЯ И КЛАССИФИКАЦИЯ МЕТОДОВ ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ | 283 |
| *Кокенов Б.К.* | ЗАРУБЕЖНАЯ ПРАКТИКА АНАЛИЗА ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ | 288 |
| *Матюхин Д.А. Череева Б.Т.* | СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАЗАХСТАНА | 291 |
| *Молдагалиева Н.Д.* | ҚР ЭКОНОМИКАДАҒЫ АГРАРЛЫҚ СЕКТОРДЫҢ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ДАМУ КЕЛЕШЕГІ | 294 |
| *Нурушева А.С.* | СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СЕЛЬКОГО ХОЗЯЙСТВА | 297 |
| *Орынбасар К.Д.* | РОЛЬ И МЕСТО КАЗАХСТАНА В ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ НА ЕВРАЗИЙСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ | 302 |
| *Писарева А.Н. Байкова Е.И.* | ПРИБЫЛЬ КАК НАПРАВЛЕНИЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ | 306 |
| *Сартанова Н.Т. Чикинаева А.Е.* | ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ РАЗВИТИЯ ФРИЛАНСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН | 309 |
| *Субботина Е.И.* | ИСПОЛЬЗОВАНИЕ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В | 314 |

| | | |
|---|---|---|
| *Ершова Н.Н.* | УСЛОВИИ ОБНОВЛЁННОГО СОДЕРЖАНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ | |
| *Субботина Е.И.*<br>*Корчинская Е.П.* | НЕЗАВИСИМЫЙ КАЗАХСТАН: СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ. | 317 |
| *Субботина Е.И.*<br>*Пличкина С.Ф.* | ЗДОРОВЬЕ СБЕРЕГАЮЩИЕ ТЕХНОЛОГИИ КАК ФАКТОР СОХРАНЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ | 319 |
| *Субботина Е.И.*<br>*Татарчук Т.А.* | УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ОБНОВЛЁННЫХ ПРОГРАММ ОБРАЗОВАНИЯ. | 324 |
| *Субботина Е.И.*<br>*Гассельбах И.В.* | УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ВЫЯВЛЕНИЯ И ПОДДЕРЖКИ ОДАРЁННЫХ И ТАЛАНТЛИВЫХ ДЕТЕЙ В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ | 328 |
| *Субботина Е.И.*<br>*Жакатова Г.А.* | ФОРМИРОВАНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО МЫШЛЕНИЯ У ШКОЛЬНИКОВ | 331 |
| *Утегенов Н.К.*<br>*Череева Б.Т.* | ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ФЕРМЕРСКИХ ХОЗЯЙСТВ ЗА РУБЕЖОМ | 335 |