

**КАЗАХСКИЙ ГУМАНИТАРНО-
ЮРИДИЧЕСКИЙ
ИННОВАЦИОННЫЙ
УНИВЕРСИТЕТ**



**КУЗБАССКИЙ
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
ИМЕНИ Т.Ф.ГОРБАЧЕВА**



**«ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚАЗІРГІ
ТАҢДАҒЫ**

ЖАҒДАЙЫНЫҢ ДАМУЫ: ТЕОРИЯСЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ»

V-ші Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының

МАТЕРИАЛДАРЫ

29-30 сәуір 2021 жыл, 2-ші том

МАТЕРИАЛЫ

V-ой Международной научно-практической конференции

**«СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК И
ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРОБЛЕМЫ»**

29-30 апреля 2021 года, том 2

MATERIALS

Of the V -d International scientific and practical conference

**«MODERN STATUS OF THE DEVELOPMENT OF TECHNICAL
SCIENCES AND**

ECONOMICS: THEORY AND PROBLEMS»

29-30 april, 2021, 2-nd volume



Кемерово-Семей, 2021

УДК 378 : 62 /33
ББК 74. 58 :3/ 65
С 56

Под общей редакцией профессора Ш.А. Курманбаевой

Ответственный редактор: доктор PhD, М.Б. Молдажанов

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК И ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРОБЛЕМЫ [текст]: материалы V-й Международной научно-практической конференции / под общ. ред. проф. Ш.А. Курманбаевой в 2-х томах, ТОМ 2. – Семей: «ИД Интеллект», 2021. – 238 с.

ISBN 978-601-7096-39-7

В сборнике включены доклады участников Международной научно-практической конференции, в том числе ученых Кузбасского Государственного Технического Университета имени Т.Ф.ГОРБАЧЕВА (Кемерово, РФ) и ВУЗов Казахстана.

Тематика докладов посвящена актуальным проблемам современного состояния и развития технички и экономики, в том числе гуманитарных наук и юриспруденции.

Адресуется научным сотрудникам, преподавателям, аспирантам, магистрантам и студентам ВУЗов, а также практическим работникам.

**УДК 378 : 62 /33
ББК 74. 58 :3/ 65**

Редакционная коллегия:

Н.В. Кудреватых, В.Г. Михайлов, Т.А. Тюленева,
В.В. Пуричи, Р.Ш Тахтаева, А.А. Касымова

*Редакционная коллегия не несет ответственности за содержание
представленных авторами тезисов*

ISBN 978-601-7096-39-7

© Кузбасский государственный
технический университет имени Т.Ф.
Горбачева, 2021

© Казахский гуманитарно-юридический
инновационный университет, 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 1 - Современное состояние и проблемы развития финансовой системы Республики Казахстан	8
Направление 2 - Обеспечение устойчивости социально-экономического роста как фактор развития человеческого потенциала.....	8
Шойбакова Е.О., Амирханов Ж.	
КРЕДИТОВАНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА В КАЗАХСТАНЕ	8
Шойбакова Е.О., Серіккалиева М.	
БАНК ТАБЫСТЫЛЫҒЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЖІКТЕЛУІ	10
Баймолдина А. Б., Алимбетов У.С., Турдиева З.М.	
КӘСПОРЫНДАҒЫ БАҒА ЖӘНЕ БАҒА САЯСАТЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ.....	15
Бакпаев Э. К., Турдиева З.М., Мурзатаева Г.К.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	20
Болатова З.А., Алимбетов У.С., Карамбетова Ж.Е.....	
АӨК-НІҢ ӘЛЕУЕТІН ПАЙДАЛАНУ ДЕҢГЕЙІН БАҒАЛАУ НЕГІЗІНДЕ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ	25
Жиенкулов Д. Ж., Турдиева З.М., Бисенова С.Ш.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	30
Жунусбеков Н. К., Турдиева З.М., Рахимова Б.К.	
КӘСПОРЫНДА ЖАҢА ӨНІМ ТҮРЛЕРІН ИГЕРУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ.....	35
Ибраев А.К., Алимбетов У.С., Мантель Р.Х.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ	40
Кожаяев Ш.М., Омарбаева А.К., Смагулова А.Н.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	45
Мадияров Д.Р., Турдиева З.М., Карамбетова Ж.Е.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ	49
Мажитов Д.Е, Мамедсупиев М.Д., Стацурина Ю.А.	
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ.....	54
Орынтаева А.Е., Аманбаева А.А., Рахимбаева Б.К.	
ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРДЫҢ ДАМУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	58

Өтеген Н.Ө., Щербик Е.Е., Байкенова Ж.Х. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	64
Талипбеков Е.Г., Аманбаева А.А., Кучукова А.В. КООПЕРАЦИЯДАҒЫ БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫ ҚҰРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	69
Хамитова Д.А., Турдиева З.М., Бисенова С.Ш. ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ.....	75
Каматаев Р.Ж., Мамедсупиев М.Д., Шустова Е.П. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ	81
Каматаев Р.Ж., Шустова Е.П., Байкенова Ж.Х. ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ ВІ GROUP	86
Зейноллаев Т.Қ., Аимкулов Р.А., Кайкен Ж.Б. ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА.....	91
Зейноллаев Т.Қ., Аимкулов Р.А., Мантель Р.Х. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ СФЕРУ ВКО.....	94
Увайсова А.Ж., Аимкулов Р.А., Щербик Е.Е. ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН	98
Увайсова А.Ж., Аимкулов Р.А., Турдиева З.М. ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ ПЛАТЕЖАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ.....	103
Нұрханұлы Д., Аимкулов Р.А., Молжажанов М.Б. ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	109
Аимкулов Р.А., Матель Р.Х., Нұрханұлы Д. ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РК	113
Тыныспеков Д.К., Аимкулов Р.А., Молдажанов М.Б. КӘСПОРЫНЫҢ ТАБЫС ПЕН ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ.....	116
Тыныспеков Д.К., Аимкулов Р.А., Молдажанов М.Б. КӘСПОРЫНЫҢ ТАБЫС ПЕН ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ.....	120
Бикенова М.К. ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МСБ В РК В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ	125

Макашева Ж.Ж. КӘСПІТІ БАСҚАРУДАҒЫ БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ ОРЫНЫ ЖӘНЕ РӨЛІ.....	128
Буркитбаев К.Т. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ.....	132
Мусина М.Ж., Аимкулов Р.А., Рахимова Б.К. ТӘУЕЛСЫЗ ЖЫЛДАРЫ ҚАЗАҚСТАНДА ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТАРТУ ДИНАМИКАСЫ.....	136
Мусина М.Ж., Аимкулов Р. А., Аманбаева А.А. НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ КӘСПОРЫНДАРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ.....	141
Сәулетұлы А.С., Аимкулов Р.А., Смагулова А.Н. ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ КӨТЕРУДІҢ МАҢЫЗДЫ АСПЕКТІЛЕРІ.	145
Сәулетұлы А.С., Аимкулов Р.А., Молдажанов М.Б. ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	149
Мухтарова Н.Д. ҚАЗАҚСТАННЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ОНЫ РЕТТЕУ.....	152
Тахтаева Р.Ш. АНАЛИЗ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА КАК МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ.....	155
Кабсаметов Р.Ж. ИНТЕГРАЦИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АӨК-ТІҢ ДАМУЫ.....	158
Санатов А.С. КОРПОРАЦИЯДА ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ.....	161
Макишев М.М. СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	164
Байжуманов Д.С. КВАЗИГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	168
Хасенова К.Е., Дмитриенко А.А. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ.....	171
Хасенова К.Е., Сериказы А. МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС.....	179

Кинаят Д.М.	
АЗЫҚ-ТҮЛІК ӨНІМДЕРІНІҢ ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ 188	
Жылқыбаев Т.С., Өтеубаева Ә.Д., Исмаилов Д.Е.	
СЫНДАРЛЫ АҚПАРАТТЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМ ҮШІН КИБЕРҚАУІПСІЗДІКТІ БАСҚАРУ МОДЕЛЬДЕРІНІҢ ДЕНГЕЙЛЕРІ 192	
Кизатуллин С.С.	
МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОЙ ДЕТСКОЙ БОЛЬНИЦЫ №2 г. НУР-СУЛТАН)..... 199	
Кизатуллин С.С.	
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА 202	
Қарасай М.А.	
ӨНІРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ҚОЛДАУДЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ (ҚЫЗЫЛОРДА ОБЛЫСЫНЫҢ МАТЕРИАЛДАРЫНДА) 204	
Қарасай М.А.	
ҚЫЗЫЛОРДА ОБЛЫСЫНЫҢ 2020 ЖЫЛҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ҚОРЫТЫНДЫЛАРЫ..... 207	

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 3 - Механизмы, гарантии реализации и защиты прав граждан РК в контексте Стратегии 2050 210	
Козыбакова А.Е.	
ҚАЗАҚСТАНДА КОНСТИТУЦИЯЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ 210	
Мұрат А.С.	
МҰРАГЕРЛІК ҚҰҚЫҚТАРДЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ 211	

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 4 - Современные проблемы и перспективы развития цифровых технологий..... 217	
Досымханова П.А.	
ПРОГРАММНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА..... 217	
Досымханова П.А.	
ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНО - ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА..... 220	

Тұрғанбаева Б.Ш., Сахаев Б.Т., Ерменова Б.О., Хасенов А.Е. ДЗЮДОДАҒЫ ЖАТТЫҒУ ЖӘНЕ ЖАРЫС ПРОЦЕСІНІҢ ЖАЛПЫ ПРИНЦИПТЕРІН, МАЗМҰНЫН ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫН СИПАТТАУ	229
Тұрғанбаева Б.Ш., Сахаев Б.Т., Ерменова Б.О., Хасенов Ж.Е. ЖАСӨСПІМ КЕЗІНДЕГІ БАЛУАНДАР ДЕНЕСІНІҢ ДАМУЫНЫҢ ФИЗИОЛОГИЯЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	234

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 1 - Современное состояние и проблемы развития финансовой системы Республики Казахстан

Направление 2 - Обеспечение устойчивости социально-экономического роста как фактор развития человеческого потенциала

Шойбакова Е.О, Амирханов Ж.

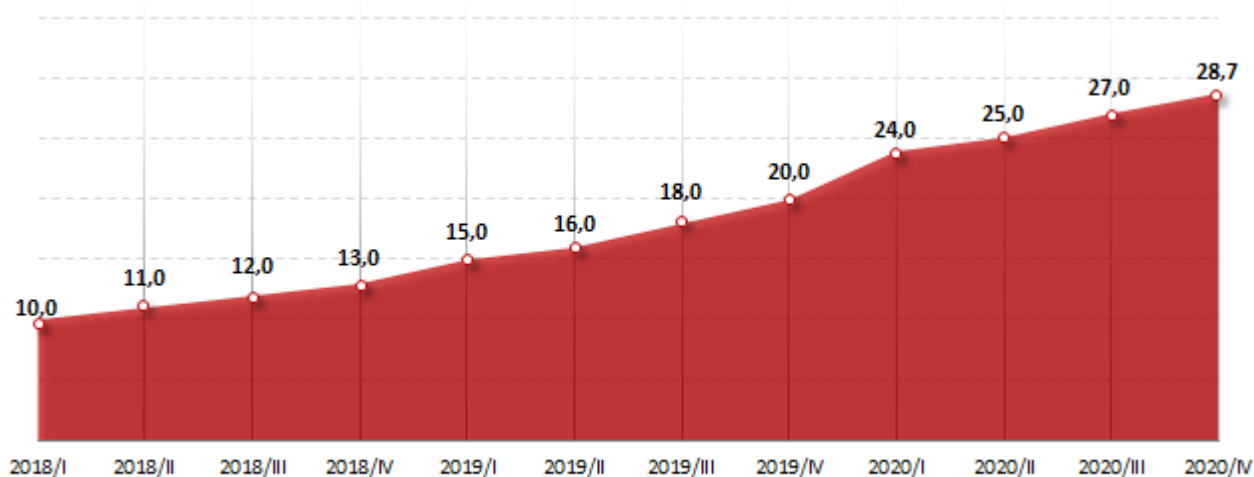
КРЕДИТОВАНИЕ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА В КАЗАХСТАНЕ

Пандемия коронавируса показала значимость и актуальность развития и применения цифровых технологий. Потребители во всем мире в целях соблюдения социальной дистанции отдают предпочтение бесконтактным и онлайн-способам получения самых разнообразных услуг.

Если в начале 2018 года количество пользователей мобильного и интернет-банкинга не превышало 10 млн, то в конце 2020-го показатель достиг 28,7 млн.

Тренд на повсеместную цифровизацию и интернетизацию оказывает серьезное влияние на развитие безналичных платежей. По итогам 2020 года объем безналичных платежей в РК составил уже 34,6 трлн тенге — в 2,6 раза больше по сравнению с предыдущим годом. При этом 81% безналичных операций был проведен в онлайн-формате.

Количество пользователей онлайн-сервисов банков | млн единиц



Ranking.kz на основе данных НБ РК

Один из наиболее востребованных сегментов на рынке финансовых технологий — онлайн-кредитование. Пандемия COVID-19 также заметно повысила спрос на дистанционное оформление займов. В Казахстане предоставление онлайн-кредитов распространено у микрофинансовых

организаций (МФО), которые предоставляют подобные займы в соответствии с регуляторными нормами и законодательством.

В целом сегмент МФО сегодня — один из самых быстрорастущих на финансовом рынке РК.

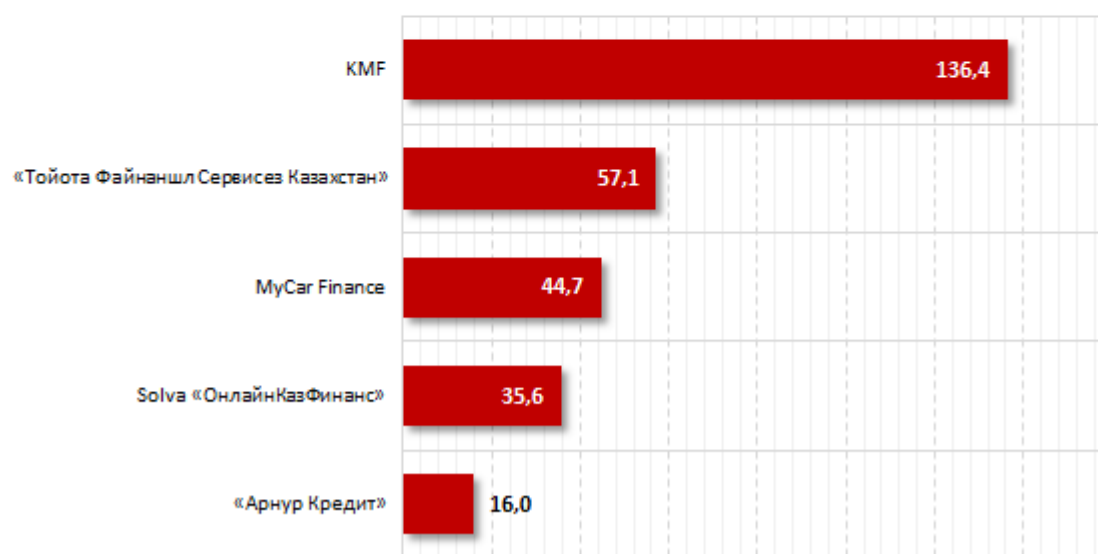
По итогам 2020 года ссудный портфель МФО увеличился на 42,5% за год и составил 418,1 млрд тенге. За последние пять лет объем кредитования МФО растет в среднем на 45,6% в год. При этом доля 5 крупнейших МФО в совокупном ссудном портфеле составила 69,3%. Во всех 5 крупнейших микрофинансовых организациях ожидаемо можно подать заявку на кредит онлайн-способом.

По объемам ссудного портфеля лидирует крупнейшая в Казахстане микрофинансовая организация — КМФ: 136,4 млрд тенге. Компания предоставляет свои услуги как в офлайн-режиме, так и онлайн. Подать заявку на кредит можно через официальный сайт или через мобильное приложение КМФ. В онлайн-формате можно подать заявку на кредит до 1 млн тенге без комиссий. Срок рассмотрения заявки — всего 15 минут. При этом среди необходимых документов — только удостоверение личности.

Ссудный портфель МФО РК. Декабрь | млрд тг



ТОП-5 МФО РК по ссудному портфелю. Декабрь 2020 | млрд тг



Расчёты Ranking.kz на основе данных НБ РК

У онлайн-кредитования имеется еще один большой плюс, актуальный далеко не только в период пандемии: этот вид займов доступен максимально широкому числу клиентов.

Учитывая расстояния в Казахстане и слабое проникновение финансового сектора в селах и отдаленных регионах, онлайн-кредиты заметно увеличивают охват казахстанцев финансовыми услугами. Это особенно важно при том, например, что лидер сектора, КМФ, оказывает финансовую поддержку наиболее остро нуждающимся в кредитных продуктах субъектам микро- и малого бизнеса, в том числе женщинам-предпринимателям и клиентам в сельской местности.

В целом у онлайн-кредитования МФО есть ряд преимуществ и удобств, среди которых можно отметить следующие:

- Оперативная обработка заявок. Время обработки заявки может занять 5–15 минут. После рассмотрения заявки клиент получает SMS с решением.
- Минимальный пакет документов. Для получения кредита в онлайн-формате клиенту требуется предъявить только удостоверение личности.
- Отсутствие необходимости ехать в офис и стоять в очередях. Значительно экономит время и упрощает процедуру оформления кредита.
- Минимальные требования к заемщикам. По сравнению с банками МФО имеют минимальные требования к клиентам.
- Высокий процент одобрения заявок. Заем в режиме онлайн может получить каждый человек. Непосредственно в МФО процент одобрения намного выше, чем в БВУ.
- Множество способов получения займа. После одобрения заявки получить деньги можно как наличными, так и на банковскую карту или посредством денежного перевода.

Шойбакова Е.О., Серіккалиева М.

БАНК ТАБЫСТЫЛЫҒЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЖІКТЕЛУІ

Коммерциялық банктердің негізгі қызметі пайда табу болып табылады. Сонымен бірге, банктің қазіргі уақыттағы қалыпты даму жоспары кейбір мақсаттарды көздеді, бірақ пайдаға тек бір ғана объект байланысты.

Мақсаты-банктердің сандық және сапалық даму көрсеткіштері олардың меншікті капиталы мен құрылымына, ресурстарды тарту көздеріне, жабдыққа инвестицияларға, банктерге арналған өнім түріне, қаржылық технологияларға, банктердің техникалық базасына, жеке ұйымның құрылымына, ұйымның стратегиясына және топтық қатынастарға байланысты.

Бұл көрсеткіштер банктерге сату тұрғысынан айтарлықтай пайда әкеледі. Осыған байланысты пайда түрі екі мағынаға ие: өзіне қатысты және банктер басқа мақсаттарға қол жеткізетін жағдайға қатысты. Бұл екі мән банктерде

клиенттер мен қарыз алушылар үшін сенімділік пен тартымдылық критерийлерін көрсетеді.

Пайда-бұл банк қызметінің негізгі қаржылық нәтижелерінің көрсеткіші. Банктің пайда мөлшері осы қызметтің барлық қатысушылары үшін маңызды. Қатысушылар Банкі инвестицияланған капиталға пайда нормасымен бірдей пайдаға мүдделі.

Пайда мен кірістілік коммерциялық банктердің маңызды тиімді көрсеткіштері болып табылады. Табыстылықты талдау кезінде ең бастысы-есептіліктің дұрыстығын ескеру. Белгіленген стандарттарды пайдаланбай, бұл пайда жеткілікті болып көрінеді, бірақ іс жүзінде ол шамадан тыс немесе жалған болуы мүмкін [1, б.89].

Актив бойынша жоғары пайданың банк қызметінің тиімді нәтижелеріне қатынасы-бұл активте немесе жинақ депозитіне жалпы салымның аз бөлігінде қалу қабілеті немесе актив бойынша жоғары пайыздық мөлшерлеме.

Соңғы жағдайда банктер жоғарыда көрсетілген тәуекелді ескере отырып, мүліктен түсетін кірісті ұлғайту тәуекелін өзіне алуға мүмкіндігі бар.

Пайда мөлшерін және оның банк жүйесінің сенімділігін қамтамасыз етеді, сондай-ақ өз депозиттерінің сақталуына кепілдік береді. Жалпы, пайда мөлшері үш жаһандық компонентке байланысты: кірістер, шығыстар, салықтар және міндетті төлемдер. Осыған сәйкес пайданы қалыптастыру және пайдалану моделі оны анықтау мөлшерінде келесі суретте көрсетілген:

Есепті кезеңде айқындалған пайданың қаржылық нәтижесінің қорытындылары бойынша, банк табыстың салыстыру жолымен анықталады. табыстың кемітіп көрсетуі салық салынатын пайданың кемуіне әкеледі. Осыған байланысты есепке алудың толықтығының дұрыстығын тексеру қажет. Есепке алудағы қателер салдарынан табыстың өсуі және басқада себептерден кері әсерін тигізеді, пайдадан төлемдердің дәлелсіз қайта қайтарылуынан қиындықтар туындайды.

	Пассивтік операциялар табыс
	+
	Активті операциялар табысы (операциялық табыс(пайыздық + пайыздық емес) + басқада табыстар)
	-
	Операциялық шығындар (пайыздық + пайыздық емес)
	-
	Басқада шығындар
=	Пайда (таза табыс)

Сурет 1. Банктік пайданың қалыптастыруы

Кірістер мен залалдардың барлық баптары есепті кезеңдегі таза пайда мен залалдың мәнін қамтиды және сонымен бірге бірегей баптары бар Бухгалтерлік құнның нәтижелеріндегі өзгерістерді қамтиды. Алайда, оқиғалар болған жағдайда кейбір мақалалар алынып тасталуы мүмкін. Екі жағдай бар: негізгі қателерді түзету және есеп саясатының нәтижелерін өзгерту.

Есепті кезеңдегі белгілі таза кірісті қамтитын және әдеттегі банктік қызметтен алынған барлық кірістер. Оның бір бөлігі, кейбір жағдайларда, экономикалық істер мен шұғыл хирургия мүмкіндігі бар [2, 156 бет].

Банктер бойынша кіріс теңгемен есептеу әдісі бойынша есептеледі және мыналардан тұрады:

1) төлемді (пайыздарды) алуға байланысты:

- Ұлттық және басқа банктердегі корреспонденттік шоттар;
- Ұлттық және басқа банктерде орналастырылған депозиттер;
- Қазынашылық міндеттемелер және Ұлттық банкті қайта қаржыландыру үшін жарамды басқа да өтімді бағалы қағаздар;

- сатуға арналған бағалы қағаздар;

- өзге бағалы қағаздар;

- басқа банктерде орналастырылған депозиттер;

- басқа банктерге берілген кредиттер;

- клиенттерге берілген несиелер;

- күрделі салымдар және реттелген борыш;

2) Банктің келесі қызмет көрсетулер үшін комиссиялық кірістері:

- аударым операциялары;

Бағалы қағаздарды сату-сатып алу;

Сату-шетел валютасын сатып алу;

- сақтандыру операциялары;

- трасттық операциялар;

- берілген кепілдіктер;

- клиенттердің шоттары мен депозиттерін жүргізу;

3) акциялар, акциялар және өзге де бағалы қағаздар бойынша дивидендтер;

4) клиенттің Банкке есеп айырысу-кассалық қызмет көрсету, жаңалықтарды (почталық) тарату және клиенттің басқа да шығыстарын төлеуі;

5) шетел валютасын, бағалы қағаздарды сатып алу-сатудан түсетін түсімдер;

6) шетел валютасын, бағалы металдарды және бағалы қағаздарды қайта бағалаудан түскен кірістер;

7) халыққа көрсетілетін басқа да қызметтер үшін бизнеске, ұйымға және банкке ақы төлеу, оның ішінде ақша қаражатын инкассациялау;

8) банк активтерін сатудан түсетін түсімдер;

9) залалды банктер бойынша өтеу сомасы;

10) бізде есепті кезеңде дайындалған өткен уақыт үшін (өткен жылдың қателерін тану нәтижесінде): өткен жылы алынған алдын ала есептелген пайыздар мен комиссиялар, қажет болған жағдайда банк өткен жылы клиенттерге артық төлеген комиссиялар мен комиссиялар, егер олар күмәнді

кредиттер бойынша резервті ұлғайтуға бағытталмаса, бұрын есептен шығарылған үмітсіз кредиттерді алу туралы;

11) өздері жіберген қателіктер үшін банк қызметкерлері Төлеген айыппұлдарды банктік шотқа жабуға арналған түсімнің түсуі;

12) есеп айырысу операцияларын жүргізу ережелерін бұзғаны үшін клиенттерден алынатын айыппұлдарды, өсімпұлдарды, санкцияларды және басқа да экономикалық санкцияларды, сондай-ақ хат-хабар болмаған кезде телекоммуникациялық компаниядан уақтылы жеткізбегені үшін алынған айыппұлдарды алды;

13) біз банктерге тиесілі мүлікті, сондай-ақ мәмілеге сәйкес факторингтік және форфейтингтік операциялардан түсетін кірістерді негізге аламыз;

Кез-келген кәсіпкерлік қызметтің маңызды мақсаты-табыс алу. Сонымен қатар, бухгалтерлік есептің негізгі функциясы-осы мақсаттарға қол жеткізудегі Банктің жетістіктері мен сәтсіздіктерін анықтау және есеп беру. Пайда-кәсіпорынның іс-әрекеті нәтижесінде капиталдың өсуі; ол толық кірістен толық құнды шегеруге тең. Бірақ бұл анықтамаларды басқаша қабылдауға болады.

Егер шығындар асатын болса табыс, яғни шығындарын.

Шығындар-бұл компания жасасқан келісім-шарт нәтижесінде және компанияға әсер ететін барлық басқа мәмілелерде, оқиғалар мен жағдайларда, шығындар немесе меншікті капиталды бөлу нәтижесінде пайда болатын жағдайларды қоспағанда, меншікті капиталдың азаюы.

Кірістер мен шығыстар ұғымы басқаша анықталады. Әдетте сиқыршылар:

Табыс-есепті кезеңдегі активтердің ағыны немесе ұлғаюы немесе жалпы қабылданған есептілік ережелеріне сәйкес өлшенетін және танылатын кредиттер бойынша берешектің азаюы түріндегі экономикалық пайданың кіріс алуға және капиталға қайтадан инвестициялау мүмкіндігіне бағытталған банк қызметінің нәтижесінде ұлғаюы.

Құн-есепті кезеңдегі экономикалық кірістің кері ағым немесе меншікті капиталдың бір бөлігін меншік иесі арасында бөлуден ерекшеленетін мүлікті пайдалану түрінде төмендеуіне әкелетін берешектің пайда болуы.

Біз банктің қайнар көзі болып табыламыз. Кірісі жоқ банк жоқ, кірісі жоқ банк жоқ. Бухгалтерлік есептің негізгі мәселелері кезінде кіріс мөлшерін, кірісті бағалауды және байланыстыруды анықтаңыз.

Біз екі түрге бөлеміз: негізгі және маңызды емес қызмет түрлеріне байланысты.

Тиімді шот құру әдісін, кірістер мен шығыстардың құрамын, оларды есепке алу мен есептеу әдістерін Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі айқындайды және олар тиісті банктердің басшылығы мен оның салық органдарына жеткілікті түрде түсінікті болуға тиіс.

Компанияның қаржылық есептілігіне мақаланы енгізу процесі ретінде тануды анықтау үшін бухгалтерлік есептің жалпы принциптері. Тану дегеніміз-тиісті сома есептің жалпы сомасында.

Сияқты кірістер мен шығыстардың баптарына сәйкестік критерийлері:

- мақалалар өлшеу үшін және тиісті сома үшін тиісті негізге ақылға қонымды баға бере алады;

- болашақта экономикалық пайда алуға немесе жоғалтуға негізделген Тауарлар үшін мұндай пайда болуы мүмкін немесе болмауы мүмкін;

Табыс, әдетте, мәміле жасалған кезде танылады және кірісті құру және өлшеу қабілетіне сенімді сенімділік бар. Шығындар немесе шығындар, егер шығындар немесе бұрын танылған актив болашақ экономикалық пайдаларда қалмаса, танылады.

Өнімді сатудан түскен кірісті танудың негізгі критерийлерінің бірі-сатушының сатып алушыға сыйақы беруі және сатылған өнімді иеленумен байланысты айтарлықтай тәуекел. Егер сатушы оны сақтап қалса, онда, әдетте, бұл мәміле сату болып саналмайды.

Егер кіріс тауарды сату кезінде танылса, онда кірістер мен шығыстарды тану ережелері қолданылады:

- тауарды сатар алдында.;
- өткізу кезінде;
- іс-шарадан кейін.

Табыс өнімді сатқанға дейін танылады. Ол екі жолмен жүзеге асырылады:

1) транзакцияны аяқтаңыз, яғни транзакция соңында барлық шоттар, соның ішінде кірістер мен шығыстар шоттары жабылады және жалпы кіріс танылады (көбінесе жасау уақыты);

2) құрылыстың аяқталуынан пайызбен-кіріс, құн және жалпы кіріс әрбір есепті кезең үшін жоба құрылысының болжамды аяқталу пайызын негізге ала отырып танылады.

Операция барысында танылған табыс. Табысты тану шарттары-мәмілені орындау және табыс алу мүмкіндігі, әдетте, өнімді немесе қызметті сату кезінде орындалады. Бұл сату кезеңдері деп аталады.

Сатудан кейінгі танылған табыс. Мұнда екі әдіс қолданылады: сату және шығындарды олар баяу өтелетін етіп жабу.

Бірінші жағдайда, табыс оны сатқан кезде ғана емес, ақша алған кезде ғана танылуы керек. Екіншісі-табыстың немесе пайданың түпкілікті орындалуы танылмаған кезде.

Қызметтің жетістігін тану келесі әдістермен жүзеге асырылады:

- нақты кісі өлтіру (операцияны орындау кезінде қызмет көрсеткені үшін алынған кірісті есепке алу үшін пайдаланылған);

- үйлесімді орындау (көп сатылы жетістіктерді анықтау үшін қолданылады);

- дайын орындау (Қызмет көрсетуден түскен түсімді есепке алу үшін пайдаланылады-қорытынды актісі қызмет көрсету бойынша жалпы операцияға байланысты үлкен болатын ұқсас немесе әртүрлі орындау сатыларының сериясы);

- қолма-қол ақшаны жинау (кіріс ақша түскен кезде танылады, өйткені белгісіздік өте жоғары).

Жоғарыда айтылғандай, банктің шығыны-бұл мүліктің немесе несиелік оқиғаларының кетуі немесе пайдаланылуы түріндегі экономикалық тиімділіктің төмендеуі, бұл есепті кезеңдегі капитал үлестерінің (дивидендтерден басқа) иелері арасында бөлінген капиталдан өзгеше капиталдың азаюына әкеледі.

Пайдаланылған әдебиеттер

- 1) Міржақыпова С.Т. Банктегі бухгалтерлік есеп. Оқулық. – Алматы: Экономика, 2004. – 710 бет.
- 2) Бименова А.Ә. Банктегі бухгалтерлік есеп. Оқу құралы. – Астана: Фолиант, 2010, 192 бет.
- 3) А.К.Нурпейсова. ҚР-да банктік жүйенің дамуы. Алматы, «LEM» баспасы, 2011 жыл.

Баймолдина А. Б., Алимбетов У.С., Турдиева З.М.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ БАҒА ЖӘНЕ БАҒА САЯСАТЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң
Университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы
«Экономика» мамандығының магистранты,
экономика ғылымдарының докторы
доктор PhD

Бағалар және баға саясаты – кәсіпорынның маркетингтік қызметінің маңызды элементтері. Бұл тауарларға арналған бағалар деңгейіне кәсіпорынның коммерциялық нәтижелерінің тәуелді болуымен байланысты, ал олардың таңдаған бағалық саясаты оның рыноктағы жұмысының тиімділігіне шешуші әсер етеді.

Баға, сұраныспен және ұсыныспен қатар, рынокты құрайтын, түйінді пункттердің бірі. Бұл сұраныспен ұсынысты тепе-теңдік, баланс күйіне келтіретін басты құрал.

Сонымен, баға және маркетингтегі баға саясаты дегеніміз не? Баға ақшаға сатушына сатқысы келетін, ал сатып алушы тауарды сатып алғысы келетін, ақшалар сомасын білдіретін, экономикалық категорияны білдіреді. Тауардың белгілі мөлшерінің бағасы оның құнын құрайды, осыдан баға – тауардың ақшалай құны. Нақты тауар бірлігі басқа тауардың белгілі санына айырбасталғанда, бұл соңғысы берілген тауардың тауарлық бағасы болады.

Баға – күрделі экономикалық категория. Онда қоғамдағы барлық негізгі экономикалық қатынастар тоғысады. Ең алдымен бұл тауарларды өндіру мен өткізуге, олардың нарықтық құнын қалыптастыруға, сондай-ақ ақшалай жинақталуларды құруға, бөлуге және пайдалануға жатады. Баға барлық тауарлық-ақшалай қатынастарды жанамалайды.

Баға сатып алушы үшін ғана емес, сонымен бірге өндіруші үшін де талғаусыз емес, өйткені бұл оның кірістерінің өлшемдерін анықтайтын, жалғыз фактор. Барлық қалған факторлар ең алдымен өзіндік құнды және ол арқылы ғана кірістерді анықтайды.

Бағалардың негізгі қызметтеріне: сұраныс пен ұсынысты есептік, ынталандырушы, үлестіруші теңгерімдеу, өндірісті ұтымды орналастыру критерийлері жатады.

Баға саясаты – фирма өзінің тауарлары мен қызметтеріне бағаларды белгілеу сферасында ұстанатын қызметінің жалпы принциптері.

Тауарды иеленушінің баға саясатын әзірлеуіне алты жүйелі саты қосылады: міндеттерді таңдау және мақсаттарды құру; рыноктың талаптарын анықтау және есепке алу; шығындарды белгілеу; бәсекелестер бағаларын талдау; бағаларды құру әдісін таңдау; түпкілікті бағаны анықтау.

Мемлекеттің әсер етуі мен реттеуіне нарықтағы бәсеке деңгейіне байланысты келесі баға түрлері ерекшеленеді:

Еркін бағалар (нарықтққ бағалар) – осы нарықтағы қалыптасқан сұраныс пен ұсыныс негізінде өнімдер мен қызмет көрсетуге өндірушілердің орнататын бағалары. Еркін бағаға жататындар:

- сұраныс бағасы – сатып алушы нарығында қалыптасатын бағалар;
- ұсыныс бағасы – сатушылардың ресми ұсынысында көрсетілетін шегерімсіз нарықтық баға;

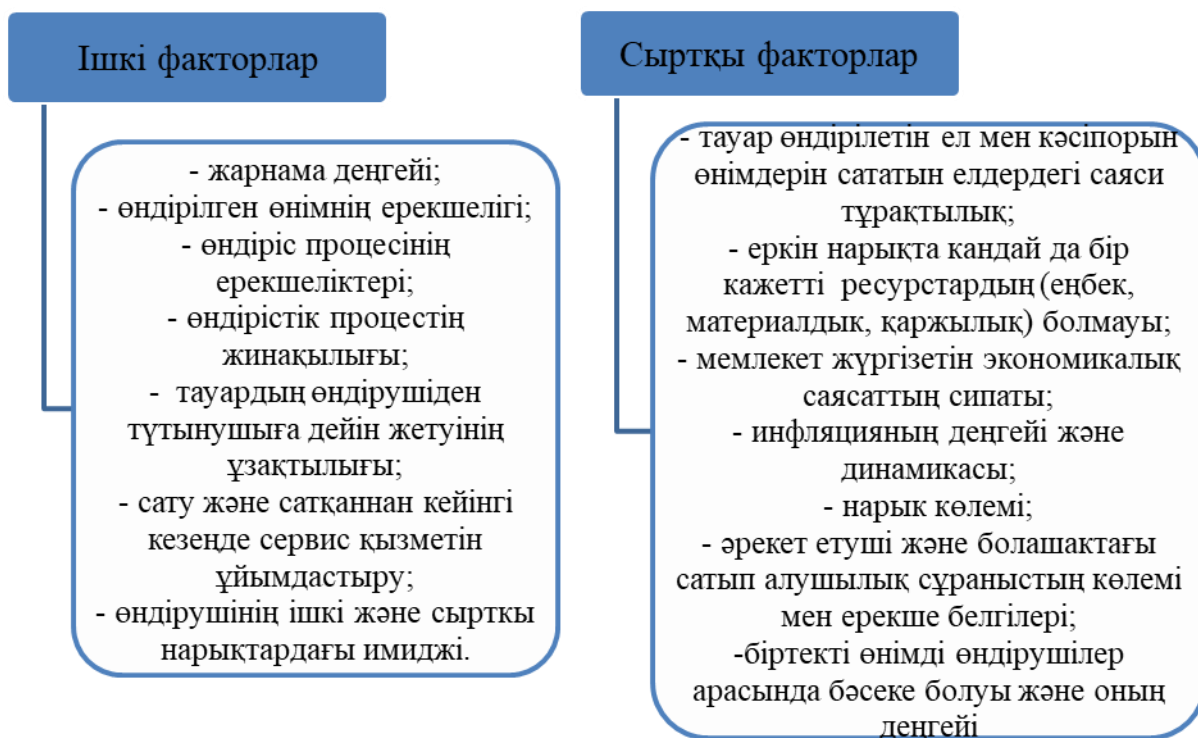
- өндіріс базасы – барлық авансыланған капиталға орташа пайданы қосу арқылы өндіріс шығындары негізінде анықталатын баға;

- реттелетін бағалар – мемлекеттік басқару органдары орнататын бағалар. Реттелетін бағалар кепілді және кепілдемелі, ұсынылатын, шектеулі, төменгі қорғаныс болады. Реттелетін бағалардың арасынан шектелуі бағалар мен бекітілген бағаларды бөліп көрсетіледі:

- шектеулі бағалар – кәсіпорындар, белгіленген бағадан жоғары деңгейде баға белгілей алмайтын бағалар;

- бекітілген бағалар – белгілі деңгейде қойылатын бағалар. Олардың өзгеруі бекіткен нарық субъектісінің немесе органының шешімімен ғана болуы мүмкін.

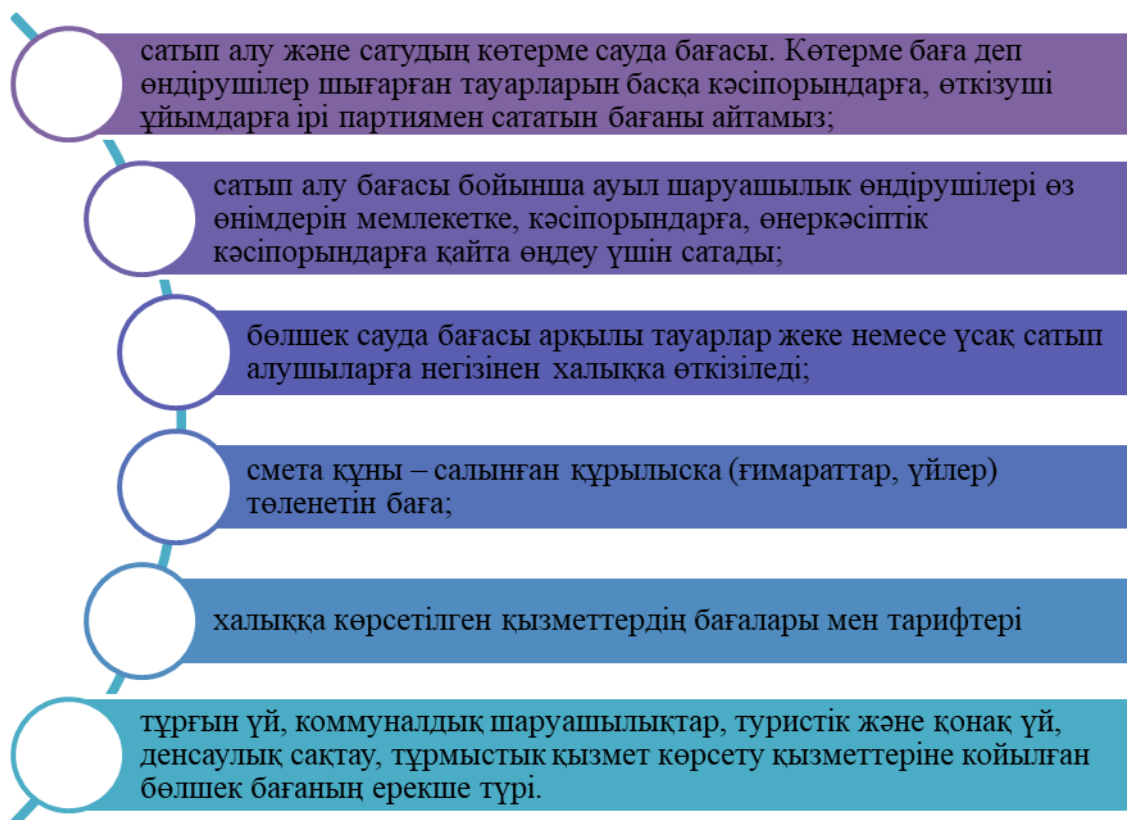
Бағаның тауар құнынан жоғары немесе төмен қарай ауытқуларын анықтайтын факторлар өндірушінің өзіне, басшылары мен ұжымның қызметіне байланысты, ішкі және кәсіпорынға тәуелді емес сыртқы факторлар болып екіге бөлінеді (сурет 1).



Сурет 1 - Бағаның тауар құнына әсер ететін ішкі және сыртқы факторлар

Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Айналымға қызмет көрсету сипаты бойынша бағаның келесідей түрлерін бөліп көрсетуге болады (сурет 2):



Сурет 2 - Қызмет көрсету сипаты бойынша бағаның түрлері

Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Тағайындау және бекіту әдісі бойынша. Бұл бағалар шарттарда, келісім-шарттарда анықталады. Олардың арасынан мыналарды бөліп көрсетуге болады:

- қатаң баға (тұрақты) – шартқа қол қойылған кезде, қойылатын және осы шарт, келісім-шарт, келісім бойынша өнімді жеткізу мерзімі аяқталғанша өзгертілмейді. Тұрақты баға келесі мәмлелерде қолданылады:

- өнімді жедел жеткізу;
- өнімді қысқа мерзімде жеткізу;
- ұзақ мерзімде тоқтаусыз жеткізу.

- жылжымалы баға – егер шартта айтылғандай, оны орындау кезінде нарықтық баға өзгерсе (жоғарыласа немесе төмендесе), онда келісілген баға деңгейі қайта қаралуы мүмкін болады;

- сырғымалы баға – ұзақ дайындау мерзімін талап ететін бұйым дарға қойылатын баға. Өнімді дайындауға қажет уақыт кезеңіндегі өндіріс шығындарындағы өзгерісті есепке ала отырып, бастапқы шарт бағасын қайта қарау арқылы шарт орындала бастаған кезден бастап есептеледі.

Уақыт факторын есепке алу бойынша келесі баға түрлері анықталады:

- тұрақты баға — әрекет ету мерзімі алдын-ала анықталмаған баға түрі.

- маусымдық баға – маусымдық тауарлардың сипаттағы сатып алу немесе бөлшек бағаларының түрлері;

- бастапқы сату бағасына жеңілдіктер қолдану арқылы анықталады;

- сатылы баға – белгілі уақыт мерзімдерінде алдын-ала анықталған тәртіп бойынша біртіндеп төмендетілетін баға түрі.

Жоғарыда аталып өткендей экономикадағы іс-әрекет жасаушы барлық бағалар бір-бірімен байланысты және өз-ара жеке жүйе құрады. Бұл жүйе көптеген нарықтық фактордың әсерінен әр уақыт қозғалыста болады. Барлық бағалардың байланыс негізін, қан тамырлары қызметіне ұқсас байланыстық принципі құрады, бір жүйедегі баға қозғалысы басқа да барлық жүйеге автоматты түрде өзгертулер енгізіледі.

Қазіргі кезде экономкалық ғылымда баға құралуы экономикалық теория, маркетинг және менеджмент ғылымдарының бір тарауы ретінде қарастырылады. Дегенменде, оны, өзіндік құралы мен әдісі бар ғылым ретінде жеке қарастыруымыз тиіс. Баға құралудың құрамы төмендегідей жайлардан құралады.

Баға құралу ғылымы – баға қозғалысы мен оны қолдануды зерттеуші ғылым. Баға құралудың оқыту құралы-баға теориясы мен оның тәжірибеде қолданылуы болып табылады.

Баға механизімі, баға құралуы, баға саясаты нарықтың өте күрделі және нәзік құралы болып саналады және іс жүзінде оның құрылуы өте қиын. Сондықтан баға теориясы сұрағын бірінші қарастыруымыз керек. Оның ішінде қазіргі кезде кең таралған баға теориясының бірі шағындық баға теориясы. Бұл теорияның пайда болуы қазіргі заман экономикалық теориясының негізін

қалаушылар – А.Смит, Д. Рикардо, К.Маркс ж.т.б. көзқарастарымен байланысты.

Шығындық баға теориясы бойынша тауар құны тауар өндірушілер еңбегінің әлеуметтік жиынтығы ретінде, ал тауар құнының өзі сол өнімді өндіру үшін қажетті өндіріске кететін шығын ретінде анықталған. Соңғысы нақты тауарды дайындау үшін қажетті жұмыс уақытымен есептеледі. Бұл жағдайда нарықтық баға сол тауарларды өндіру үшін кеткен орташа шығындар бойынша құралады. Құн екі жақты сипатталады: сандық және сапалық; Сандық сипаттамада тауардың тұтынылуы құндылығын құратын сол тауарға кеткен еңбек мөлшерімен анықталады. Сапалық сипаттамада, адамдар арасындағы тауар алмасуда өндірістік қатынастар ретінде көрсетілген. Осыған байланысты, басқа өнімге айырбастау мүмкіншілігі бар еңбек өнімі, құны бар болып есептеледі.

Нарықтық экономикада бағаның құрылуы тек қоғамдық қажетті еңбек шығындарымен ғана емес, ақшаның қайта үлестіру факторлары әсерінен де пайда болады. Оған жататындар:

Сұраныс және ұсыныс қатынасы;

Әлеуметтік факторлар;

-Мода және тауар болашағы факторлары;

-Ұлттық және климаттық ерекшеліктер факторлары.

-Бұданда басқа, солтүстіктегі суық климат оңтүстіктегі өндірістерден қарағанда жылу энергиясын көп қажет етеді.

Бағаның құрылуы факторлары, көріп отырғанымыздай, әр түрлі және олардың баға көрсеткішіне әсерлері әр жақты. Бір тауарлар үшін модальдық факторлар үшін артықшылық мағынада болатын болса, ал, екінші тауарлар үшін беделдік жайлар, ал, үшіншілерге ұлттық және климаттық ерекшеліктер болып табылады. Барлық факторлар бағаның құрылуына тек жеке-жеке әсер етіп қоймай, кейбір жағдайларда бірлескен жиынтық әсерлерінде тигізіп отырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы.: ҚР Президентінің бұйрығымен бекітілген, 2015 жылғы 30 қараша, № 735. - Астана, 2015 жыл.
2. Ибришев Н.Н. Корпоративтік қаржы/ ЛЕМ, 2014 ж.161 бет
3. «Қазақстан»: Ұлттық энциклопедия / Бас редактор Ә. Нысанбаев – Алматы «Қазақ энциклопедиясы» Бас редакциясы, 2011, I том, 35 бетінен алынды
4. Ондасынова А.И. Антимонопольная и ценовая политика в Казахстане. – Алматы, 2015 ж.-248 б.
5. Сатыпалдыұлы С. Нарықтық экономика. Алматы, 2010 ж.-35 б.
6. Нысанбаев С.Н., Садыханова Г.А. Маркетинг негіздері. Алматы, 2009 ж.- 296 б.
7. Қойлыбай Хожаназаров Маркетинг негіздері. Алматы, 2011 ж.- 216 б.

8. Мейірбеков А.Қ., Әлімбетов К.Ә. Кәсіпорын экономикасы, Алматы, 2012 ж.-301 б.
9. Бердалиев К. Менеджмент: Лекциялар курсы. Алматы, 2001 ж.-258 б.
10. Сагинова Б.К. Баға және оны белгілеу. Оқулық. Алматы «Дәуір» 2010 ж.-336 б.
11. К.Ә. Ахметова «Фирманың маркетингтік қызметі» — Астана, 2015 жыл.-215 б.
12. Ахметова К. Ә. Каменова М. Ж. Нақыпова Г. Н. Фирманың маркетингтік қызметі. Астана 2014 ж.-336 б.

Бакпаев Э. К., Турдиева З.М., Мурзатаева Г.К.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРИБЫЛЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

магистрант научно-педагогического направления
специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
доктор PhD
кандидат экономических наук

Прибыль — наиболее простая и одновременно наиболее сложная категория рыночной экономики. Она является стержнем и главной движущей силой экономики рыночного типа, основным побудительным мотивом деятельности предпринимателей в этой экономике.

В системе экономических теорий, связанных с предпринимательской деятельностью, теория прибыли традиционно характеризуется экономистами как одна из наиболее сложных. Эта сложность определяется многообразием сущностных сторон, которые отражает категория прибыли, а также многообразием обличий, в которых она выступает.

Теория прибыли имеет глубокий генезис, так как проблемы эффективного ее формирования и использования интересовали экономистов еще с древних времен.

Рассматривая сущность прибыли, в свете современной экономической парадигмы, следует в первую очередь отметить такие ее характеристики:

Прибыль представляет собой форму дохода предпринимателя, осуществляющего определенный вид деятельности. Эта внешностная, наиболее простая форма выражения прибыли является вместе с тем недостаточной для ее полной характеристики, так как в ряде случаев активная деятельность в какой-либо сфере может и не быть связанной с получением прибыли (например, деятельность политическая, благотворительная и т.п.).

Прибыль является формой дохода предпринимателя, вложившего свой капитал с целью достижения определенного коммерческого успеха. Категория прибыли неразрывно связана с категорией капитала — особым

фактором производства — и в усредненном виде характеризует цену функционирующего капитала.

Прибыль не является гарантированным доходом предпринимателя, вложившего свой капитал в тот или иной вид бизнеса. Она является результатом только умелого и успешного осуществления этого бизнеса. Но в процессе ведения бизнеса предприниматель вследствие своих неудачных действий или объективных причин внешнего характера может не только лишиться ожидаемой прибыли, но и полностью или частично потерять вложенный капитал. Поэтому прибыль является в определенной мере и платой за риск осуществления предпринимательской деятельности. Как будет показано далее уровень прибыли и уровень предпринимательского риска находятся между собой в прямо пропорциональной зависимости.

Прибыль характеризует не весь доход, полученный в процессе предпринимательской деятельности, а только ту часть дохода, которая "очищена" от понесенных затрат на осуществление этой деятельности. Иными словами, в количественном выражении прибыль является остаточным показателем, представляющим собой разность между совокупным доходом и совокупными затратами в процессе осуществления предпринимательской деятельности.

Прибыль является стоимостным показателем, выраженным в денежной форме. Такая форма оценки прибыли связана с практикой обобщенного стоимостного учета всех связанных с ней основных показателей — вложенного капитала, полученного дохода, понесенных затрат и т.п., а также с действующим порядком налогового ее регулирования.

Понятие прибыли вызывало интерес многих ученых. Среди авторов, рассматривающих данное понятие, можно выделить следующих: Савицкая Г.В., Ковалев В.В., Прыкина Л.В., Селезнева Н.Н. и другие.

Прибыль:

1) выраженный в денежной форме чистый доход предпринимателя на вложенный капитал, характеризующий его вознаграждение за риск осуществления предпринимательской деятельности;

2) особый систематически воспроизводимый ресурс коммерческой организации, конечная цель развития бизнеса.

Прибыль - это часть дохода предприятия, которая остается у него после вычета всех обязательных расходов. Иначе - это сумма доходов от реализации продукции, работ, услуг, основных фондов, иного имущества и доходов от внереализационных операций, уменьшенных на сумму расходов по этим операциям.

В зарубежной литературе приводятся различные определения прибыли:

– доход тех, кто обеспечивает экономику предпринимательскими способностями или нормальной прибылью;

– вознаграждение предпринимателя за риск, новые идеи и усилия, которые он вкладывает в бизнес;

– «безусловный» доход от факторов производства;

– «монопольный доход» и др.

С марксистской позиции прибыль является превращенной формой прибавочной стоимости и определяется как разница между выручкой от реализации товара и затратами капитала.

Ключевым вопросом, который лежит в основе расхождений между разными экономическими школами, является вопрос об источнике прибыли. Так, меркантилисты считают, что прибыль создается в обращении и ее источником выступает внешняя торговля. А. Смит и Д. Рикардо утверждали, что прибыль есть вычет из продукта труда рабочего. К. Маркс доказал, что прибыль создается прибавочным трудом наемного рабочего. Ж.Б. Сэй трактовал прибыль как вознаграждение за труд предпринимателя. А. Маршалл под прибылью понимал вознаграждение за труд по управлению производством.

Рассмотрим какую роль играет прибыль предприятия в условиях рыночной экономики (рисунок 1).

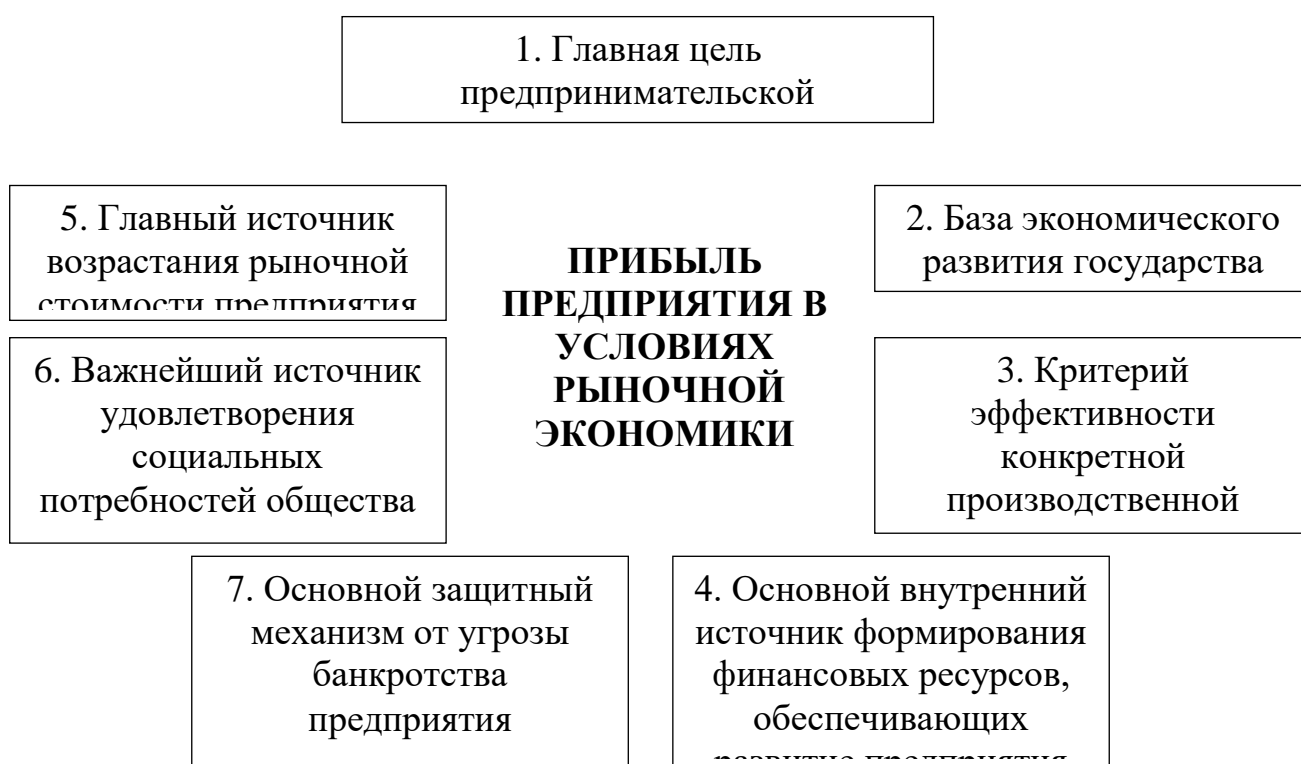


Рисунок 1 - Характеристика роли прибыли предприятия в условиях рыночной экономики.

Примечание – составлено на основе источника

Анализируя различные научные трактовки прибыли, можно сформулировать следующее определение: «Прибылью может считаться только та часть добавленной стоимости, которая создана в результате реализации продукции (товаров). Реализация других активов, поступления от внереализационных операций и прочие поступления формируют доход, такой подход требует новой концепции налогообложения, заключающейся в раздельном налогообложении прибыли и дохода. Тем не менее, в действующей

системе налогообложения такое разделение не предусмотрено. Все поступления доходов фактически признаются образующими прибыль за исключением расходов».

Прибыль как важнейшая категория рыночных отношений выполняет следующие основные функции (рисунок 2):

1. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства и оценивающим хозяйственную деятельность предприятия (оценочная функция).

2. Прибыль оказывает стимулирующее воздействие на повышение эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия (стимулирующая функция).

3. Прибыль является источником формирования бюджетных ресурсов и внебюджетных фондов (фискальная функция).



Рисунок 2 - Функции прибыли

Примечание – составлено автором

Значение прибыли состоит в том, что она отражает финансовый результат, отражающий эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень расходов и т. д. Вместе с тем на величину прибыли и ее динамику воздействуют факторы, как зависящие, так и не зависящие от усилий предприятия.

Практически вне сферы воздействия предприятия находится конъюнктура рынка, уровень цен на потребляемые материально-сырьевые и топливно-энергетические ресурсы, нормы амортизационных отчислений. В известной степени, зависят от предприятия такие факторы, как уровень цен на производимую и продаваемую продукцию и заработная плата.

К факторам, зависящим от предприятия, относятся уровень хозяйствования, компетентность руководства и менеджеров, конкурентоспособность продукции, организация производства и труда, его производительность, состояние и эффективность производственного и финансового планирования.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем проданной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема проданной продукции и стоимость ресурсов, используемых в производстве, затрат на ее продажу.

Таким образом, прибыль характеризует экономический эффект, полученный в результате деятельности предприятия. Но все аспекты деятельности предприятия с помощью прибыли в качестве единственного показателя оценить невозможно. Именно поэтому при анализе производственно-хозяйственной и финансовой деятельности предприятия используется система показателей.

Список использованной литературы:

1. Глазунов, В. Н. Критерии оценки рентабельности и платежеспособности / В. Н. Глазунов.- М. : Дело, 2006.
2. Прыкина, Л. В. Экономический анализ предприятия: учебник для вузов. - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 360 с.
3. Селезнева, Н. Н. Финансовый анализ: учеб. пособие / Н.Н. Селезнева, А. Ф. Ионова. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. - 470 с.
4. Бланк И.А. Управление прибылью. 3-е изд. - М.: Ника-Центр, 2007. — 768 с.
5. Жуйриков К.К., Баяхметов Т.Б. Экономический анализ предприятия, Учебник. Алматы, 2005
6. Калдыбаев О., Темирбаев А. Экономика предприятия (фирмы). – Учебное пособие. - Алматы, «Санат», 2003.- 208с.

АӨК-НІҢ ӘЛЕУЕТІН ПАЙДАЛАНУ ДЕҢГЕЙІН БАҒАЛАУ НЕГІЗІНДЕ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң Университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы «Экономика» мамандығының магистранты,
экономика ғылымдарының докторы
экономика ғылымдарының кандидаты

Ұзақ мерзімді бағдарлама шеңберінде Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Назарбаевпен бірлесіп, Қазақстан Республикасы "Қазақстан-2050" стратегиялық жоспарында табысты дамып келе жатқан барлық іс-шараларды дәйекті іске асыру белгіленген. Динамикалық даму, тұрақтылық. Нарық қалай қалыптасатынына байланысты оның даму жолдары анықталады.

Ол Қазақстанның ғылыми дамуының негізін қалады, онда соңғы жылдары посткеңестік кезең толығымен шешілді. Елмен бірге тәуелсіздік алуға және экономикалық капиталдың ағылуына инфляция, жұмыссыздық, кедейлік және әлеуметтік оқшаулану әкелді. Кеңес заманында бұл құбылыс экономикалық дағдарыстың нәтижесінде байқалды. Бұл біздің биіктікке негізделген стратегия ретінде қозғалатын бағытты көрсетуге толық шешім қабылдау.

Халықты көшіру, нарықтық қатынастарды жақсарту бағдарламасын іске асыру үшін, яғни жетекші ел болып қалу үшін барлық жағдайлар жеткіліксіз. Экономиканың нарықтық қатынастарын қалыптастыру кезіндегі динамикалық басқарудың негізгі міндеті халықтың өмір сүру деңгейін арттыру болып табылады. Президент әр адамның адам құқықтары мен адамның әл-ауқатын ілгерілету бойынша күнделікті міндеті болуы керек дейді. "Сондықтан бүгінгі күн тәртібінде әлеуметтік жауапты азаматтар ретінде азаматтарды қорғау мәселесі тұр. Президентке жыл сайынғы Жолдауында Біз қандай да бір нақтылаусыз "Қазақстан-2050" бағдарламасынан алыстай алмайтынымыз айтылды.

Кез-келген өндірістік саланың дамуы ауыл шаруашылығының дамуына әсер етеді. Біріншіден, мұның бәрі объективті. Бұл қайта өңдеу өнеркәсібінің пайда болуы мен дамуының алғышарты болды. Соңғы өнімді өндіруші ретінде Ауыл шаруашылығын азық-түлік өсімдіктерімен, Түрлі ет өнімдерімен, сондай-ақ ауыл шаруашылығын дамыту үшін пайдаланылатын шикізатпен алмастыруға болмайды. Сондай-ақ, олардың ешқайсысы мемлекеттік аграрлық секторда жұмыс істемейтінін қосуға болады, бұл біздің әлемдегі заманауи ауылшаруашылық жүйесі.

Сондықтан, нарықтық экономиканың негізгі заңы, егер біз оны талдап, қазіргі нарықтық экономика дамуының негізгі заңдылықтарын түсінсек, маңызды.

Бұл елдегі ауыл шаруашылығының ең маңызды саласы. Бұл компания халық үшін негізгі өнімді шығарады. Қоғамның және басқа адамдардың

қажеттіліктерін қанағаттандыру. Тұтынушылардың 75% - дан астамы ауыл шаруашылығы өнімдеріне сұранысты қанағаттандыра алмады.

Дәл осы жағдайларда ауыл шаруашылығымен байланысты нарықтық қатынастар жанданды. Өтпелі кезең аграрлық экономиканы дамытуға, бірінші кезекте тауарлар мен көрсетілетін қызметтер нарығында жаңа жұмыс орындарын құруға ықпал ететін болады. Жалпы, нақты бизнесті құру-бұл белсенді және бәсекеге қабілетті ортаны құрумен қатар, саналы орта тапты қалыптастырумен қатар, оның дамуындағы мемлекеттің экономикалық тұрақтылығының көрсеткіші. Әлеуметтік міндеттерді қоса алғанда, Ауыл шаруашылығын кешенді дамыту: халықты жұмыспен қамту, өмір сүру деңгейін арттыру, халықтың өмірге деген сенімін арттыру.

Қазақстанда қиындықтарға қарамастан, бүгінде экономикасы қарқынды дамып келе жатқан ауыл шаруашылығымен бетпе-бет келіп отыр. Ең бастысы: кәсіпкерлер неғұрлым аз болса, соғұрлым ауылшаруашылық тауар өндірушілер көп болады. Бұл өсу төмен. Алайда өсу байқалды.

Бүгінде халықтың жұмыспен қамтылу деңгейі төмендеуде. Мемлекеттік кәсіпорындардың едәуір бөлігі еңбек ресурстарының меншігіне өтеді. Ауыл шаруашылығы ұйымдары арасындағы тауар айналымында делдалдық және коммерциялық қызметтің жоғары деңгейі, сондай-ақ жұмыс орындары санының өсуі байқалады.

Ауыл шаруашылығы да, әсіресе агроөнеркәсіптік секторда да қарқынды дамуы тиіс. Қазіргі уақытта аймақтағы шағын бизнесті дамытудың ең жақсы нұсқаларының бірі агроөнеркәсіптік кешенді интеграциялау болып табылады. Бағдарлама туралы ол "ауыл шаруашылығын дамытудың негізгі бағыттары" деп атап өтті: "Агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың негізгі бағыттары: "қайта өңделген шикізатпен қамтамасыз етілген агроөнеркәсіптік кешен құрамына кіретін шаруа қожалықтары, фермерлік шаруашылықтар, өндірістік және тұтыну кооперативтері, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіру және сату, өз өнімдерін сатып алу және сақтау".

Ол шаруа қожалықтары мен жеке меншік негізінде салынған бизнесімен танымал.

Мақсат-нарықта бәсекеге қабілетті болу ғана емес, сонымен қатар технологиялық прогреске және қоғамды ақпараттандыруға ықпал ету. Әлеуметтік жұмыс-бұл адамның экономикалық жағдайы, ол көршілерін жақсартқысы келеді, аудан аумағында мүмкіндігінше аз өмір сүргісі келеді. Бұл үлкен қаражатты қажет ететін және мемлекеттің бақылауында болатын ауыл шаруашылығының күрделі дамуы.

Айта кету керек, жетпісінші жылдары республикада ауыл шаруашылығын дамыту жолында көптеген кедергілер болды. Алайда, ауыл шаруашылығының дамуына байланысты күрделі мәселе бар. Бүгінгі басты мәселе:

- несие алудың көптеген жолдары бар;
- заңнамалық базаны сақтау жөніндегі шараларды әзірлеу,;
- ауыл шаруашылығы мен инфрақұрылымды нашар қолдау;
- жоғары пайыздық несиелер және қысқа мерзімді несиелер.;

- күрделі құжаттармен бірге түрлі процедуралар жүргізіледі.

Нарықтық экономикада жоғары өсу экономиканың әртүрлі формаларының дамуын білдіреді, егер жағдай болмаса, сіз нағыз шебер ретінде жұмыс жасайсыз. Олар өндірушілер немесе ұйымдардың тікелей басқаруында. Прогреске баса назар адамның белсендіру факторымен тікелей байланысты. Бұл өз кезегінде меншіктің барлық нысандарын үнемі дамытуды талап етеді, бұл меншіктің барлық нысандарындағы шаруашылықтарды басқаруға әкеледі. Ұрпақтың сезімін тәрбиелеу экономикалық, саяси, ұйымдастырушылық, моральдық, мәдени және психологиялық аспектілерді қамтиды.

Мен өз міндетімді орындауды бұрыннан білгендіктен, мен бұл мәселені қарастырамын, бірақ оны "левередж" деп санайтын адамды құру және бұл "менің меншігім емес". Мұндай жағдайлар, әрине, мүліктік қатынастарды қарқындалту қағидаттарына негізделген шаруашылық жүргізу нысандарын дамытуға және жетілдіруге ықпал етеді. Шағын экономика меншік қатынастарын дамыту тұжырымдамасын әзірледі, деформация тетіктерінің болмауын қиындатады. Бұл өз кезегінде экономиканың дамуына әсер етеді.

Республиканың аграрлық секторы дамуының қазіргі кезеңінде Қазақстанға тек ақмолалық капитал салымы түсетінін көріп отырмыз.

1-кесте-Қазақстан Республикасы мен Ақмола облысының аграрлық секторын дамытуға инвестициялардың үлесі (ағымдағы бағаларда).

Жыл	Жоғары қаржы	
	Қазақстан Республикасы – барлығы	Ақмола облысы бойынша – барлығы
2013	5411	352
2014	4112	262
2015	2010	174
2016	9041	63
2017	1442	85
2018	5844	145
2019	8421	486
2020	1 0000	590

*www.gov.kz сайты мәліметтері негізінде құрастырылды

Қазақстанның ауыл шаруашылығы бұрынғысынша Еуразиялық кеңістіктің бір бөлігі болып табылады, оның басымдықтарының бірі орнықты экономикалық даму мәселелері болып табылады."

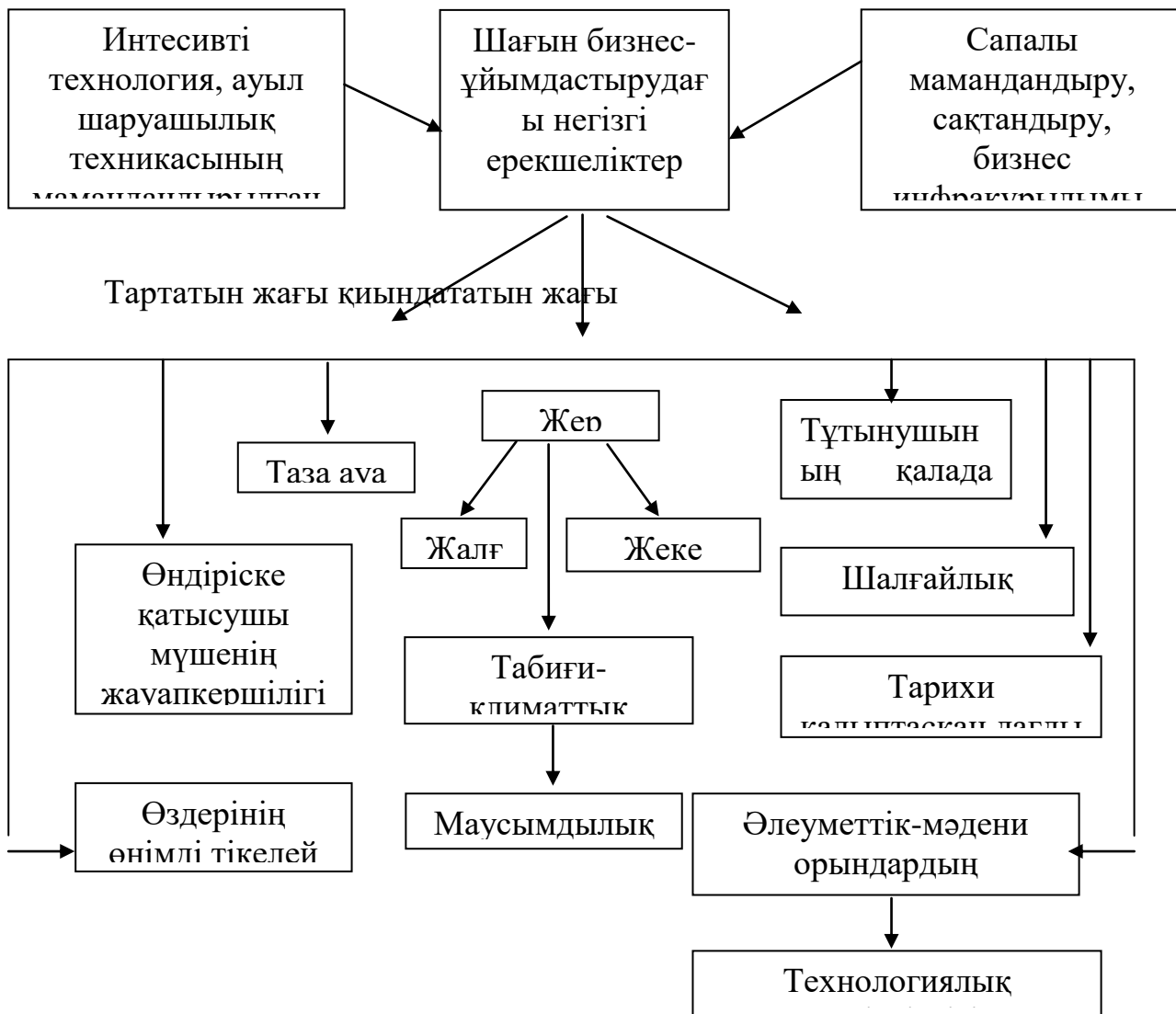
Бірақ сіз білетіндей, бәрімізде абстрактілі термин туралы сөйлесеміз деген идея болды. Соған қарамастан, этикалық сана, ең алдымен, жүйелі дамуы қандай да бір өзгерістерге тәуелді емес елдің тұрақты дамуы ретінде түсінілді: ауытқулар өзгерді, ішкі және сыртқы саясат өзгерді және бүгінде олар көптеген жылдар бойы жүріп жатыр. Әрине, оның табиғи ресурстары, жер, шикізат өндірісі қазіргі және болашақ үшін мүмкіндіктер туғызатын тұрақты даму нүктесі болып табылады.

Мемлекет үшін де, қоғам үшін де жермен байланысты көптеген проблемалар болғандықтан, осы жерлердің тозуынан кейін оларға ерекше назар аударылады. Бірақ біз өз жерімізді мақтан тұтамыз. Тек екі миллион. Семей полигонында аса қауіпті радиоактивті қалдықтар мен жер учаскелері де болмас еді. Байқоңыр ғарыш айлағынан басқарылатын платформада 4,8 млн алғашқы ұшу сынақтары. Осылайша, пайдаланылған қаражаттың жалпы сомасы 6,45 миллион долларды құрады. оның ішінде зиянды-15,5 млн.

Сондықтан, егер ауыл шаруашылығы экономикасы жылдан жылға қайталанатын тұрақты өсуді қамтамасыз етсе, фермерлер өнімділігі төмендейтін жер учаскелерін сатып алады, тіпті егер ол ұзақ уақыт пайдаланылмаса да, ол пайдаланылмауы мүмкін.

Республика тұрғындарының 44% - ы ауылдық жерлерде тұрады. 48 пайызы он жыл бұрын болған. Логика бойынша ауыл халқының саны (30%) көрсеткіш болып табылады. 30-40 жылдан кейін біз қайтадан пайда боламыз.

Біздің аграрлық сектор ерекше орын алатын қалада бұл бизнес. 1 сурет өз функцияларын ұсынады.



1-сурет-аграрлық сектордағы кәсіпкерлік қызметтің ерекшеліктері

Ескертпелер: авторлық көзқарасқа негізделген дереккөздер мен әдебиеттер

Ұйымдастырушылық және техникалық тұрғыдан алғанда, түпнұсқа қоғамда назардың шоғырлану процесі өзін, атап айтқанда, осы құбылыстың қарама-қарсы жақтарының қарым-қатынасын бейнелеумен бір уақытта қол жеткізіледі.

Экономикалық қызмет субъектілері ауыл шаруашылығы елі халқының көпшілігін құрайтын шаруа (фермер) қожалығы және үй (қоғамдық) шаруашылығы болып табылады. Шаруа (фермер) қожалығы-Ауыл шаруашылығы өнімін өндіру, өткізу және мүліктен табыс алу мақсатында адамдардың (жекелеген адамдардың, отбасылардың немесе топтардың) қарым-қатынасы мен өзін-өзі реттеуінің физикалық бірлігін білдіретін ауыл шаруашылығы қызметінің нысаны. мүлік жер учаскесінің меншігінде және аумақта болады.

Дәл сол жерде орыс ғалымдары В.А. "шаруа қожалығы"деп аталатын философиялық ғылым мен процестің негізгі ұғымдарын тұжырымдады. оны отбасы деңгейінде барынша пайдалану үшін Сіз жұмыс күші мен шаруашылық жүргізуші субъектіні таба аласыз, яғни экономикалық қорғау-бұл шаруаларды ұрпақтар үшін қорғау жүйесі."

Қазіргі уақытта бұл Қазақстандағы ауыл шаруашылығы, шағын және орта бизнесті дамыту үшін ең өзекті мәселелердің бірі. Ресейде мемлекеттік ауылшаруашылық кәсіпорындарын жекешелендіру негізінде құрылған ауыл шаруашылығының басқа да ұйымдық-құқықтық құрылымдары.

Ауыл шаруашылығы кооперациясын жаһандық деңгейде дамыту. Батыс елдерінде кооперация жүйесі, еңбек кооперативтерін құру, яғни егер ол бар болса, онда ауыл шаруашылығының тұрақты дамуы әлемдік экономиканың негізі және алғышарты болып табылады.

Сонымен қатар, жеке меншікке жатпайтын ауылшаруашылық жерлерінің тозуы мен тиімсіз пайдаланылуы тоқтатылады, жергілікті жерлерде заттар бір адамға сатылатын және біз басқа ештеңе сатып алмайтын кооперациялардың барлық түрлерін тиімді пайдалану үшін жағдай күрделене түседі".

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1.Нұрсұлтан Назарбаев Елбаса Тұңғыш женская стратегия" Қазақстан-2050 " # мерзімді бағдар жылсыз # бағдар жылсыз, 2016 жыл

2.Haasten haasten republikai turynda zakona Mr andere his republikai of zakonen 2-ce m "asioilla DLT Arami KES turynda", "Haasten true", 11.05.2018 ж.-22-ce-b.

3.Қазақстан Республикасының 19.06.2007 ж. № 3-з "акционар үлемгін Турахеа" Заңы - 152 б.

4."Аудиторлық қызмет туралы" Татарстан Республикасы Заңының 10 және 15-баптарына өзгерістер енгізу туралы" Татарстан Республикасы Президентінің 09.04.2015 жылғы № 4 - ЗРТ Жарлығы-125-бет

5."Дулет туралы" Қазақстан Республикасының 2006 жылғы 7 мамырдағы № 5-ек Заңы, Б. 102

6.Haasten respublikai takanini 6-Sy "buceta Alim m Basha motla TLR turynda" yildi aprelin 1995 yilda sentyabrin artebani his m Tr Menn 2014 yilda 1 25. - S. 112

7.Asiointi there m Aram ice programlarin 7 Haasten respublikai, Haasten Dr, 2013 yilda 6 martinda № 64.- 32 b.

Жиенкулов Д. Ж., Турдиева З.М., Бисенова С.Ш.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМИ АКТИВАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ

магистрант научно-педагогического направления специальности
«Деловое администрирование» КазГЮИУ
докторPhD
кандидат экономических наук

Оборотные капитал (средства) представляет собой мобильные (оборотные) активы, возобновляемые с определенной регулярностью и обеспечивающие непрерывность текущей (операционной) деятельности предприятия. В бухгалтерском учете и отчетности оборотный капитал представлен терминами «оборотный капитал» и «оборотные средства».

С точки зрения финансов, оборотный капитал представляет собой денежные средства, авансированные в совокупность оборотных средств (оборотные фонды и средства) предприятия, используемые или предназначенные к использованию в производстве и приносящие прибыль (прибавочную стоимость или добавочный капитал) [1].

Так как оборотные фонды и средства находятся в процессе производства на всех стадиях кругооборота (денежной, производственной - запасы, производственной - затраты, товарной), то и оборотный капитал в натурально-вещественной форме может быть выражен в этих формах. Оборотный капитал подразделяется по стадиям производства на производственный и в обращении. На практике не используется классификация - непроизводственный, так как такие средства также являются товарно-материальными ценностями - имуществом.

Основное место в реализации краткосрочной стратегии предприятия (корпорации) занимают проблемы достаточности оборотных средств, механизма его планирования и пополнения, анализа эффективности использования. Если не заниматься краткосрочными операциями, то долгосрочные финансовые стратегии не имеют успеха.

Оборотные производственные фонды и средства включают в себя [2]:

- предметы труда, сырье, основные и вспомогательные материалы, топливо;
- средства труда, тара, запасные части, малоценные и быстроизнашивающиеся предметы, инструмент;
- незавершенное производство, предметы труда и средства труда, израсходованные на производство, но не составляющие готовую продукцию;
- расходы будущих периодов, средства, вложенные в мероприятия, которые будут учтены в издержках продукции в последующие отчетные периоды.

Оборотные фонды и средства в сфере обращения состоят из [3]:

- средств предприятия, авансированных в готовую продукцию;
- средств, находящихся в расчетах;
- средств, находящихся на расчетных, валютных счетах и в кассе предприятия.

Так как оборотный капитал одновременно должен находиться в форме производственных запасов, в незавершенном производстве, в готовой продукции, денежных средств на расчетных, валютных счетах и в кассе и т.д., предприятие должно одновременно располагать и оборотным производственным капиталом и оборотным капиталом в сфере обращения.

Оборотный капитал предприятия оценивается по фактическим издержкам (фактической себестоимости, цене) приобретения. Фактическая себестоимость включает в себя затраты по приобретению, включая кроме цены самих материалов от поставщиков, оплату процентов по кредиту, наценки, надбавки, оплату услуг по транспортировке, разгрузке и т.д. Для оценки величины запасов, как правило, суммируют поступление материальных ресурсов за месяц, когда сумма израсходованных на производство продукции (работ и услуг) оборотных средств примет балансовую оценку, и остатки запасов рассчитывают, исходя из цен поставок.

Оборотные средства – это активы предприятия, возобновляемые с определенной регулярностью для обеспечения текущей деятельности, вложения в которые, как минимум, однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла, если последний превышает год.

Сущность оборотных средств (оборотных средств, оборотных средств) определяется их экономической ролью, необходимостью обеспечения воспроизводственного процесса, включающего как процесс производства, так и процесс обращения. В отличие от основных фондов, неоднократно участвующих в процессе производства, оборотные средства функционируют только в одном производственном цикле и независимо от способа производственного потребления полностью переносят свою стоимость на готовый продукт.

Собственные оборотные средства формируются за счет собственного капитала предприятия (уставный капитал, накопительная прибыль и др.). Обычно величина собственного оборотных средств определяется как разность между итогом разделов 4 и 5 пассива баланса и итогом раздела 1 актива баланса (собственные средства минус внеоборотные средства). Для нормальной обеспеченности хозяйственной деятельности оборотными средствами величина их устанавливается в пределах $1/3$ величины собственного капитала.

Собственные оборотные средства находятся в режиме постоянного пользования.

Оборотные фонды предприятий по их назначению подразделяются на следующие группы [4]:

- производственные запасы;
- незавершенное производство;
- готовые изделия на складе и отгруженные;
- денежные средства, находящиеся в кассе и на расчетном счете, и средства в расчетах.

Производственные запасы и незавершенное производство представляют собой оборотные производственные фонды объединений, предприятий (оборотные фонды производства). Производственные запасы находятся лишь в сфере производства, а не в самом процессе производства, поскольку в данный момент времени они не подвергаются обработке, а являются потенциальными элементами производства. Однако они необходимы, так как обеспечивают непрерывность процесса производства. Незавершенное производство - это предметы труда, которые находятся непосредственно в процессе производства и подвергаются обработке. По существу это незаконченные производством изделия разной степени готовности.

Основное назначение оборотных фондов производства (производственных запасов и незавершенного производства) - обеспечить бесперебойность и ритмичность процесса производства.

Готовые изделия, а также денежные средства в кассе, на расчетном счете и средства в расчетах составляют оборотные фонды обращения. Потребность в этих оборотных фондах обуславливается непрерывностью процесса кругооборота фондов производственных объединений (предприятий).

Для оценки стоимости запасов на конкретную дату используется ряд методов [5]:

- оценка по текущим ценам (запасы оцениваются и списываются на издержки произведенной продукции (работ и услуг) по фактической себестоимости последней закупки, а остатки запасов на конец периода определяются по фактической себестоимости первых закупок - метод ЛИФО);
- оценка по фактическим ценам закупки (запасы оцениваются и списываются на издержки произведенной продукции (работ и услуг) по ценам первых закупок, а остатки запасов на конец периода определяются по фактической себестоимости последних закупок - метод ФИФО);
- оценка по средним фактическим ценам закупки (остатки запасов и запасы оцениваются и списываются как средневзвешенная величина, а взвешивание производится в зависимости от величины суммарной величины стоимости однородных ресурсов к количеству этих ресурсов).

Для оценки стоимости списания на издержки производства продукции (работ и услуг) малоценных и быстроизнашивающихся предметов в составе оборотных средств применяется метод начисления амортизации по следующим вариантам, в зависимости от принятой на предприятии учетной политики [6]:

- 1) процентным способом — 100%, исходя из фактических затрат по

приобретению малоценных и быстроизнашивающихся предметов. Начисление амортизации производится в момент принятия на учет, передачи в эксплуатацию;

2) процентным способом, исходя из фактических затрат по приобретению малоценных и быстроизнашивающихся предметов в размере 50% в момент принятия на учет, передачи в эксплуатацию, и 50 % - при списании, выбытии из эксплуатации;

- линейным способом;

- способом списания стоимости пропорционально объему продукции (работ и услуг).

Незавершенное производство (затраты) оцениваются следующими способами:

- по фактической или нормативной производственной себестоимости (издержкам);

- по себестоимости прямым статьям затрат;

- по стоимости приобретения сырья, материалов и полуфабрикатов. - Остатки готовой продукции оцениваются следующими способами:

- по фактической или нормативной (плановой) производственной себестоимости;

- по себестоимости прямых статей затрат.

Оборотные средства - это денежные средства, авансированные в оборотные средства, которые однократно оборачиваются в течение года или одного производственного цикла. Оборотные средства имеют двойственную экономическую природу. С одной стороны, они представляют собой часть имущества предприятия, воплощенного в материально-производственных запасах, незаконченных расчетах, остатках денежных средств и финансовых вложениях. С другой, - это часть капитала, авансированного в оборотные средства и обеспечивающего бесперебойность воспроизводственного процесса на предприятии.

Для оборотных средств (средств), как части авансированного капитала, характерны следующие признаки [7]:

- они должны быть вложены заранее, то есть, авансированы, до получения дохода (выручки от продажи продукции, товаров, работ и услуг);

- оборотные средства в качестве наиболее ликвидных ресурсов не расходуются и не потребляются, но они должны постоянно возобновляться в хозяйственном обороте;

- абсолютная потребность в оборотных средствах зависит от объема хозяйственной деятельности, условий снабжения и сбыта, и должна поэтому регулироваться. При их недостатке или неэффективном пользовании, финансовое состояние предприятия ухудшается, что непосредственно, сказывается на его платежеспособности и, в конечном итоге, приводит к несостоятельности (банкротству).

Среди важнейших причин, генерирующих данный процесс, можно назвать:

- высокую инфляцию, обесценивающую будущие доходы;

- отсутствие эффективного механизма пополнения оборотных средств;
- частичную потерю управляемости финансами многих предприятий;
- высокую налоговую нагрузку на товаропроизводителей, приводящую частично к изъятию у них собственных оборотных средств в бюджетную систему государства и др. Инфляционный эффект утраты оборотных средств возникает по причинам:
- из-за запаздывания последующих расчетов относительно получаемых доходов и затрат по формированию запасов;
- из-за инфляционного роста прибыли, весомая часть которой изымается в форме налогов и сборов в бюджетную систему.

Если инфляция носит умеренный характер - не более 10-12 процентов в год, то есть она предсказуема, то можно с достаточной точностью предвидеть ее влияние на величину оборотных средств [8].

Оборотные средства, непосредственно, вовлечены в процесс производства и сбыта продукции, поэтому концепция управления оборотными активами сводится к обеспечению предприятия минимальным объемом денежных ресурсов для поддержания его постоянной платежеспособности и ликвидности баланса.

Наличие чистого оборотных средств — необходимое условие обеспечения финансовой устойчивости предприятия. Минимальное значение данного показателя целесообразно устанавливать в размере 10% от общего объема оборотных средств. Чем выше данный показатель, тем устойчивее финансовое состояние предприятия, тем больше у него возможностей для проведения независимой финансовой политики. В процессе анализа необходимо изучить динамику изменения величины собственных оборотных средств, принимая во внимание соотношение между дебиторской и кредиторской задолженностью.

Список использованной литературы:

1. Ван Хорн Основы управления финансами. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Деловое планирование: Методы, организация, современная практика./Под редакцией В.И. Попова. М.: Ф и С, 2002. -366 с.
3. Жуйриков К.К. Финансы хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. А.: ТИП «Комплекс», 2001 г.
4. Жуйриков К.К. , Раимов С.Р. Корпоративные финансы. Учебник. – А.:Алматинская академия экономики и статистики, 2004. – 512 с.
5. Ильин А.И. Управление предприятием. Мн.:Высшая школа, 2000. - 275 с.
6. Зайцев В.И. Стратегия развития фирмы. М.: ЮНИТИ, 2000. - 322 с.
7. Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск: ИГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 2002. – 132 с.
8. Жуйриков К.К. , Раимов С.Р., Танирбергенова Г.Б. Финансовый анализ предприятия. Учебник. А.: «АЭСА», 2003.

КӘСПОРЫНДА ЖАҢА ӨНІМ ТҮРЛЕРІН ИГЕРУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң Университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы «Экономика» мамандығының магистранты,
доктор PhD

экономика ғылымдарының кандидаты

Заманауи терең өзгерістерге бірінші болып бейімделген мемлекеттер ғана өз халқының өмір сүру деңгейін жоғары деңгейде сақтап қала алады және де мұндай мемлекеттердің бәсекеге қабілеті аса жоғары болады. Демек, ендігі кезде бизнес саласында пайда болатын идеяларды тиімді жолмен нарыққа енгізу, бәсекеге қабілетті өнімдерді шығару жолымен ұлттық экономиканы бәсекелі етіп елу елдер қатарына қосу біздің мемлекетіміз үшін өте маңызды.

Жаңа өнім – түрлі дәрежеде технологиялық өзгерістерге ұшыраған өнім. Мына бұйымдарды қамтиды:

- жаңа (қайта енгізілген)-радикалдық өнімдік инновация;
- жетілдірілген бұйымдар;
- жаңа немесе өндірістің елеулі жетілдірілген әдістерінде құрылған бұйымдар - өзгеде инновациялық өнімдер.

Жаңа өнім көлеміне есепті кезеңде әр түрлі технологиялық инновациялар негізінде өндірілген өнімдер кіреді (сурет 1).



Сурет 1 - Жаңа өнім шығарудың мақсаттар

Ғылыми-техникалық өнімге сұранысты талдау ҒЗТКЖ-мен (Ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік конструкторлық жұмыстар) айналысатын ұйым қызметінің маңызды бағытының бірі болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында ғылыми-техникалық өнімге деген сұраныстың орны ерекше болады. Осыған байланысты, жаңалыққа сұраныстың талдау бағытын былайша атап көрсетуге болады:

- жаңа қызметке немесе дамыту жаңалығына тұтынуды талдау;
- әр түрлі факторларға әсер ететін және қызметтермен байланысты жаңалықтың сұранысын талдау;
- сұраныстың кәсіпорын қызметінің нәтижелеріне әсерін талдау;
- өтімділіктің ең жоғары деңгейдегі мүмкіндігін анықтау мен ғылыми-техникалық өнімнің өтімділік жоспарын негіздеу. Жаңалықтарды дамытудың ерекшеліктері мен олардың түрлерінің айырмашылығы көбіне әрбір нақты жағдайдағы сұраныстың талдау спецификасын анықтайды. Алғашқыда сұранысты меңгеру үшін қажетті өнім қандай жаңалыққа немесе жетістікке жататынын анықтау керек. Оны екі тәсілмен қалыптастыруға болады:

1. Өнімнің өміршеңдік циклының ұзақтылығы туралы мәліметі негізінде және нарықтағы өтімділігі немесе ұсынысы.

2. Жаңа өнім өндіретін кәсіпорын бұрын өндірілген және жаңа өнімнің параметрлеріне салыстырмалы талдау жүргізу.

Кесте 1 - Жаңа өнімнің жетістігін анықтау тәсілдері

Инновациялық өнімнің жетістігін анықтау тәсілдері	
Өнімнің өміршеңдік циклының ұзақтылығы туралы мәліметі және нарықтағы өтімділігі немесе ұсынысы.	Инновациялық өнім өндіретін кәсіпорын бұрын өндірілген және жаңа өнімнің параметрлеріне салыстырмалы талдау жүргізу.
Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған	

Жаңа өнім өндіретін кәсіпорын бұрын өндірілген және жаңа өнімнің параметрлеріне салыстырмалы талтау жүргізу. Жаңа өнімді өндіруші кәсіпорын салыстырмалы талдау жүргізгенде қажетті болады:

- конструкторлық жасақтамаларда жаңа бұйымды салыстыру бойынша жаңа ыңғайлардың мәселен, заңдылықтар мен заңдардың болуы;
- технологиядағы операциялар немесе бұйымдардың жаңа бөлшектерінің саны;
- бұйымды өзгертуге байланысты шығынның қосымша сомасы және оның(соманың) жаңа бұйым үшін шығын үлесі.

Осындай нәтижелерге байланысты жаңа өнімге талдауды үш топқа топтастыруға болады:

- бірінші топ, бұрын болмаған өнімдер;
- екінші топ, бұрын өндірілген, бірақ та материалдар немесе конструктивті шешімдері бойынша айрықша өзгеріске ұшыраған өнімдер;
- үшінші топ, жаңа өнім түрлері.

Жаңа бұйымдарды игеру мен шығару, жаңа техника мен технологияны қолдану, мұндай шараларды қаржыландыру мүмкіндіктері болған жағдайда ғана жүзеге асырылады. Инвестицияларға арналған қаржылық ресурстар кәсіпорындарда шартты түрде келесідей мақсаттарға бөлінеді:

- Жаңа өнімді игеру мен шығару;
- Техникалық қайта жарақтандыру;
- Өндірісті кеңейту;
- Қайта құру.

Жаңа өнім формалары бойынша әр түрлі болады. Оның шынайы-заттық формасы болуы да болмауы да мүмкін (ноу-хау, патенттер, лицензиялар). Сонымен қатар, бағыттары бойынша (өндіріс мақсаттары үшін), өнім түрлері және т.б. ерекшеліктерге байланысты айырмашылықтарға ие.

Кәсіпорында сұранысты басқару үшін жаңа өнім өндірушіге сұраныстың сипаты мен көлеміне әсер ету факторларын, яғни сұраныс детерминанттарын білу қажет. Жаңалықтың сұранысына әсер ететін детерминанттар тұтынушыларға дәстүрлі ұсынатын өнімнің сұраныс факторларынан ерекшеленеді. Жаңа өнімге сұраныстың барлық факторларын объект қызметін талдауға қатысты ішкі және сыртқы ортаның қызмет ету ерекшеліктеріне байланысты сыртқы деп бөлуге болады.

Менеджменттің тәжірибесінде кәсіпорынның жаңа өнімді өндірудің инновациялық әдістері қызметі басқару, жаңа өнімді жасау және игерудің түрлі әдістерін қамтиды. Жаңа өнімді өндірудің инновациялық әдістерінің ең көп тараған түрлерін былай топтастыруға болады: инновациялық өнімді жасауға қатысты әдістер және инновацияның пайда болуы мен таралуына әсер ететін әдістер (2-сурет).



Сурет 2 - Жаңа өнімді өндірудің инновациялық әдістері

Ескерту: [2] мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Инновацияның пайда болуына әсер етуші әдістің басты мақсаты – жоғары сапалы технология жасау және жаңа өнім өндіру.

Бұған жататындар: функциональды құндық талдау, Бенчмаркинг әдісі – ең күшті бәсекелестердің тәжірибелерін қолдану, QFD әдісі – тұтынушылардың қажеттіліктерін өнімге аудару және FMEA әдісі – әлеуетті ақауларды талдау және олардың өнімді қайта жобалау үдерісіне тигізетін әсерін есептеу.

Менеджмент әдістерінің екінші тобына: инновациялық инжиниринг, реинжиниринг, брендстратегия кіреді.

ФҚТ – функционалды-құндық талдау әдісі– өнімнің атқаратын пайдалы қызметін толық зерттеу арқасында оны өндіруге кететін шығынды азайта отырып осы қызметтерді сапалы түрде жаңарту әдісі.

Кәсіпорынның бағытын анықтауда қазіргі кезде бенчмаркинг әдісі жиі қолданылып келеді. бенчмаркинг әдісін қолдану арқасында бәсекелестерге қарағанда өнімнің, қызметтің және күнделікті тәжірибенің үздіксіз жақсартылып отыруына қол жеткізуге болады.

Бенчмаркинг әдісі географиялық жағдайына, қызмет саласына, көлеміне байланыссыз бәсекелестік компаниялардың үздік мысалдарын зертеу, бағалау, талдау нәтижесінде олардың қызмет атқару тәжірибесінің тиімді жақтарын игеру.

Тұтынушылардың мұқтаждықтарын өнімге айналдыру (QFD) әдісі арқылы кәсіпорынның жекелеген бөлімшелерінде тұтынушылардың мұқтаждықтары өнімге ендірілуі мүмкін және оларды түсінікті әрі жүзеге асырылуы қамтамасыз етілуі қажет. Олар тұтынушылардың көңілінен шығып, бағалы болуына бағытталуы тиіс.

Тұтынушылардың тауардың қауіпсіздігі мен сенімділігіне талаптарының артуы сонымен қатар жүйелік талдаудың қажеттілігі FMFA (Failure Mode and Effects Analysis) әдісінің немесе ақаулардың пайда болуәсерінің мүмкіндігі талдауды дүниеге әкеледі. Бұл әдіс тұрақты өндірістік жүйені қалыптастыруға, өндіріс шығындары мен тәуекелдігін азайтуға, нақты ақауларды анықтауға және сәйкесінше жаңа технологияны енгізу мен өнімді құрастыру сатыларында және конструкторлық жұмыс жасауда оларды болдырмауға мүмкіндік береді.

Заманауи нарықта ұйымның ұзақ мерзім уақытында тұрақты және табысты қызмет атқаруы, тек сыртқы ортаның үздіксіз өзгерістеріне тез бейімделу, қайтақұрылымдану арқасында ғана мүмкін. Ұйымның ішкі ортасында нақты бір жаңалықтарды құрылымдау кезінде де осы мәселелер, яғни бәсекеге қабілеттілікті арттыру үшін жаңалықтар енгізу мәселелері шешіліп жатады. Инжиниринг (ағл. engineering – білім, ойлап табу) жаңа объект, не үлкен жоба жасауда инженерлік кеңес беру қызметін білдіреді. Бизнес инжинирингі – компания мақсатымен байланысты қайта құрылымдауға және дамытуға бағытталған түрлі әдістер мен тәсілдер жиынтығы. Инновациялыр инжинирингі дегеніміз ұйым қызметінің тиімділігін арттыру үшін белгілі бір инновациялық өзгерістер қолдануға қатысты жұмыстар кешені.

Реинжиниринг әдісі Американдық ғалым Майкл Хамлер 1990 жылы «бизнес үдерістерінің реинжинирингі» (business process reengineering, BPR) ұғымын алғаш рет ғылымға енгізе отырып, оған мынадай анықтама берген: «Реинжиниринг – бұл түбегейлі өзгеріске әкеледі және компания қызметінің құн, сапа, қызмет көрсету секілді заманауи көрсеткіштерін жоғары деңгейде

жақсарту үшін іскерлік үрдістерді радикалды жолмен қайта жобалайды» . Реинжинирингтің құрылымын шешетін жүйе – үдерістілік тұрғыдағы бағдар. Экономикадағы кіріс пен шығысты реттеуші қызмет оны іске асыруға қатысты басқару үдерісін стратегиялық қалыпқа келтіру және оның ұйымдасу үдерісін алдын-ала болжау болып табылады. Болжау ісәрекеті нақтылы экономикаға қатысты нысанның өркендеу қарқынын жобалау (проектілеу) және оның өтілімін алдынала есептеу дегенді аңғартады.

Инновациялық менеджментте бренд-стратегия нарықта компанияның инновациялық өнімінің жылжуының негізінде оның бейнесін кешенді пысықтауды білдіреді. Бренд-стратегия негізінде жаңа өнім дайындау мен нарықтағы кәсіпкердің қосымша бәсекелік артықшылықтарды жасауы бойынша тұтас маркетингтік кешен сияқты осы өнімнің бренд арқылы жылжуы жатыр.

Қорытындылай келе, технологияның өзгеруі жаңа өнімнің пайда болуына әкеледі. Ол тиімді қолданылса, бизнес-үдерістердің ұйымдастылуын талап етеді. Сонымен жаңа өнімдер жаңа нарықтар мен олардың дамуына алып келеді. Жаңа өнім түрлерін игеру нарықта ұзақ уақыт бойы тұрақты табыс пен пайда әкелуі үшін жаңа өнімнің басқалардан ерекшеленетін белгісі болуы тиіс. Компаниядады жаңа өнімді нарықта жылжыту үшін, жоғарыда зерттелген әдістер арқылы одан әрі дамытамыз. Жаңа өнімдерге қаражат тарту әдістері мен нысандарын негіздеу үшін инновация, жоғары технологияның бағалық аспектілерін де талдау қажет.

Нарықтық қатынаста бәсекенің дамуымен экономикада мемлекеттің рөлі төмендейді. Бірақ дамыған елдер тәжірибесі бойынша тек қана нарықтық принциптер негізінде материалдық-техникалық базаның қалыптасуы мүмкін емес. Елдегі инновациялық даму мемлекеттің араласуынсыз оң нәтиже бермейді. Сондықтан инновация мен инвестиция мемлекеттің реттеудің объектісі болып табылады. Қазіргі таңда ел экономикасы дамуының шешуші факторлары - ғылым мен инновациялық технологиялар екеніне күннен-күнге көз жеткізіп келеміз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, 2017 жылғы 31 қаңтар «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік»

2 Сейсекеева А. Экономика Негіздері Және Қаржылық Сауаттылық – Астана: Фолиант, 2013.

3 А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова Финансы предприятий. Менеджмент и анализ

4 Құлпыбаев С., Ынтыкбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық / - Алматы. Экономика, 2010

5 Әжібаева З.Н., Н.Ә. Байболтаева, Ж.Ғ. Жұмағалиева Аудит, Оқулық, А. 2009. 117 бет.

6 Байдәулетов М, Байдәулетов С.М. Аудит, А., Қазақ экономикалық университеті.2004

7 Баймұханова С.Б. Бухгалтерлік есеп, Маркет, А. 2005

8 Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами, А., Экономика. 2000ж

9 Дюсембаев К.Ш., Егембердиев С.К., Дюсембаев З.К., Аудит и анализ финансовой Отчетности, А., Каржы – каражат. 2003ж.

10 Дюсембаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, А., Экономика. 2001ж-378 бет.

11 Кеулімжаев Қ.К., Әжібаев З.Н., Құдайбергенов Н.А. Жантаева. Қаржылық есеп, А., Экономика. 2001ж-400 бет.

Ибраев А.К., Алиметов У.С., Мантель Р.Х.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ КОМПАНИИ

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое
администрирование» КазГЮИУ
доктор экономических наук
доктор PhD

Управление стоимостью охватывает разные ветви менеджмента, и каждая функциональная ветвь фокусирует внимание на собственных узких задачах на пути к росту стоимости компании. Финансовую составляющую системы управления стоимостью компании невозможно рассматривать только с позиций функциональной ветви менеджмента. Имея дело с количественными оценками динамики компании, она играет более значительную роль, чем простое измерение и отслеживание движения капитала и потоков доходов. Прежде всего, вводятся новые стартовые, промежуточные и конечные точки отсчета этого движения, поскольку оно рассматривается через призму инвестиционной стоимости капитала. Но главное заключается в том, что внедряется новое видение результатов, новая культура анализа [1].

В решении конкретных оперативных и ключевых специфических проблем компании, которые предстоит практически осуществлять менеджменту, следует разграничить и выделить две модели анализа деятельности компании. Каждой модели свойственны свои принципы, именно с их помощью объясняется деятельность компании, а также логически вытекающие из них показатели для измерения ее результатов.

Первая модель может быть с некоторой долей условности названа бухгалтерской, и она построена на традиционной для бухгалтерского учета трактовке капитала компании и результата его использования. Хотя эта модель не сводится к бухгалтерскому учету, как таковому, в ней выражена система принципов, формирующая определенный стиль анализа для специалистов в области управления, для всей управленческой команды. Вторая аналитическая модель может быть названа финансовой, и она выстраивается в соответствии с принципами корпоративных финансов.

Различия моделей анализа деятельности компании имеют принципиальный характер. Современная компания осуществляет свою деятельность в среде, которой свойственны, по крайней мере, три измерения: первое и основополагающее - риск и неопределенность; второе «лестница доходности», соответствующей ступеням инвестиционного риска; третье - ликвидность, способность быстро трансформировать создаваемые продукты и результаты в самую удобную форму - в денежные потоки. Можно сказать, что эти три измерения формируют фундамент и каркас современного «аналитического здания» компании, особенно в ситуациях, которые требуют количественных оценок ее результатов. По всем трем измерениям бухгалтерская и финансовая модели расходятся. Расхождения начинаются с фундамента, или видения самого выигрыша компании. Бухгалтерское видение компании основано на фактически проводимых операциях, исключает из анализа альтернативность возможных действий и практически игнорирует варианты развития.

Совершенно очевидно, что к издержкам компании за рассматриваемый период в рамках такого видения относят только понесенные расходы. Ограниченность этой модели заключается в том, что принцип «фактически проведенных операций и фактических расходов» доминирует не только на этапе сбора и обработки информации в самом учете, но и в логике последующего анализа деятельности компании и принятия решений. Слабость бухгалтерской традиции анализа операций компании с точки зрения задач управления состоит в том, что в ней не предусмотрена культура оценки дополнительных альтернативных возможностей [2].

Успешный результат, по логике бухгалтерской модели, - это ситуация, в которой заработанная выручка покрывает понесенные фактические (явные) расходы. Он не выражает основополагающей концепции современного экономического анализа создания экономической прибыли.

Главный принцип анализа последней заключается в учете альтернативных вариантов вложения капитала с определенным риском и соответствующим риску экономическим эффектом, или в учете утраченного инвестиционного дохода. Подход с позиций экономической прибыли требует внимательного изучения риска инвестиций, поиска сопоставимых по риску альтернатив, анализа их результатов и, следовательно, кардинального переосмысления всего процесса выявления и оценки выигрыша.

Анализ успеха или неудачи компаний, проводимый по критериям экономической прибыли, несомненно, длиннее, явно более трудоемкий, далеко не однозначный и в этом смысле менее комфортный для аналитика и для менеджера. Не вдаваясь в детали, ограничимся выводом. Следование принципу экономической прибыли - это признак правильно выбранной аналитической модели, которая нужна для обоснования задач, стоящих перед менеджментом современной компании [3].

Второе существенное ограничение бухгалтерской модели как аналитической основы для создания системы управления капиталом компании состоит в том, что эта модель не ориентирует анализ на проблему

неопределенности ожидаемого результата, с которой как раз и сталкивается инвестор.

На основе данных отчетности невозможно напрямую получить ставку доходности капитала, которая показывала бы альтернативные возможности инвестора, поскольку изучаемые альтернативы должны иметь сравнимый уровень риска. Оставаясь в рамках бухгалтерской модели, нельзя дать ответ на вопрос, сравнима ли бухгалтерская прибыль этой компании с ее инвестиционным риском, компенсирует ли она риск и в этом смысле достаточна ли она для инвестора. Иными словами, бухгалтерская прибыль даже при самом аккуратном способе ее расчета - это еще не показатель того, что компанией действительно получен удовлетворительный результат для ее инвестора.

Чтобы завершить сравнение двух моделей, необходимо учесть еще два различия. Четвертый принцип бухгалтерской модели связан с номинальной трактовкой результата, выраженного в денежных измерителях. Здесь отсутствует инвестиционная трактовка результата. Не выясняя величины «пожертвованного» дохода, эта модель не ставит под сомнение и величину результата, который ожидается в будущем. Прибыли и денежные потоки, нынешние и прогнозируемые, рассматриваются прямолинейно, без скидки на доходы, утрачиваемые из-за невозможности получения денежного потока сейчас и его немедленного инвестирования.

Следовательно, бухгалтерская модель, даже в случае последовательного применения принципа консерватизма, необходимого для подготовки отчетных данных, не создает основы для подлинно жесткой и сдержанной аналитической оценки операций компании.

Ключ к финансовой модели компании - использование экономической прибыли для обоснования решений и для анализа результатов деятельности. Экономическая прибыль - итоговый показатель, который количественно оценивает, достаточны ли создаваемые потоки денежных средств для обеспечения нормального уровня доходности, или так называемой барьерной доходности капитала собственника компании.

Управление принадлежащими и подконтрольными ему активами в отрыве от шкалы рисков и необходимой с точки зрения этих рисков «лестницы доходов», которые должна зарабатывать для него команда менеджеров, неприемлемо для современных рыночных условий, не отвечает ни задачам финансового менеджмента, ни задачам стратегического управления, где речь идет о размещении капитала, выборе его оптимальной структуры, где решения менеджера должны быть увязаны с показателями риска компании. Поэтому в финансовой модели анализа деятельности компании принято количественно выражать цель ее развития в виде инвестиционной стоимости капитала владельцев компании, в которой суммированы потоки свободных денежных средств (FCF) с учетом барьерной планки доходности. Принципы анализа инвестиционной стоимости, факторов, влияющих на ее формирование и на ее динамику, - все это объединяет современная финансовая модель анализа работы компании [4].

Такая смена парадигмы происходит в высокоразвитой западной деловой и управленческой среде, когда компании приступают к внедрению данной концепции. Но, что очень важно, такая смена парадигмы более всего нужна не корпоративному пока по своей организационно-правовой почве российскому бизнесу, который сейчас имеет своего рода формальные основания не оглядываться на курсы акций. Настоятельная потребность в освоении нового аналитического аппарата диктуется, на наш взгляд, дополнительной, специфической национальной причиной.

Переход к финансовой аналитической модели ведет к фокусированию на задаче долгосрочного роста инвестиционной стоимости капитала владельцев компании. Эта задача решается, если в компании систематически создается экономическая прибыль или получается доход, который является более привлекательным, чем в альтернативных вариантах вложения капитала с таким же инвестиционным риском.

С точки зрения финансовой модели в операциях компании должен генерироваться поток свободных денежных средств, достаточный для решения ее стратегических задач и компенсации инвестиционного риска инвесторов. Управление стоимостью - это целенаправленный процесс достижения устойчивого положительного потока свободных денежных средств, превышающего требуемый за инвестиционный риск доход на протяжении периода горизонта прогнозирования.

Таким образом, управление стоимостью - это концепция, нацеленная на превращение потенциальных возможностей извлечения экономической прибыли для собственника компании в реальность.

Этот процесс, включает пять ключевых слагаемых.

Во-первых, это стратегическое планирование с использованием инвестиционной стоимости капитала в обосновании принципиальных решений о перспективных направлениях развития компании. Эффективность рыночной стратегии компании и целесообразность ее реализации ставятся в зависимость от приращения инвестиционной стоимости капитала ее владельцев.

Второе слагаемое предполагает оперативное планирование создания стоимости, т. е. разработку и внедрение комплекса специальных показателей, отражающих экономическую прибыль, для оперативного мониторинга результатов компании в ходе реализации ее рыночной стратегии. Эти показатели привязаны к инвестиционной стоимости капитала владельцев и представляют собой систему, доведенную до разбивки задачи приращения инвестиционной стоимости капитала на компоненты и превращения их в прямые адресные показатели оперативной деятельности компании, характерные для данного бизнеса. Новые показатели призваны очерчивать траекторию движения стоимости капитала и вклад всех структурных единиц компании в движение по заданной траектории.

Третье слагаемое, мониторинг ведущих факторов стоимости и управление ими, представляет собой систему программ для воздействия на ведущие, ключевые факторы, определяющие инвестиционную стоимость. Рассматриваются как позитивно действующие, так и негативные факторы

стоимости. Подобные программы целесообразно разрабатывать одновременно с самой программой реализации рыночной стратегии, и они должны находиться под постоянным наблюдением менеджеров разного уровня, в зависимости от типа самих факторов.

Четвертое слагаемое, система мотивации и вознаграждения, обеспечивает увязку систем вознаграждения, прежде всего управленческого персонала, с выбранными показателями экономической прибыли, адекватными конкретному уровню управленческой иерархии.

Наконец, пятое слагаемое, система коммуникаций с инвесторами, предполагает особое внимание управленческой команды к созданию стратегической публичной отчетности. Опыт внедрения VBM показывает, что компании разрабатывают дополнительные отчеты, так называемые «Отчеты о стоимости» или «Отчеты об управлении стоимостью» [5]. Такие разделы годовых отчетов отражают серию дополнительной финансовой (количественной) и нефинансовой (качественной) информации.

Список использованной литературы:

1. Аркатов А. Я. Стоимостная стратегия развития предприятия. Спб.: Химиздат, 2000.
2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и управление стоимостью предприятия: Учеб. пособ. Для вузов.-М.: ЮНИТИ-ДАНА. 2002.
3. Волков Д. Л. Концепция управления стоимостью компании // Российский журнал менеджмента – 2005. – Т.3 № 2. – с. 3-42.
4. Ивашковская И. В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента – 2004. - №4. – с. 113-132.
5. Коупленд Т., Коллер Т., Муррин Т. Стоимость компании: оценка и управление. Серия «Мастерство». – М.: Олимп-Бизнес, 2002.
6. Оценка бизнеса. Учебник/ Под. Ред. А.Г. Грязновой, М.А. Федотовой- М.: Финансы и статистика, 1999.
7. Оценка имущества и стоимости бизнеса предприятия. Учеб. пос. / Авторы С. М. Бухонова, Ю. А. Дорошенко, А. А. Рудычев, А. Я Аркатов, И. В.
8. Сычева Г. И., Колбачев Е. Б., Сычев В. А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: «Феникс», 2004.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗРАБОТКИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ В ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
доктор экономических наук
кандидат экономических наук

Управленческое решение – это результат конкретной управленческой деятельности менеджера. Принятие решений является основой управления. Выработка и принятие решений - это творческий процесс в деятельности руководителей любого уровня, включающий:

- выработку и постановку цели;
- изучение проблемы на основе получаемой информации;
- выбор и обоснование критериев эффективности (результативности) и возможных последствий принимаемого решения;
- обсуждение со специалистами различных вариантов решения проблемы (задачи);
- выбор и формулирование оптимального решения;
- принятие решения;
- конкретизацию решения для его исполнителей.

Цели принятия управленческих решений. Внимательное рассмотрение процесса принятия решений с целью его лучшего уяснения приводит к необходимости четкого определения целей и задач. Нередко цели или, во всяком случае, непосредственно связанные с ними факторы являются как количественными (объективными), так и качественными (субъективными).

В этих случаях для применения научных методов принятия решений нужны зрелость суждений и дальновидность, а также аналитическое и математическое мастерство.

Следует помнить, что иногда для достижения поставленной цели требуется установить баланс между двумя или большим числом рассматриваемых факторов, причем в определенных ситуациях некоторые из них будут входить в задачу как ограничения, а не как компоненты поставленной цели.

Альтернативы в управленческих решениях. Лица, принимающие решения, часто не осознают важности составления списка альтернатив. Совершенно очевидно, что в конечном счете может быть выбрана не самая лучшая альтернатива из числа рассматриваемых.

В этом смысле качество выбора ограничено качеством альтернатив. Исчерпывающий список имеющихся альтернатив оказывает большую помощь при принятии решений.

Принятие решений есть выбор одной из альтернатив, и составление их списка является неотъемлемой частью процесса. В некотором смысле

составление списка альтернатив совершенно аналогично определению задачи при анализе. Когда альтернативы неопределены, список их неполон или даже непродуман, принять решение невозможно.

Однако когда альтернативы четко перечислены, задача больше не является неосязаемой. Имеется одна альтернатива, которая почти всегда, во всяком случае в самом начале, присутствует в любом списке. Это альтернатива - не принимать решения вообще. Иногда (и только иногда) оптимальным компромиссом будет отложить принятие решения, чтобы иметь больше времени для накопления новых фактов. Если же цель должна быть достигнута немедленно, то, разумеется, обычно нельзя откладывать принятия решений на неопределенно долгий срок.

Факторы, рассматриваемые при принятии управленческих решений. Под факторами, связанными с ресурсами понимают время, денежные средства и производственные возможности.

Под производственными возможностями здесь подразумеваются такие разнообразные вещи, как наличие материалов, деталей, техническое и научное мастерство, организационные возможности и т. д. Для решений характерно, что без специального изучения или исследования информация о существенных сторонах таких факторов может оказаться недостаточно полной. К техническим факторам относятся факторы, которые непосредственно связаны с анализом или выработкой требований к конструкции.

Обычно технические факторы являются конкретными и выражаются количественно. Кроме ресурсов и технических факторов, в ходе принятия решений важную роль играют чисто человеческие факторы. Эти факторы выражают не только требования политической или социальной целесообразности осуществления или достижения альтернативы, но и требования человеческой этики и морали. Для принятия правильного решения требуется не только техническая компетентность в оценке ресурсов и технических факторов, но и учет чисто человеческих факторов.

Рациональный порядок принятия управленческих решений. Прежде чем задача принятия решений примет форму, поддающуюся анализу одним из научных методов, необходимо рассмотреть большое число факторов и исключить многие альтернативы.

До этого решение можно принять лишь субъективно либо путем угадывания. Важно как можно полнее уяснить обстоятельства, в которых происходит принятие решений. Для этой цели здесь кратко излагается методика преобразования ситуации принятия решений к такому виду, когда становится возможным применение одного из разнообразных научных методов:

1. формулируется цель;
2. составляется возможно более полный список альтернатив.
3. составляется возможно более полный перечень факторов;
4. список рассматриваемых факторов используется для уменьшения числа альтернатив, при этом обращается внимание на причину исключения каждой альтернативы. На данном этапе можно увидеть, что многие альтернативы нереальны. Другие альтернативы могут оказаться в высшей

степени нецелесообразными. Этот процесс может быть крайне субъективным, и в некоторых случаях он строится на догадках. Однако если нужно принять решение, то другого выбора нет. В построении этих субъективных догадок и вынесении суждений о ценности как раз и проявляется искусство лица, принимающего решение. Следует помнить, что одной из альтернатив может быть альтернатива вообще не принимать никакого решения в данный момент, пока один, из факторов (например, время) не исключит эту альтернативу из списка;

5. оставшиеся альтернативы используются для сокращения списка факторов, часть которых теперь уже можно не рассматривать. Другие факторы могут в одинаковой степени относиться ко всем оставшимся альтернативам, и поэтому их тоже не нужно больше рассматривать.

Вопрос о том, сколько времени нужно отводить на анализ альтернатив, в значительной мере является искусством. Кроме того, приходится решать вопрос о том, стоит ли придерживаться однажды принятого решения или необходим его пересмотр. Ответы на эти вопросы в свою очередь связаны с принятием определенных решений, однако в настоящее время они в значительной мере определяются вкусом, склонностями и личными качествами.

Понятие "решение" в научной литературе трактуется по-разному. Оно понимается и как процесс, и как акт выбора, и как результат выбора. Решение как процесс характеризуется тем, что он, протекая во времени, осуществляется в несколько этапов.

В связи с этим здесь уместно говорить об этапах подготовки, принятия и реализации решений. Этап принятия решений можно трактовать как акт выбора, осуществляемый индивидуальным или групповым лицом, принимающим решение с помощью определенных правил. Решение как результат выбора представляет собой предписание к действию (план работы, вариант проекта и т.п.). Решение является одним из видов мыслительной деятельности и проявлением воли человека. Его характеризуют следующие признаки:

1. возможность выбора из множества альтернативных вариантов: если нет альтернатив, то нет выбора и, следовательно, нет и решения;
2. наличие цели: бесцельный выбор не рассматривается как решение;
3. необходимость волевого акта руководителя при выборе решения, так как субъект принятия решения формирует его через борьбу мотивов и мнений.

Управленческие решения могут быть обоснованными, принимаемыми на основе экономического анализа и многовариантного расчета, и интуитивными, которые хотя и экономят время, но содержат в себе вероятность ошибок и неопределенность.

Само по себе принятие решения есть компромисс. Принимая решения, необходимо взвешивать суждения о ценности, что включает рассмотрение экономических факторов, технической целесообразности и научной необходимости, а также учитывать социальные и чисто человеческие факторы. Принять «правильное» решение, – значит выбрать такую альтернативу из числа

возможных, в которой с учетом всех этих разнообразных факторов будет оптимизирована общая ценность. Часто бывает необходимо несколько поступиться одной из характеристик (например, надежностью), с тем чтобы получить выигрыш в другой (например, в затратах).

Задачей лица, принимающего решения, является отыскание альтернатив, представляющих собой оптимальный компромисс при учете всех рассматриваемых факторов.

В некоторых случаях оптимальный компромисс можно найти, обращаясь к научным методам принятия решений, т. е. используя математические методы оптимизации, теорию вероятностей, математическую статистику или теорию полезности. В других случаях принятие решений является исключительно сложным вопросом, который носит субъективный характер и предполагает учет неколичественных человеческих факторов и суждений о ценности. Однако наиболее часто при принятии решений производится учет как количественных, так и качественных факторов, которые должны рассматриваться одновременно.

Есть мнение, что принятие решений по существу является искусством. Это убеждение прочно укоренилось в сознании многих людей, занятых в сфере административного и государственного управления. Однако появление вычислительной техники и успехи, достигнутые в разработке научных методов принятия решений, привели к изменению этих взглядов. Ранее считалось, что принятие решений носит полностью качественный характер и является субъективным делом.

В настоящее время в этой области интенсивно внедряются количественные методы. Принимаемые решения должны основываться на достоверной, текущей и прогнозируемой информации, анализе всех фактов, оказывающих влияние на решения, с учетом предвидения его возможных последствий. Руководители обязаны постоянно и всесторонне изучать поступающую информацию для подготовки и принятия на ее основе управленческих решений, которые необходимо согласовывать на всех уровнях внутрифирменной иерархической пирамиды управления. Количество информации, которую необходимо переработать для выработки эффективных управленческих решений, настолько велико, что оно давно превысило человеческие возможности.

Именно трудности управления современным крупномасштабным производством обусловили широкое использование электронно-вычислительной техники, разработку автоматизированных систем управления, что потребовало создания нового математического аппарата и экономико-математических методов. Поскольку руководитель имеет возможность выбирать решения, он несет ответственность за их исполнение. Принятые решения поступают в исполнительные органы и подлежат контролю за их реализацией.

Поэтому управление должно быть целенаправленным, должна быть известна цель управления. В системе управления обязательно должен соблюдаться принцип выбора принимаемого решения из определенного набора решений. Чем больше выбор, тем эффективнее управление. При выборе

управленческого решения к нему предъявляются следующие требования: обоснованность решения; оптимальность выбора; правомочность решения; краткость и ясность; конкретность во времени; адресность к исполнителям; оперативность выполнения.

Список использованной литературы:

1. Венеделин, А.Г. Подготовка и принятие управленческого решения: Методологический аспект/ А.Г. Венделлин. – М.: Экономика, 1977. – 150 с.
2. Герчикова И.Н. Менеджмент: Учебник.–М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1994.
3. З.Голубков Е.П. Какое принять решение? (Практикум хозяйственника). – М.: Экономика, 1990. – 189 с.
4. Джон Диксон. Проектирование систем: изобретательство, анализ и принятие решений. - М.: «Мир», 1969, -440с.
5. Имитационные системы принятия экономических решений./ Под ред. К.А. Багриновского, В.С. Прокопова. – М.: Наука, 1989.
6. Международный менеджмент. Учебник для вузов./ Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля. – СПб: издательство "Питер", 2000. – 624с., ил.
7. Силин А.Н, Хайруллина Н.Г. «Управление персоналом». - Павлодар: ПМПИ, 2005

Мадияров Д.Р., Турдиева З.М., Карамбетова Ж.Е.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СОДЕРЖАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
докторPhD
кандидат экономических наук

В теории и на практике широко используется термин "финансовые ресурсы", в который вкладываются различные значения - от величины денежных средств на счетах в банке и других счетах до прочих показателей баланса корпорации.

При широком использовании в экономической науке и на практике термина "финансовые ресурсы" его толкование различно. В финансово-кредитном словаре финансовые ресурсы рассматриваются как денежные средства, находящиеся в распоряжении государства, корпораций, используемые для покрытия затрат и образования различных фондов и резервов. Экономическая энциклопедия дает следующее определение финансовых ресурсов: это составная часть экономических ресурсов, представляющая собой

средства денежно-кредитной и бюджетной системы, которые используются для обеспечения бесперебойного функционирования и развития народного хозяйства, расходуются на социально-культурные мероприятия, нужды управления и обороны. Баланс финансовых ресурсов формируется по такой методике:

- Денежные накопления страны.
- Амортизация.
- Налоги всех видов.
- Доходы от внешней торговли.
- Поступления по займам и лотереям.
- Кредиты, получаемые от зарубежных стран и др.

Понятие о финансовых ресурсах будет даваться лишь на уровне субъекта хозяйствования, т.е. корпорации. При этом под финансовыми ресурсами понимаются денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении субъекта хозяйствования и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию.

Источниками образования финансовых ресурсов корпорации являются: собственные и приравненные к ним средства; мобилизация ресурсов на финансовом рынке; поступления денежных средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

К собственным и приравненным средствам относятся все виды дохода корпорации, амортизация, выручка от реализации выбывшего имущества, устойчивые пассивы, мобилизованные внутренние ресурсы.

Средства, мобилизуемые на финансовом рынке - это продажа собственных акций, облигаций и других ценных бумаг; инвестиции. Денежные средства, поступающие в порядке перераспределения - это страховое возмещение, поступления от концернов, ассоциаций, отраслевых структур; паевые взносы; дивиденды и проценты; бюджетные субсидии. Размер финансовых ресурсов, формируемых на уровне корпорации, определяет возможности: осуществления необходимых капитальных вложений; увеличения оборотных средств; выполнения всех финансовых обязательств; обеспечения потребностей социального характера.

Структура финансовых ресурсов определяется источниками их поступления. На уровне предприятия структура финансовых ресурсов в основном определяется собственными источниками - валовым доходом и амортизацией. Формирование и использование финансовых ресурсов может осуществляться в двух формах: фондовой и нефондовой.

На уровне предприятия финансовые ресурсы используются как в фондовой форме, так и в нефондовой, и отражаются по активу, и по пассиву баланса.

По источникам образования финансовые ресурсы подразделяются на собственные и привлеченные. На уровне корпорации к первым относятся: валовой доход, амортизация; к привлеченным - паевые и иные взносы членов коллектива; средства, мобилизуемые на финансовом и кредитном рынке.

Размер и структура финансовых ресурсов во многом зависят от объема производства и его эффективности. Постоянный рост производства и повышение его эффективности являются основой увеличения финансовых ресурсов. Наличие финансовых ресурсов в необходимых размерах и эффективное их использование во многом определяют финансовое благополучие предприятия, финансовую устойчивость, платежеспособность и ликвидность баланса. Потребный размер этих ресурсов и эффективность их использования в текущем периоде и на перспективу определяются в процессе финансового планирования.

Таким образом, распределяя и перераспределяя национальный доход и национальное богатство на общегосударственном уровне, финансы корпораций обеспечивают формирование финансовых ресурсов Казахстана, используемых для образования бюджета и внебюджетных общественных фондов.

В основе экономики рыночного типа на микроуровне лежит пятиэлементная система финансирования ее системообразующих компонентов (корпораций): самофинансирование, прямое финансирование через механизмы рынка капитала, банковское кредитование, бюджетное финансирование и взаимное финансирование хозяйствующих субъектов.

Самофинансирование. В данном случае речь идет о финансировании деятельности фирмы, за счет генерируемой ею прибыли. Корпорации всегда имеют выбор между:

(а) полным изъятием полученной в отчетном периоде прибыли с целью ее потребления или инвестирования в другие проекты;

(б) реинвестированием прибыли в полном объеме в деятельность того же самого предприятия, поскольку такое приложение полученного дохода представляется им наиболее предпочтительным;

(в) комбинацией первых двух вариантов, предусматривающей распределение полученного дохода на две части - реинвестированная прибыль и дивиденды.

Финансирование через механизмы рынка капитала. Достаточно очевидно, что никакое предприятие не ограничивается самофинансированием. Дело в том, что жить в долг выгодно; правда, в том случае, если этот долг обоснован. Поэтому корпорации прибегают к привлечению средств из других источников. Наиболее значимый источник - рынки капитала. Существуют два основных варианта мобилизации ресурсов на рынке капитала: доленое и долговое финансирование.

Банковское кредитование. Рассмотренные выше два метода финансирования деятельности компании не свободны от недостатков: первому методу свойственна ограниченность привлекаемых финансовых ресурсов, второму - сложность в реализации и недоступность для многих представителей малого и среднего бизнеса.

Бюджетное финансирование предоставленное в безвозвратном порядке денежное обеспечение, выделение (ассигнование) денежных средств из государственного (местного) бюджета на расходы, связанные с осуществлением государственных заказов, выполнением государственных

программ, содержанием государственных организаций. Бюджетное финансирование осуществляется в форме выделения денежных средств (бюджетных ассигнований) по определенному назначению для достижения общегосударственных целей или для покрытия расходов отраслей, предприятий, организаций, находящихся на полном либо частичном государственном денежном обеспечении.

Взаимное финансирование хозяйствующих субъектов. Поскольку в ходе осуществления хозяйственных связей корпорации поставляют друг другу продукцию на условиях оплаты с отсрочкой платежа, естественным образом возникает взаимное финансирование. Величина средств, «омертвленных» в расчетах, в значительной степени зависит от многих факторов, в том числе и разветвленности и гибкости банковской системы.

Принципиальное отличие данного метода финансирования от предыдущих заключается в том, что он является составной частью системы краткосрочного финансирования текущей деятельности, тогда как другие методы имеют стратегическую значимость. В условиях централизованно планируемой экономики имеет место абсолютная доминанта двух последних элементов приведенной системы - бюджетного финансирования и взаимного, финансирования корпораций; в рыночной экономике прибыль и рынки капитала рассматриваются как основные способы наращивания экономического потенциала хозяйствующих субъектов [3].

Проблема определения стоимости собственного капитала действительно является сложной. Не случайно в литературе, посвященной данной проблеме, рассматриваются различные способы определения цены собственного капитала. Среди них можно выделить следующие основные подходы на основании:

- дивидендов;
- доходов;
- определения цены капитальных активов.

Первые два метода предполагают использование для определения стоимости собственного капитала потоков дивидендов или чистых доходов (под чистыми доходами понимают разность между доходами и расходами).

Одна из концепций состоит в том, что стоимость собственного капитала определяется текущей стоимостью дивидендов, которые акционеры либо получают, либо ожидают получить от предприятия.

Под дивидендами понимают любые денежные выплаты акционерам из чистой прибыли. Логика данной концепции состоит в том, что явные или ожидаемые расходы чистой прибыли в виде дивидендов рассматриваются как плата за собственный капитал [4].

Использование данных бухгалтерского учета облегчает расчеты чисто технически, и само определение цены собственного капитала сводится к простому арифметическому действию с имеющимися данными.

В то же время такое определение цены собственного капитала является приблизительным именно в силу того, что рассмотренный способ оперирует прошлыми данными, относящимися к уже истекшему на момент принятия решения периоду.

Он не учитывает ни возможных изменений в структуре капитала, которые могут иметь место в предстоящем периоде, ни изменений в ожиданиях акционеров в части выплаты им дивидендов.

Поэтому при выборе способа расчета данного показателя следует исходить из целей анализа, наличия удовлетворительной с точки зрения надежности информации, профессионального суждения аналитика.

При всей кажущейся очевидности использования дивидендного подхода для определения цены собственного капитала у него есть существенный с нашей точки зрения недостаток, связанный с неучетом при данном подходе стоимости такого источника собственного капитала, как капитализированная прибыль. Под капитализированной прибылью понимается та часть чистой прибыли, которая остается на предприятии (реинвестируется) [5].

Собственный капитал не является бесплатным по разным причинам, в основном из-за того, что капитал может быть вложен за пределами предприятия.

Например, если существует альтернативная возможность заработать 25 %, вложив средства за пределами предприятия, то вложения в текущую деятельность следует сравнить с имеющимися внешними источниками получения дохода, иначе инвестиции капитала внутри предприятия окажутся менее выгодными, чем вне его [6].

Таким образом, стоимость собственного капитала обычно рассматривается с точки зрения упущенной выгоды. Акционер, предоставляя капитал, упускает иные возможности получения дохода от вложения имеющихся у него средств.

Соответственно компенсацией или платой за понесенную упущенную выгоду акционеру должны стать будущие доходы в виде дивидендов и роста стоимости акций.

Список использованной литературы:

- 1 Незамайкин В.Н. Юрзинова И.Л. Финансы организаций. Менеджмент и анализ. - М.: Изд-во «Эксмо», 2005. - С. 128
- 2 Официальный сайт АО «Фонд национального благосостояния»
- 3 Закон Республики Казахстан от 13 февраля 2009 года «О фонде национального благосостояния «Самрук-Казына»
- 4 Устав АО «ФНБ «Самрук-Казына»
- 5 Дюсембаев К.Ш. «Анализ финансового положения предприятия». Алматы, Экономика, 1998г.
- 6 Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К., Дюсембаева З.К. Аудит и анализ финансовой отчетности. Алматы, Каржы - Каражат, 1998г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПРОДВИЖЕНИЯ ПРОДУКЦИИ НА РЫНКЕ

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
доктор экономических наук
кандидат экономических наук

Основные отечественные и зарубежные технологии в области продвижения товаров. Особенностью современного этапа социально-экономического развития является становление высоко конкурентных, близких к насыщению рынков.

В таких условиях наиболее привлекательными инструментами борьбы предприятий за дополнительную долю на рынке являются реклама, стимулирующие акции, приемы персональной продажи и формирования благоприятного общественного мнения.

Степень влияния продвижения товара на экономику зависит от эффективности данного явления, от уровня управления им. Сложности функционирования продвижения в динамичной среде для казахстанских предприятий усугубляются монополизацией рынка услуг по продвижению, низким уровнем творческих решений, сравнительно небольшими и в то же время крайне нерациональными бюджетами на продвижение товара, несовершенством правовой базы, неустойчивостью потребительских предпочтений целевой аудитории, диспропорциями в экономическом развитии центра страны и регионов.

Поскольку в нашей стране появление и становление системы продвижения (как и всего менеджмента) произошло не так давно, то огромную роль в дальнейшем их развитии играет правильный подход к изучению опыта компаний зарубежных стран и современных казахстанских предпринимателей. С началом перехода к рыночной экономике продвижение товаров получило в нашей стране мощное развитие.

Именно тогда все проблемы, связанные с рекламой и системой продвижения в целом коснулись и отечественных руководителей. Первые попытки отечественных компаний активизировать работу в сфере продвижения товаров на рынок, связанные с появившейся потребностью в поиске и формировании рынков сбыта, для многих оказались неудачными в силу недостатка опыта и отсутствия, адаптированных и достаточно простых методик, описывающих принципы и алгоритмы принятия решений. Планирование коммуникаций либо вообще не осуществлялось, либо было выборочно и непостоянно, в основном на оперативном уровне. Эффективность таких коммуникаций была невелика.

В результате у многих казахстанских менеджеров сформировалось отношение к продвижению как к далеко не самому важному методу

управления, не способному внести весомый вклад в достижение стратегических целей предприятия.

В то же время зарубежный опыт использования продвижения, а также пример иностранных и небольшого числа отечественных компаний, оккупировавших рынок коммуникаций, говорят об обратном. Применение инструментов продвижения при отношении к ним как к объекту инвестирования, выражающемся в стратегическом подходе к планированию, должно и способно приносить реальную отдачу в виде дополнительного дохода или улучшения рыночных позиций.

За прошедшие десять лет казахстанские исследователи освоили лучшие западные методики маркетинга. В настоящее время в сфере продвижения товара намечаются такие тенденции, как повышение роли поставщика товара в процессе организации коммуникационных компаний, изменение структуры затрат за счет роста доли нерекламных расходов, стабильное и последовательное позиционирование товаров, глобализация и углубление специализации.

Однако, проблемной остается адаптация западного инструментария к казахстанской специфике. При этом ключевыми вопросами являются: особенности казахстанского рынка, разногласия по поводу терминологии, неупорядоченность в способах планирования и организации системы продвижения требуют адаптации и развития существующего понятийного аппарата, способов использования новых форм продвижения, методик их координации и интеграции в общую систему коммуникаций. Так, например, продвижение – непосредственно имеет дело с управлением маркетинговыми коммуникациями.

Традиционно в рамках этого подхода выделяют четыре основных средства коммуникации: реклама; формирование общественного мнения; персональные продажи; стимулирование сбыта.

Совокупность обозначенных выше средств коммуникации трактуется как комплекс продвижения, либо как комплекс коммуникаций.

Маркетинговые коммуникации трактуются не только как средства, образующие элемент комплекса маркетинга – продвижение, но и включают в себя коммуникации посредством любого из всех элементов комплекса маркетинга. При таком подходе центральным в определении маркетинговых коммуникаций является понятие, согласно которому все переменные комплекса маркетинга, а не только составляющие комплекса продвижения, участвуют в общении с клиентами.

С развитием рынка роль отдельных коммуникационных средств, традиционно входящих в состав четырех основных элементов комплекса продвижения, может меняться. Так, в последние годы значимость прямого маркетинга значительно возросла на рынках развитых стран, вот почему некоторые исследователи, в том числе и Котлер в последних изданиях своих работ, стали выделять это средство в отдельный (пятый) элемент комплекса продвижения.

Вопросам эффективного управления и формирования полноценных программ продвижения посвящено большое количество публикаций в зарубежной и отечественной литературе. Наиболее известны труды У.Ф. Аренса, Р. Батры, Дж. Бернета, К.Л. Бове, Л.Ю. Гермогеновой, А.М. Година, Е.Н. Голубковой, СЕ. Гочачко, Т.П. Данько, Д.У. Джугенхаймера, А.Д. Джулера, П. Друкера, Б.Л. Дрюниани, Ф. Котлера, И.А. Кузьмина, Р.И. Мокшанцева, С. Мориарти, В.Л. Музыканта, А.В. Наумовой, Л. Перси, Е.В. Попова, И.Я. Рожкова, Е.В. Ромата, Дж. Р. Росситера, Ч. Сэндиджа, Г.И. Уайта, У. Уэллса, В.Г. Янчевского и др.

Особенностью разработок зарубежных авторов является необходимость их переосмысления и адаптации для казахстанского рынка. В работах же отечественных авторов аспекты интересующей проблемы освещены недостаточно. Вместе с тем существует обширный круг вопросов, которые требуют решения. К числу наиболее важных можно отнести оптимизацию структуры затрат на продвижение товара, выявление факторов эффективности и определение уровня управления продвижением, а также разработку методики оценки экономической эффективности продвижения товара.

Анализ трудов отечественных и зарубежных ученых показывает, что в них преимущественно обсуждаются вопросы так называемой «психологической» эффективности рекламы, т. е. эффективности воздействия рекламы на человека, потребителя, но не на деятельность компании. Кроме того, в работах указанных ученых изучается эффективность только рекламы, а не продвижения вообще, хотя в ряде отраслей и на ряде рынков другие способы продвижения используются гораздо шире, а реклама играет весьма скромную роль.

Так, Ф. Котлер предлагает использовать замеры так называемой торговой эффективности для оценки, как рекламы, так и всего продвижения в целом. Следует отметить работы немецких ученых Е. Дихтля и Х. Хершгена.

В своей работе «Практический маркетинг» они собрали и обобщили все известные методы оценки влияния рекламы на конечные результаты деятельности компании (выручку, прибыль). Однако их подход обладает существенным недостатком - предложенные ими методы сводятся к регрессионному анализу, что применимо лишь на стабильных и устоявшихся рынках, которых в идеале не существует даже в странах с развитой рыночной экономикой.

А.Н. Матанцев в своем труде. «Эффективность рекламы» детально рассматривает эффективность различных видов рекламы, опираясь на механизм функционирования рекламы, однако, не дает комплексной или единой оценки ее эффективности и не приводит методов разработки оптимальной стратегии рекламой деятельности.

Комплекс продвижения, называемый также комплексом маркетинговых коммуникаций, или продвижением (promotion) - это процесс создания, установления контактов и передачи сообщений, используемых фирмой для информации, убеждения или напоминания людям о своих товарах, услугах и своей деятельности.

Комплекс продвижения – четвертый (в некоторых источниках пятый) элемент комплекса маркетинга. В своей программе коммуникаций фирма может использовать один или сочетание четырех основных видов продвижения: рекламу, публицити, персональные продажи и стимулирование сбыта:

1. Реклама - любая платная форма неличного представления и продвижения идей, товаров и услуг от имени и за счет известного спонсора.

2. Паблицити (пропаганда) - неличное и неоплачиваемое конкретным спонсором стимулирование спроса на товар, услуги или деятельность при помощи средств массовой информации (газет, радио, ТВ и т.д.).

3. Персональные (личные) продажи - устное представление товара или услуги в ходе беседы с одним или несколькими потенциальными покупателями с целью совершения продажи.

4. Стимулирование сбыта – кратковременные побудительные меры поощрения покупки или продажи товара или услуги. Составляющие продвижения имеют собственные специфические приемы коммуникации.

Такие как, торговые презентации, экспозиции в местах продажи товара, реклама с помощью сувениров, специализированные ярмарки выставки, демонстрации, плакаты, конкурсы, премии, купоны, лотереи и т.д. Каждому средству стимулирования – рекламе, паблицити, личной продаже и стимулированию сбыта, присущи уникальные характеристики, свои виды издержек. Поэтому необходимо хорошо представлять себе достоинства и недостатки этих средств, чтобы наиболее оптимальным образом выбрать сочетания средств продвижения для достижения целей маркетинга.

Основным достоинством рекламы является ее эффективность при охвате множества географически разбросанных покупателей с незначительными издержками на один рекламный контакт. Это мощное увещательное средство, допускающее многократное обращение к покупателю.

Содержание рекламного сообщения, его оформление, время подачи, состав аудитории доступны контролю со стороны рекламодателя. С другой стороны, поскольку рекламные объявления стандартизированы, им не хватает гибкости в приспособлении к нуждам и особенностям потребителей. Некоторые виды рекламы весьма дороги (например, реклама на телевидении). Высокая стоимость приводит к тому, что реклама делается очень короткой в ущерб необходимой информации.

Как следует из названия, стимулирование сбыта имеет своей задачей содействовать продаже товара и в этом смысле стоит гораздо ближе к рекламе, чем паблицити. Однако в отличие от рекламы, в процессе стимулирования сбыта предполагается, что потребитель уже знаком с потребительскими свойствами товара (из рекламы или личного опыта) и целью является побуждение клиента к незамедлительному совершению покупки на каких-то специальных или льготных условиях.

Список использованной литературы:

1. Багиев, Г.Л. Маркетинг: Учебник для вузов/ Г.Л. Багиев, В.М. Тарасевич, Х. Анн. – СПб.: Питер, 2010. – 736с.
2. Баринов, В.А. Экономика фирмы: стратегическое планирование: Учебное пособие/ В.А. Баринов. – М.: КНОРУС, 2014. – 240с.
3. Белолипецкий, В.Г. Финансы фирмы/ В.Г. Белолипецкий. М: ИНФРА-М, 2013.- 230 с.
4. Бердникова, Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб. Пособие/ Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРАМ, 2010. – 215с.
5. Бизнес-план инвестиционного проекта: отечественный и зарубежный опыт. Современная практика и документация: учебное пособие/ под ред. В.М. Попова. - 5-е изд., перераб. и доп.-М.: Финансы и статистика, 2013.- 432 с. 82
6. Бланк, И.А. Инвестиционный менеджмент: учеб. Курс / И.А. Бланк. – Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2010. – 448 с.
7. Бланк, И.А. Управление инвестициями предприятия / И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр; Эльга, 2009. – 480 с.
8. Воробьева, А.А. Простейшие методы оценки риска инвестиционных проектов //Экономический анализ. – 2015. - №5. – С.53 - 55.
9. Виханский, О. С. Менеджмент: учебник / О.С. Виханский, А.И. Наумов.- 5-е изд., испр. и доп. - М.: Экономистъ, 2015.-299с.
10. Генкин, Б.М. Организация, нормирование и оплата труда на промышленных предприятиях: Учебник для вузов/ Б.М. Генкин. – М.: Издательство НОРМА, 2010. – 400с

Орынтаева А.Е., Аманбаева А.А., Рахимбаева Б.К.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРДЫҢ ДАМУЫНЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы «Экономика» мамандығының магистранты,
доктор PhD
экономика ғылымдарының кандидаты

Халықаралық экономикалық қатынастар шет мемлекеттермен экономикалық әрекеттердің пайда болуынан туындайды, сондықтан осы қатынастардың негізі ретінде сыртқы экономикалық қатынастар қарастырылады. Сыртқы экономикалық қызмет дегеніміз – мемлекеттің шекарасынан тыс атқарылатын қызмет түрі.

Кез-келген өндіріс немесе қайта өңдеу процесі халықаралық экономикалық қызметтің объектісі бола алады. Халықаралық экономикалық қызметтің дамуы оның субъектінің түр өзгерісімен қатар жүреді. Алғашында ол

халықаралық саудамен айналысатын көпес-делдал болып табылады. Ал экономикалық қатынастардың келесі даму кезендерінде оның субъектісінің даму эволюциясы былайша өзгереді: өндірістік капитал, өндірістік және банктік монополиялар, қаржы аннархиясы, министірліктер, сыртқы нарыққа шығу құқығы бар кәсіпорындар, біріккен кәсіпорындар.

Қазіргі халықаралық қатынастар жүйесі күрделі өзгеріске ұшырауда, оның басты белгілері:

- сенім дағдарысы және қақтығыстылықтың артуы, оның ішінде қауіпсіздік пен диалог бойынша көпжақты институттар функционалдығының төмендеуі, алдын алу дипломатиясы және дауларды реттеу тетіктері тиімділігінің төмендігі салдарынан болуы;

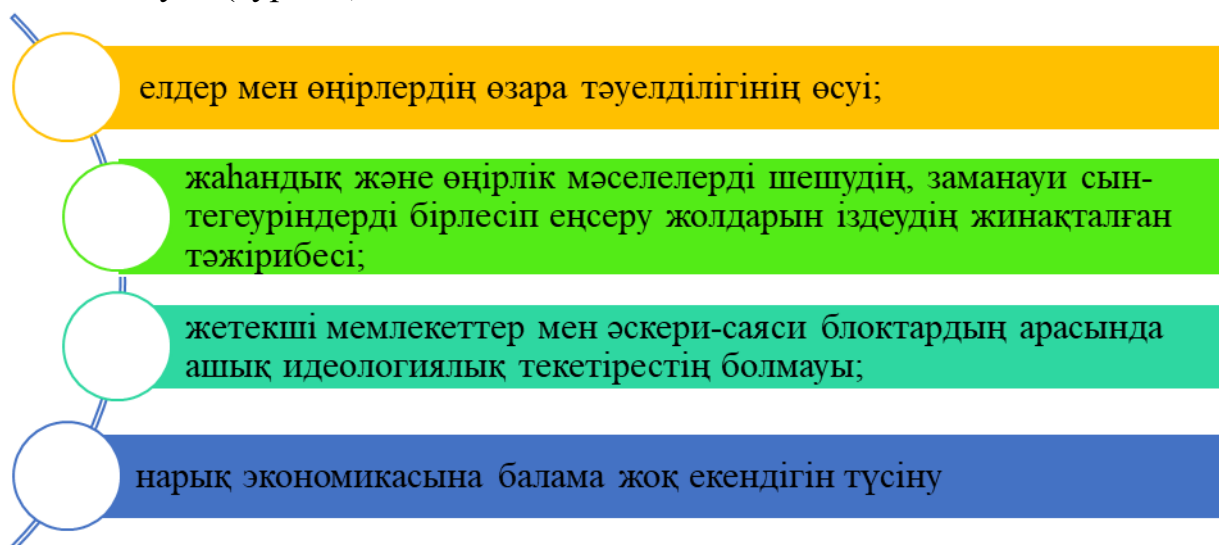
- халықаралық құқықтың негіз қалаушы қағидаттардың бұзылуы, әлемдік деңгейде екі негізгі үрдістің – жаһандану мен ұлтшылдықтың бетпе-бет келуі, бұл шағын және орта мемлекеттерге елеулі қауіп төндіреді;

- қауіпсіздікке төнетін терроризм, экстремизм, жаппай қарулану, оның ішінде зымырандық, ядролық және ғарыштық қару, климаттың өзгеруі және т.б. сияқты дәстүрлі сын-тегеуріндер мен қатерлердің өршуі;

- геосаясат пен геэкономикаға әсер етуші, оның ішінде ақпараттық-коммуникациялық технологиялардың дамуымен, гибридтік және киберсоғыстар құбылысымен байланысты жаңа факторлардың пайда болуы;

- жаһанданудың және халықаралық сауда жүйесінің заманауи үлгісінің эрозиясы, елдер мен өңірлер арасындағы экономикалық және технологиялық дамудағы алшақтықтың ұлғаюы, жаһандық қаржы жүйесінің осалдығы, сауда және валюталық соғыстардың күшеюі, санкциялық текетірес болып табылады

Осыған байланысты әлемдік қоғамдастық халықаралық қатынастардың барынша орнықты жүйесін құру қажеттігін түсінуде, оған мынадай факторлар дәлел болуда (сурет 1).



Су

рет 1 - Халықаралық қатынастардың орнықты жүйесін құру факторлары
Ескерту – мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Аталған факторлар Қазақстанның сыртқы саясат саласындағы тұжырымдамалық және практикалық тәсілдерге елеулі әсерін тигізуде. Біздің

еліміз тәуелсіздік жылдары халықаралық аренада ұстанымын нығайтып, бейбітшіл және ашық мемлекет, жаһандық және өңірлік істерде сенімді әріптес ретінде орнықты. Қазақстан көпвекторлы, сындарлы және белсенді сыртқы саясатты жүзеге асыруда, қауіпсіздік, ынтымақтастық және даму салаларында жаһандық және өңірлік күн тәртібін қалыптастыру мен іске асыруда елеулі үлес қосуда. Бұл ретте ұлттық мүдделерді барынша және мызғымастықпен қорғауға, сыртқы саяси және сыртқы экономикалық басымдықтарды сындарлы түрде ілгерілетуге басты назар аударылады.

Сонымен қатар Қазақстанның мемлекеттік дамудың жаңа кезеңіне шығуы және жаңа экономикалық бағыттың қалыптасуы Қазақстанның сыртқы саясатын жаңа болмыс пен сын-қатерлерге алып келеді.

Біріншіден, саяси және экономикалық ықпал, халықаралық нарықтар мен инвестициялық ағындар үшін мемлекетаралық бәсекелестіктің күшеюі аясында Қазақстан өзіне әлемдік қоғамдастықтың жауапты мүшесі, Еуразия құрлығының геосаяси және геоэкономикалық орналасу жүйесінің негізгі элементі, Орталық Азия өңіріндегі көшбасшы мемлекет мәртебесін бекітуі тиіс.

Екіншіден, жаһандық және өңірлік ахуалдың қарқынды өзгеруі жағдайында ел мен әлем үшін нақты нәтижелерге қол жеткізу мақсатында прагматизм, жүйелі талдау негізінде Қазақстанның халықаралық бастамаларын барынша тиімді және жүйелі ілгерілетуді қамтамасыз ету маңызды.

Үшіншіден, «халық үніне құлақ асатын мемлекет» тұжырымдамасына сәйкес және әлемдегі дамыған отыз мемлекет қатарына кіру бойынша стратегиялық міндетті ескере отырып, сыртқы периметрде мемлекеттің, бизнестің, әрбір азаматтың мүдделерін ілгерілету мен қорғауға назар аударуды күшейту қажет. Бұл қуатты, халықаралық қарым-қатынастардың қазіргі жүйесімен тығыз байланысқан үйлесімді және әлеуметтік жауапты мемлекет құрудың негізгі шарты болып табылады.

Сыртқы саяси ой-пікірлер мен дипломатиялық құралдар жүйесін ұзақ мерзімді талаптарға сәйкес келтіру қажеттігі осы құжатты қабылдаудың орындылығын айқындайды. Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының 2020-2030 жылдарға арналған тұжырымдамасы 2050 жылға дейінгі ұзақ мерзімді және орнықты даму стратегиясында, «Бес институционалдық реформаны жүзеге асыру жөніндегі 100 нақты қадам» Ұлт жоспарында және Президенттің Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауларында көрсетілген мақсаттар мен міндеттерді ескере отырып әзірленді.

Қорыта келе, қазіргі замандық әлемдік экономиканың және халықаралық экономикалық қатынастардың маңызы болып, біріккен әлемдік шаруашылық кешені болып табылады. Кешеннің пайда болуы ғылыми техникалық прогрестің дамуы, қазіргі заманның өндіргіш күштері және оның негізінде жасалып жатқан интернационалдық өндіріс. Басқа сөзбен айтқанда саяси, мәдени, діни, табиғи және т.б. өзгешеліктеріне қарамастан, ең соңғы есепте әлемдік шаруашылық жүйелі түрде бірігуде, жеке елдердің әлемдік кешендері экономика дамуының өзгешеліктері болып табылады. Бұл бірігудің сатылары және тұтастың біртін келе өсуі, яғни елдердің бірігуі ерікті сауданың қолданылатын артықшылықтары туралы да айтылады. Бұл - әлемдік бір

бағыты. Мұндай жағдайларда елдердің дамуы оның ролі және қазіргі әлемдік экономикадағы орны осындай факторлармен анықталуы халықаралық еңбек бөлінісі, мамандану секілді салыстырып, өндірістің жаппай диверсификациялау және шетелдерге шығару бағытының саясатын білдіру.

Осы Декларацияда ТМД-ға мүше елдер тауар, қызмет, капитал, еңбек ресурстары еркін айналатын ортақ нарық құрып, терең интеграциялану арқылы Экономикалық одаққа кезең-кезеңмен өтеніндігі туралы мәлімдеме жасаған. Соның ішінде осы одаққа өтудің ең алғашқы қадамы ретінде Кедендік одақ құрып, оның тарифтерінен ТМД елдерін босату жайлы айтылған еді.

Сонымен бірге шаруашылықты нарықтық әдіске бейімдеп, экономикалық реформалар мен әлеуметтік саясатты жүргізу де ортақ мәмілелер қажет. Мемлекет басшылары Экономикалық одақты құру жөнінде келісім-шартқа қол қойылды. Бірақ интеграциялану процесі өте баяу жүргізілді, ТМД-ның басқару институттары тиімді жұмыс істей алмады.

Елбасының Еуразия кеңістігіндегі халықаралық экономикалық процестерді дамытуда, ТМД, ЕурАзЭҚ, Орталық Азия қауымдастығы және Шанхай ынтымақтастық ұйымы секілді халықаралық қауымдастықты құруда, Еуразиялық экономикалық одақты жүзеге асыру жұмыстарында атқарған ролі мен белсенді қызметі өзімізге де, әлемдік саясаткерлерге де кеңінен мәлім.

XXI ғасыр халықаралық экономикалық қатынастардың ғасыры. Сондықтан қазір аса ірі мемлекеттер де жаһандану жағдайында басқалардан оқшау өмір сүру мүмкін емес екенін түсінеді.

Арғы ұлы бабаларымыздың аңсаған арманы – түбі бір, геосаяси мақсатыда бір, ортақ елдердің бірлесуі. Оны қазіргі жағдай талап етіп отырғанын жан-жақты терең түсініп, жаһандану жағдайында «голландтық сырқаттың» қатерінен сақтанып, алпауыт елдерге минералды шикізатты жеткізуші ғана болмай, халықаралық еңбек бөлінісінен өз орнымызды алуда бірлескен іс-қимылдар жасауымыз қажет.

Қазіргі кездегі халықаралық қатынастар мемлекеттің сыртқы саясатына өз ізін қалдыратын дамудың басты тенденцияларының қатарымен сипатталады.

Қазіргі адамзаттың өмірі үшін шаруашылық байланыстардың болуы және қарқынды дамуы, тауар мен қызметтің әлемдік рыногының қалыптасуы, мемлекеттердің экономикалық өзара тәуелділігіне, өз мүдделерінің өзара түйісуіне алып келетін жалпығаламдық шаруашылық кешенінің біртіндеп қалыптасуы аса өзекті. Осы негізде әлемдік сауда дамиды, қаржы инвестициялары жүзеге асады, қазіргі заманға сай технологиялар игеріледі және өндіріледі, коммуникация мен ақпаратты қамтамасыз етудің қазіргі заманғы құралдары жасалынады яғни постиндустриалды өркениетке тән сипаттағы істер атқарылады.

Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы 1991 жылдың 8-ші желтоқсанындағы ТМД құру туралы Беловеж Келісімі мен Келісімнің Протоколына және 1991 жылдың 21-ші желтоқсанындағы Алматы декларациясына сәйкес құрылды. Оған ыдыраған Одақтың 12-і мемлекеті кірді: Азербайжан, Армения, Белоруссия, Грузия, Қазақстан, Қырғызстан, Ресей Федерациясы, Тәжікстан, Түркменстан, Украина, Өзбекстан.

Халықаралық экономикалық қатынастардың интеграциялық процестерін дамыту шараларына баса назар аударылды (кесте 1).

Кесте 1 - Халықаралық экономикалық қатынастардың интеграциялық процестерін дамыту шаралары және оны іс жүзіне асыру нәтижесі

Шаралар	Күтілетін нәтижелер
1. тарифтік және тарифтік емес шектеулерді алып тастау	- тауар айналымын көбейту; - өндіріс көлемін көбейту; - бюджетке салықтың түсімін көбейту.
2. Біртұтас кедендік территория құру: ортақ кедендік тарифті қолдану, кедендік одақтың ішкі шекараларында бақылауды алып тастау	- үшінші елдерге қатысты сыртқы біріңғай саясат жүргізу; - экспортты көбейту; - ішкі шекараны қорғау шығындарын азайту.
3. Тауарлардың ортақ нарығын қалыптастыру	- ішкі тауарлар нарығын көбейту; - өнеркәсіптік және ауылшаруашылық өндірістің өсуін ынталандыру; - салықтар түсімін көбейту.
1. Өзара толықтырушы өндірісті дамыту	- қайталанатын жаңа өндірісті құру шығындарын қысқарту; - жұмыс орындары санын көбейту; - материалдық шығындарды қысқарту.
2. Еңбек нарығын дамыту	- халықты жұмыспен қамтамасыз ету және оның табыстарын көбейту; - халықты жұмыспен қамтамасыз ету және оның табыстарын көбейту; - халықты әлеуметтік қорғау; - азаматтардың қозғалыс, мекен-жайын таңдау, білім алу, медициналық қызметті пайдалану және т.б. еркіндіктерін шешуді азайту.
3. Капиталдың еркін қозғалысы	- өтеу-есептік қатнастардың тиімді жүйесін құру; - кәсіпкерлік және инвестициялық іс-әрекетті дамыту; - экономикадағы инвестициялардың көбеюін қамтамасыз ету.
4. Қызметтер нарығын дамыту	- өндірістік, өндірістік емес, сауда, тұтыну қызметтер көлемін ұлғайту; - бюджетке салықтық түсімдерді көбейту.
5. Ортақ аграрлық нарық	- ауылшаруашылық өнімдер көлемін көбейту; - азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету; - тамақ өнімдерінің сапасын арттыру.

6. Ортақ бағдарлама мен жобаларды іске асыру	- тиімділігі жоғары өндірістерді қайта құру және жаңадан қалыптастыру; - біртұтас ғылыми-техникалық кеңістікті қалыптастыру.
Ескерту – мәліметтер негізінде автормен құрастырылған	

Кедендік Одақ құрудың маңызды мақсаты – бұл шаруашылық субъектілерінің еркін экономикалық қарым-қатнасындағы тосқауылды алып тастау арқылы ортақ іс-әрекетті қамтамасыз ететін екі мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық прогресі.

Одақ экономиканың тұрақты дамуына, еркін тауар айырбасы мен бәсекеге кепілдік береді, мүше мемлекеттердің экономикалық саясатын үйлестіруді нығайтуға және ұлттық шаруашылықты жан-жақты дамытуды қамтамасыз етеді. Кедендік Одақтың мүше мемлекеттерінің ортақ экономикалық кеңістіктің қалыптастырылуы және әлемдік нарыққа белсенді шығуы көзделіп отыр.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Н.Ә. Назарбаев Қазақстан тәуелсіздігіне қол сұққан кез келген одақтан шығып кете алады [Электрондық ресурс] – Кіру тәртібі: <http://m.tengrinews.kz/news/232988>
2. Н.Ә. Назарбаев Бірге жаһандануға қарсы тұра аламыз [Электрондық ресурс] – Кіру тәртібі: http://www.ng.ru/ideas/2001-04-29/1_nazarbaev
3. Я.А. Аубакирова Ұлттық экономика: теориясы және дамуының тәжірибелік мәселелері: - Алматы: Ратирет. – 2019. – 512 б.
4. Актуальные проблемы внешней политики Казахстана: - М.: Русский Раритет, 2018.
5. Сагындыкова К. Б. Современные торгово-экономические проблемы региональной интеграции стран ЕврАзЭС в условиях глобализации: автореф. дис. соиск. степ. к.э.н. – Алматы, 2015.
6. Құланбай Ә. «Интеграция – дамудың қозғаушы күші», «Егемен Қазақстан» газеті, 2016 жыл-16 тамыз.
7. Джолдасбекова Г. «Қазақстанның әлемдік сауда жүйесіне интеграциялану жағдайлары» - ҚазЭУ хабаршысы, 2020ж.-№5.
8. Р.Е. Елемесов «Халықаралық экономикалық қатынастар»: - Алматы.: - «Қазақ университеті» баспасы.: - 2019ж.
9. Сахариев С.С., Сахариева А.С. «Әлем экономикасы» (оқулық) 1-бөлім, Алматы, «Дәнекер»баспасы, 2018ж.
10. Таможенный союз: очевидные преимущества и скрытые недостатки, о которых не догадываются граждане СНГ// <http://www.profi-forex.org/novosti-rossii/entry1003131704.html>

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КОРПОРАТИВНОЙ КУЛЬТУРЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое администрирование» Казахского гуманитарно-юридического инновационного университета

кандидат экономических наук

кандидат экономических наук

В условиях глобализации вторым домом для сотрудников является предприятие и на работе человек проводит треть своей жизни. Поэтому "корпоративная культура" - система, формирующая на предприятии свои особые отношения.

Первым термин "корпоративная культура" был употреблен немецким теоретиком-отцом Х. Молтом в 1870 году [1]. Этот термин описывает отношения в офицерской среде, которые регулируются не только уставом, но и дуэлями. Обязательным атрибутом офицеров того времени считались шрамы.

В современном бизнесе корпоративная культура многих предприятий начинается с формирования своего уникального стиля. Атрибут корпоративной культуры воздействует на работников предприятия как на «интегрирующих», а корпоративная культура служит важнейшим условием успешной работы компании, основой ее стремительного роста, предпосылкой стремления к повышению эффективности.

Существует три основных подхода к пониманию природы и сущности корпоративной культуры:

- первый подход определяет корпоративную культуру как «естественное развитие» организации. В соответствии с этим подходом корпоративная культура развивается спонтанно в процессе общения и взаимодействия людей;

- согласно второму подходу, корпоративная культура является «искусственным» изобретением, созданным людьми, и является результатом их рационального выбора;

- третий подход основан на «смещении» корпоративной культуры, т. е. естественно-искусственной системе, связывающей жизненные процессы и формальные рациональные процессы, происходящие в ней самой [2, с. 192].

Ученые Д. Боллинж и Г. Хофшт использовали интегральный подход в изучении предприятия. В результате он определил четыре характеристики корпоративной культуры. Данный метод был использован в практике анализа корпоративной культуры малого и среднего предприятия [3, с. 27].

В. Сате рассматривал влияние корпоративной культуры на успешность предприятия через семь основных процессов: принятие корпоративной среды, ориентация на организацию, принятие решений, коммуникация, контроль, обоснование поведения персонала [4, с. 38].

Р. Уотерман и т. Питерсон в своих исследованиях выявили ряд культурных ценностей, ведущих предприятие к успеху, изучая опыт управления успешными предприятиями, которые имеют прямую связь между корпоративной культурой и успехом в работе предприятия. Американский социолог т. Парсонс исследовал связь между корпоративной культурой и финансовыми результатами организации. Примером т. Парсонса является Дж. Рорбах и Р. Куинн продолжил, объясняя их влияние на организационную эффективность корпоративных ценностей в модели "конкурентные ценности и организационная эффективность" [5, с. 136].

По мнению Т. Ю. Базарова и В. И. Маслова, в XXI веке управление человеческими ресурсами состоит в том, что эффективность зависит от состояния высокой корпоративной культуры [6, с. 76].

В настоящее время для описания культуры организации используются термины «организационная культура» и «корпоративная культура», близкие по смыслу. Экономическая литература дает много определений термину "корпоративная культура", наиболее распространенными являются:

Корпоративная культура-это система материальных и ценностей, взаимодействующих проявлений, присущих данному предприятию, поведения персонала, отражающего восприятие собственной и чужой личности в социальной и материальной среде [7].

По словам З. Н. Бекбаевой, " корпоративная культура-это система ценностей, традиций и обычаев, которая позволяет предприятию двигаться вперед в целом» [8].

По мнению В. Н.Бурнова, «корпоративная культура-это совокупность особо важных правил, принятых членами предприятия и сформулированных в заявленных ценностях предприятия, устанавливающих сотрудникам направления их действий и поведения» [8].

Т. Дж. В определении Питерса говорится, что " корпоративная культура-это доверие, круг интересов и ценностей, которые разделяют все на предприятии. В эту группу входят признанные сотрудниками навыки, традиции, опыт, процессы принятия решений и общения, страхи, мифы, ожидания и стремления» [9].

По мнению Р. Куинна, «корпоративная культура-это сложившийся психологический климат деятельности на предприятии и др. " [9].

Сегодня корпоративная культура является мощным механизмом повышения конкурентоспособности любого предприятия. Это основано на персонале, объединенном единым духом, традициями и целями при поддержке предприятия, такой персонал должен эффективно работать и достигать поставленных целей.

Сущность корпоративной культуры и ее аспекты затрагивают все аспекты жизни предприятия, начиная от принятия управленческих решений и заканчивая взаимоотношениями сотрудников в организационной сфере.

Корпоративная культура А. А. Радугина представлена на пяти компонентах. Основой различных компонентов организационной культуры считается унификация норм, в которой из перечисленных сфер

жизнедеятельности предприятия можно назвать выполнение работы и целеполагание. В большинстве исследований говорится, что формирование корпоративной культуры происходит постепенно, а некоторые ученые считают, что происходит поэтапно.

Чаще всего выделяют четыре основных этапа: на первом этапе определяется миссия предприятия и его ценности; второй этап посвящен формированию стандартов поведения членов предприятия; на третьем этапе развиваются традиции предприятия; четвертый этап предусматривает разработку символики организации.

Исходя из теории стратегического управления, потенциал и стратегические возможности предприятия определяются качеством персонала. Корпоративная культура наряду с другими элементами (технологиями, оборудованием, коммуникациями и т.д.) рассматривается компонент предприятия, определяющий структуру власти, распределение должностных функций и полномочий, внутренние коммуникации и процедуры, а также нормы и ценности, лежащие в основе организационного поведения. Качество персонала также напрямую зависит от корпоративной культуры в компании, так как особенности найма персонала зависят от типа культуры предприятия.

Эффективная корпоративная культура отличается следующими [10]:

- взаимодействие (командный дух);
- удовлетворенность работой и хвастовство полученным результатом;
- преданность организации и соответствие ее высоким стандартам;
- готовность к изменениям, происходящим под влиянием требований прогресса и конкуренции, несмотря на трудности, возникающие в процессе работы.

Корпоративная культура, оказывает большое влияние на поведение членов предприятия. Одним из основных результатов сильной корпоративной культуры является низкий показатель оттока кадров от деятельности организации.

Это, в свою очередь, приводит к сплоченности сотрудников, преданности и преданности предприятию, а значит, пропадает желание сотрудников из такой организации уйти на другую работу.

На следующем рисунке рассмотрены пять основных составляющих корпоративной культуры:

- формулирование цели;
- отношение власти;
- организационная структура;
- выполнение работы;
- человеческие отношения между рабочими.

При разработке проекта Кодекса корпоративной культуры необходимо учитывать факторы, приведенные в таблице 1. Особое внимание следует уделить подбору персонала, эффективности и конкурентным преимуществам деятельности предприятия.

Управление корпоративной культурой осуществляется путем наблюдения за состоянием ее пропаганды культуры, подбора персонала, соответствующего

рамкам обучения персонала, широкого применения соответствующих навыков и традиций и символов организации.

Культуру любой организации можно разделить на субъективную корпоративную культуру и объективную корпоративную культуру. Рассмотрим каждый из них более подробно.

Субъективная корпоративная культура основана на ценностях и восприятии организационной среды. Она включает в себя: духовную символику в виде предметов, людей и их действий, моделей поведения, а также традиции, нормы и основы организации.

Субъективная культура составляет основу управленческой культуры, которая, в свою очередь, определяется стилем руководства, способами решения управленческих задач.

Объективная корпоративная культура зависит от физической и материальной среды, созданной в организации. Она включает в себя: дизайн зданий, их внутренний интерьер, автостоянки, автомобили, стиль одежды, статусные знаки, корпоративные награды и т. д.

Корпоративная культура - самый эффективный инструмент привлечения и мотивации персонала. После того, как человек удовлетворяет чисто материальные потребности (потребности первого уровня), а потребность в нематериальных потребностях, его место в коллективе, высокая потребность в личном имидже, они часто решаются через определенное общинное членство.

Здесь на первый план выходит корпоративная культура. В состав корпоративной культуры входят такие понятия, как ценностные ориентации, идеи, установки. В рамках корпоративной культуры это означает психологический климат в коллективе.

Таким образом, корпоративная культура формируется как движущая сила развития предприятия. Корпоративная культура принципиально важна для изучения истории и пути развития компании, меняет систему взаимоотношений персонала.

Корпоративная культура компании закладывается ее основателями, определяет будущие ключевые моменты развития и трансформации. В разделе изучена история развития корпоративной культуры, дано определение "корпоративной культуре", рассмотрены определения ученых, а также разработан схематический вариант составляющих корпоративной культуры и изучены факторы, влияющие на корпоративную культуру предприятия. Далее рассматриваются уровни и типы корпоративной культуры.

На предприятии существует процесс, по которому можно определить корпоративную культуру, возникновение которой зависит от коллектива. Это происходит, даже если ведется или не ведется работа по формированию эффективного корпоративного духа. Многие экономисты изучали стратегии развития крупных компаний, уровни и типы корпоративных культур через определенные закономерности. Пример для него:

- Европейские специалисты по кросс-культурному менеджменту Фонс Тромпенаарс и Чарльз Хэмпден-Тернер разработали набор из 7 критериев для определения вида [12, с. 41].

- Голландский социолог Герт Хофштед выделил 5 параметров, определяющих типы корпоративной культуры организаций в разных странах мира. При этом учитывались национальные культурные традиции и специфика сферы деятельности [13, с. 127].

- Терек Дил и Аллан Кеннеди выделили 4 вида, точно характеризующие деятельность организации и сложившиеся в коллективе связи [14, с. 92].

- Чарльз Хэнди разработал свою классификацию, разделив типы корпоративной культуры коммерческих предприятий на 4 группы [15, с. 44].

- Психологи Дон Бек и Крис Кован предложили разделить корпоративную культуру на 6 типов [16, с. 86].

Каждая из разработанных теорий используется для построения корпоративной культуры, стратегии развития компании на внешнем и внутреннем рынке.

Из предпосылок, повлиявших на период становления компании, выделяют элементы корпоративной культуры предприятия. Они отражают сложившиеся тенденции и способы ведения бизнеса в сфере управления персоналом. В зависимости от того, какие типы и типы корпоративной культуры существуют на этапе становления, насколько значимым является развитие и функционирование компании, ценность предприятия для каждого из сотрудников.

Список использованной литературы:

1. Акимова Т.А. Теория организации/Т.А. Акимова: Учеб.пособие. - М.: ЮНИТИ- ДАНА, 2003. - 367 с.
2. Ансофф И. Стратегическое управление - М.: Экономика, 2007 г.- 519с.
3. Базаров Т. Ю. Управление персоналом: Учебное пособие для студ. сред. проф. учеб. заведений / Т. Ю. Базаров. - 2-е изд., стер. - М.: Академия, 2008. - 224 с.
4. Басовский Л. Е. Менеджмент: Учебное пособ./Л. Е. Басовский. - М.: ИНФРА-М, 2000. - 216 с. - (серия «Высшее образование»).
5. Бурков В.Н., Кондратьев В.В. Механизмы функционирования организационных систем. - М.: Наука, 2007 .- 383 с.
6. Виханский О.С. Менеджмент / О. С. Виханский. - М.: Магистр Издательство, 2015. - 655 с.
7. Грошев И.В. Организационная культура в системе менеджмента современного российского предпринимательства: Автореферат дисс.р. экон. наук. Тамбов, 2007. С. 10. Гэлэгер Р. Указ.соч. 2011. -259 с.
8. Дафт Р. Л. Менеджмент / Ричард Л. Дафт. - 10-е изд. - Санкт-Петербург [и др.] : Питер, 2014. - 655 с. (Классика МВА).
9. Организация, планирование и проектирование производства: операционный менеджмент : [пер. с пятого англ. изд.] /Найджел Слак, Стюарт Чеймберс, Роберт Джонстон.- Москва: ИНФРА-М , 2013, 789 с.: рис., табл.
10. Harold Bierman, Jr.. Improving Competitiveness . - 2014. 144р.

11. Карпухин О. И. Культура организации / О. И. Карпухин. // Социальнополитический журнал. - 2007.-№2. - С.141-148.
12. Kleiner В. Н. The effective management of mergers // Leadership & Organization Development Journal. - 2003. - Vol. 24. - P.447 - 454
13. Fred R. David. Strategic Management: A Competitive Advantage Approach- Access Card Package (16th Edition). - 2016. - 685p.
14. Rothaermel, F. T. . Strategic Management: Concepts and Cases. McGraw-Hill/Irwin, 2015 p. 20, 32-45, 90
15. Гу, Цинфэн. Сравнительный анализ корпоративной культуры отечественных и зарубежных организаций/Цинфэн Гу. - Текст: непосредственный//Молодой ученый. - 2020. - № 16 (306). - С. 36-38. - [Электронды ресурс]. Кіру режимі: <https://moluch.ru/archive/306/68963/> (дата обращения: 11.04.2021).
16. Питерс Т. Дж. В поисках совершенства. Уроки самых успешных компаний / Т. Дж. Питерс, Р. Уотерман. - Алина Паблишер, 2011. - 582 с.

Талипбеков Е.Г., Аманбаева А.А., Кучукова А.В.

КООПЕРАЦИЯДАҒЫ БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫ ҚҰРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы «Экономика» мамандығының магистранты
доктор PhD
экономика ғылымдарының кандидаты

Бизнес-жоспар – адамның, яғни кәсіпкердің барлық салаларын егжей-тегжейлі және оның іске асырылуын ақиқатқа айналдыратын жолдарын анықтайтын бағдарлама. Кәсіпорын жарғысынан және басқа құжаттардан айырмашылығы сол, бизнес-жоспар түпкілікті құжат болып табылмайды, адамның кәсіпкерлігін дамытуға және қоршаған жағдайдың өзгеруіне сәйкес оған табысқа бағдарлайтын өзгертулер енгізе алады. Ең бастысы, бизнес-жоспар кәсіпорынның өмірге бейімді және пайдалы болуын және мұны істей алатын адам екенін бейнелейді.

Нақты фактілерге негізделген бизнес-жоспардың мақсаты - өзін-өзі алдауға жол бермеу болып табылады.

Бизнес – жоспардың жазылу функциясы. Бизнес–жоспарды тәжірибеде сыналған жазуға дайындау мен ресімдеудің тәртібі бар, бірақ, негізінен кәсіпорындардың мәселелері мен міндеттерінің мәнін барынша толық түсінуге қолайлы деп есептейтін күйде жазуға болады.

Кәсіпорын – тәуелді шешімдердің орталығы. Бұл шешімдер нарық конъюктурасының, ішкі айналаның шарттарына қысқауақыт бейімделуі немесе көпмерзімді мақсаттардың орындалуы туралы әңгіменің әр түрлі масштабтары

мен табиғатына ие болады. Сонда да, істелген таңдау мен қабылданған шешімдерді алдын – ала болжау керек.

Динамикалық бизнес – жоспарлауының процессі, бүкіл басқару функцияларын астына алатын қопшатыр болып есептеледі. Бизнес – жоспары ұйымдарға өз мақсаттарына жету үшін көмектесетін, іс – әрекеттер мен шешімдерді білдіреді. Питер Лораншға байланысты, бизнес – жоспарлау процессі басқару шешімдерін қабылдауға көмектесетін құралы болып есептеледі. Оның тапсырмасы – ұйымдардағы өзгерістерді, жаңа енгізілуді жеткілікті дәрежеде қамтамасыз ету. Дәлірек айтқанда, ол бұл жолда, басқару қызметінің төрт негізгі түрін көреді. Оларға жататындар: ресурстардың (байлық) бөлінуі, ішкі айналаға бейімделу, ішкі үйлесім және ұйымның стратегиялық көрінуі.

Бизнес – жоспар не үшін керек? Құрамы бойынша, ол өнімнен бастап, процесстермен бітіретін толық және дәл суреттеуі бар негіз болып табылады. Бизнес – жоспарының негізгі ұстанымы:

- Ұйымдар мен құрылымдар және кәсіпорындармен және оның муниципалды білім алу, қызығушылығымен ҚР тығыз байланыстығы көрсететін кешендік;

- Алға қойған іс – әрекеттердің экономикалық, әлеуметтік, технологиялық және де экологиялық тиімділіктер бағасын қарастыратын жүйелік;

- Ішкі және сыртқы айналаның динамикалық өзгеру барысындағы, оның жедел орнықтыруын жүзеге асыруына мүмкіндік беретін Стратегиялық жоспардың бейімделуі;

- Шынайылық пен жүзеге асыру, мониторинг қозғалысындағы орындалған көрсеткіштердің арқасында пайда болған.

Бизнес – жоспары, шындығында болашақ көз қараспен қарағанда, бүкіл корпорацияның үдеуімен қарастырылу қажет, себебі нақты бір тұлға ешқандай іс – әрекет бере алмайды. Жеке кәсіпорынның негіздеушісі, өзінің жеке жоспарларын ұйымның стратегиясымен пайдалы күйде тоғыстыра алады. Ал, кей кезде корпорацияның басшысы, мүмкін, өзіне реактивтік ұшақ, екі жағалаудағы үлкен үй, әдемі жұмыс бөлмесін сатып алғысы келсе, онда бұл, ұйымның жалпы өрлеуіне ешқандай пайда әкелмейді. Бизнес – жоспар қазіргі, болып жатқан жағдайлардың қадағалуынан негізделуі керек. Қазіргі бизнес дәуірінде тиімді бәсекелесу үшін, фирма нарық, сапа, бақталастың жайында көптеген хабар алып отыруы керек. Бизнес – жоспар фирмаға анықтаушылық, жекелік бере отырып, өзіне қарай анықталған, керекті мамандарды тартуға көмектеседі. Мақсатына байланысты, бизнес – жоспардың үш түрін көрсетуге болады:

- Формалы бизнес – жоспары;

- Түсінуші бизнес – жоспары;

- Жанды бизнес – жоспары.

Біріншісі, басшыларға, акционерлерге, инвесторларға бизнестің не екенін білу үшін керек.

Екіншісі, жанды бизнес – жоспары кәсіпорындарда болып жатқан процесстерді көрсету үшін, болатын өзгерістердің салдарын болжау үшін

арналған. Ол бүкіл ерекшеліктерді шығарып, шешім қабылдай алатын, мүмкіндіктер мен қауіптерді біліп отыратын бизнес – жоспарының құрамын көрсетеді. Түсінуші бизнес – жоспары кәсіпорынды өзгертетін және дамытатын, жаңа ұғымдарды оқып, сараптау үшін құрылады. Ол жоспарланған, болып жатырған, жаңа ұғымдардың түсінушілігіне бағытталған.

Потенциалдық инвесторлар (салым қаржысын бөлетіндер) күн сайын тәуекелдік жобаларды қаржыландыратын көп сұраныстар алады, сондықтан да оларға анықталған жоспармен (формалық бизнес - жоспар) сәйкес болатын, фирма және оның өнімі туралы мәлімет беру керек.

Жақсы дайындалған бизнес – жоспары, егерде оның кейбір шарттары тең болса, әрқашан әр түрлі көздерден қаржы алатын қолдау тәсілдерін жоғарлатады. Бизнес – жоспардың мақсатын анықтау – болашақ жобаның немесе болашақ кәсіпорынның қызмет істеуінен кейінгі екінші қадам. Мақсат – бұл бизнес – жоспарының өңдеушісі, кәсіпорын немесе жоба ұмтылатын, елестететін немесе кәдімгі, нақты заттардың күйі. Егер, қызметікте серіктестің қатысы болса, онда оларды әрі қарай серік, жалғастырушы болып қалатындай қылып, осы мақсаттық құрылуына шақыру қажет. Сонымен қатар, бизнестің мақсаты мен олардың жеке мақсатын ажырата білу керек (мысалы, жеке «байып кету» немесе «билік» қызмет әрекетінің күшті итергіші болуы мүмкін, алайда ол жұмысшылар мен серіктестердің көңілінен шыға қоймайды).

Мақсаттың түсінігіне бүкіл жобаны аяқтағаннан кейін, қайта ораламыз.

Құрылған мақсаттың негізінде, бизнес – жоспар таңдалады. Бизнес – жоспарынан бастайтын болса, онда көптеген жеңістерге жетуге болады (жанды бизнес – жоспар, немесе түсінуші бизнес - жоспар). Оның жазылу барысында, көптеген сұрақтарды қарастыру керек (формалы бизнес - жоспар). Алайда, бизнес – жоспардың тұтынушылары, өңдеудің дұрыстығын сезіп, бизнес – жоспарының ішкі сұрақтарын қоя бастайды.

Дамудың барлық стратегиясы мен нұсқалары, бизнес – жоспардың ішкі жазылуын жазған кезде қарастырылу керек. Ал егер, инвесторды баулу дұрыс болса, онда, инвестор мен кәсіпорын тығыз байланыста болады.

Бизнес – жоспарының өте маңызды қолданыстарын анықтауға болады:

-Жаңа кәсіпорынның құрылысының құжаты болуға. Ол құжат жетекшінің қандай мақсатпен және қандай құралдар арқылы, өзінің мақсатына жетуін көрсетеді. Бұл жағдайда, бизнес – жоспар жаңа жұмыстың ұйымдасуының қадамдық күнделігі болады;

-Жетекші жолындағы қиындықтарға қарамай, оларды шешіп, басып өтіп, өзінің алдына қойған мақсаттарына белсенділікпен, тәртіппен жету керек;

-Жобаның кейбір ерекшеліктерімен өзінің әріптестерін, серіктестерін таныстыру. Бұл оларға жетекшіні тек қана басшы ретінде емес, сонымен қатар әріптес ретінде көрсетеді;

-Потенциалды инвесторларды баулу, шақыру себебі, сол бизнес – жоспардың қарастырылу негізінде кәсіптік қаржыландыруының шешімін табады;

-Болашақ сату нарқының сыйымдылығы мен келешегін көрсету;

-Нарыққа керекті өнімді шығаруының шығындарын бағалау, істің табысты болуын анықтау үшін, ол кеткен шығынды өзінің өнімінің сатылу бағаларымен өлшеу;

-Мүмкіндігінше бүкіл «су асты» тастарын табу;

-Басқаруды жүзеге асыратын, және әрдайым істің тұрғысын бақылап отыратын көрсеткіштерді анықтау;

-Әріптестердің, сонымен қатар, инвесторлар тарапынан сенімділікке және сыйластыққа ие болу.

Бизнес – жоспар, инвесторлардың араласуымен жүретін, ең алғашқы «сату» құралы болып табылады. Ескеріп кететініміз, бизнес – жоспар жақсы болашаққа қарай жазылады, және оның жазылу мерзімі 1 ден 5 жылға дейін құрылады.

Бизнес – жоспарының түрін таңдай отырып, қатерге алатын, көп уақытқа жоспарланған кәсіпкерліктің пішіндік мінездемесі бар және де ол осындай тексерулермен негізделіп, қысқа кезеңде көп мерзімді басымдықта жүзеге асуы тиіс. Өкінішке орай, көптеген кәсіпкерлер алдағы басты қылықтар анықталмайды деп есептеп, жоспардың тек бір жылға жазылуымен шектейді. Мұндай аяқ басу, кәсіпкердің бастапқы көрегендігін шектейді.

Одан басқа, болашақтағы кезеңнің тұрақсыздығының есепке алу тарабы, әр түрлі жағдайлардағы әркелкі нұсқалардың құрылуына әкеледі. Бизнес – жоспарының функциялары:

1) Жобаның кәсіпорын стандарты, көрсетілім кәсіпорынның суреттеме шығынын қысқартады және жобаның жақсы мүмкіндіктерін көрсетуге арналады;

2) Бизнес – жоспар дамыған нарықтағы хабарламаның көрсетілімі және байланыстың бір түрі. Жоспардың көпжылдық тәжірибесі хабардың көрсетілуінің өте ыңғайлы түрі болып саналады. Сонымен қатар, осы және басқа саладағы зерттелген, арнайы терминдіктер пайда болды;

3) Іргелі салымды тартатын аргументті сұраныс. Егер бизнес – жоспар ірге салымын тартуын мақсат етпеседе, оның құрамы жаңа хабарды естімей, осындай сұранысты құрай алады;

4) Жеке бизнесіне жақындаудың шерулі түрі. Бизнес – жоспардың құрылуына көп күш кетірген жетекші, өз бизнесіне деген сыйлы қатынасын дәлелдейді және сондай қатынасты өзінің серіктерінен де күтеді;

5) Қабылдаған шешімдерге өлшенген баға. Сұрақтарға жауап бере отырып, жетекші, қиын кездерде шешім қабылдайды және барлық жағдайды кешенді түрде бағалайды;

6) Дамып келе жатқан бизнестің қатерлерін, мәселелерін табу мүмкіндігі мен қолданылмаған мүмкіншіліктерді табу. Бизнес – жоспарлауының технологиясын әдістік қатарлары бар, олардың бірі болып мүмкіншілік, мәселелер сараптамасы;

7) Бизнестің алғабағытталған мақсатының қамтылуы. Бизнес – жоспардың өз тұрғысы мақсаттың бар екенін білдіреді;

8) Бақылау және басқарудың құралы. Бизнес – жоспар жобаны басқаратын негіз, бәрінен бұрын, қызметкерлерді, шығындарды, байлықтарды,

мерзімдерді де басқарушы негіз болып табылды. Жоспардың болуы тиімді шешімдерді қабылдауға және орындалудың бақылауын жүзеге асырады.

9) Өзіноқыту құралы немесе пәні. Бұл ең маңыздысы, себебі оның дайындығы кәсіпкердің білімін әрбір бөлімнен көрсете алады. Осы тоғыз қызметтің әр қайсысы бизнестің дамуына керек құрал бола алады.

В.М.Попов, С.И.Ляпунов, С.Ю.Муртузалиев бизнес – жоспардың басқа қызметтерін бөліп көрсетеді:

1. Бизнес – жоспар ұйымның қызметінің бағытын береді, және маркетинг тексерулерінің құрылымын жақсы түсінуге, бағаның жоспарын түсінуге көмектеседі;

2. Бизнес – жоспар әрбір бөлімше мен ұйымды, олардың ортақ тапсырмаларымен байланысатын, нақты мақсаттармен жабдақтайды;

3. Бизнес – жоспар әртүрлі функциялы бағыттардың күштерін үйлестіреді;

4. Бизнес – жоспар ұйымды өзінің күшті және осал жерлерін, бақталастардың көзқарасымен бағалауға мәжбүр етеді;

5. Бұл жоспар ұйымның қабылдап алған іс – әрекеттерін және талғаулы әрекеттерін анықтайды.

6. Бұл жоспар байлықтардың бөлінуіне негіз құрайды.

7. Бизнес – жоспар қызметтің бағалану барысындағы маңызын шеру етеді.

1 Кесте - Маркетингтің қысқа мерзімді жоспары

Жоспар бөлігі	Мазмұны
1. Кіріспе	Фирма қызметінің күйінің қысқа сипаттамасы Нарықтағы жағдайды бағалау Кәсіпкерлік сала нәтижесінің анализі
2. Нарықтық ортаның сипаттамасы	Тұтас және ортақ нарықтағы орыны және кәсіпорын тәртібінде пайда болған жағдайды бағалау Нарықтағы дамудың күтіліп отырған жағдайын болжау Негізгі тұтынушылардың және кәсіпкерлік аясында саланың жағдайы және дамуы Кәсіпорынның әлді және әлсіз жақтарының сипаттамасы
3. Маркетингтің мақсаты	Кәсіпорын мақсатының сипаттамасы Маркетингтің негізгі мақсаттарының сипаттамасы (нарық бөлігі, танымалдық деңгейі, имиджі, бөлу беріктігі және т.б.) Өнім, ішкі бөлім, сала бойынша мақсаттардың жағдайы
4. Маркетинг-микстің шаралары	Тауарлық саясат: тауар сипаттамасы, ассортименттік саясат, сатып алушымен жұмыс істеу, қызмет және сатудан кейінгі қызмет көрсету Бағалық саясат: есептеу мен жеткізудің шарты, кредиттік саясат, жеңілдіктерді ұсынудың саясаты Бөлгіш саясат: өткізу саясаты, сауданы ұйымдастыру, өткізу арнасы, маркетинг-логистика

	Коммуникативтік саясат: жарнама, сатылымды ынталандыру, қоғаммен жұмыс істеу
5.Маркетингке кеткен шығын	Маркетингтік шараны ұйымдастырудағы шығындар Тапсырыстарды өндеу және қалыптастыру бойынша шығындар Тапсырыстарды орындаумен байланысты шығындар
Ескерту-автормен арнайы әдебиеттер негізінде құрастырылған.	

Маркетингтік бюджетті қалыптастырудың шығыс бөлімі болып, өткізудің (жоспар) көлемі болып табылады. Шығындарды бөлген кезде маркетинг мақсатымен қызмет түріне байланысты шығынды бөлу қағидасын ұстанады. Маркетингтік шығындарға инвестициялардағындай қарау керек, олар қайта өтелуі керек, ал ағымдағы жылда тауарға жай ғана ауысып жөнелтпе құжат сияқты шығарып тасталмауы керек.

Осылайша, бизнес – жоспар бар мәліметтердің кең зерттелуімен негізделуі керек. Қазіргі өмірдің бизнесінде бәсекелесу үшін, ол әрдайым нарық, сала, бәсекелестер және басқа факторлар туралы көптеген хабар алып отыруы тиіс. Бизнес – жоспар кәсіпкерлікке небір мамандарды тарту үшін, басқа мамандық иелерін шақыру үшін, анықталғандық, жекелік береді. Бұл жоба, ұйымдар үшін жаңа ашылымдар, жаңа ой-пікірлер, жаңа қызметкерлерді жарқын болашаққа сүйрейді. Ең соңында, бұл жоспардың стратегиялық жоспарлары, болашақта бұл бастаған жоба сүрінбей, үлкен жетістіктерге жетіп, олардың бағдарын және модификацияларын жүзеге асыру үшін керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, 2017 жылғы 31 қаңтар «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік»

2 Сейсекеева А. Экономика Негіздері Және Қаржылық Сауаттылық – Астана: Фолиант, 2013.

3 А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова Финансы предприятий. Менеджмент и анализ

4 Құлпыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық / - Алматы. Экономика, 2010

5 Әжібаева З.Н., Н.Ә. Байболтаева, Ж.Ғ. Жұмағалиева Аудит, Оқулық, А. 2009. 117 бет.

6 Байдәулетов М, Байдәулетов С.М. Аудит, А., Қазақ экономикалық университеті.2004

7 Баймұханова С.Б. Бухгалтерлік есеп, Маркет, А. 2005

8 Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами, А., Экономика. 2000ж

9 Дюсембаев К.Ш, Егембердиев С.К, Дюсембаев З.К, Аудит и анализ финансовой Отчетности, А, Каржы – каражат. 2003ж.

10 Дюсембаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, А., Экономика. 2001ж-378 бет.

11 Кеулімжаев Қ.К., Әжібаев З.Н., Құдайбергенов Н.А. Жантаева. Қаржылық есеп, А., Экономика. 2001ж-400 бет.

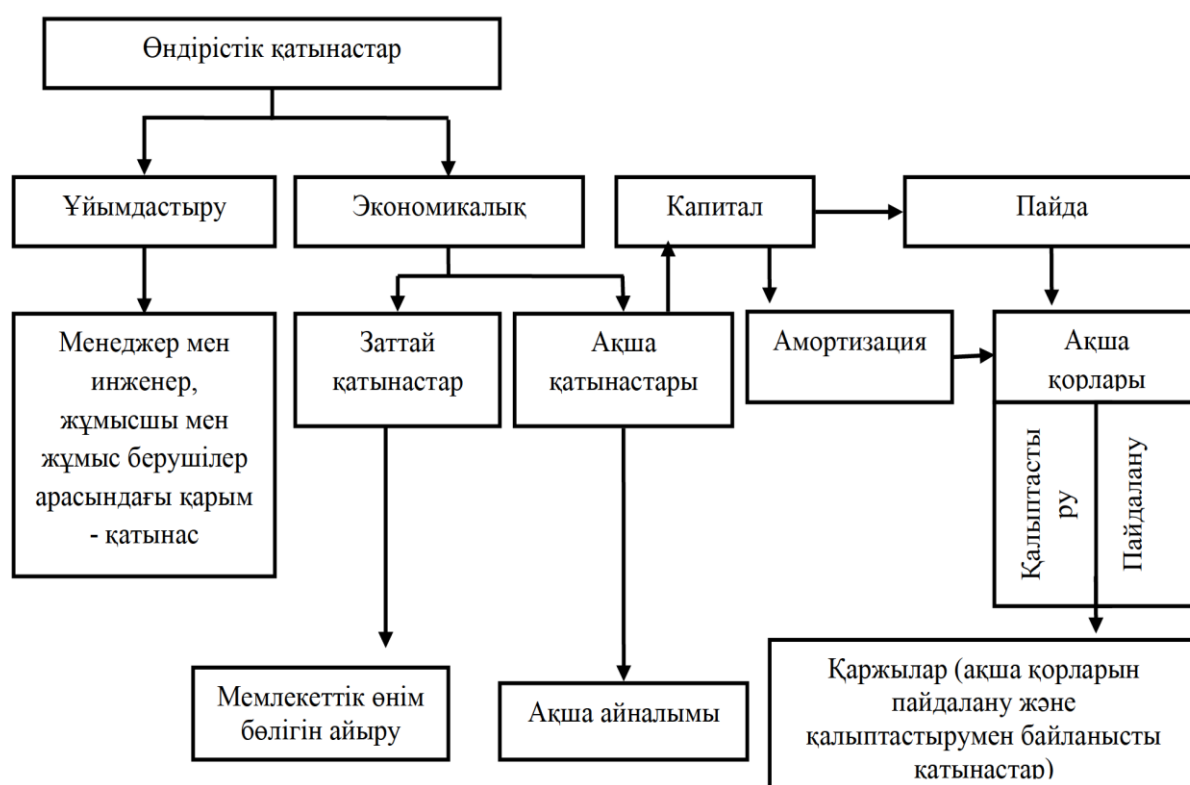
Хамитова Д.А., Турдиева З.М., Бисенова С.Ш.

ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ

Қазақ инновациялық гуманитарлық – заң университетінің ғылыми-педагогикалық бағыттағы «Экономика» мамандығының магистранты
доктор PhD

экономика ғылымдарының кандидаты

Қаржы – мемлекет түрлі қоғамдық қажеттілікті қанағаттандыру үшін қаржы ресурсының қорларын қалыптастыру мақсатында реттейтін ақша қатынастарының жүйесі. Қаржының пайда болуының бастапқы шарты ақша қатынастарымен ортақтастырылған тауар өндірісі болып есептеледі (1-ші сурет).



Сурет 1 - Қаржының пайда болу схемасы

Ескерту - мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Ал кәсіпорындарды қаржыландыру дегеніміз – олардың шаруашылық қызметінің процесінде туындайтын және капиталды, кіріс пен ақша қорын қалыптастыру және оны пайдалану үшін қажет ақша қатынастарының жүйесі.

Капитал – активтің (айналымнан тыс және айналым) пайда болатын көзі, негізінен баланстың пассив бөлігін құрайды. Кіріс тауар сатудан алынатын, операциялық және сатудан тыс алынған түсімнің нысаны болып табылады. Ақша қоры: тұтыну, жинақтау және резерв қорына бөлінеді. Ақша қоры – көзделген мақсатқа сәйкес және біршама дербес қолданылатын шаруашылық жүргізуші субъектінің ақшалай қаражатының жеке бөлігі.

Нарық жағдайындағы корпоративтік қаржының функциялары төмендегі 2-ші суретінде көрсетілген.



Сурет 2 - Нарық жағдайындағы қаржыландырудың атқаратын функциялары
Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Ендігі кезекте қаржыландырудың қызметтеріне жеке – дара тоқталып кеткен жөн (1 - кесте).

Кесте 1-Қаржыландырудың қызметі

КАПИТАЛ, КІРІС ЖӘНЕ АҚША ҚОРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ	Экономикалық мәні	
	Капиталды, кірісті және ақша қорын корпорацияның қаржы жоспарында қарастырылған мақсатқа пайдалану	Тауар сатудан алынған түсімді бастапқы бөлу есебінен корпорациялардың қаржы жоспарына сәйкес арнайы қорларды жасау
КАПИТАЛ, КІРІС ЖӘНЕ АҚША ҚОРЫН	Капиталды, кірісті және ақша қорын корпорацияның қаржы жоспарында қарастырылған мақсатқа пайдалану	АҚ – дың жарғылық және резервтегі капиталын құру
		Қор нарығының даму мақсаттары үшін қаржыландыру көзін тарту
		Несие капиталы нарығынан кредит пен қарызды жұмылдыру
		Тауар сату түсімі құрамында пайда болатын ақша қорын шоғырландыру
		Бөлінбеген пайданы қалыптастыру
		Арнайы мақсатты қаражатты тарту
		Капиталды, кірісті және ақша қорының есебін жүргізу мен талдау
КАПИТАЛ, КІРІС ЖӘНЕ АҚША ҚОРЫН	Капиталды, кірісті және ақша қорын корпорацияның қаржы жоспарында қарастырылған мақсатқа пайдалану	Капиталды айналымнан тыс және айналым активтеріне салуды оңтайландыру
		Салық төлемін қамтамасыз ету
		Бос ақша қаражатын ең өтімді активке салу
КАПИТАЛ, КІРІС ЖӘНЕ АҚША ҚОРЫН	Капиталды, кірісті және ақша қорын корпорацияның қаржы жоспарында қарастырылған мақсатқа пайдалану	Кірісті тұтыну, даму және резерв қорын құру мақсатына салу

		Капиталды, кірісті және ақша қорын пайдаланудың есебін жүргізу мен талдау
БАҚЫЛАУ	Пайда болған кірісті пайдаланған кезде оның құндық және материалдық - мүлктік үйлесімінің сақталуын бақылау	Бюджет жүйесіне салық пен жиын төлегенде қаржы ресурсының қозғалысын бақылау
		Шаруашылық қызметтің нәтижесін бағалау, анықталған келеңсіздіктерді жоюға бағытталған іс – шараларды қарастыру
		Қаржы ақпаратының сенімділігі жөнінде мәселелерді қадағалау
Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған		

Қаржыландыруды ұйымдастыру принциптері негізінен кісіпорынның қызметінің мақсаттары және міндеттерімен тығыз байланысты (2 - кесте).

Кесте 2-Қаржыландыруды ұйымдастыру принциптері

ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУ ПРИНЦИПТЕРІ			
1	2	3	4
Шаруашылық қызметтегі өзін-өзі реттеу	Өзін-өзі өтеушілік және өзін-өзі қаржыландыру	Айналым қаражатын қалыптастыру көздерін меншік және қарыз бойынша бөлу	Қаржы резервінің болуы
ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҒЫНАСЫ			
Кәсіпорынның қолда бар материалдық, еңбек және қаржы ресурсының негізінде өндірістік және ғылыми – техникалық даму жөнінде шешім қабылдауға, сондай	Кәсіпорынды дамытуға салынған қаражат таза пайданың мен амортизациялық аударымдардың есебінен өтелуге және кең салалы ұдайы өндірісті қамтамасыз ететін	Бұл шаруашылықтың жекелеген салаларында өндіріс технологиясымен және оны ұйымдастыру ерекшеліктеріне байланысты	Нарық жағдайы ықтимал ауытқитын, сонымен бірге өз міндеттемелерін орындамау үшін әріптестер алдында материалдық жауапкершілік
Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған			

Іс – жүзінде осы принциптер кәсіпорынның қаржы саясатын әзірлеуде және қаржыны басқару жүйесін ұйымдастыру кезінде жүзеге асырылуы тиіс.

Практикада көрсетілген принциптерді сақтау кәсіпорын қаржысының тұрақтылығын, оның төлемқабылеттілігін, кірістілігі мен іскерлік белсенділігін қамтамасыз етеді.

Кәсіпорынның қаржыландыру қызметі келесі үш негізгі бағытта жүзеге асырылады:

- қаржыны жоспарлау – қаржы жоспарының сан алуан түрлерін әзірлеу және олардың орындалуын талдау;
- ақша айналымын басқару жөніндегі жедел қызмет;
- бақылау – талдау жұмысы – шоғырландырма және жергілікті бюджеттердің орындалуын, капитал құрылымын, негізгі және айналым

қаражатының пайдаланылуын, корпорация балансының төлемқабылеттігі мен өтімділігін жүйелі бақылау. Бюджет операциялық және қаржылық бюджетке бөлінеді (3-ші кесте).

Кесте 3 – Кәсіпорын бюджетінің құрамы

Кәсіпорын бюджеті	
<p>Операциялық бюджет құрамы</p> <p>Сату бюджеті</p> <p>Өндіріс бюджеті</p> <p>Өндірістік запас бюджеті</p> <p>Материал мен энергия шығынының бюджеті</p> <p>Еңбекақы шығынының бюджеті</p> <p>Амортизациялық аударым бюджеті</p> <p>Жалпы өндірістік шығын бюджеті</p> <p>Коммерциялық шығын бюджеті</p> <p>Басқарушылық шығын бюджеті</p>	<p>Қаржы бюджетінің құрамы</p> <p>Кіріс пен шығыс бюджеті</p> <p>Ақшалай қаражат қозғалысының бюджеті</p> <p>Актив пен пассивтің болжамды балансы</p> <p>Айналым активі мен оны қаржыландыру көздерін қалыптастыру бюджеті</p> <p>Күрделі қаржы немесе инвестициялық бюджет</p>
Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған	

Компания бюджеттерінің қаржы көрсеткіштері қаржыны бақылаудың маңызды объектісі болып табылады. Бюджеттің орындалуын бақылауды жүзеге асыру үшін екі деңгейлі жүйені пайдалану ұсынылады.

Төменгі деңгей – компанияның құрылымдық бөлімше бюджетінің орындалуын олардың басшылары жүзеге асырады.

Жоғарғы деңгей – компанияның құрылымдық бөлімше бюджетінің орындалуын бақылау. Оны компанияның қаржы-экономикалық қызметі мен бухгалтериясы жүргізеді.

Бақылау жүйесінің негізгі элементтері мыналар болып табылады:

- бақылау объектісі – құрылымдық бөлімшенің бюджеті;
- бақылау нысанасы – бюджеттің жекелеген көрсеткіштері;
- бюджетті бақылау технологиясы – бюджеттің абсолютті сомадағы және салыстырма түрдегі нақты көрсеткіштерінің жоспарлыдан ауытқуын анықтау үшін қажет тәртіптемелерді жүзеге асыру;

- бақыланатын субъект – компанияның құрылымдық бөлімшелері мен экономикалық қызметтері.

Бюджетті талдау мен қатар бухгалтерлік есеп – қисаптың қаржысын талдау корпоративтік бақылаудың маңызды элементі болып табылады.

Деңгейлес талдау есеп-қисаптың әр алуан түрлі бабының өткен жылмен, жарты жылмен немесе тоқсанмен салыстырғанда абсолюттік және салыстырмалы өзгерісін анықтауға мүмкіндік береді.

Сатылас талдау есеп-қисаптың 100%-ы ретінде қабылданатын жалпы, қорытынды көрсеткішінде жекелеген баптың өзіндік салмағын (мысалы, баланстың жалпы қорытындысында актив бабының өзіндік құны) анықтау мақсатында жасалады.

Трендтік талдау барлық көрсеткіші 100% ретінде қабылданған базистік жылдың деңгейінен бірқатар жылдың (кезеңнің) есеп-қисабының көрсеткішінің салыстырмалы ауытқуын есептеуге негізделген.

Қаржы коэффициенті есеп-қисаптың әр алуан бабының арасындағы қаржы үйлесімін сипаттайды. Қаржы коэффициентінің басты ерекшелігі – ол жеңіл есептеледі және инфляцияның ықпалын жояды, ал мұның өзі ұзақ мерзімді тұрғыда талдау кезінде маңызды. Қаржы коэффициентін есептеу әдісінде біріншіден, тиісті көрсеткіш есептеледі.

Қаржыны талдаудың мынадай түрлері қолданылады сурет 3:



Сурет 3 – Кәсіпорын қаржыландыруын талдаудың негізгі түрлері

Ескерту: мәліметтер негізінде автормен құрастырылған

Салыстырмалы талдау - есеп берудің әрбір позициясын өткен кезеңімен салыстыру. Факторлық талдау – салыстырмалы шамаларды талдау.

Қорытындылай келе, қаржыландыру көздеріне сипаттама берілді. Қаржыландыру көздерінсіз бизнес жасау мүмкін емес, бірақ қазір елімізде қаржы ресурстарын тарту үлкен қиындықтар туғызып отыр. Кәсіпорынның қаржы менеджментінің басты мәселесі – қаржыландыруды тиімді түрде жұмылдыра білу.

Қазіргі таңда экономикасы дамыған елдерде шикізаттық емес секторды қаржыландыруды дамытуда көптеген шаралар жүргізілуде. Экономикасы дамыған елдердің мәліметтері бойынша шикізаттық емес секторды қаржыландыру экономиканың дамуына көп әсерін тигізетін факторлардың бірі. Шикізаттық емес секторды қаржыландыру экономикалық өсіміне әсер ететін қажетті шарттардың бірі ол қаржылық - несиелік қамтамасыз ету болып

саналады. Шикізаттық емес секторды қаржыландырудың жақсы дәрежеде дамуы, мемлекет тарапынан жүргізілетін несиелік - қаржылық көмексіз өркендей алмайды. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйену Қазақстан кәсіпкерлері үшін қажетті бағыт болып есептеледі. Қазақстанның кәсіпкерлігін дамыған елдермен салыстырғанда байқалатыны жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) көрсеткіштеріне қосар үлес пен халықтық жұмыспен камтамасыз етілуі сияқты көрсеткіштер бойынша артта қалушылық бар. Мысалы, дамыған елдерде шикізаттық емес сектор субъектілерінің шығаратын өнімдері көлемінің жылдық үлесі жалпы ішкі өнім көрсеткіштері бойынша 43%-дан (Канада) 57%-79%-ға дейін құраса, Қазақстандағы оның үлесі 3 еседен кем, яғни 15%-ға тең. Шикізаттық емес секторынан орын алатын халықтың үлесі бойынша біздің еліміздің көрсеткіштері дамыған елдермен салыстырғанда әлдеқайда төмен. Соңғы 5 жылдың ішінде Қазақстандағы бұл көрсеткіш 23% деңгейінде тұрса, дамыған елдерде 47%-дан (Канада) 75%-ға (Жапония) дейін.

Дамығын елдерде шикізаттық емес сектор кәсіпорындары мынадай салаларда басым рөл атқарады: сауда, автосервиз құрылыс, қызмет көрсету салалары. Қазір шикізаттық емес сектор кәсіпорында жоғары технологиялық сфераларға: машина құрылысы, энергетика, электротехника, химиялық өнеркәсіп, транспорттық қызымет, информатика, микроэлектроника, телекоммуникация салаларына әртараптаңдырылып жатыр. Шикізаттық емес сектор кәсіпорындарын ірі кәсіпорындарымен қатар қызмет етуі дамыған елдер экономикасына тән белгі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1 Мемлекет басшысы Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, 2017 жылғы 31 қаңтар «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік»

2 Сейсекеева А. Экономика Негіздері Және Қаржылық Сауаттылық – Астана: Фолиант, 2013.

3 А. Д. Шеремет, А. Ф. Ионова Финансы предприятий. Менеджмент и анализ

4 Құлшыбаев С., Ынтықбаева С.Ж., Мельников В.Д. Қаржы: Оқулық / - Алматы. Экономика, 2010

5 Әжібаева З.Н., Н.Ә. Байболтаева, Ж.Ғ. Жұмағалиева Аудит, Оқулық, А. 2009. 117 бет.

6 Байдәулетов М, Байдәулетов С.М. Аудит, А., Қазақ экономикалық университеті.2004

7 Баймұханова С.Б. Бухгалтерлік есеп, Маркет, А. 2005

8 Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ в системе управления финансами, А., Экономика. 2000ж

9 Дюсембаев К.Ш., Егембердиев С.К., Дюсембаев З.К., Аудит и анализ финансовой Отчетности, А, Каржы – каражат. 2003ж.

10 Дюсембаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау, А., Экономика. 2001ж-378 бет.

11 Кеулімжаев Қ.К., Әжібаев З.Н., Құдайбергенов Н.А. Жантаева. Қаржылық есеп, А., Экономика. 2001ж-400 бет.

Каматаев Р.Ж., Мамедсупиев М.Д., Шустова Е.П.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ МОТИВАЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ НА ПРЕДПРИЯТИИ

магистрант научно-педагогического направления специальности
«Деловое администрирование» КазГЮИУ
доктор экономических наук
доктор PhD

Часто возникает вопрос о том, как мотивировать сотрудников и, следовательно, как способствовать лучшему функционированию предприятия. Мотивация - это ключ к высоким стандартам бизнеса, к развитию креативности, к профессиональному развитию сотрудников и к их удержанию на предприятии.

Надежные сотрудники, удовлетворенные своей работой, готовы прилагать больше усилий и более эффективно выполнять свои рабочие задачи. Удовлетворенность сотрудников играет ключевую роль в оценке успеха организации. Поэтому изучение и выявление областей мотивации стало деятельностью, имеющей большое значение для управления предприятием. Люди разные и имеют разные потребности, интересы и желания; у каждого сотрудника свой набор стимулов. Их знания позволяют руководителям выстроить адекватную систему вознаграждения, которая будет мотивировать сотрудников и направлять их поведение на успешное достижение как организационных целей, так и индивидуальных целей сотрудников.

Одной из важных задач менеджмента является поддержка сотрудников, чтобы они работали больше и лучше, и мотивация играет важную роль внутри компании. Деловые успехи компании или организации не могут быть достигнуты без преданных своему делу сотрудников. Менеджеры должны постоянно заботиться о мотивации сотрудников и использовать соответствующие инструменты или механизмы мотивации. Только тогда, когда мотивационный механизм связывает деловые и индивидуальные цели индивида с его индивидуальными потребностями, использование этого механизма эффективно. Существует несколько факторов, обеспечивающих эффективную

мотивацию сотрудников. Для сотрудников, особенно тех, кто сосредоточен на достижении целей и стремится достичь высоких результатов, новые рабочие задачи должны быть всегда обеспечены. Таким образом, сотрудники могут продемонстрировать свои компетенции и личностный рост. Также очень важно вовлекать сотрудников в процесс совместной работы.

Мотивировать другого человека выполнить поставленную задачу - непросто, независимо от того, чем он занимается. Мотивировать сотрудника на работе на выполнение миссии особенно сложно, когда задача физически опасна или особенно сложна. Заставить сотрудника двигаться вперед под интенсивными умственными или физическими нагрузками и рисковать своей жизнью ради успеха подразделения - это важно для лидеров. Лидеры должны помочь сотруднику преодолеть свои страхи и привить им волю к успеху. Мотивация сотрудников требует, чтобы лидеры были особенно внимательны, владели навыками коммуникации, надзора, обучения и консультирования. Мотивацию можно определить как причину действия. Мотивация стимулирует человеческое поведение. Люди могут быть мотивированы делать что угодно и, наоборот, их можно полностью демотивировать и абсолютно ничего не делать.

Мотивация объединяет систему факторов, способствующих выполнению конкретной задачи через стимулирование психологических факторов работников, позволяющих задействовать побудительные силы, позволяющие выполнять достижение целей и решение задач. Базой мотивации являются мотивы, которые рассматриваются как импульсы, позволяющие человеку, поступать определенным образом. Мотивы в жизни человека возникают в зависимости от потребностей и нужд, которые испытывает человек. Возникающие потребности вынуждают человека находить способы для их удовлетворения, то есть они формируют мотив.

Мотив можно рассматривать как систему целей для какого-то действия. Каждый мотив включает разное количество ценностей, влияющих на исполнение отдельных действий. В процессе трудовой деятельности могут быть использованы разные виды вознаграждений: внутренними и внешними.

Психологическое значение мотивации относится к внутреннему психическому состоянию человека, которое связано с инициацией, направлением, настойчивостью, интенсивностью и прекращением поведения.

Управленческое значение мотивации, с другой стороны, имеет дело с деятельностью менеджеров и лидеров по побуждению других к достижению желаемых или намеченных организацией или менеджером результатов, которые соответствуют соотношению между мотивацией, способностями и эффективностью.

Мотивация в организации предприятия — это всплеск или наличие причины для провоцирования воли или желания к труду и производительности труда.



Рисунок № 1. Цепочка мотивации "Потребность-Желание-Удовлетворение".

Мотивацию на рисунке №1 можно рассматривать, как цепную реакцию: потребности, которые мы чувствуем, приводят к желаниям или целям, к которым мы стремимся, что вызывает напряжение (т. е. неудовлетворенные требования), которое приводит к действиям для достижения целей, которые в итоге приводят к удовлетворению.

При мотивации необходимо стараться удовлетворять различные потребности сотрудников, чтобы они были удовлетворены, счастливы и далеки от напряжения. Это создает приятную среду, в которой сотрудники гораздо более сосредоточены на работе, имеют больше интереса и желания к работе, а следовательно, выполняют свою работу более эффективно. Процесс мотивации является постоянным, постоянным и полезным как для работодателя, так и для работника. Это имеет решающее значение для улучшения качества работы сотрудников.

Люди работают в организации для удовлетворения имеющихся у них потребностей, а это значит, что они работают для того, чтобы получить определенную зарплату (премию) в конце определенного периода, которая мотивирует и поддерживает трудовую деятельность. Работники должны получать материальное и нематериальное вознаграждение за свой труд. Основной опорой работы, безусловно, является материальное вознаграждение. Деньги играют важную роль в мотивационной структуре компании, но их власть ограничена, потому что она работает только умеренно на большие изменения в заработной плате и выплатах, связанных с результатами работы. Мы не можем игнорировать нематериальные вознаграждения, потому что эти награды могут даже больше мотивировать работников из материальных вознаграждений, например, продвижение по службе на рабочем месте. Конечно, каждый человек отличается в зависимости от того, какая награда (материальная или нематериальная) мотивирует лучше, а какая меньше.

Когда компания разрабатывает систему вознаграждения или структуру заработной платы, возникает вопрос, как лучше мотивировать сотрудников, чтобы увеличить их трудовые усилия в компании.

Основная цель желаемой системы вознаграждения - поддержать реализацию бизнес-стратегии компании и тем самым способствовать успеху и конкурентоспособности предприятий. Для того чтобы система вознаграждения могла адекватно поддерживать реализацию стратегии компании, она должна отвечать четырем требованиям. Первое требование состоит в том, чтобы

система вознаграждения способствовала повышению эффективности и успешности сотрудников. Следующее требование состоит в том, чтобы система вознаграждения была справедливой для всех в организации, для сотрудников и для компании. Третье требование, которому должна соответствовать система вознаграждения, - это то, что эксперт должен работать в запланированных пределах. И последнее требование-система должна соответствовать правовым нормам.

Методологически одним из основных элементов управления человеческими ресурсами является измерение удовлетворенности сотрудников, при котором организации должны обеспечивать высокую степень удовлетворенности сотрудников, поскольку это необходимо для повышения производительности и отзывчивости. Успех каждой организации неразрывно связан с удовлетворенностью сотрудников, которая приравнивается к организации и сохранению этих одаренных сотрудников. Сотрудники могут запустить цепочку позитивных шагов, которые могут оказать большое влияние на улучшение организационной работы. Удовлетворенность сотрудников положительно связана с мотивацией, самоотдачей, организационным поведением, принадлежностью, производительностью труда и оказывает положительное влияние на удовлетворенность жизнью и социальное здоровье.

Удовлетворенность работника методологически обычно описывается, как удовлетворенность или благополучие, которое работник получает в зависимости от своей работы. Удовлетворенность сотрудников признается одним из важнейших факторов, влияющих на качество оказываемых услуг, производительность труда и лояльность сотрудников. Удовлетворенные работники работают лучше, они лучше мотивированы и обладают более высокими моральными качествами.

Удовлетворение работника — это не только цель для организации, но и счастливый работник - продуктивный работник. Удовлетворенность работой может влиять на уровень приверженности, колебания и финансовые доходы организации, а также на уровень производительности труда, готовность сотрудников к участию в деятельности по решению проблем и интенсивность усилий, которые предпринимает работник.

Получение максимальной отдачи от людей, является ключевой функцией управления. Изучение того, как влиять на поведение, считается социальным искусством. Новые менеджеры и менеджеры среднего звена закладывают основу для успеха, когда они прилагают усилия, чтобы научиться оказывать положительное влияние на тех, кого они контролируют, на своих коллег и даже на своего босса. Эффективные менеджеры обладают способностью мотивировать тех, с кем они работают, вести себя определенным, целенаправленным образом. Мотивация определяется как активизация, направление и поддержание усилий сотрудников.

Мотивированная команда должна быть заряжена энергией и воодушевлена выполнением задач. Они должны быть сосредоточены на том, чтобы делать то, что важно для организации. Менеджеры хотят, чтобы их сотрудники постоянно прилагали усилия, чтобы они усердно работали

независимо от того, присутствует босс или нет. Не менее важно, чтобы эффективные менеджеры понимали, как влиять на людей, чтобы они выполняли конкретные действия и задачи, которые они, вероятно, сочтут обыденными. Менеджер должен уметь убеждать работников оставаться в организации. Менеджеры хотят, чтобы работники время от времени выполняли рутинные задачи, всегда выполняли их на высоком уровне и были хорошими организационными специалистами. При наличии эффективной мотивационной схемы менеджеры с гораздо большей вероятностью удержат наиболее талантливых работников и смогут отговорить их от ухода и перехода к конкуренту. Существуют факторы, которые приводят к различиям в производительности труда сотрудников. Хороший менеджер должен понимать, что вызывает эти различия. Нет ничего необычного в том, что два сотрудника, нанятые примерно в одно и то же время с одинаковыми навыками, обеспечивают разный уровень вклада в компанию. Можно считать звездным исполнителем, который выполняет задачи, отлично справляется с заданиями и с которым приятно работать. Другой работник может бороться с заданиями и соблюдением сроков, имеет негативное отношение и вызывает проблемы. Не все недостатки в работе вызваны плохой мотивацией. Производительность на самом деле зависит от трех вещей: способности, ситуации и усилий. Способности применяются в терминах интеллектуальных (использование интеллекта и разума для решения проблем), социальных (быть представительным и общительным) и механических (обладание техническими навыками для выполнения своей работы). Мы рассматриваем ситуации с точки зрения рабочей среды, дизайна работы и конкретных заданий. Все три могут оказать сильное влияние на успех предприятия. Но иметь способности и создать правильную ситуацию недостаточно.

Усилие определяется как готовность усердно работать; работник или менеджер, который утверждает, что прилагает максимум усилий, демонстрирует мотивацию. Противоположное верно для работника, который демонстрирует низкую производительность. Это может указывать на отсутствие способностей, плохой управленческий опыт или необходимость дополнительной подготовки. В случае плохой ситуации требуется большая управленческая поддержка, и менеджерам необходимо создать более благоприятную ситуацию, а также назначить людей на должности, где они добьются успеха.

Список использованной литературы

1. Ван Хорн Основы управления финансами. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Деловое планирование: Методы, организация, современная практика./Под редакцией В.И. Попова. М.: Ф и С, 2002. -366 с.
3. Жуйриков К.К. Финансы хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. А.: ТИП «Комплекс», 2001 г.

4. Жуйриков К.К. , Раимов С.Р. Корпоративные финансы. Учебник. – А.:Алматинская академия экономики и статистики, 2004. – 512 с.

5. Ильин А.И. Управление предприятием. Мн.:Высшая школа, 2000. - 275 с.

6. Зайцев В.И. Стратегия развития фирмы. М.: ЮНИТИ, 2000. - 322 с.

7. Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск: ИГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 2002. – 132 с.

Каматаев Р.Ж., Шустова Е.П., Байкенова Ж.Х.

ИССЛЕДОВАНИЕ МЕХАНИЗМОВ МОТИВАЦИИ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ VI GROUP

магистрант научно-педагогического направления специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
доктор PhD
кандидат экономических наук

Мы провели исследование механизмов мотивации на предприятии VI Group, в результате, которого были выявлены конкретные факторы оказывающие влияние на уровень мотивации персонала в организации. В исследовании приняло участие 1922 из 7000 сотрудников, что составляет 27% численности персонала предприятия. Цель исследования - построение развернутой картины, которое раскрывает факторы и отношение сотрудников к работе на предприятии, удовлетворенности условиям труда, механизмы мотивации сотрудников и другим аспектам.

Исследование показало, что лишь 59% сотрудников чувствуют себя счастливыми на работе. 40% чувствуют себя нейтрально.

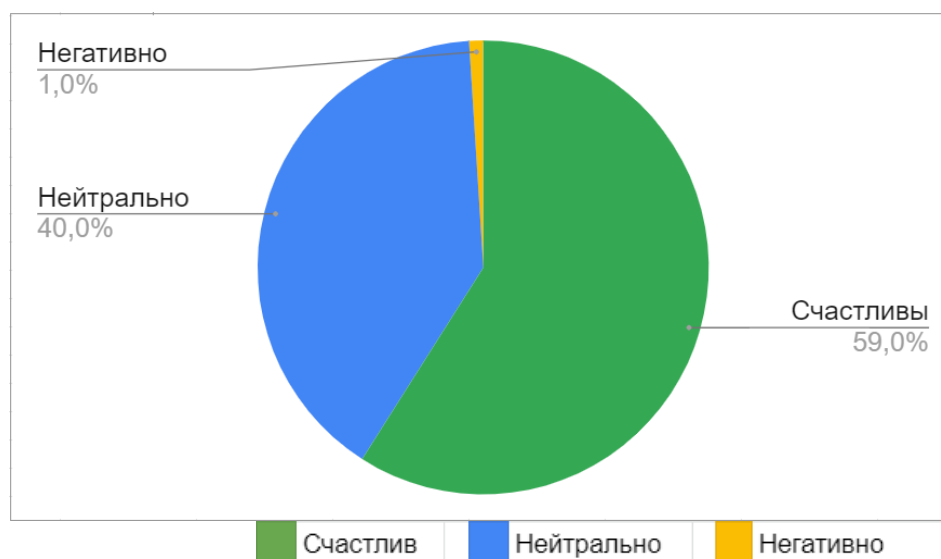


Рисунок 1- Насколько сотрудники чувствуют себя счастливо на работе.

Говоря о сильной корпоративной культуре на предприятии, 95% опрошенных отмечают, что на работе к ним относятся с уважением. Уважение является одной из главных корпоративных ценностей компании. К положительным результатам деятельности холдинга можно отнести и тот факт, что более 97% опрошенных сотрудников считают - компания ориентирована на удовлетворение требований клиента (качество предоставляемых услуг, отношение к клиентам со стороны компании и сотрудников.)



Рисунок 2 - Исследование отношения сотрудников к работе на предприятии.

Подавляющее большинство опрошенных гордятся работой на предприятии (95%). При этом необходимо отметить, что подавляющее большинство сотрудников (96%) согласны с тем, что их ценности соответствуют корпоративным. Сотрудники (более 90%) хорошо отзываются об атмосфере в коллективах предприятия. Это не могло не повлиять на то, что по мнению большинства сотрудников (96%) возникающие конфликты решаются положительно.

Исследование показало, что все сотрудники считают из наиболее важных факторов на работе, является карьерный рост (рисунок 3). Сотрудники верят, что это можно сделать за счет знаний и навыков.

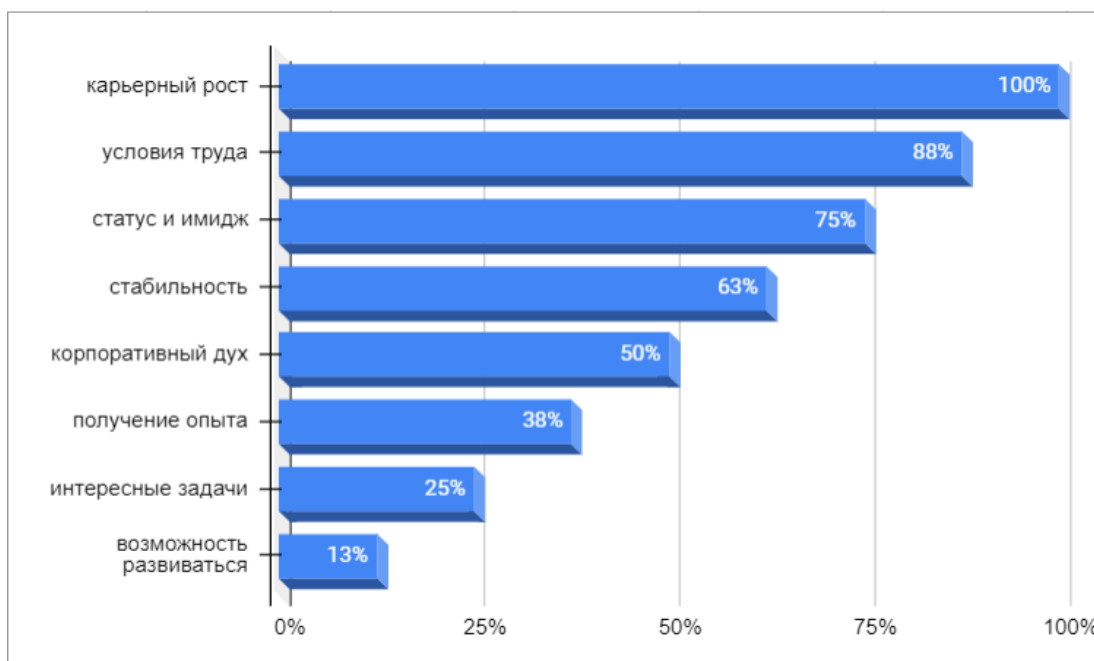


Рисунок 3-Мотивационные факторы, которые привлекают людей работать в VI Group

В ходе исследования был проведен опрос, где сотрудники особо отметили следующие проблемы на предприятии:

- переработка (в том числе работа в субботу);
- бюрократия;
- качество найма сотрудников;
- необходимость улучшения социального пакета, программы льготного финансирования жилья;
- необходимость признания со стороны коллег, руководства.

По результату исследования на предприятии VI Group действует единый механизм мотивации сотрудников, который направлен на повышение материальной заинтересованности работников, в достижении установленных индивидуальных и коллективных ключевых задач, отражающих результаты деятельности предприятия. В целом 55% респондентов считают, что получают справедливую зарплату. 54% оценивают механизм материальной мотивации на хорошо, но хотели бы немного больше. Высокий уровень удовлетворенности зарплатой отражается на мотивации и лояльности сотрудников, что, в свою очередь, позитивно сказывается на производительности труда.

Анализ существующего механизма мотивации персонала на предприятии показал, что он включает в себя как материальное, так и нематериальное поощрение сотрудников за результаты трудовой деятельности.

На предприятии плата труда производится по следующему принципу: заработная плата всех сотрудников разделена на постоянную часть (должностной оклад, тарифная ставка) и переменную часть (месячная, квартальная, годовая премия), которая выплачивается исходя из достигнутых результатов сотрудников. Для основных производственных подразделений установлена сдельно-премиальная оплата труда и заработная плата. Оплата

труда рабочих – сдельщиков определяется по расценкам, рассчитанным исходя из их тарифной ставки соответствующего разряда тарифной ставки, соответствующей разряду выполняемой работы, на дневную норму выработки. Переменная часть рассчитывается исходя из коэффициента трудового участия и уровня грейда работников. Но учитывая размеры предприятия и тот факт, что 28% сотрудников предприятия не понимают, как работает механизм материальной мотивации оплаты труда, имеет место быть работа по улучшению и более детальной проработке данного момента, чтобы улучшить понимание и сделать более прозрачной механику материальной мотивации для понимания самим работником.

Выдаваемый социальный пакет как ничто иное показывает, насколько компания ценит своих сотрудников. Помимо стандартного оплачиваемого отпуска в механизме мотивации в системе управления заложена возможность предоставления работникам бесплатного питания и медицинского страхования.

На основании данных в рисунка 4 примечательно, что чем моложе сотрудник (до 30 лет), тем меньше он думает об удовлетворённости на предприятии и сотрудников в большей степени устраивает текущая ситуация, они чувствуют счастливо и их устраивают текущие механизмы мотивации на предприятии.

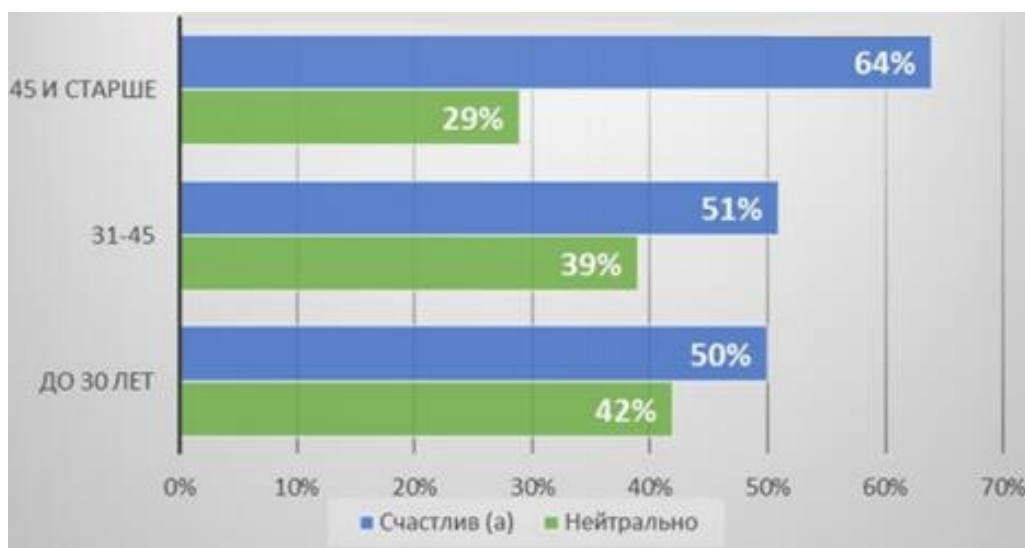


Рисунок 4-Насколько счастливо сотрудники чувствуют себя на работе.

При анализе проведённого исследования механизмов мотивации в системе управления на предприятии выявлены и другие проблемные факторы:

- отсутствие единых стандартов процессов в разных подразделениях предприятия;
- утечка квалифицированных кадров;
- сотрудники просят предусмотреть лояльные программы рассрочки для приобретения жилья.

Также исследование показывает, что высокому уровню положительного отношения к компании способствуют следующие механизмы мотивации и факторы:

- сильная корпоративная культура;
- возможность личностного и профессионального роста;
- экономическая стабильность;
- статус и имидж компании;
- условия труда: зарплата, соц.пакет;
- открытость руководства компании;
- активный нетворкинг с коллегами;
- дружный коллектив.

В целях мотивации продолжительной работы на предприятии внедрен механизм мотивации персонала, при котором производятся вознаграждения за преданность предприятию. Каждый год предприятие VI Group дарит возможность отдохнуть своим сотрудникам в разных уголках мира. Такой шанс выпадает лучшим из лучших, тем, кто верен предприятию. В корпоративное путешествие за счет предприятия VI Group отправляются сотрудники со стажем более 10 лет.

На основании проведенного исследования на предприятии VI Group существует механизм мотивации персонала через возможности для развития сотрудников, поэтому предприятие имеет высокий уровень удержания сотрудников в то время, как отсутствие возможностей для развития персонала, скорее всего, приведет к текучести кадров. 45% из всех сотрудников отмечают, что используют в работе все свои навыки и способности, и большая часть сотрудников предприятия 55% полностью довольны предоставляемыми возможностями внутреннего обучения. Каждый соискатель мечтает обрести престижную работу с достойной зарплатой и перспективой карьерного роста. При этом на предприятии сотрудники поделились на два типа: первые – это те, кто хочет увеличить свой капитал и любят «живые деньги».

Вторые – выбирают долгосрочную перспективу в личном развитии и обучении, поэтому для второй группы сотрудников на предприятии работает внутреннее обучение. Как отметили сотрудники предприятия, возможности личностного развития существенно влияют на мотивацию сотрудников предприятия VI Group. Многие сотрудники хотят двигаться вперед в своей карьере, а не оставаться застойном положении. Ключевым преимуществом данного механизма мотивации отражается в дальнейшем на политике и культуре самого предприятия, что дает возможность каждому работнику пробовать себя в новых направлениях, а корпоративное обучение позволяет делать данный переход более плавным как для сотрудника, так и для его руководителя.

Список использованной литературы

1. Ван Хорн Основы управления финансами. Пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 2000.
2. Деловое планирование: Методы, организация, современная практика./Под редакцией В.И. Попова. М.: Ф и С, 2002. -366 с.

3. Жуйриков К.К. Финансы хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. А.: ТИП «Комплекс», 2001 г.
4. Жуйриков К.К. , Раимов С.Р. Корпоративные финансы. Учебник. – А.:Алматинская академия экономики и статистики, 2004. – 512 с.
5. Ильин А.И. Управление предприятием. Мн.:Высшая школа, 2000. - 275 с.
6. Зайцев В.И. Стратегия развития фирмы. М.: ЮНИТИ, 2000. - 322 с.
7. Кейлер В.А. Экономика предприятия: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М, Новосибирск: ИГАЭиУ, «Сибирское соглашение», 2002. – 132 с.

Зейноллаев Т.Қ., Аимкулов Р.А., Кайкен Ж.Б.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОБЛЕМЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ КАЗАХСТАНА

Магистрант 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ
к.э.н., ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

В современных условиях развития мировой экономики туризм становится одной из ведущих и динамично развивающихся отраслей. Туризм вносит вклад в развитие ключевых секторов экономики (транспорт, связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров массового потребления) за счет налоговых поступлений в бюджет, увеличения числа рабочих мест, притока иностранной валюты.

Несмотря на то, что Казахстан обладает обширной территорией, на которой расположены потенциально привлекательные туристские зоны, туристическая отрасль страны характеризуется недостаточным уровнем развития. Его доля в валовом внутреннем продукте составляет около 1,6%.

Достаточно серьезны факты, свидетельствующие о неразвитости институциональной среды этой сферы:

1. Позиция туризма Казахстана в мировом рейтинге конкурентоспособности Всемирного Экономического Форума, к сожалению, очень низка. Мы позиционируемся по 7 позициям из 14-ти, со 102-го по 121-е места среди 136 стран по направлениям, являющимся основными показателями, определяющими состояние отрасли.

2. Отсутствие страновой и региональных стратегий и единой политики привели к разнонаправленному и бессистемному развитию туризма «на местах» в отрыве от целей и задач уполномоченного органа, к разобщенности отраслей, участвующих в создании турпродукта, и, как следствие, к дисбалансу рынка. Туристские объекты находятся в ведении разных министерств и местных исполнительных органов. Каждое из них, занимается туристской деятельностью только на своем локальном уровне, что нередко противоречит решениям, принимаемым в других ведомствах.

К примеру, если планы по строительству автомобильных дорог не совпадают с туристской дестинацией, то зачастую подведение “последней мили” выпадает из реализуемого проекта.

На региональном уровне туристская отрасль относится в качестве отдела туризма (со штатной численностью 2-3 чел.) к различным управлениям при акиматах: торговли, предпринимательства, индустриально-инновационного развития, внешних связей. Хочу также напомнить, что сфера туризма 12 раз передавалась из ведомства в ведомство.

3. Продукты и услуги туризма в большинстве своем не ориентируются на систему стандартов. А если стандарты и есть, то они носят рекомендательный характер, как, например, по классификации гостиниц. Рекомендательный характер носят и требования Национального стандарта к хостелам. Соответственно, нет и контроля за тем, исполняются ли требования стандартов.

4. Статистический учет не включает в систему показателей целые сегменты рынка, связанные с туризмом. Речь, прежде всего, идет о количестве посещений объектов санаторно-курортного сервиса, зон отдыха, объектов придорожного сервиса. Вообще в действующем законе «О туристской деятельности» в понятие туризма эти субъекты экономической деятельности не включены.

5. В гостиницах, хостелах, музеях, при автомобильных перевозках распространен «серый» рынок туристских услуг и продуктов. Эксперты отмечают множественные факты сокрытия реальных данных о среднегодовых загрузках, объемах оказанных услуг. Индивидуальные предприниматели без оформления лицензии могут заниматься туроператорской деятельностью, гиды без образования юридического лица могут оказывать услуги иностранным туроператорам, получая наличные деньги.

Парадоксально звучат данные, что при увеличении количества гостиниц на 8,5% в год, средний процент заполняемости остается на уровне 22-25%. По международному опыту для окупаемости этого бизнеса необходимо достижение 40-60% заполняемости. Если бы гостиничный бизнес не был бы рентабельным, то и нового строительства отелей не было бы.

6. Отрасль испытывает финансовый дефицит. Большинство туристических объектов не попадают в перечень приоритетных инвестиционных проектов, предусмотренных мерами государственной поддержки. Определенные Предпринимательским кодексом преференции предусматривают осуществление инвестиций в проекты со стоимостью более 4,9 млрд. тенге, тогда как, по анализу НПП «Атамекен» 90% инвестпроектов в сфере туризма не достигают этого порога. Все же развитие туристской индустрии в основном держится на малом и среднем бизнесе.

Сама по себе приоритизация объектов туризма не означает автоматического решения вопросов. Например, препятствием сейчас служат ограничительные режимы, длительные и достаточно усложненные процедуры получения разрешения на использование земельного участка, а также не менее длительные процедуры получения разрешения на строительство. Предприниматели говорят о том, что оформление аренды на землю в нацпарках

может занимать целый год. Согласование подведения инженерных сетей – еще год.

7. Неконкурентоспособность объектов инфраструктуры. Отсутствие сети объектов, низкий уровень комфорта в аэропортах, вокзалах, отелях, ресторанах, кафе обуславливает локальность туристского продукта.

Вызывает тревогу состояние транспортных средств. К примеру, на туристических автобусах небезопасно передвигаться. По данным МВД 40% автобусов, принадлежащих частникам имеет возраст более 20 лет.

8. Актуальна проблема транспортной недоступности объектов.

Таким образом, имеется четкая тенденция трансформации массового конвейерного туризма в массовый дифференцированный туризм, рождающий спрос на множественные узкоспециализированные сегменты, "гибкие" туристские продукты, новые туристские направления, онлайн-технологии бронирования и покупок.

В 2017 году совокупный вклад туризма в общем объеме ВВП Казахстана по методологии WTTC составил 6 %. Данный показатель складывается из трех составляющих: прямой вклад (1,9 %), косвенный (2,9 %) и производный (1,2 %). Прямой вклад включает в себя показатели по расходам внутренних и иностранных туристов, а также государственные расходы на содержание туристских объектов. Косвенный вклад включает в себя инвестиции в туризм, местное содержание закупок компаний туристской индустрии и государственные расходы на управление отраслью, обеспечение продвижения туристских объектов и безопасность туристов. И, наконец, производный эффект складывается из совокупных затрат на оплату труда сотрудников компаний туристской индустрии.

Управление отраслью будет осуществляться по направлениям туризма и вовлечения бизнеса в развитие туристического потенциала регионов. Развитие туризма по направлениям/видам потребует расширения и пересмотра полномочий уполномоченного органа в сфере туризма, в том числе в вопросах медицинского туризма, развития туризма в ООПТ, подготовки кадров, координации вопросов инфраструктурного обеспечения туристических объектов, взаимодействия с бизнесом и т.д.

Список литературы

1. Жатканбаев Е.Б., Байзакова К.И., Куренкеева Г. Т. и др. Национальные интересы Казахстана и вызовы глобализации.— Алматы, 2004.
2. Мустапаев Р. Т. Инновационная составляющая повышения конкурентоспособности регионов // Казахстан: конкурентоспособность и модернизация: Материалы междунар. науч.-практ. конф. — Алматы: Изд. КазЭУ, 2006.
3. Бегентаев М.М. Предпринимательство в научно-технической сфере Казахстана // Вестн. ПГУ. — Эконом. серия. — 2007. — № 1.
4. Иванов В.В. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС. — М.: Сканрус, 2005. — 178 с.

5. Экономические доклады о воздействии. The Authority on World Travel & Tourism. wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports/.

6. Агентство Республики Казахстан по статистике stat.kz/digital/turizm/Pages/default.aspx.

7. Tosun, G. Challenges of sustainable tourism development in the developing world: the case of Turkey, 22(3), 2001.- P. 134-142.

8. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 февраля 2013 года № 192 «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года».

Зейноллаев Т.Қ., Аимкулов Р.А., Мантель Р.Х.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ СФЕРУ ВКО

Магистрант 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ

Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

Доктор PhD, ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

Тема туризма интересна всем, она обсуждается и на бытовом уровне, и на государственном. Очень внушительны аргументы в пользу интенсивного развития отрасли. Ведь:

1. Туризм – одна из самых **высокодоходных** отраслей мирового хозяйства по объему инвестиций, налоговых поступлений и мировой торговли услугами.

2. Туризм – это **катализатор** социально-экономического развития, который оказывает **огромное** влияние на ключевые секторы экономики.

3. Как уже говорилось сегодня, туризм обеспечивает занятость каждого десятого работника.

4. В идеале качество турпродукта и его услуг предполагают соответствие довольно высоким стандартам.

5. Для малого и среднего бизнеса – это самая стабильная и долговременная «ниша».

6. Туризм помогает нации сохранить и приумножить историко-культурное наследие.

Нередко туризм оказывался в разных странах тем рычагом, использование которого позволяло оздоровить всю национальную экономику страны. Во многих странах туризм играет значительную роль в формировании валового внутреннего продукта, создании дополнительных рабочих мест и обеспечении занятости населения, активизации внешнеторгового баланса. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые отрасли экономики, как транспорт и связь, строительство, сельское хозяйство, производство товаров народного потребления и другие, т.е. выступает своеобразным

катализатором социально-экономического развития. Туризм стал одним из самых прибыльных видов бизнеса в мире.

Продолжающийся рост мирового туризма подтверждает, что туризм стал одним из важнейших компонентов современного экономического пространства [1]. В то же время, являясь одной из наиболее динамично развивающихся мировых индустрий, туристский рынок Казахстана демонстрирует низкие темпы развития. Ограниченные материальные возможности граждан, недостаточно развитая туристская инфраструктура, несогласованность интересов государства и частного сектора являются сдерживающими факторами для развития туристской отрасли Казахстана.

Отсутствие или неэффективное участие заинтересованных сторон является одним из основных препятствий на пути реализации концепций по устойчивому развитию туризма (ST) и неопределенности в отношении того, как наилучшим образом решить эту проблему [2].

Опыт зарубежных стран показывает, что достичь конкурентоспособности на мировом туристическом рынке возможно за счет развития новых форм экономической интеграции между государством, туристическим бизнесом и населением страны [3]. Поэтому формирование и создание благоприятных условий для эффективного функционирования туристических кластеров является одним из приоритетных направлений государственной туристической политики Казахстана.

Казахстан значительно отстаёт по темпам роста международных прибытий от региональных конкурентов. Соотношение приезжих туристов к населению Казахстана ниже, чем в Азербайджане, Грузии, Дубай. К примеру, доля транзитных пассажиров на регулярных рейсах авиакомпании «Международные авиалинии Украины» достигла отметки 54,1%, в то время как, авиакомпания AirAstana - 12% от общего пассажиропотока за аналогичный период. Грузия в 2010 году, подписала соглашение об открытом авиасообщении. Вследствие этого в стране произошел более, чем трехкратный рост пассажиров.

Также у нас весьма проблематично авиатранспортом из одного региона перелететь в другой минуя Астану или Алматы. Это очень важно для населения, так как транспортные расходы составляют более половины стоимости затрат на турпоездки.

Одной из самых актуальных проблем являются **высокие цены** на авиабилеты. Количество пассажиро-километров, которые можно приобрести на среднюю заработную плату в Казахстане ниже почти в 2 раза аналогичного показателя в России и в 8 раз меньше показателей западных стран.

9. В настоящее время остро стоит проблема подготовки специалистов для туристской отрасли.

Практически 90-95 % вузов, которые готовят специалистов для отрасли, не имеют квалифицированного профессорско-преподавательского состава с базовым туристским образованием.

Среди их состава отсутствуют практико-ориентированные специалисты в области индустрии туризма.

Потребности в специалистах не определяются, сводной информации обо всех туристских объектах и их мощностях по Казахстану пока нет.

Это лето в Казахстане ознаменовалось позитивной и многообещающей информацией о системных поручениях и решениях в сфере туристской деятельности. Началась системная реализация поручений Главы государства по развитию туристической отрасли, и, прежде всего, разработка базовых документов – Государственной программы развития въездного и внутреннего туризма и закона о туристской деятельности. НамЕрения серьезные, и потому высока ответственность за принимаемые решения.

Что же нужно предпринять?

1. Для реализации цели по увеличению доли туристской отрасли в ВВП до 8% необходимо предпринять целую систему организационных, экономических, административных мер при **обязательном условии взаимодействия смежных отраслей**, а также центра и регионов.

2. Необходимо адаптировать действующие механизмы господдержки к туристической отрасли, а также проработать параметры новой финансово-экономической инвестиционной модели. Инвестиции предполагается привлекать колоссальные, поэтому необходимо будет синхронизировать движение бюджетных средств и денег инвесторов. Одним из целевых индикаторов, заложенных в проекте программы является рост объема инвестиций в основной капитал в 3 раза до 600 млрд. тенге. **Поэтому** мастер-планы должны быть реалистичными и сопровождать их должны **объективные** бизнес-планы. Пока же не совсем понятно **какой** будет отдача от вложенных денег и **когда** и **из каких** источников планируется достичь окупаемости с учетом предоставления экономических и натуральных преференций.

3. В короткие сроки необходимо внедрить политику «Открытого неба». Ее уже реализовали 119 государств, из них 18 стран ввели данный режим в одностороннем порядке. Также необходимо решить вопросы визовой поддержки туристов. Но при этом надо понимать, что механическая либерализация визового режима сразу не приведет к тому, что к нам хлынут потоки иностранных туристов. На начальном этапе, видимо, имеет смысл руководствоваться принципом приоритизации туристских «магнитов» и стран – поставщиков туристов.

4. Особое внимание нужно уделить санаторно-гигиеническим нормам мест посещения туристов. То состояние, в котором находятся многие из этих мест сегодня не безопасны для здоровья и жизни человека.

5. В рамках карты туристификации Казахстана необходимо проработать вопросы перспективного размещения объектов "Рухани жаңғыру" с привязкой к объектам инфраструктуры рынка туристских услуг.

6. При подготовке окончательного варианта Государственной программы развития внутреннего и въездного туризма до 2023 года необходима **координация и эффективное взаимодействие** между всеми субъектами туристского рынка (туроператоров, турагентов, услугодателей, ассоциаций, центральных и местных исполнительных органов), а также глубокий анализ рынка. С 2012 года в стране было принято несколько мастер-планов, которые

остались нереализованными (например, мастер-планы развития курорта Кендерли, горнолыжных курортов в Алматы и кластерной программы развития туризма Восточно-Казахстанской области).

Сегодня важно продумать реалистичные подходы к выполнению поставленных задач, просчитать ресурсную базу, механизмы и источники возврата. Сама туристская сфера не существует в отрыве от состояния экономики, уровня развития регионов, доходов населения. Поэтому и **нужен** серьезный проектный управленческий межведомственный, межсекторальный подход.

Список литературы

1. Жатканбаев Е.Б., Байзакова К.И., Куренкеева Г. Т. и др. Национальные интересы Казахстана и вызовы глобализации.— Алматы, 2004.
2. Мустапаев Р. Т. Инновационная составляющая повышения конкурентоспособности регионов // Казахстан: конкурентоспособность и модернизация: Материалы междунар. науч.-практ. конф. — Алматы: Изд. КазЭУ, 2006.
3. Бегентаев М.М. Предпринимательство в научно-технической сфере Казахстана // Вестн. ПГУ. — Эконом. серия. — 2007. — № 1.
4. Иванов В.В. Территории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС. — М.: Сканрус, 2005. — 178 с.
5. Экономические доклады о воздействии. The Authority on World Travel & Tourism. wttc.org/research/economic-impact-research/country-reports/.
6. Агентство Республики Казахстан по статистике stat.kz/digital/turizm/Pages/default.aspx.
7. Tosun, G. Challenges of sustainable tourism development in the developing world: the case of Turkey, 22(3), 2001.- P. 134-142.
8. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 февраля 2013 года № 192 «Об утверждении Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2020 года».

ОСОБЕННОСТИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Магистрантка 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ
Доктор PhD, ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

В статье показаны различные методики, применяемые для расчета показателя налоговой нагрузки. Основное внимание уделено методике, используемой налоговыми органами Республики Казахстан. Указаны недостатки применяемого в Казахстане коэффициента налоговой нагрузки. Дан сравнительный анализ налоговой нагрузки по отраслям и регионам в Казахстане, а также приведена сравнительная характеристика налоговой нагрузки Казахстана с некоторыми странами мира. На основе практического примера расчета на предприятии обоснована нежелательность повышения налоговой нагрузки на бизнес и упразднения специального налогового режима на основе упрощенной декларации в данных современных экономических условиях.

В настоящее время понятие налоговой нагрузки используется при обсуждении таких актуальных вопросов экономики, как оценка результативности мероприятий налоговой реформы, оценка условий развития малого бизнеса, анализ факторов, влияющих на темпы экономического роста. В Казахстане применяются два метода по расчету коэффициента налоговой нагрузки. Это СУР (система управления рисками), разработанная Министерством Финансов РК, и методика, применяемая Евростатом.

Рассмотрим методику расчета коэффициента налоговой нагрузки и СУР. Как определено в Налоговом кодексе Республики Казахстан (НК РК) в статье 625 пункт 1, СУР базируется на оценке степени рисков и включает меры, совершаемые для обнаружения и предотвращения риска органами налоговой службы [1]. Риск — это допустимость налогоплательщиком несоблюдения обязательства по уплате налогов, в процессе которого возникает вероятность нанесения ущерба государству.

Главная цель внедрения органами налоговой службы СУР — сконцентрация акцента на сферах повышенного риска, поиск нарушений в сфере налогообложения. Помимо прочего, система управления рисками употребляется при реализации налогового контроля, а также для выбора налогоплательщиков для проведения налоговых проверок; подтверждения подлежащей возврату суммы, при превалировании НДС; выявления уровней рисков нарушения, проведенного по итогам камерального контроля.

Согласно пункту 7 ст. 625НК РК критерии степени риска и порядок использования системы управления рисками в целях подтверждения суммы превышения НДС, предъявленной к возврату, определяются Правительством

РК. При этом разработаны критерии степени риска в соответствии со ст. 625 НК РК и утверждены постановлением Правительства РК от 27 марта 2013 г. № 279. Каждому критерию СУР присвоены баллы. Достаточно большое число баллов (25) присвоено первому критерию: коэффициент налоговой нагрузки (далее — КНН) налогоплательщика ниже среднеотраслевого значения КНН[1].

Расчет КНН определяется как отношение начисленных сумм налоговых поступлений, без таможенных платежей к совокупному годовому доходу (СГД) до корректировки:

$$\text{КНН} = N / V,$$

где N — начисленная сумма налогов и обязательных платежей в бюджет (по данным лицевых счетов, с учетом сумм, доначисленных в бюджет по результатам актов налоговых проверок и не обжалованных) без учета таможенных налогов и платежей; V — СГД до корректировки, определяемый по декларации корпоративного подоходного налога (КПН).

Министерство финансов Республики Казахстан периодически производит расчет среднеотраслевых значений КНН по видам экономической деятельности по юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Значения КНН варьируют от 1 % по индивидуальным предпринимателям, работающим в сфере транспорта и складирования, до 44,5 % по деятельности экстерриториальных организаций и органов [1]. Среднеотраслевые значения КНН по индивидуальным предприятиям относительно ниже, чем по юридическим лицам.

Итак, расчет налоговой нагрузки в практике управления экономикой Республики Казахстан представлен в основном в виде КНН, применяемом налоговыми органами Министерства финансов в качестве критерия СУР. Однако для сравнительного анализа с практикой других стран, а также прогнозирования экономической ситуации в стране КНН не совсем применим.

В расчетах оптимальной налоговой нагрузки многие экономисты склонны использовать так называемую кривую Лаффера, которая показывает параболическую зависимость налоговых поступлений от ставки налога. Всемирно известным экономистом А.Лаффером было установлено, что максимальный объем таких поступлений достигается при ставке налога в 40–50 %. При более высокой ставке происходит резкое сокращение деловой активности, исчезают стимулы к предпринимательству, возникает мощный толчок к развитию теневой экономики.

Из этого следует важный вывод: для анализа налоговой нагрузки обязательно нужно получить как фактические, так и базовые значения показателей, сопоставимые между собой. Как показал анализ существующих подходов к измерению налогового бремени, сложно получить его оценку с помощью одного показателя, необходима система показателей.

На практике уровень относительной налоговой нагрузки по странам значительно различается. Для ее сравнения наиболее часто используется показатель соотношения налоговых поступлений к объему валового

внутреннего продукта (ВВП). И хотя данный показатель является в какой-то мере методом сравнения налоговой нагрузки в разных странах, необходимо учитывать, что реальная налоговая нагрузка страны зависит от особенностей национальной налоговой системы, качества налогового администрирования и фактора формирования налоговой культуры.

Следует отметить, что в Республике Казахстан отсутствует единая методика расчета налоговой нагрузки, что не позволяет сравнивать статистические данные о налогообложении в стране с позициями зарубежных государств, а самое главное, затеняет налоговую ситуацию для специалистов, пользователей и общественности.

Казахстанские исследователи изучают различные подходы к определению показателя налогового бремени: М.Н.Крейниной, А.Кадушина, Н.Михайловой, В.Вишневого, Д.Липницкого, Е.А.Кировой. Большинство авторов едины в том, что в качестве показателя, характеризующего среду распространения явления, используют какой-либо один показатель (добавленная стоимость, вновь созданная стоимость, прибыль). Абсолютный уровень налогового бремени определить нельзя, но его можно измерить относительно. Поэтому оценка уровня налогового бремени производится путем сравнения фактических значений с базовыми показателями. В зависимости от того, лучше или хуже фактические значения показателей базовых значений, можно определить, высокое или нет налоговое бремя [2].

Сравним уровень налоговой нагрузки между странами. В соответствии со следующей таблицей, по данным Всемирного банка, Казахстан расположен на 36 месте по налоговой нагрузке среди стран мира. Как видно, более низкая налоговая нагрузка, чем в Казахстане в таких странах, как Грузия (16 %), Сингапур (18 %), Канада, Хорватия (20 %), Боливия (23 %), Дания, Ирландия (26 %).

Таблица 1 - Уровень налоговой нагрузки по данным Всемирного банка по странам

№ п/п	Страна	Уровень налоговой нагрузки (TotalTaxRate), %
1	2	3
1	Македония, FYR	7
2	Вануату	8
3	Катар	11
4	Тимор-Лешти	11
5	Кувейт	12
6	Лесото	13
7	Бахрейн	14
8	Саудовская Аравия	14
9	Объединенные Арабские Эмираты	14
10	Замбия	15
11	Бруней-Даруссалам	16
12	Грузия	16
13	Западный берег реки Иордан и сектор Газа	16

Примечание. Составлено по данным Всемирного банка [3].

Хотя в большинстве стран мира по данным Всемирного банка налоговая нагрузка выше, чем в Казахстане, тем не менее он не входит ни в первую двадцатку, ни в тридцатку стран, лидирующих по низкой налоговой нагрузке.

Анализ налоговой нагрузки в Казахстане по результатам расчетов АО «Институт экономических исследований» показал, что максимальный уровень налоговой нагрузки не должен превышать 30,7 % налоговых поступлений для фискальной функции и 25,8 % ВВП для производственной функции [4].

Для того чтобы показать налоговую нагрузку на уровне региона, соотнесем налоговые поступления с валовым региональным продуктом (ВРП), по сути, формирующим доход региона. Посмотрим на следующую таблицу.

В соответствии с таблицей видно, что самая высокая налоговая нагрузка по уплаченным налогам наблюдается в г. Астане — 19 %, Атырауской — 16%, Западно-Казахстанской — 16 % областях, г. Алматы и Алматинской области — 15 %. Это означает, что в данных регионах наблюдается более высокая степень деловой активности, собираемости налогов и налоговой культуры.

Мы сможем рассчитать налоговую нагрузку по двум методам.

1) По методу применяемый Министерством Финансов РК

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{совокупный годовой доход}} * 100\% = 5,5\%$$

Полученный КНН по отечественному предприятию составил 5,5%, что выше среднеотраслевого значения, используемого в СУР(система управления рисками), по строительству на 0,4% (к примеру составляет 5,1%).

Действующая методика расчета коэффициента налоговой нагрузки, применяемый налоговыми органами, исчисляется как сумма уплаченных налогов к совокупному доходу, который состоит в основном из стоимости самих товаров или услуг, Данная методика не позволяет оценить налоговую нагрузку в полной мере.

Теперь рассчитаем КНН по методике Евростата

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{совокупный годовой доход - расходы}} * 100\% = 27,4\%$$

Расчет показал, что КНН 27,4 % по международной методике достаточно приближен к данным Всемирного банка по Казахстану — к 28 %, что достоверно отражает реальность.

Итак, на основе сделанных расчетов видим, что налоговое бремя у данного предприятия соответствует требованиям СУР, а также статистическим данным Всемирного банка.

В свете предполагаемых реформ Республики Казахстан в сфере налогообложения возможно увеличение налоговой нагрузки на предпринимателей и перевод их с упрощенного на общеустановленный налоговый режим. По рассмотренному в настоящем анализе предприятию можно сделать вывод, что не стоит увеличивать налоговые ставки в отношении

деятельности подобных субъектов бизнеса. В противном случае, при высокой налоговой нагрузке может возникнуть риск остановки деятельности. Предприятие работает в специальном налоговом режиме (СНР) на основе налоговой декларации с 2007 г. и оплачивает следующие налоги: КПП — 265 453 тенге, социальный налог и социальные отчисления — 265 453 тенге. При переходе на общеустановленный режим КПП составит 90 767,00 тенге, социальный налог и социальные отчисления — 296 539 тенге. Таким образом, в случае перехода данного предприятия с СНР на основе упрощённой декларации на общеустановленный режим потери бюджета составят 143 600 тенге.

В настоящее время актуальным вопросом является перевод с СНР на общеустановленный режим. Проведенный анализ показывает неэффективность в связи с тем, что поступление в бюджет уменьшится в разы. Таким образом, в случае оптимизации действующих СНР предполагается существенное снижение налоговых поступлений в государственный бюджет. В этой связи с целью удержания уровня поступлений налогов необходимо выработать концепцию альтернативного варианта для СНР (патента, упрощенной декларации), которая предусматривала бы поддержание поступлений налогов на прежнем уровне.

Итак, изложенные нами суждения показали, что по регионам налоговая нагрузка варьирует в зависимости от экономической активности региона, а также результативности деятельности налоговых служб. По предприятию налоговая нагрузка соответствует средней, как по расчетам Министерства финансов Республики Казахстан, так и по расчетам Всемирного банка.

Одни из отрицательных факторов, влияющих на снижение размера налоговых поступлений, — высокие банковские проценты кредитования и постоянный рост коммунальных услуг. В этой связи представителям государственных органов следует обратить внимание на необоснованный рост цен на их услуги, которые препятствуют поступлению налоговых платежей в бюджет в полном объеме.

Несмотря на то, что налоговая нагрузка в Казахстане относительно невелика, все же она недостаточна для достижения желательных условий благоприятствования для бизнеса. Тем более, если налоговая нагрузка увеличится в целях погони за фискальной функцией налогов, то будет утеряна стимулирующая функция и «экономического чуда» для «казахстанского барса» не произойдет.

Список литературы

1. Муслимова С. Система управления рисками (СУР) и расчет коэффициента налоговой нагрузки (по состоянию на 1 января 2014 года). — [ЭР]. Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30836094.
2. Ермакбаева Б.Ж., Тагайбекова Н.П., Мамишова К.С. Налоговая нагрузка как экономический показатель, характеризующий налоговую систему государства // Вестн. КазНУ. — — [ЭР]. Режим доступа: <http://articlekz.com/article/8101>.

3. Total Tax Index. — [ER]. Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/IC.TAX.TOTL.CP.ZS>.
4. Нугербеков С.Н., Карашулаков Г.Ж., Тычинская Ю. Определение эффективной налоговой нагрузки на экономику, учитывая специфику Казахстана. — [ЭР]. Режим доступа: www.economy.kz/files/vse%20stati/68%20nuger.pdf.
5. Operational data (express information, bulletins). — [ER]. Access mode: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/

Увайсова А.Ж., Аимкулов Р.А., Турдиева З.М.

ОЦЕНКА УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ ПЛАТЕЖАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Магистрантка 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ
Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ
Доктор PhD, ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

Эффективное управление финансами коммерческого предприятия может осуществляться только при условии планирования всех финансовых процессов и отношений хозяйствующего субъекта.

Любой вид планирования – это прежде всего основной элемент системы внутрифирменного управления на основе концепции, содержащей: – цели организации; – основные направления развития; – приоритеты в распределении ресурсов. Налоговое планирование – неотъемлемая часть финансового планирования (бюджетирования) предприятия, направленная на упорядочивание и оптимизацию налоговых платежей с помощью разрешенных законом способов.

Минимизация налоговых платежей основана на «пробелах» в законодательстве, построении легальных «налоговых схем»: – применение договора аутсорсинга производственного персонала для минимизации взносов по обязательному страхованию; – оформление договоров купли-продажи с указанием момента перехода права собственности – после оплаты, а не фактической отгрузки товаров и т.д. Данный метод чреват постоянными судебными спорами с налоговыми органами и неоднозначностью последующего судебного решения.

В отличие от предыдущего метода налоговое планирование основано на принципе осмотрительности и использовании только разрешенных методов для оптимизации исчисления и уплаты налогов.

Таким образом, налоговое планирование – это положительное социально-экономическое явление современности, так как оно способствует развитию налоговой культуры и соответствует перспективным экономическим интересам государства и бизнеса. Налоговое планирование должно обеспечивать: – эффективное использование собственных финансовых ресурсов; –

оптимизацию налоговых платежей при приемлемом уровне налогового риска; – высокорентабельное использование собственного капитала. Налоговый план необходимо составлять в тесной связи с планом маркетинга, инвестиционным планом, планом НИОКР, планами снабжения, кадровой политикой и др. Он должен содержать график оптимизированных налоговых платежей и использоваться для дальнейшего расчета финансовых показателей компании.

Формируемые на разных этапах хозяйственной деятельности на соответствующих счетах бухгалтерского учета показатели затрат и расходов, в состав которых включаются налоговые обязательства, принимают участие в расчете финансового результата. Оценить влияние отдельных налоговых обязательств на финансовое состояние можно, установив, каким образом тот или иной показатель затрат и (или) расходов участвует в формировании финансового результата.



Рисунок 1- Механизм влияния налоговых платежей на финансовые результаты деятельности предприятия

Источник: составлено автором.

Все налоги, уплачиваемые предприятиями, представим в виде четырех групп:

- налоги, возникающие при отражении доходов, к числу которых относятся оборотные налоги – НДС и акциз, а также экспортные таможенные пошлины;
- налоги, признаваемые в качестве отдельных статей расходов. К данной группе относятся имущественные налоги – налог на имущество организаций, транспортный налог, земельный налог, налог на прибыль. Кроме того, учитываются начисления на заработную плату;
- налоги, участвующие в формировании финансового результата в составе коммерческих и управленческих расходов;
- налоги, участвующие в расчете финансового результата в составе себестоимости проданной продукции (работ, услуг) [1].

По данным анализа проведенного нами - В Казахстане наиболее высока доля корпоративного подоходного налога - 28,5% в объеме налоговых поступлений в государственный бюджет (или 5,3% от ВВП 2016 года). А доля индивидуального подоходного налога в 2016 году составляет - 9,8% объема налоговых поступлений или 2% от ВВП.

Вторым по величине в РК является налог на добавленную стоимость. Его доля в объеме налоговых поступлений в государственный бюджет составила 16,6% или 3,4% от ВВП 2016 года.

Как видно в таблице 1 около 90% всех доходов республиканского бюджета формируются за счет поступлений по трем видам налогов. Так, от корпоративного подоходного налога, налога на добавленную стоимость и использования природных и других ресурсов поступило средств в республиканский бюджет в сумме более 1,4 триллиона . тенге или 86% доходов, Это в основном связано с тем что, данные налоги имеют широкую базу налогообложения как доход и выручка. остальные налоги из-за низких налоговых ставок и не широкого налогооблагаемой базы их доля низкая. Данное утверждение подтверждается слайдом 6

Таблица 1- Анализ налоговых поступлений государственного бюджета за 2015-2017 года, млн. тенге

Наименование доходов	2015 год	2016 год	2017 год
Налоговые поступления,	1 186 137	1 998 314	2 209 102
в том числе			
КПН	382 814	834 332	776 609
ИПН	98 535	122 999	165 033
социальный налог	167 995	197 300	236 569
НДС	242 955	343 926	489 572
акцизы	29 913	33 416	47 433
Примечание: составлено по материалам интернет сайта Комитета государственных доходов МФ РК			

Интересен и список тех частных компаний, которые заплатили по итогам 2017 наибольшую сумму налогов, то есть максимально поделились прибылью с обществом. Впрочем, год, выдался сложным и большая часть участников списка получила по его итогам убытки, что, соответственно, сказалось на объеме налогов.

1	ТОО «Ер Сай Каспиан Контрактор»	22 156,8
2	АО «Каспий нефть»	20 360,2
3	ТОО «Саутс-Ойл»	14 261,6
4	ТОО «Бургылау»	11 182,6
5	Группа компаний «БИПЭК АВТО – Азия Авто»	7 933,0
6	ТОО «Арена S» («Арена S»)	6 530,5
7	ТОО «Компания «Жол жөндеуші»	6 262,1
8	ТОО «Строительная компания «Базис»	6 040,8
9	ТОО «Гелиос»	5 825,0
10	АО «Стройконструкция»	4 208,2

Слайд 7 10 самых крупных налогоплательщиков в РК за 2018 год
Примечание – данные ассоциации налогоплательщиков Казахстана

Неожиданным оказалось то, что значительное место в верхней части ренкинга заняли компании розничной торговли.

Присутствие в топ-10 «БИПЭК АВТО» тоже не назовешь банальным, поскольку ренкинг составлялся по результатам 2018 года, когда продажи и сборка автомобилей в Казахстане ушли в глубокое пике: сначала из-за перемещения спроса на девальвированный российский рынок, а затем из-за девальвации отечественной валюты.

В целом, конечно, 2018 был не лучшим для экономики Казахстана. Но, с другой стороны, именно на него пришелся своеобразный «момент истины», когда правительство, в том числе и монетарное, осознало, что время легких денег, генерируемых нефтяной рентой, закончилось.

Что касается топ-50 в целом, некоторым открытием явилось то, что немало крупнейших компаний начинали в областных центрах и по-прежнему базируются там, имея при этом филиалы в других регионах Казахстана и обеих столицах. Это такие участники, как ТОО «Эйкос» (Семей, оптовая и розничная торговля авторезиной), ТОО «Анвар» (Актобе, розничная торговая сеть) и др.

На сегодняшний день в налоговой системе РК пожалуй наиболее актуальной является проблема повышения качества и эффективности работы органов налоговой службы в сфере налогового администрирования. Дело в том, что действующая налоговая система вызывает ряд нареканий со стороны предпринимателей. И в большинстве случаев эти замечания справедливы и обоснованы.

На основе проведенных исследований, большинством вопросов вызывает уровень налоговой нагрузки.

В настоящее время понятие налоговой нагрузки используется при обсуждении таких актуальных вопросов экономики, как оценка результативности мероприятий налоговой реформы, оценка условий развития малого бизнеса, анализ факторов, влияющих на темпы экономического роста. В Казахстане применяется метод по расчету коэффициента налоговой нагрузки основанный на система управления рисками(СУР), разработанная Министерством Финансов РК.

Рассмотрим методику расчета коэффициента налоговой нагрузки и СУР. Как определено в Налоговом кодексе Республики Казахстан (НК РК) в статье 625 пункт 1, СУР базируется на оценке степени рисков и включает меры, совершаемые для обнаружения и предотвращения риска органами налоговой службы [1]. Риск — это допустимость налогоплательщиком несоблюдения обязательства по уплате налогов, в процессе которого возникает вероятность нанесения ущерба государству.

Расчет коэффициента налоговой нагрузки (КНН) определяется как отношение начисленных сумм налоговых поступлений, без таможенных платежей к совокупному годовому доходу (СГД) до корректировки:

$$\text{КНН} = N / V,$$

где

N — начисленная сумма налогов и обязательных платежей в бюджет (по данным лицевых счетов, с учетом сумм, доначисленных в бюджет по результатам актов налоговых проверок и не обжалованных) без учета таможенных налогов и платежей;

V — СГД до корректировки, определяемый по декларации корпоративного подоходного налога (КПН).

Министерство финансов Республики Казахстан периодически производит расчет среднеотраслевых значений КНН по видам экономической деятельности по юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям. Значения КНН варьируют от 1 % по индивидуальным предпринимателям, работающим в сфере транспорта и складирования, до 44,5 % по деятельности экстерриториальных организаций и органов.

Итак, расчет налоговой нагрузки в практике управления экономикой Республики Казахстан представлен в основном в виде КНН, применяемом налоговыми органами Министерства финансов в качестве критерия СУР. Однако для сравнительного анализа с практикой других стран, а также прогнозирования экономической ситуации в стране КНН не совсем применим.

Всемирно известным экономистом А.Лаффером было установлено, что максимальный объем таких поступлений достигается при ставке налога в 40–50 %. При более высокой ставке происходит резкое сокращение деловой активности, исчезают стимулы к предпринимательству, возникает мощный толчок к развитию теневой экономики.

Из этого следует важный вывод: для анализа налоговой нагрузки обязательно нужно получить как фактические, так и базовые значения показателей, сопоставимые между собой. Как показал анализ существующих подходов к измерению налогового бремени, сложно получить его оценку с помощью одного показателя, необходима система показателей.

Следует отметить, что в Республике Казахстан отсутствует единая методика расчета налоговой нагрузки, что не позволяет сравнивать статистические данные о налогообложении в стране с позициями зарубежных государств, а самое главное, затеняет налоговую ситуацию для специалистов, пользователей и общественности.

Хотя в большинстве стран мира по данным Всемирного банка налоговая нагрузка выше, чем в Казахстане, тем не менее он не входит ни в первую двадцатку, ни в тридцатку стран, лидирующих по низкой налоговой нагрузке.

Анализ налоговой нагрузки в Казахстане по результатам расчетов АО «Институт экономических исследований» показал, что максимальный уровень налоговой нагрузки не должен превышать 30,7 % налоговых поступлений для фискальной функции и 25,8 % ВВП для производственной функции [4].

Таблица 2- Доля налогов в ВРП регионов Республики Казахстан, 2018 г.

Регион, область	ВРП, млн тенге	Налоговые поступления, тыс. тенге	Удельный вес налоговых поступлений в ВРП, %
1	2	3	4
Республика Казахстан	39 040 898,9	5 082 527 853	13
Акмолинская	1 054 074,4	82 996 853	8
Актюбинская	1 876 500,5	235 331 054	13
Алматинская	1 914 746,6	288 678 017	15
Атырауская	3 981 227,9	625 691 926	16
Западно-Казахстанская	1 911 912,3	312 598 244	16
Жамбылская	982 240,6	64 658 464	7
Карагандинская	2 908 696,8	264 300 009	9
Костанайская	1 398 676,5	116 042 195	8
Кызылординская	1 318 201,2	88 230 666	7
Мангистауская	2 278 679,2	353 050 671	15
Южно-Казахстанская	2 399 860,9	220 124 205	9
Павлодарская	1 751 851,0	166 472 932	10
Северо-Казахстанская	797 924,0	54 954 119	7

Примечание. Составлено по данным Комитета по статистике МНЭ РК [5].

Для того чтобы показать налоговую нагрузку на уровне региона, соотнесем налоговые поступления с валовым региональным продуктом (ВРП), по сути, формирующим доход региона. Посмотрим на следующую таблицу.

В соответствии с таблицей видно, что самая высокая налоговая нагрузка по уплаченным налогам наблюдается в г. Астане — 19 %, Атырауской — 16; Западно-Казахстанской — 16 % областях, г. Алматы и Алматинской области — 15 %. Это означает, что в данных регионах наблюдается более высокая степень деловой активности, собираемости налогов и налоговой культуры.

1) По методу применяемый Министерством Финансов РК

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{совокупный годовой доход}} * 100\% = 5,5\%$$

Полученный КНН по отечественному предприятию составил 5,5%, что выше среднеотраслевого значения, используемого в СУР который составляет 5,1%.

Действующая методика расчета коэффициента налоговой нагрузки, применяемый налоговыми органами, исчисляется как сумма уплаченных налогов к совокупному доходу, который состоит в основном из стоимости самих товаров или услуг, Данная методика не позволяет оценить налоговую нагрузку в полной мере. Поэтому мы предлагаем рассчитать уровень налоговой нагрузки по следующей методике который применяется Европейской статистической организацией, на которую упираются все государства Европы

Теперь рассчитаем КНН по методике Евростата

$$\text{КНН} = \frac{\text{налоговые отчисления без учета косвенных налогов}}{\text{совокупный годовой доход – расходы}} * 100\% = 27,4\%$$

Расчет показал, что КНН 27,4 % по международной методике достаточно

приближен к данным Всемирного банка по Казахстану — который составляет 28 %, что достоверно отражает реальность.

Расчет показал, что КНН 27,4 % по международной методике достаточно приближен к данным Всемирного банка по Казахстану — к 28 %, что достоверно отражает реальность.

Итак, на основе сделанных расчетов видим, что налоговое бремя у данного предприятия соответствует требованиям СУР, а также статистическим данным Всемирного банка.

Поэтому предлагаемая методика является более чем актуальной которая позволит решить следующие проблемы

Список литературы

1. Муслимова С. Система управления рисками (СУР) и расчет коэффициента налоговой нагрузки (по состоянию на 1 января 2018 года). — [ЭР]. Режим доступа: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30836094.

2. Ермекбаева Б.Ж., Тагайбекова Н.П., Мамишова К.С. Налоговая нагрузка как экономический показатель, характеризующий налоговую систему государства // Вестн. КазНУ. — — [ЭР]. Режим доступа: <http://articlekz.com/article/8101>.

3. Total Tax Index. — [ER]. Access mode: <http://data.worldbank.org/indicator/IS.TAX.TOTL.SP.ZS>.

4. Нугербеков С.Н., Карашулаков Г.Ж., Тычинская Ю. Определение эффективной налоговой нагрузки на экономику, учитывая специфику Казахстана. — [ЭР]. Режим доступа: www.economy.kz/files/vse%20stati/68%20nuger.pdf.

5. Operational data (express information, bulletins). — [ER]. Access mode: http://stat.gov.kz/faces/wcnav_externalId/

Нұрханұлы Д., Аимкулов Р.А. Молжажанов М.Б.

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕТОДЫ В УПРАВЛЕНИИ ПЕРСОНАЛОМ КОМПАНИИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Магистрант 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ

Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

Доктор PhD, ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ

Все компании в своей управленческой деятельности стремятся создать систему, которая позволит всем сотрудникам максимально раскрыть свои возможности и таланты, полностью раскрыть свой умственный потенциал и повысить свою производительность. Инновационная политика в области менеджмента изменяет структуру и требования квалификации и способностей работников. Для организации эффективной политики используются

инновационные методы управления персоналом, основанные на соответствующих принципах менеджмента. Принципы управления персоналом – это закономерности и нормы, используемые менеджерами и другими специалистами в организации рабочих ресурсов. Они отражают общепринятые экономические законы и основаны на объективности. В условиях российского рынка труда в процессе длительного перехода к рыночной экономике передовые компании отходят от советских принципов "управления персоналом", перенимают опыт западных коллег, внедряют и создают собственные инновации по управлению персоналом для повышения производительности труда персонала.

Среди зарубежных экспертов в области менеджмента используется следующая классификация принципов управления персоналом: построение управленческой корпоративной этики. Отношение к подчиненному как ключевому звену коммерческого успеха предприятия. Инвестиции в повышение профессионализма специалистов. Партнерство и демократия между менеджером и подчиненными. Развитие и обучение персонала по направлениям квалификации. Применение профессиональных и инновационных решений в менеджменте.

Многие организации по всему миру основаны на небольшом количестве проверенных временем принципов управления. Неудивительно, что основные процессы управления – составление бюджета, стратегическое планирование, система обучения топ-менеджеров – слабо отличаются друг от друга среди различных компаний. Но ни одна компания не может утверждать, что с прошлого года она не может стать надежным проводником в будущее, где нынешние руководящие принципы все меньше и меньше. Вот что нужно изменить. Управление в XXI веке не сильно отличается от управления в XX веке. Вы можете подождать прямо сейчас или стать новатором. Вы должны быть более изобретательны, чем люди перед вами. Если вы добьетесь успеха, то ваши успехи будут не меньше, чем мы рассматривали.

Все это приводит к низкой инновационной активности предпринимательской среды, т. е. "предприятий, осуществляющих разработку и внедрение новых и усовершенствованных продуктов, технологических процессов и других видов инновационной деятельности" [3, С. 323]. Опираясь на исследования ученых [1, 4], а также результаты индивидуального анализа, опишем состояние предпринимательской среды в Казахстане с точки зрения инновационной активности предприятий:

- 1) предпринимательская активность в сфере инноваций очень низкая, хотя наблюдается рост доли инновационно активных предприятий;
- 2) низкая доля инновационной продукции (не более 1,5% в объеме ВВП); не высокий и средний наукоемкий уровень инновационной продукции;
- 3) недостаточный уровень затрат на технологические инновации (менее 1% от ВВП);
- 4) высокая доля объема инновационной продукции, поставленной за пределы РК (более 50%), что свидетельствует о недостаточной поставке

инновационной продукции на внутренний рынок либо ее невостребованности на внутреннем рынке;

5) инновационно активные предприниматели, как правило, не стремятся выйти на конкурентные зарубежные рынки. Они не направлены на перехват современных зарубежных технологий (catching-up);

6) малые и средние предприятия являются наиболее инновационно активными, при этом их эффективность в инновационной деятельности также оказывается высокой, хотя большое количество инноваций, несомненно, приходится на долю крупных предприятий;

7) крупные предприятия пытаются подавить конкуренцию вокруг себя. Как следствие, это приводит к тому, что их предпринимательские предпочтения, во-первых, переходят не к открытию новых рынков сбыта, а к сохранению рыночной власти на прежнем рынке; во-вторых, к модернизации и совершенствованию прежней продукции, а не к ее замене на технологически новую;

8) наиболее эффективными в инновационной деятельности являются предприятия, имеющие частную форму собственности. При этом "переливание" в частную форму государственной или иностранной собственности увеличивает предпринимательскую активность организаций в сфере инноваций. Подтверждением факта отсутствия активной рыночной среды в стране является предпринимательская и инновационная пассивность предприятий иностранной собственности в Казахстане;

9) в качестве основных факторов, препятствующих повышению инновационной активности предприятий, можно выделить:

- * неблагоприятные условия инвестирования и кредитования;
- * недостаточная платежеспособность заказчиков;
- * высокая стоимость инноваций;
- * недостаточность собственных финансовых средств;
- * слабая финансовая поддержка со стороны государства.

Негативное влияние на состояние инновационной системы Казахстана оказал кризис последнего периода, который, во-первых, проявился в резком сокращении спроса на инновации (катастрофически уменьшился государственный спрос, очень низок инвестиционный и потребительский спрос на товары с высокой добавленной стоимостью); во-вторых, произошло резкое сокращение предложения инноваций, вызванное неадекватным государственным регулированием инноваций и инвестиций, в том числе финансовой, налоговой и таможенной политики, изменениями в структуре собственности, внешнеэкономической деятельности.

Одним из важнейших инновационных подходов к управлению персоналом, в отличие от классического, является система подбора персонала, поскольку работа в инновационной организации предъявляет дополнительные требования к потенциальному работнику. Помимо традиционных качеств: умения, опыта, трудолюбия, теоретических знаний. Менеджер должен обладать творческим потенциалом, гибкостью и мобильностью мышления, способностью приспосабливаться к быстро меняющимся условиям,

склонностью и способностью к обучению и переподготовке. Помимо стандартных подходов к оценке потенциала персонала, менеджер прибегает к качественной оценке с учетом творческих качеств личности [5].

Управление персоналом в инновациях обеспечивает высокий уровень инноваций и обязательно должно быть обеспечено творческими способностями и достижениями сотрудников. При оценке качества персонала важно сочетать стандартные количественные методы с такими качественными критериями, как наличие публикаций и патентов. Задачи, связанные с подбором персонала, еще сложнее. Поскольку имеющиеся данные о сотрудниках касаются прошлых достижений кандидатов в инновационную организацию, то по ним трудно оценить соответствие претендента будущим условиям трудовой деятельности. Таким образом, персонал является важной частью любой организации и является одним из наиболее ценных ресурсов инновационного развития. Сегодня поиск новых подходов к управлению развитием персонала является необходимым условием успешного функционирования любой организации. В современных условиях кадровой работы инновации являются насущной необходимостью. В данной работе рассматриваются особенности инноваций и инновационных технологий в управлении персоналом. Инновационные технологии в управлении персоналом – это методы и приемы эффективного управления кадровыми процессами организации. Эту проблему невозможно решить без перехода к инновационным методам управления персоналом, что на сегодняшний день является актуальной проблемой для управления инновационными компаниями.

Список литературы

1. Баранчев В.П. Изучение инновационной активности компании как её конкурентной силы // Менеджмент сегодня. – 2016. – № 4.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2017.
3. <http://www.hr-director.ru/article/63424-red-qqq-15-m3-innovatsii-v-upravlenii-personalom>
4. Морозов Ю.П., Гаврилов А. И., Городнов А. Г. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ, 2013.
5. Пережогина К.А. Инновационные изменения в системе управления персоналом // Молодой ученый. – 2015. – №4. – С. 403-408.
6. Стукалов С. А. Инновационные технологии в управлении персоналом // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2016. – Т. 34. – С. 234–239. – URL: <http://e-koncept.ru/2016/56769.htm>.

ОСОБЕННОСТИ ВНЕДРЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЙ В РК

Доктор PhD, зав.кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ
Доктор PhD, ст. преподаватель кафедрой «Бизнес и управления» КазГЮИУ
Магистрант 2 курса специальности «Деловое администрирование» КазГЮИУ

Повышение роли инновационного потенциала в промышленном секторе привело к большому сдвигу конкуренции на мировом рынке по мере новизны и совершенства продукции и услуг, а также технологий их производства на основе цифровых технологий. Целью инновационного менеджмента должно стать создание и обеспечение эффективного функционирования национальной инновационной системы, ориентированной на производственно-технологическую сферу с высокой добавленной стоимостью. Ключ к успеху – формирование соответствующего уровня специалистов, разделяющих новые условия деятельности. Особенно востребованным аспектом является интенсивное развитие менеджмента в направлении информатизации всех подчиненных ему элементов и процессов, а также необходимость обучения новым знаниям и управленческим навыкам.

В настоящее время основными проблемами, стоящими перед Казахстаном в сфере науки и производства, являются: деформация и отставание структуры производства, нехватка средств на технологическую модернизацию предприятия и создание новых видов продукции, низкий уровень инвестиций в обрабатывающую промышленность и высокотехнологичные отрасли [1].

Согласно результатам исследования Центра исследований мировой конкурентоспособности Международного института развития менеджмента (IMD, Лозанна, Швейцария) Республика Казахстан заняла 38 место в мировом рейтинге конкурентоспособности 2018 года. По субфакторам "производительность и эффективность" — 42 место (ухудшение на 4 пункта по сравнению с 2017 годом), "рынок труда" — 13 место (ухудшение на 6 пунктов), "финансы" — 42 место (ухудшение на 2 пункта), "опыт менеджмента" — 29 место (ухудшение на 15 пунктов), "отношения и ценности" — 33 место (ухудшение на 22 пункта). При этом по обоим факторам наблюдаются положительные тенденции: "экономическая деятельность" — 49 место (рост на 5 пунктов) "инфраструктура" — 42 место (улучшение позиции на 1 пункт).

В рейтинге Глобального инновационного индекса Казахстан занимает 74-е место в качестве лидера среди регионов Центральной и Южной Азии наряду с Индией и Ираном. Эта тенденция объясняется высокими объемами прямых иностранных инвестиций в страну, за счет которых обычно происходит трансфер технологий. Как показывает практика, инвесторы начинают строительство новых высокотехнологичных предприятий в нашей стране [2].

Анализ уровня инновационной деятельности предприятий Казахстана по всем видам инноваций за 2015-2017 годы показал, что в 2017 году по

сравнению с 2015 годом увеличился на 1,5 пункта. В 2017 году количество организаций (предприятий), осуществляющих НИОКР, снизилось по сравнению с 2015 годом с 390 до 386. Второе место занимают инновационно-активные предприятия государственного сектора [3].

На сегодняшний день одним из основных направлений реализации программы является:

1. создание модельных цифровых производств на базе действующих предприятий (200 проектов);
2. разработка мер по технологической диагностике отобранных предприятий и внедрению в них цифровых технологий;
3. разработка проекта правил обеспечения промышленной безопасности для опасных производственных объектов с учетом применения цифровых технологий;
4. разработка планов цифровизации регионов с различными сроками реализации на период до 2025 года (86 предприятий);
5. внедрение технологий Четвертой промышленной революции с целью повышения конкурентоспособности крупных, экспортоориентированных отечественных предприятий [6].

Реализуемые меры по стимулированию перехода промышленности на "Индустрию 4.0" должны привести к увеличению доли крупных и средних предприятий, внедривших цифровые технологии, до 11% в 2022 году, росту производительности труда в горнодобывающем секторе на 39,8% (к 2016 году) за счет цифровых технологий и составить порядка 30 млн тенге и 48,9% (13,9 млн тенге) в обрабатывающей промышленности [7].

Помимо соблюдения стандартных стратегий управления, каждая отрасль старны, переходящая на инновационные методы, должна реализовывать специальную стратегию, учитывающую все принципы внедрения инновационных механизмов в систему управления. Таким образом, следует отметить четыре инновационные стратегии:

- стратегию активизации кластерной политики,
- стратегию самообеспечения,
- стратегию информационно-технического совершенствования,
- стратегию мобилизации усилий.

Первая стратегия лучше всего подходит для реализации, если регион переходит или переходит к управлению кластером. В рамках данной стратегии необходимо проводить мониторинг предприятий, оценивать текущее состояние фирм, сравнивать деятельность производств одинаковой направленности, определять вероятность объединения таких компаний в кластеры. Вторая стратегия связана с переходом региональной системы к самоуправлению и самоорганизации. Суть стратегии: изменение структуры рыночных связей и ориентация региона на снижение зависимости от продукции и интеллектуальных услуг других регионов. Третью стратегию целесообразно реализовывать в регионах, которые переходят на полную или частичную автоматизацию. В рамках данной стратегии идет внедрение "автоматизированной техники" региональный быт", а также стимулирование

развития IT-технологий и наполнение базы данных соответствующими знаниями и информацией. Таким образом, широко распространенная стратегия консолидации усилий подходит как для регионов, использующих кластерный и автоматизированный подход к управлению, так и для экономических зон, возникших в результате оптимизации управляемых единиц. Важность этих инновационных стратегий заключается в том, что они не противоречат принципам инновационного управления региональными системами.

Список литературы

1. Алимбаев А. А. Научно-технологический потенциал промышленности Казахстана / А. А. Алимбаев, Р. А. Исмаилова // Вестник ОГУ. — 2008. — № 11. — С. 60–65.
2. Сайт «Economy.gov.kz» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.gov.kz>.
3. Показатели инновационной активности предприятий обрабатывающей промышленности по продуктовым и процессным инновациям за 2015- 2017 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://stat.gov.kz>.
4. Об инновационной деятельности предприятий Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://stat.gov.kz>.
5. Индустриально-инновационное развитие: ключевые достижения Казахстана [Электронный ресурс] / Режим доступа: <https://primeminister.kz>.
6. Кутеева М.В. Проблемы инновационного менеджмента в России на переходном этапе / М.В. Кутеева // Вестн. Адыгейского гос. ун-та. — 2005. — № 3. — С. 18-23.
7. Cammarano An. Analyzing the Relationship between Open Innovation Adoption and Innovation Performance / An. Cammarano, Caputo M. Mauro, F.Michelino // 30th IBIMA Conference: 8-9 November 2017, Madrid, Spain. — 2018. — 438 p.
8. Алимбетов У.С. Инновационная экономика в рыночных условиях / У.С. Алимбетов, Г.К. Койшинов [и др.]. — Усть- Каменогорск: Изд-во ВКГУ, 2012. — С. 209.

КӘСПОРЫНЫҢ ТАБЫС ПЕН ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты

PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ

PhD докторы, ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Қазіргі уақытта біздің еліміздің қаржы жүйесі әлемдік қаржы дағдарысының салдарын сезінуде. 2000-шы жылдардың басынан бастап 2007 жылға дейін өткен бірнеше жыл ішінде Қазақстанның банк нарығының негізгі бөлігі ретінде банк секторы сенімді өсуді көрсетті. Бұл процесс бәсекелестіктің күшеюімен, банк өнімдерінің жаңа түрлерінің пайда болуымен және қазақстандық банктердің халықаралық қарыз алу нарығына белсенді шығуымен қатар жүрді. Алайда соңғы жылдары Қазақстанның кредит нарығындағы жағдай күрт өзгерді. Екінші деңгейдегі банктердің несиелік портфелінің банктік тәуекелдері өсті, бұл банктердің үлкен шығындарына алып келді және банк секторы мен бүкіл ел экономикасының тұрақтылығына қауіп төндіреді. Қалыптасқан жағдайларда өмір сүру және шиеленіскен бәсекелестік үшін Банктер базалық технологияларды жетілдіру жолдарын іздеуі, жаңа банк құралдарын енгізуі, өз жұмысын халықаралық талаптар мен стандарттарға сәйкес келетін деректерді басқару мен өндеудің автоматтандырылған ақпараттық жүйесімен қолдауы тиіс.

Банк секторының несие қоржынының теріс сапасын Ұлттық Банктің талаптарына сәйкес қалыптастырылатын провизиялар серпіні де растайды.

01.01.2019 жылға ҚЕХС талаптарына сәйкес несие портфелі бойынша қалыптастырылған провизиялар (резервтер) көлемі 4 643,9 млрд.теңгені немесе жыл басынан бастап 25,0% - ға ұлғайып, ЕДБ жиынтық несие портфелінің 34,8% - ын құрады. Бұл ретте, ХҚЕС бойынша провизиялардың 90 күннен астам мерзімі өткен берешегі бар қарыздарға қатынасы 2019 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 111,7% - ды құрады.

Банк секторындағы провизиялау деңгейі кредиттік портфель бойынша күтілетін шығындарды сіңіру үшін кредиттер сапасының төмендеуіне қарай жоғарылауын жалғастыруда. Провизияларды қалыптастыру жалпы банк секторын тұрақтандыруға ықпал етуге және қажет болған жағдайда тәуекел жағдайларын ықтимал іске асырумен байланысты қаржы институттарының шығындарын өтеуге жұмсауға болатын ресурстардың болуына арналған.

Талаптарына сәйкес активтерді және шартты міндеттемелерді жіктеу қолданылады келесі мөлшері бойынша провизияларды қалыптастыруға: стандартты - 0%, 1 - санат- 5%; 2 - санат- 10%, 3 - санат- 20%, 4 категория - 25%, 5 - санат- 50%, үмітсіз 100%. Қарыздар 5-санатты күмәнді және үмітсіз, бірыңғай кредиттер портфелі бойынша қалыптасқан провизиялар ғана ескеріледі [9].

Басқа жоғары ықтималдығы девальвация мен үміттерін, халықтың ал, тиісінше, және болуы жеткілікті көлемін кредиттік қаражат нарығында теріс әсер ететіні проблемалар төлем балансы және инфляция. Бұл мән-жайлар туралы куәландырады нашарлау ықтималдығын күту және экономикалық агенттердің және олардың мінез-құлық әкелуі мүмкін, ол айтарлықтай кетуіне депозиттердің банк жүйесінен және несие нарығының жалпы.

Бұл жағдайда, жағдайды сипаттауға болады ретінде тор өтімділік. Қазақстан секілді ел үшін деңгейі жоғары, экономиканың долларлану, бұл мүмкін "тұзақ шетел валютасындағы өтімділік, яғни экономикалық агенттер ғана емес, болады айырбастауға ұлттық валютаға шетелдік, бірақ және алып қоюға теңге банктерден, тіпті салыстырмалы түрде жоғары ставкалары ұлттық валютада. Бар айырмашылығы стандартты тәсілді жағдайды өтімділік қақпан, бұл жағдайда нарығы несие алмайды барабар және функциясы нақты секторын кредиттеу, және, бұл ретте, төмен сұраныс ұлттық валютаға себепші болады одан әрі раскручиванию инфляция.

Үшін тұтастай алғанда, бағалау, күшті және әлсіз жақтары", " қазақстандық несие нарығының воспользуемся әдісімен SWOT-талдау. Біздің ойымызша, ол болып табылады қолайлы құралы дұрыс бағалау және жақсарту кредит саясатының интегрируя күшті және әлсіз жақтарын мүмкіндіктері мен қауіп-қатерлер дамыту.

АҚ "ЕМС" бірі болып табылады тұрақты, дамушы қаржылық - тұрақты банктер. Дамуына қарамастан, жағымсыз үрдістерді республикасының банк жүйесінде, АҚ "ЕМС" жалғастыруда көшбасшылық позицияларда банк секторындағы құрай отырып, әр түрлі критерийлер айтарлықтай үлесін нарық (1-кестеге сәйкес).

Кесте 1 – 2015-2019 жылдарға аралығында кәсіпорының нарықтық үлесі (%- бен нарық көлемі)

Көрсеткіштерінің атауы	2015г.	2016 г.	2017г.	2018 г.	2019 г.
Активтер	17,2	16,8	17,3	16,9	16,2
Заемдар брутто	12,8	13,5	13,1	13,2	11,1
Жеке тұлғалардың қарызы	20,4	21,6	20,2	20,1	20,5
Заңды тұлғалардың ағымдағы қарызы	20,5	22,5	24,8	29	16,2
Таза табыс	12,1	56,1	36,2	34,1	27,7

Берілген мәліметтерден көрініп тұрғандай 3-кестенің банктің үлесі шамамен 17% банк секторы активтері жалпы көлемінің 20% рыногының депозиттері бойынша жеке тұлғалар. АҚ "ЕМС" орналасқан, оның ішінде банктік жүйесі көшбасшыларының республикасының клиенттердің саны бойынша, көлемі филиалдық желісі.

АҚ "ЕМС" құрылды, 3 тамыз 1992 жылы Атырау. 2003 жылы бас банк Алматы қаласына көшкен.

Қысқа уақыт ішінде АҚ "ЕМС" шағын аймақтық банктен республикалық деңгейге шықты. Бүгінгі таңда "АҚ" ЕМС ұсынатын банктік қызметтердің кең ауқымын.

Банк құрды тармақталған филиалдар желісі: 16 филиал, 81 әмбебап орталық банктік қызмет көрсету және қосымша үй-жайлардың филиалдарының барлық негізгі мәселелері талқыланды.

Активтер "Халық банкі Қазақстанға" 1 қаңтарынан 2018 жылдың құрады 295 млрд. теңгені, меншікті капитал -- 45 млрд. теңге, таза пайда мөлшері теңеледі 762 млн. теңге. Ұқсас кезеңімен салыстырғанда былтырғы жылғы таза табысы артып, 633 млн. теңге.

Коммерциялық банктердегі қаржылық жоспарлау процесін зерттеу негізінде бірқатар тұжырымдар мен ұсыныстар жасалды.

1. Коммерциялық банктің ресурстарын пайдаланудың көздері мен бағыттарын айқындайтын жоспарлаудың негізі, сондай-ақ басқарудың басты құралы қаржылық жоспарлау болып табылады. Қазіргі уақытта теңгерімді көрсеткіштер жүйесін қолдана отырып, процеске бағдарланған қаржылық жоспарлау сияқты қаржылық жоспарлау саласындағы заманауи басқару технологияларын қолдана отырып, коммерциялық банк басшылығының стратегия құруда, жаппай бақылауды жүзеге асыруда, Қаржы-шаруашылық қызметке кешенді талдау жасауда үлкен мүмкіндіктері бар. Бұл мүмкіндіктер банк басшылығына қызмет жоспарын неғұрлым нақты құруға, басқарушылық түзетулерді уақтылы енгізуге және, сайып келгенде, қойылған мақсаттарға қол жеткізуге мүмкіндік береді. Коммерциялық банктің қызметкерлерін ынталандырудың әділ жүйесін дамыту мүмкіндігі сөзсіз артықшылық болып табылады.

Алайда, басқару жүйесіне қаржылық жоспарлауды әзірлеу және енгізу кезінде коммерциялық банк басшылығының алдында тұрған шешілмеген мәселелердің болуы зерттеудің өзектілігін тудырды.

2. Қаржылық жоспарлау-бұл стратегияны орындау, қаржы ағындарын жоспарлау, есепке алу, бақылау және талдау, сондай-ақ бюджеттер арқылы алынған қызмет нәтижелерін жүзеге асыру технологиясы.

Сонымен қатар, қаржылық жоспарлауға қатысты қаржылық жоспарлау оның негізі, оны ең төменгі жедел кезеңде жүзеге асыру технологиясы болып табылады, бірақ сонымен бірге қаржылық жоспарлаудың тактикалық және стратегиялық кезеңімен бөлінбейді.

3. Бюджет-бұл жоспарланған кірістер мен шығыстарды, активтер мен пассивтердің жоспарланған арақатынасын, жоспарланған ақша қаражатының қозғалысын және оның негізгі мақсаты экономикалық субъект қойған мақсаттарға қол жеткізуді көрсететін экономикалық субъект қызметінің егжей-тегжейлі қаржылық жоспарын білдіретін қаржылық жоспарлаудың негізгі жұмыс құралы.

4. Отандық коммерциялық банктерде қаржылық жоспарлауды ұйымдастырудың екі моделі қолданылады: дәстүрлі (функционалды бағытталған) және процеске бағытталған. Қаржылық жоспарлауды ұйымдастырудың ең тиімді моделі-бұл процеске бағытталған модель. Оның

мәні коммерциялық банктің қызметіндегі әрбір бизнес-процесті бюджеттік басқаруда жатыр. Іс жүзінде бұл модель бизнес-процестерді алдын-ала сипаттау арқылы жүзеге асырылады. Қазіргі уақытта осы мақсатта өндірістік кәсіпорындар үшін әзірленген бизнес-процестерді жіктеу әдістері қолданылады.

5. Жұмыста коммерциялық банктің бизнес-процестерін жіктеу әдістемесі және нақтылау тәртібі ұсынылған. Бизнес-процестерді жіктеудің ұсынылған әдістемесі банк қызметін негізгі қызметке (белсенді, пассивті және комиссиялық - делдалдық), сондай-ақ қосалқы (персоналды басқарумен, ақпараттық технологиялармен, маркетингпен, заңгерлік қолдаумен және т.б. байланысты) бөлуге негізделген.

Ұсынылған әдістеме негізінде бизнес-процестердің нақты құрылған схемасы Банктің стратегиялық мақсаттарын қоюдың бастапқы кезеңінде Банк үшін неғұрлым маңызды бизнес-процестерді анықтауға, осы бизнес-процестерді орындаудың "сапасын" зерделеуге және оларды жетілдіру немесе түбегейлі реинжиниринг жөніндегі шараларды жүзеге асыруға мүмкіндік береді.

Қаржылық жоспарлау жүйесін енгізу және оны жетілдіру жөніндегі автордың ұсынымдарын іске асыру нәтижесінде коммерциялық банктің қызметін басқару тиімділігі артады.

Әдебиет тізімі

1) Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке//Экономический журнал ВШЭ, 2002, №1.

2) Электронный каталог APQC [Электрон.ресурс]: APQCProcessClassificationFramework. Version5.0.2. April2018. - Электрон.дан. - N-Ү,

3) [2018]. - Режим доступа: <http://www.apqc.org/portal/apqc/sitc/?path=/гезеагЫрсШпёех.Ийп!>. - Загл.с экрана.

4) Карпов А. Финансовая структура компании. - М.: Результат и качество, 2019.-352 с.

КӘСПОРЫНЫҢ ТАБЫС ПЕН ШЫҒЫНДАРДЫ БАСҚАРУДА ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ ОРНЫ МЕН РӨЛІ

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты
PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ
PhD докторы, ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Жоспарлаудың мәні, ерекшеліктері мен мағынасын зерттеу басқару теориясының пайда болуымен және дамуымен басталды. Қазіргі уақытта экономикалық ғылымда жоспарлау түсінігін анықтауда әртүрлі көзқарастар бар.

М. Мескон, М. Альберт және Ф. Хедоуридің пікірінше, жоспарлау-бұл басшылық ұйымның барлық мүшелерінің ортақ мақсаттарына жету үшін күш-жігерінің бірыңғай бағытын қамтамасыз ететін тәсілдердің бірі [4.Б. 72].

Неміс ғалымы Дитгер ханның тұжырымдамасына сәйкес жоспарлау - бұл болашаққа бағытталған жүйелі шешім қабылдау процесі [1].

Бірқатар отандық ғалымдардың пікірінше, жоспарлауды анықтау кезінде басты назар практикалық аспектке аударылады, атап айтқанда: мақсаттарды әзірлеу және қабылдау және оларға қол жеткізу жолдары [7.С.13], ресурстардың жай-күйін бағалау, оларды ұлғайту мүмкіндіктерін және оларды пайдалану тиімділігін анықтау [7.Б. 19].

Банк ісімен айналысатын жекелеген отандық практик-экономистер жоспарлауды кеңінен түсіндіреді. Сонымен, М. А. Поморинаның айтуынша, жоспарлау-бұл жүйелі дайындық негізінде болашақ оқиғаларға байланысты басқарушылық шешімдерді қабылдау және ұйымдастыру процесі, оның ішінде бұрын қабылданған жоспарлардың нәтижелерін бақылау және талдау, үнемі өзгеріп отыратын нарықтық жағдайды бағалау, банктің нақты және әлеуетті клиенттерінің қажеттіліктерін зерттеу және құрылтайшылар банк ұйымына қоятын стратегиялық міндеттер [5.Б.11].

Қатысты анықтау ұғымдар "жоспарлау" біз ұстанамыз пікірін Румянцева М. В., ол жоспарлаумен түсінеді үздіксіз үдеріс жетістіктері қойылған ұйым мақсаттары кешенін білдіретін мақсатты іс-қимыл, конкретизированных жиынтығы өзара байланысты жоспарлар. Жоспарлау береді начало басқару процесіне анықтайды, оның мақсаты мен перспективасын анықтайды, белгілі бір іс-әрекетінің реті, әдістері мен құралдарын таңдау қызметін, олардың қажетті пропорцияда.

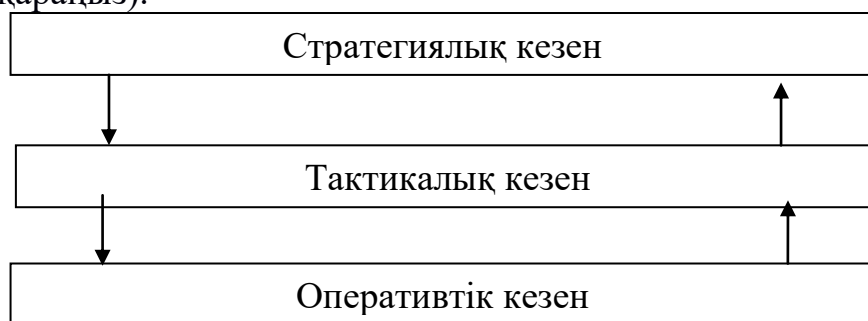
Экономикалық әдебиетте қабылданған бөлу әр түрлі түрлері жоспарлау, атап айтқанда: маркетингтік, экономикалық, жоспарлау, персонал және т. б.

Ерекшелігіне байланысты банктік өнімнің басым мәні үшін коммерциялық банктің бар қаржылық жоспарлау.

Біздің пікірімізше, неғұрлым дәл анықтау ұғымдар "қаржылық жоспарлау" тұжырымдалған Румянцевым М. В., ол қаржылық жоспарлаумен

түсінеді жоспарлы процесі құру, бөлу, қайта бөлу және қаржы ресурстарын пайдалану.

Қаржылық жоспарлау қабылданды бөлу мынадай өзара байланысты кезеңдерден тұрады: стратегиялық, тактикалық және жедел (ағымдағы) (1-суретті қараңыз).



1-сурет - Кезеңдері қаржылық жоспарлау.

Ескертпе – автормен құрастырылған

Стратегиялық кезең қаржылық жоспарлау сипатталады жасай отырып, ұзақ мерзімді түрлерін қаржы жоспарларының, әдетте, кезең үш жылдан астам. Бұл кезең байланысты стратегиясын әзірлеу процесі коммерциялық банктің тұжырымдамалық негіздері банк қызметін айқындайтын миссиясын және басым мақсаттары және оның жұмыс істеуі, сондай-ақ бағдар негізгі шешімдерді қабылдау менеджменті коммерциялық банк.

Тактикалық кезең қаржылық жоспарлау сипатталады жасай отырып, орта мерзімді қаржы жоспарының мерзімі бір жылдан үш жылға дейін. Тактикалық жоспарлау кезеңі коммерциялық банкте арқылы жүзеге асырылады бизнес-жоспар жасау секілді нақты дамыту жобалары және бағдарламалары, сонымен қатар және бизнес-бағыттары. Бизнес-жоспар - бұл құрылымдық сипаттамасы аясындағы негізгі қызмет аспектілері және компанияның даму әзірленетін негізінде оның стратегиясы. Ол жалпы қабылданған әлемдік ғылым әдістемесін әзірлеу және ұсыну нысанымен нақты перспективаларын қызметі және оларды қол жеткізу қамтитын тармақталған туралы ақпарат өндірістік, тұрмыстық және қаржылық компанияның қызметі мен мүмкіндіктерін бағалауды жасау және ынтымақтастық нысандарын балансы негізінде оның жеке экономикалық мүдде мен мүдделерін серіктестер, инвесторлар, тұтынушылар және бәсекелестер. Құру корпоративтік бизнес - жоспар - бұл кезеңдік процесін өрістету стратегиясын нақты бастамалар мен іс-шаралар. Бұл ретте нақтыланады, менеджмент компанияның оны іске асыруға, қандай әдістер мен технологиялар қолданылатын болады. Басқаша айтқанда аясында тактикалық жоспарлау кезеңін нақтыланады және келісіледі жергілікті және жалпы даму перспективалары банктің соизмеримости ішкі мүмкіндіктері мен сыртқы жағдайлары.

Жедел кезең қаржылық жоспарлау сипатталады жасай отырып, қысқа мерзімді қаржылық жоспарларды құру, бөлу және пайдалану қаржылық ресурстары бір жыл мерзімге дейін. Бұл кезең қаржылық жоспарлау жүзеге асырылуда енгізу арқылы қаржылық жоспарлау.

Айта кету керек, соңғы жылдары жұмыстарға кейбір отандық авторлардың процесі қаржылық жоспарлау байланысады иотождествляется тек бюджетированием (атап айтқанда, жұмыс Акулова В. Б. [5], Бухалкова М. И. [20], Романова М. В. [55.С.25-34]).

Біздің пікірімізше, түсіндіре отырып, мұндай көзқарастың қызмет етеді фактісі мемлекет атынан экономика Министрлігінің шығарды 1998 ж. Үлгілік бағдарламасын реформалау, кәсіпорындардың, в которой излагались бойынша әдістемелік ұсынымдар реформалау қызметінің әртүрлі аспектілерін отандық ұйымдардың және оған ұстанады көптеген авторлар. Осы бағдарламаға сәйкес, жүйесі қаржылық жоспарлау мынадай кіші жүйелерден тұрады: а) бюджеттік жоспарлау, құрылымдық бөлімшелердің қызметін ұйымдастыру және б) жиынтық бюджеттік жоспарлау қызметін ұйымдастыру [53].

Қаржылық жоспарлау коммерциялық банкте мынадай элементтерді: қаржылық және бюджеттік құрылымды, бюджеттік процесті (рәсім мен кезеңдерді) және бюджет процесіне қатысушыларды, бюджет процесінің әдіснамасын қамтитын жоспарлау жүйесін құру және оның жұмыс істеуі арқылы іске асырылады.

Қаржылық жоспарлаудың жүйе құраушы элементтері қаржылық және бюджеттік құрылым болып табылады.

Қаржы құрылымы-бұл бөлімшелердің қаржылық жауапкершілігі негізінде ұйымды құрылымдау нәтижесі [29.С. 1-7]. Қаржы бөлімшелері едәуір дәрежеде ұйымдық буындарға сәйкес келеді және "қаржылық жауапкершілік орталықтары" (ҚҚО) деп аталады.

Қаржылық жауапкершілік орталығы-бұл экономикалық операциялардың белгілі бір жиынтығын жүзеге асыратын және осы операциялардың белгілі бір қаржылық көрсеткіштеріне тікелей әсер ете алатын ұйымның құрылымдық бөлімшесі. Осы себепті, ОРТАЛЫҚ федералды округ бақыланатын көрсеткіштердің деңгейіне жауап береді, ал олардың қызметкерлері өз бөлімінің қаржылық нәтижесін жақсартуға мүдделі.

Қаржылық жауапкершілік әрбір ҚҚО іске асырылады тікелей арқылы орындау бюджеттерінің мынадай: әрбір ҚҚО өз бюджетпен (немесе басқаша сметада) кірістер және (немесе) шығыстардың жоспарланған кезең; негізгі міндеті ҚҚО орындау болып табылады өз тапсырмаларының шеңберінде бюджетпен белгіленген соғады.

Орталығы пайда ретінде дербес бөлімше басшылығы алдында жауап беретін сома үшін алынған пайда. Қатысты банктің орталығы пайда болып табылады, мысалы, кредит беру департаменті қамтитын бөлімі ретінде несиелеу, сондай-ақ әзірлеу бөлімі несиелік өнімдерді банкі. Орталықтары пайда бақылайды банктің кірістері мен шығыстары.

Орталықтары табыс үшін жауап береді, кіріс әкеледі ұйымның өз қызметі барысында. Орталықтары табысты бола алады бөлімшелері, сатумен айналысатын немесе басқа өнім немесе қызмет, яғни функционалды арналған табыс алу (мысалы, заңды тұлғаларды кредиттеу бөлімі).

Шығын орталықтары құрайды бөлімшелері, олар өздерінің функционалдық міндеттерін орындау үшін түрлі ресурстарды тұтынады және,

осылайша, әсер етеді шығындар мен жауапты олардың шамасын (мысалы, бухгалтерия, банк).

Орталықтары маржинального дохода жауапты шамасын алынатын маржинального дохода. Олар құрылады ұйымдарда жеткілікті күрделі құрылымы мен қызметінің бөлімшелері болып табылатын мәні бойынша бизнес-бағыттары. Айырмашылығы орталықтарының табыс және шығын орталықтарының олар бақылайды және кірістер мен шығыстар өз бизнес - бағыттары мен үшін жауап береді, оның қызметінің тиімділігі, тұтастай алғанда. Шара тиімділігін мұнда қызмет етеді емес кірістер мен шығыстарды жеке-жеке, ал олардың арасындағы айырмашылық.

Бағыттарының бірі модельдеу негізделген бөлу бизнес-бірлік - бас банктің көптеген филиалдары. Бизнес-бірліктер сатады өнімдер мен қызметтер әр түрлі бизнес-бағыттар. Тиісінше, әрбір бизнес-бірлікте есебі жүргізіледі активтері мен пассивтері, операциялық кірістер мен шығыстардың тұтастай алғанда, сондай-ақ бөлінісінде бизнес-бағыттары [13] (4-кестені қараңыз).

Тікелей үстеме шығыстар мен күрделі салымдар бойынша есептеледі әрбір орталыққа қаржылық жауапкершілік. Общественные үстеме шығыстар және күрделі салымдар көрсетіледі жекелеген сметасында жалпы бизнес-бірліктер мен ауыстырылады орталықтары қаржылық орынды ластағаны таңдалған әрбір бабы үшін бөлу базасы. Орталықтары қаржылық жауапкершілік көтереді өздерінің толық (тікелей және жанама) шығындар орталықтары, пайда. Және, ақыр соңында, әрбір орталығы пайда көшіреді өздерінің толық шығындар бизнес-бағыттары.

Кесте 1 - Ұсыну қаржылық нәтижелердің моделі "Бизнес-бірліктер", млн. тг.

Бизнес-бірлік	Бас банк	Филиал 1	Филиал 2	Жиыны
Бизнес-бағыттар				
Кредит беру	10 000	2 000	3 000	15 000
Есеп айырысу-кассалық қызмет көрсету	300	1 000	-400	900
Депозиттер	-500	800	1 000	1 300
Банкаралық несиелеу	1 000	0	0	1 000
Жиыны	10 800	3 800	3 600	18200

Ескерту: автор интернет көздерінің материалдары бойынша

Қадір-қасиетін моделін мынада: ол өте қуатты талдамалық аппараты талдау үшін және бағалау қызметі бизнес-бірлік. Кемшілігі - ол жүргізуді қиындатады басқарушылық есеп.

Талдау қолданыстағы модельдерін қаржылық банк құрылымын жасауға мүмкіндік береді бірқатар тұжырымдар. Моделі бөлу бизнес-бірліктерінің және бизнес-бағыттарды және олардың қызметін барынша ұтымды пайдалануға, банктерге, жүргізетін саясатын белсенді географиялық экспансия, яғни

банктердің тармақталған филиалдық желісі бар. Мұндай банктердің моделі мүмкіндік береді рәсімін жүргізуге кірістілігін бағалау нақты филиалдарының жекелеген бизнес бағыттар бойынша, кешенді талдау жүргізу және олардың қызметін және іс-шараларды әзірлеу және дамыту бойынша артта қалған филиалдары.

Шағын ғана дами бастаған жоқ банктер филиалдарының, ең қолайлы моделін құру қаржы құрылымының қағидаты бойынша бөлу орталықтары қаржылық жауапкершілік бойынша бизнес - бағыттары. Бұл, қысым құруға мүмкіндік береді қаржылық құрылымын аз уақыт және еңбек.

Екінші құралы қамтамасыз ететін бюджеттік жоспарлау, ұйымдастыру және бюджет құрылымы. Ол білдіреді жүйесі функционалды өзара байланысты және өзара тәуелді бюджеттер. Болуы бюджет құрылымы байланысты әртүрлі түрлерін бюджеттер.

Негізгі (бас) дәйекті жоспарланған [9] бюджеттердің көрсетілген құрылым болып табылады үш негізгі бюджет [31]:

1. Бюджетке активтер мен пассивтердің;
2. Бюджетке кірістер мен шығыстар;
3. Бюджетке ақша қаражатының қозғалысы.

Қарай тәжірибе жинақтау пайдалану бюджеттердің, банк мамандарымен әзірленуі мүмкін басқа да нысандары бюджеттердің үшін қажетті жедел басқару қызметіне нақты кредиттік ұйымдар (мысалы, смета күрделі салымдарды бюджет неоперационных шығыстар банктің жалпы алғанда, бюджеттің операциялық қызмет, бюджет, меншікті капиталдың және т. б.). Мысал үлгісінің бюджеттің активтер мен пассивтер банктің 1-Қосымшада берілген.

Әрине, кез-келген жоспар түрлері, оның үстіне қаржы жоспарлары банктің тіркелуі тиіс белгілі бір нысан белгілегеннен жоспарлау бөлімімен мүмкіндік беретін біріктіру, үйлестіру және кооперировать жоспарлары түрлі объектілерін жоспарлау. Есеп беру нысандары болуы тиіс нақтылау дәрежесі жеткілікті үшін бір мәнді сәйкестендіру бюджеттік позиция.

Әдебиет тізімі

5) Проект Международного Стандарта ИСО/ИС9001:2000 "Системы менеджмента качества. Требования" /Перевод с англ. - Н. Новгород: СМЦ "Приоритет", 2010. - 33 с.

6) Селезнева В.Ю. Механизм трансфертного ценообразования в многофилиальном коммерческом банке//Экономический журнал ВШЭ, 2002, №1.

7) Электронный каталог APQC [Электрон.ресурс]: APQCProcessClassificationFramework. Version5.0.2. April2018. - Электрон.дан. - N-У,

8) [2018]. - Режим доступа: <http://www.apqc.org/portal/apqc/sitc/?path=/gезеагсЫрсШпёех.Ийп!>. - Загл.с экрана.

ОСОБЕННОСТИ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ МСБ В РК В УСЛОВИЯХ МИРОВОЙ ПАНДЕМИИ

Западно-Казахстанский инновационно-технологический университет,
г.Уральск, Казахстан

Сегодня малый и средний бизнес (МСБ) – опора экономического развития любого государства. Именно от него во многом зависит решение проблем занятости населения, наполнение внутреннего рынка отечественными товарами и формирование конкурентной среды. Для того чтобы и в Казахстане МСБ стал реальным «локомотивом» экономики, государству необходимо и дальше оказывать всестороннюю поддержку. В РК субъекты МСБ применяют СНР.

Специальный налоговый режим (СНР) – особый порядок исчисления, уплаты отдельных видов налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также представления налоговой отчетности по ним для отдельных категорий налогоплательщиков, определенных [разделом 20](#) Налогового кодекса (НК).

На основании [статьи 678](#) (НК).налогоплательщик вправе выбрать один из следующих СНР:

Виды СНР	
СНР для субъектов малого бизнеса	СНР для производителей сельскохозяйственной продукции
на основе патента	СНР для крестьянских или фермерских хозяйств
СНР на основе упрощенной декларации	СНР для производителей сельскохозяйственной продукции и
СНР с использованием фиксированного вычета	сельскохозяйственных кооперативов

К

К субъектам микро предпринимательства относят субъекты со среднегодовой численностью работников не более 15 человек или среднегодовым доходом не свыше 30-ти тысячекратного [МРП](#) (с января 2021 года МРП -2917тенге). Субъектами малого предпринимательства являются ИП, юридические лица со среднегодовой численностью работников не более 100 человек и среднегодовым доходом не свыше 300-тысячекратного [МРП](#).

СНР устанавливает для субъектов малого бизнеса упрощенный порядок исчисления и уплаты:

1) ИПН, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты, – при применении СНР на основе патента;

2) социального налога (СН), КПН или ИПН, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты, – при применении СНР на основе упрощенной декларации;

3) ИПН или КПН, за исключением налогов, удерживаемых у источника выплаты, – при применении СНР с использованием фиксированного вычета.

Исчисление, уплата и представление налоговой отчетности по налогам и платежам в бюджет, не указанным выше, производятся в общеустановленном порядке.

Микро, малый и средний бизнес традиционно является основой любой успешной экономики, но именно этот сектор оказался под ударом из-за глобальной пандемии коронавируса. Сохраняющаяся из-за пандемии коронавируса неопределенность в экономике затронула все без исключения страны мира, в том числе и Казахстан. В последнем обзоре экономики страны Всемирный банк прогнозирует спад валового внутреннего продукта на 3% по итогам 2020 года с последующим восстановлением на 2,5%. Национальный банк республики делает более оптимистичный прогноз на текущий год с сокращением ВВП на 2-2,3%. Главный фактор, влияющий на перспективы экономического развития, – это успехи в борьбе с пандемией. От того, насколько быстро получится снять карантинные ограничения и восстановить активность бизнеса, зависит общая ситуация в экономике и на рынке труда. Пока же индекс деловой активности на фоне карантинных мер остается низким в сравнении с прошлыми годами. В июле 2020 года он составил 44,7 пункта, что ниже на 2,1 пункта показателей июня, когда ограничения ослаблялись.

После завершения второго «локдауна» в августе активность несколько восстановилась, и индекс достиг 45,4 пункта, хотя еще год назад был в районе 51. Власти Казахстана уже предложили бизнесу целый комплекс мер поддержки, список которых постоянно расширяется. Это важно для страны, где малое и среднее предпринимательство обеспечивает рабочими местами более 39% все занятого населения.

Рассматриваем, как государство помогает бизнесу и какие новые возможности открываются в экономике для МСБ. Что происходит с бизнесом? Как уже было отмечено выше, индекс деловой активности в Казахстане показал в 2020 году значительную «просадку». Причина в карантинных мерах, которое Правительство предприняло для ограничения распространения коронавирусной инфекции в стране. После падения в марте и апреле индекс начал рост в мае и июне, когда карантин на время ослабили. В первом летнем месяце он достиг 46,8 пункта, но затем в июле вновь снизился до 44,7 пункта. Как пишут в Нацбанке, который занимается составлением индекса, «усиление карантинных мер наибольшее негативное влияние оказало на сферу услуг и промышленность».

Глава государства Касым-Жомарт Токаев в своем Послании народу Казахстана от 1 сентября 2020 года отметил о возможности предоставления права предпринимателям, работающим в наиболее пострадавших от пандемии секторах, уплачивать розничный налог с оборота. В этой связи, депутатами Сената Парламента предложено внести изменения в Налоговый кодекс в части введения нового специального режима розничного налога.

С 1 января 2020 года сроком на 3 года вступил в силу мораторий на проверки субъектов предпринимательства, также на данный период отдельные

категории налогоплательщиков освобождаются от уплаты налогов. В данном материале расскажем, на какие виды проверок не распространяется мораторий, а также кто попадает под освобождение от уплаты и по каким видам налогов.

Категории субъектов, подпадающие под мораторий на проверки

Под действие моратория попадают субъекты, относящиеся к категориям малого и микропредпринимательства.

Уменьшению на 100 процентов подлежат суммы:

1. Корпоративного (индивидуального) подоходного налога (кроме удерживаемого у источника выплаты);
2. Социального налога, исчисленного в соответствии со [статьей 687](#) (НК).;
3. Единого земельного налога, исчисленного в соответствии со [статьей 704](#) (НК).;

Освобождение действует только на налоговые обязательства по уплате налогов, возникающих в указанный 3-х летний период. При представлении деклараций необходимо указывать данные о полученных доходах с указанием 0 в графе налог к уплате.

Ранее предлагали розничный налог с оборота в Казахстане. Применение указанного режима будет добровольным для субъектов малого и среднего предпринимательства (в соответствии с Предпринимательским кодексом), осуществляющих определенные виды деятельности по перечню. Перечень для наиболее пострадавших секторов экономики будет определен Правительством. Для применения режима предлагается установить ставку налога в размере 3% от полученного дохода. Налог будет поступать от индивидуальных предпринимателей в виде ИПН, от юридических лиц в виде КПП. Лица, применяющие данный режим не будут являться плательщиками НДС независимо от размера оборота, а также социального налога. Налоговый период – квартал. Режим рассчитан на 2 года.

Введение режима розничного налога с единой льготной ставкой и освобождением от НДС позволит упростить налогообложение для пострадавших отраслей. Как уведомить налоговую о переходе на СНР розничный налог? Прогнозируется, что при введении розничного налога в 3% предприниматели сэкономят около 40 млрд тенге. По оценкам Министерства национальной экономики РК, спецрежим коснется 4 тысяч субъектов МСБ.

Список литературы:

1. Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с [изменениями и дополнениями по состоянию на 26.02.2021 г.](#))
2. [Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана. 1 сентября 2020 г.](#) Strategy 2050.kz: <https://strategy2050.kz/ru/page/message/>
3. Масатбаев А., Международная и казахстанская практики налогового стимулирования бизнеса в условиях пандемии COVID-19 <http://www.salyqtez.kz/>

КӘСІПТІ БАСҚАРУДАҒЫ БИЗНЕС-ЖОСПАРДЫҢ ОРЫНЫ ЖӘНЕ РӨЛІ.

Батыс Қазақстан инновациялық – технологиялық университеті

Кәсіпорынды дамытудағы бизнес-жоспардың маңызы. Реформалар жағдайында кәсіпорынға ұзақ мерзімді стратегия – бизнес жоспарды жасақтауға негізделген қаржыны басқарудың қазіргі заманғы жүйесі талап етіледі. Бизнес-жоспарда кәсіпорын жуық және ұзақ мерзімді келешекке айналысуды жоспарлайтын қызмет түрлері көрсетіледі. Мұнда кәсіпорын әсер ете алмайтын сыртқы факторлардың әсерін ескеру қажет. Бизнес жоспарда кәсіпорын жуық және ұзақмерзімді келешекке аналысуды жоспарлайтын қызмет түрлері көрсетіледі. Мұнда кәсіпорын әсер ете алмайтын сыртқы факторлардың әсерін ескеру қажет.

Бұдан басқа, бизнес жоспар кәсіпорынның қаржылық-экономикалық жағдайдың негізгі көрсеткіштерінің бөлімінен; кәсіпорынның мақсаттары туралы ақпараттарды құратын бөлімнен тұруға тиіс, патенттік құқұқ, экспорт көрсеткіштері және оның мүмкіндіктері, кәсіпорын шығаратын өнімнің тұтыну қасиеттерін жетілдіру негізгі бағыттары, өнімнің ассортименттік құрамы туралы берілгендер келтіріледі.

Бизнес – жоспардың маңызды бөлімі- кәсіпорын өнімнің өткізілім нарығын сипаттауы болып табылады, ол нарықтық зерттеуді, тұтынушыларды және олардың сурамыс деңгейін, тұтынушылар ынталануын, кәсіпорынның нарықтағы жағдайын, негізгі көрсеткіштерін талдаудан тұруға тиіс. Бұдан басқа, кәсіпорынның талдау – бәсекелестер қызметін зерттеу, бәсекелестер өнімін бағалау, салыстырмалы бағалау қажет. Сондай-ақ маркетингтік зерттеулерде қажет өған мыналар кірістіріледі: бір жылдан бес жылға дейінгі мерзімге маркетинг стратегиясын анықтау тауар саясаты, баға саясаты, сұранысты қалыптастыру және өткізуді ынталандыру.

Кәсіпорынның өндірістік-технологиялық және инновациялық саясатын сипаттайтын және келесі ақпараттардан тұратын бөлім қажет:

- кәсіпорынның орналасқан жері туралы;
- өндіріс қуаттылығы туралы;
- ұзақ мерзімді активтер туралы;
- өндірістің технологиялық деңгейі, оның қазіргі заман талаптарына сәйкес келуі;
- өндірістік процесті бақылау туралы, өнім сапасына кепілдік себептерді талдау;
- өндірістік кооперациялау және өндірісті материалдық қамтамасыз ету туралы;
- қоршаған ортаны қорғау туралы;
- өндіріс өрісінде мемлекеттік және құқұқтық реттеу туралы.

Бизнес жоспардың құрамды бөлімі кадрлық саясатқа және қызметкерлерді басқаруға арналған, кәсіпорынның ұйымдық құрылымы болып табылады. Ол кәсіпорын алдында тұрған міндеттермен мақсаттарға сәйкес келуі керек. Кәсіпорын бизнес жоспарды жасақтауда тәуекелмен сақтандыру ескерілуі тиіс. Кәсіпорынның нарықтық экономика жағдайларында қызмет етуі кәсіпорын басшылығы қателесіпқабылдайтын шешімдермен байланысты. Себебі кәсіпорын қызметіндегі мәселелер кәсіпорынның барлық жұмысшыларын, акционерлерді, инвесторларды, тұтынушыларды қызықтыратын болғандықтан мүмкін болатын тәуекелдерді талдау керек. Бұл тәуекел мәні мәселелері, тәуекел себептері, тәуекел факторлары, өтеумен тәуекелді азайту әдістері болуы мүмкін.

Қаржылық жоспарлауды жасақтауды пайда немесе зиян шегуді болжамдап бастаған дұрыс, себебі сату көлемін болжау бойынша берілгендер болса, материалдық және еңбек ресурстарының қажетті мөлшерін есептеуге, материалдық және еңбек шығындарын анықталады. Одан кейін қолма қол қаражаттар қозғалысы болжамы жасақталады. Оны анықтаудың қажеттілігі пайда немесе зиян шегу болжамын түсіндіргенде төлемдерді жүзеге асыру тәртібінде көрсетілмейді. Қолма қол қаражаттардың қозғалысын болжау қолма қол қаражаттардың құйылуын, қолма қол қаражаттардың ағылуын, таза ақша ағынын банк шотының бастапқы және соңғы сальдосын ескереді.

Нарыққа өту кезінде кәсіпорын қызметін тиімді басқарудың шешуші шарты ретінде фирманың ішкі қаржы жоспарларының да мәні арта түсті. Қазіргі кезде көптеген фирмалар, акционерлік қоғамдар және басқа кәсіпорындар қаржылық жоспарлауда да жалпыдүниежүзілік стандарттарға көше бастады. Осы мақсатпен қаржы жоспары және қаржыландырудың стратегиясы жасалынады.

Бизнес-жоспар- бұл кәсіпкерлік қызметтің техникалық-экономикалық негізіне сайма-сай болатын құжат. Ол мемлекеттік кәсіпорындардың экономикалық және әлеуметтік дамуының жоспарларына қарағанда жекеше кәсіпорындар қатынастарының барлық жақтарын анағұрлым толық қамтиды. Бизнес-жоспар өнімнің немесе қызметтер көрсетудің ерекшеліктерін, олардың бәсекелестік қабілетін, өтім рыногын бағалауды маркетинг стратегиясын, өндірістік ұйымдық және заңдық жоспарларды тәуекелділікті бағалауды және сақтандыруды сипаттайтын бөлімдерді қамтиды.

Қаржы бизнес жоспары бірқатар кестелер мен баланстарды өнім өткізудің болжамын, табыстар мен шығыстардың кестесін, ақшалай шығыстар мен кірістердің балансын кіріктіреді. Кейбір кәсіпорындар активтер мен пассивтердің балансын және графигін қосымша жасайды.

Басқаруда және шаруашылық-қаржылық қызметті жоспарлауда қаржылық көрсеткіштер шаруашылық жүргізуші субъектілердің салалардың және жалпы ұлттық шаруашылықтың ақшалай табыстары мен қорланымдарын жасаумен және пайдаланумен байланысты қызметтің түрлі жақтарын сипаттайтын жоспардың, есептің немесе есеп-қисаптың мәліметтері пайдаланылады.

Шаруашылық жүргізуші төменгі буындарында аса маңызды абсолюттік қаржылық көрсеткіштер қабылданады:

- өнімді өткізуден түсетін табыс;
- өткізілген өнімнің өзіндік құны;
- жалпы табыс;
- кезең шығысы;
- негізгі қызметтен түскен табыс;
- табыс салығының сомасы;
- таза табыс.

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің көлемдік көрсеткіштері мыналар болып табылады:

- инвестициялар көлемі;
- жарғылық капиталдың мөлшері;
- төлеген дивиденттердің, үлестердің мөлшері;
- айналым қаражаттары көздерінің көлемі;
- жабдықтаушылармен, тұтынушылармен банкпен бюджетпен есеп айырысудың көрсеткіштері;

Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылары қаржылық жүйенің саласы ретінде қоғам экономикасының негізін құрайды, себебі мұнда материалдық, еңбек және қаржылық ресурстарының көп бөлігі шоғырланады, сол арқылы қоғамдағы ұлғаймалы ұдайы өндіріс үдерісі қамтамасыз етіледі.

Компанияның төлем қабілеттілігінің бір жағы - касса арқылы компанияның жұмыскерлеріне қолма-қол ақша төлемдерін жүзеге асыру. Осыған байланысты жоспарланған еңбек ақы қорының деректерінің негізінде, материалдық ресурстарды сату туралы ақпарат негізінде, табыс салығының сомасы туралы деректер, жалақы төлеу күнтізбесі және т.б. негізінде кассалық жоспар құрылады.

Баланс пассивтері, немесе “капитал мен міндеттемелер” компанияның активтерін жабуға арналған және белгілі бір мезгілге мақсатты қолданылуы, мерзімі, қаржыландыру көздері бойынша бөлініп таратылған құралдарын көрсетеді.

Компанияның қаржыландыру көздерінің және пассив баптарын қалыптастырудың құрылымы қарапайым. Барлық құрал көздері қысқа және ұзақ мерзімді болып бөлінеді, соңғылары (аванстық капитал) өз кезегінде меншікті және қарыздық болып бөлінеді. Меншікті капитал негізінен компаниялардың қорланған жарғылық қорында, резервтерде (резервтік, қосылған капитал және жинақталған пайда) шоғырланады.

Бизнес жоспардың сипаты, қызмет ерекшеліктері. Бизнес жоспар бұл жоспарланған істің нақты іске асатындығын көрсететін эконмоикалық негізделген аналитикалық құжат. Оны бизнестің жаңа сферасын құруға немесе кәсіпорын қызметінің жаңа сферасын меңгеруге қажетті кәсіпорынның даму жоспары деп те атауға болады. тәжірибеде бизнес жоспардың мынандай түрлері едәуір жиі қолданылады: ұйымның бизнес жоспары, несие алуға арналған бизнес жоспар, инвестициялық жобаның бизнес жоспары, құрылымдық

бөлімшенің бизнес жоспары, грантқа арналған бизнес жоспар, аймақты дамытудың бизнес жоспары, мекеменің бизнес жоспарлары тағы да басқалар.

Қазіргі кезеңде кәсіпкерлік тәжірибеде және ғылыми әдебиеттерде бизнес жоспардың мазмұны мен құрылымына қатысты ғылыми негізделген нақты тәсіл жоқ. Бизнес жоспардың құрамы, құрылымы мен көлемі, оның мақсатына кәсіпорынның мөлшеріне, қызмет түрінің ерекшеліктеріне байланысты анықталады. Алайда бизнес жоспар белгілі бір бөлімдерден тұрады. Мұнда бизнестің негізгі идеясы мен мақсаты ашылып көрсетіледі, кәсіпорын мен қажет болған жағдайда сала кәсіпорында өндірілетін өнімдердің өзгешеліктері, нарықтық қажеттіліктерін қанағаттандыру мүмкіншіліктері сипатталады, сондай-ақ кәсіпорын персоналдары мен басқару жүйесі, өндірістік, қаржылық жоспарлары қарастырылады.

Ағымдық қаржылық қызметті бақылау компанияның жедел жоспарының көмегімен жүргізіледі. Ақша құралдарының шығындарының орындалуын және мерзімін, сондай-ақ олардың қаржыландыру көздерін жедел бақылау үшін төлем күнтізбесі құрылады. Ақшалай түсімдер мен шығындардың баптары уақыт аралықтарына қарай (ай, тоқсан, декада) және балансты түрде құрылады. Жоспарланған шығындардың күтілген түсімдерден асуы компанияның өзіне алған міндеттемелері бойынша есеп айрысудың мүмкін еместігін білдіреді. Бұл жағдайда шығындардың бір бөлігін немесе болашақ кезеңдерге ауыстыру керек, немесе компания шотына тез арада ақша түсімдерінің түсуін қамтамасыз ету керек.

Тұрақты қаржылық жағдай компанияның бүкіл өндірістік-шаруашылық қызмет процесінде қалыптасады және компанияның активтері мен пассивтерінің шамасына, негізгі және айналым капиталының салыстырмалы шамасына, кредиторлық және дебиторлық қарыздарының шамасына, меншікті және қарыз құралдарының жағдайына, салық жүйесі мен саяси жағдайға, т.с.с. көптеген факторларға байланысты болады.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Ниябекова, Р.О. Кәсіпорын экономикасы [Мәтін]: оқулық / Р.О. Ниябекова, Б.А. Рахметов, П.Т. Байнеева.- Алматы: Экономика, 2013.- 623б.
2. Аманбаев У.А. Экономика предприятия: учебное пособие.- Алматы: Бастау, 2012.-432с.
3. В.С. Балабанова Формирование устойчивости предпринимательских структур в условиях трансформации конкурентной среды -2013- 280 с.
4. Садыханова Г.А. Кәсіпорын қызметін экономикалық талдау. Оқу құралы.- Алматы: Қазақ университеті, 2018.-129б.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Батыс Қазақстан инновациялық – технологиялық университеті

«Қазіргі кездегі әлемдік экономиканың одан әрі даму жағдайында, ірі компаниялардың айбынының артуы ғылыми техникалық революцияның болуымен, шағын және орта фирмалардың сақталуымен және дамуымен қоса жүреді. Жаңа өнімдердің көптеген түолерінің өндірісі атап айтқанда, шағын және орта компаниялардың кәсіпорындарында басталады, себебі олар «күн» астындағы орын үшін, тұтыныстың өзгеруіне икемді сезімтал болуға, өндіріспен әлі қанағаттандырылмаған жаңа қажеттіліктерді іздеуге мәжбүр. Сондықтан шағын фирмалардың бір жұмыс істеушіге есептегендегі, ғылыми-зерттеу мен конструкторлық жұмыстарға шығындарынан жиі асып түсуі кездейсоқ емес.

Шағын және орта бизнес түсінігінің мәнін ашпас бұрын, алдымен оның қалыптасу көздерін анықтап алу керек. «Қазақстан Республикасында қазіргі таңда кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру және дамытуға, әсіресе, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы мен тиімді қызмет етуіне ерекше көңіл бөлініп отыр. Кез-келген елдің экономикасы қанағаттанарлық деңгейде дамып отырса да, шағын кәсіпорындардың дамуына баса назар аударатыны белгілі. Қазақстан Республикасының Президенті Кәсіпкерлер Конгресінде мемлекеттік меншікті сатылап жекешелендіру нәтижесінде өнеркәсіп өндірісі көлемінің 85 пайызы жеке секторда өндірілетіндігін, елдің жалпы ішкі өніміндегі шағын және орта бизнестің үлесі шамамен 25 пайызы құрайтындығын, экономиканың жеке секторында еңбекпен қамтылған халықтың 60 пайыздан астамы еңбегі ететіндігін айтып өтті». Бірақ, бұл мәліметтер дамыған елдермен салыстырғанда, әлдеқайда аз шаманы құрайтындығы белгілі. Сондықтан, алдағы уақытта шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімді қызмет ету мәселесіне ерекше мән әсер ететін негізгі факторлар анықталып, оң шешімін табуы тиіс.

Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвесторлармен құрылатын географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушыларжүзеге асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Басқару сипаты икемділігімен, формалділіктің жоқтығымен шешімін қабылдау барысында, өндіріс және басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленеді.

Қазақстанда шағын және орта бизнеске бірнеше инвесторлармен құрылатын, географиялық шектелген зоналарда қызмет ететін және нарықтың шектеулі үлесіне ие, басқаруды құрушыларжүзеге асыратын, барлық негізгі стратегиялық шешімдерді өздері қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Басқару сипаты икемділігімен, формалділіктің жоқтығымен шешімін қабылдау

барысында, өндіріс және басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленеді.

Шағын кәсіпорындар басшыларына жүргізілген сұраулар нәтижесі көрсеткендей, шағын кәсіпорындардағы өндіріс өсімін шектейтін факторлардың ішінде бірінші орынға салық салу деңгейінің жоғарылығы шықса, екінші орында тапсырыс берушілердің төлем қабілетсіздігі болса, содан кейін ғана нарықтағы отандық кәсіпорындар арасындағы жоғары бәсеке, өндірілген өнімге сұраныстың жеткілікті деңгейде болмауы жатқызылған.

«Еліміздегі кәсіпкерлік қызмет дамуының бүгінгі таңдағы жалпы мәселелеріне тоқталатын болсақ, оларды келесіндей етіп топтастыруға болады:

Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының жеткіліксіздігі;

Қолданылып жүрген заңдарды жергілікті деңгейде орындау тәртібінің әлсіздігі;

Салық салу және салықтық тексеру жүйелерінің тым күрділігі;

Негізгі қаражатты алуға және айналым қаражатын молықтыру үшін кешендік ресурстарға қол жеткізудің шектеулілігі;

Кадрларды даярлау және кәсіпкерлікті ақпараттық қолдаудың тұтас жүйесінің жоқтығын;

Кәсіпкерліктің даму жолында әкімшілік тосқауылдардың орын алуы;

Кәсіпкерлікті инновациялық тұрғыдан, барлық жағынан қолдаудың әлі де қалыптасып болмауы;

Рыноктық қатынастардың, кәсіпкерліктің, әсіресе шағын бизнес бәкелестік қатынастың дамуына монополиялардың кедергі болуы».

«Кәсіпкерліктің дамуы үшін қолайлы орта қалыптастыру бағыттарының бірі болып, кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен жүзеге асырудағы мемлекеттік үкімет орындарының актілерін, іс-қимылдарын және әрекетсіздігінен туындаған әкімшілік тосқауылдар ретінде белгіленетін кедергілерді жою болып табылады. Осы кедергілер көбінесе жергілікті жердегі атқарушы органдардың әрекетіне байланысты».

Көптеген елдерде шағын кәсіпкерлік субъектілерін қолдау үшін «бір терезе» қағидаты бойынша тіркеу мен қайта тіркеуге жағдай жасалған. Мысалы, шағын және орта бизнес субъектілері бар Францияда тіркеу үрдісі сағатты құрайды, қалған заңды тұлғалар «бір терезе» қағидаты бойынша күн ішінде тіркеледі. Бүгінде Қазақстанда бизнес-қоғамдастық құптаған осындай жүйе енгізілді.

Шағын және орта кәсіпорындар, үнемі жаңарып тұратын номенклатурасымен және ассортиментімен, аз ғана партияда өнім дайындау, шектеулі тұтынушылар жағдайында елеусіз материалдар мен шикі затты қолдану қажет болған жағдайда пайда болады. Сонымен, шағын кәсіпорындар нарықтың салыстырмалы толған кезінде жекелеген тапсырыстарды есепке алып өнімді аяқтайды, яғни ұсақ-түэрңіек өнімдер өндіріледі. Сонымен қатар, шағын кәсіпорындар қызметтің барлық саласында нөлдік нәтиже алумен байланысты жоғары тәуекелге ие болып табылады. Бұл – әрі инновациялық қызмет, әрі жаңа технологияны игеру.

Шағын кәсіпорындардың капиталымен тәуекел, іріге қарағанда қоғамға аз шығындар алып келеді, сондықтан мемлекет шағын кәсіпорындарды құру жiне дамыту үшiн арнайы жеңiлдіктер тәртібiн тағайындау керек.

Қазақстанда шағын және орта бизнеске бiрнеше инвесторлармен құрылатын географиялық шектелген зоналарда қызмет ететiн және нарықтың шектеулi үлесiне ие, басқаруды құрушыларжүзеге асыратын, барлық негiзгi стратегиялық шешiмдердi өздерi қабылдайтын кәсіпорындар жатады. Басқару сипаты икемдiлiгiмен, формалдiлiктiң жоқтығымен шешiмiн қабылдау барысында, өндiрiс және басқару саласында да жұмысшылардың өзара алмасуының жоғарылығымен ерекшеленедi.

«Экономикалық категория ретiнде кәсіпкерлiктiң сипаттамасы үшiн маңызы мәселе – оның субъектiсi мен объектiсiн анықтау. Кәсіпкерлiктiң объектiсi жеке тұлғалардың (жеке, отбасылық, шағын және орта бизнес өкiлдерi, т.б.) қызметi, сондай-ақ жалдамалы жұмыс күшiнiң еңбегiн пайдалану арқылы қалыптасады.

«Экономикалық ғылымда өндiрiстiң 4 факторы қарастырылған: еңбек, капитал, жер, кәсіпкерлiк.

Бұл жерде кәсіпкерлiктi 4 фактор ретiнде ғана емес, еңбек, капитал, жер тәрiздi 3 негiзгi өндiрiс факторларын бiтiктiрiп, жүзеге асырудың үздiк әдiстерiн iздестiрiп, жұмылдыру үрдiсi ретiнде де құрастыруға болады. Ал, елiмiзде кәсіпкерлiкке қазiргiдей көңiл бөлiнiп отырған тұста, өз iсiн ашуға бел буған әрбiр азамат пайда табу жолын ғана емес, өндiрiс факторларының үйлесiмдi жұмыс жасауына, оның iшiнде кәсіпкерлiктiң өндiрiс факторы ретiндегi маңыздылығына ерекше көңiл бөлгенi жөн.

Нарықтық экономиканың субъектiсi ретiнде шағын бизнестiң артықшылықтары мен кемшiлiктерi бар. Шетелдiк және отандық шағын бизнестiң артықшылықтары мен кемшiлiктерi бар. Шетелдiк және отандық шағын бизнестiң сипатын зерттей келе, келесi артықшылықтарды атап өткен жөн:

Жергiлiктi жерде шаруашылықты жүргiзу жағдайына тез бейiмделу;
Шағын бизнес субъектiлерiнiң iс-әрекет жасаудағы тәуелсiздiгi;
Шешiмдер қабылдауда және оны iске асыруда бейiмдiлiк пен оперативтiк;
Салыстырмалы түрдегi аз шығындар, әсiресе басқаруға жұмсалатын;
Жеке тұлғаның өз идеяларын iске асырудағы мүмкiншiлiктерi, кәсіпкерлiктiң даму;

Қорға деген аз сұраныс, өнiмге және өндiрiске өзгерiстердi тез енгiзу мүмкiндiгi, капитал айналымының жоғары болуы.

Халықаралық еңбек бюросының баяндамасында шағын және орта кәсіпорындардың бiрқатар бәсекелестiк артықшылықтары аталған. Бiр қызметтерге шаққандағы қажеттi қор мөлшерiнiң аз болуы, шағын кәсіпорындар жергiлiктi еңбек және материалдық ресурстарды iрi кәсіпорындарға қарағанда кеңiнен қолданады.

Бүгiнде дамыған елдерде iшкi жалпы өнiм көлемiнiң шағын және орта бизнестiң үлесiне тиедi. Себебi, бұл мемлекеттердiң үкiметтерi аталмыш секторды жолға қоюға алдыңғы кезекте мән бередi. «Шағын және орта бизнес –

тұрақты азаматтық қоғамның діңгегі. Барша қазақстандықтар әл – ауқатының көтерілуі оның дамуымен тығыз байланысты. Статистика агенттігінің үстіміздегі жылғы мәлімет бойынша, қазіргі таңда елімізді 627779 белсенді компания мен жеке кәсіпкерлер тіркелген. Шамамен олардың 99 пайызы шағын және орта бизнестің шаруасын шалқытып жүргендер болып есептелінеді. Соның ішінде барлық субъектілердің 61,1 пайызын жеке кәсіпкерлер, 27,1 пайызын шаруа (фермерлік) қожалықтары, 10,4 пайызын шағын кәсіпкерліктің, ал 1,4 пайызын орта кәсіпкерліктің заңды тұлғалары құрайды.

«Шағын кәсіпорындардың өмір сүру мерзімінің қысқа болуына әсер етуші факторлар:

- Қаржының жетіспеушілігі;
- Ресурс қорының әлсіздігі;
- Салық қысымдары;
- Қылмыстық құрылымдардың қысымы;
- Әкімшілік кедергілердің көптігі;
- Заң құжаттарының жетілдірілмеуі, тұрақсыздығы және әрекет етпеуі;
- Тауар өткізу нарығының таралуы;
- Монополияның қысымы».

Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік саясаттың басым бағыттарының бірі болып табылады. Әрбір кәсіпкердің өз ісін бастау үшін мемлекет тарапынан бірдей дәрежеде жәрдем алу мүмкіндігі бар. Ал, мемлекет әрбір кәсіпкермен қарым-қатынас жасап, қолдау мақсатында тиісті салалық құрылымдарын орнықтырады. Шағын және орта бизнесті несиелеуді басқаруді қолдауда кешендік көзқарастың қажет-тілігі ұзақмерзімдік тұрақтылықтың кепілі бола алады. Әрбір кәсіпкердің іс-әрекеті мен жағдайы әр түрлі» .

Республикалық шағын кәсіпкерлікті дамыту шараларын жетілдіру үшін: салықтық есеп қағидалары мен төлеу процедуралары, салық салу базасын, салықтың түрлерін анықтауға қатысты салық заңдарына өзгерістерді жылына бір реттен жиі емес мемлекеттік бюджетті қабылдауға байланысты енгізуді шектеу және оны күнтізбелік жыл басына енгізу; қаржы операцияларын қолма-қолсыз есеп айырысу жөніндегі барлық қаржы операцияларын жүргізуге болатын салық ставкаларын азайту және соған сәйкес тиісті салықты төлеуді жетілдіру; несие беру мерзімдерін ұзарту және аймақтық мәні зор шағын өндірістік кәсіпорындар үшін пайыздық ставкаларды төмендету арқылы отандық өндірістерді ынталандыру және сапасы төмен арзан қолды тауарларды тасып әкелуге тосқауыл қою; шағын кәсіпкерлікті несиелендіру механизмдерін жетілдіру үшін лизингтік несиелерді, венчурлық қаржыландыру, факторинг, сонымен бірге, кепілдік қорларды құру және өзара несиелендіруді қалыптастыру жолдарын ұсынамыз»

Қорыта айтқанда, Қазақстан экономикасын алға жылжытуда және әлеуметтік, макроэкономикалық мәселелерді оңтайлы шешуде шағын және орта бизнесті орны маңызды. Ендігі мәселе шағын және орта бизнесті ұйымдастыру және дамыту бойынша Заңнамалық базаны нығайту болып табылады. Осы

орайда: «Меншікті тіркеу», «Лицензиялау туралы», «Инвесторларды қорғау», «Салық салу» өлшемдері бойынша Заңдарды оңтайлы нәтижелері көрініс болады.

Шағын және орта бизнес ел тұрақты тығыны, ондағы саяси және әлеуметтік экономикалық жағдайдың орнықтылығының тірегі ретінде атап көрсетуге болады.

Мемлекет дәстүрлі функциялардан басқа, шаруашылық процестерді реттеу жөнінде едәуір экономикалық функцияларды орындайды, сондықтан мемлекеттің қарамағына қаражаттарды орталықтандырудың дәрежесі айтарлықтай жоғары – мемлекеттік бюджет арқылы қазір жалпы ішкі өнімнің 20 пайыздан астамы және жиынтық қоғамдық өнімнің 10 пайыздайы бөлінеді. Елде жергілікті мәні бар міндеттерді шешуге бейімделген жергілікті өзін-өзі басқарудың дамуы да тиісті қаржымен қамтамасыз етуді, муниципалдық құрылымдар қаржысының жұмыс істеуін талап етеді.

Пайданылған әдебиеттер

1. Алпысбаева, Н.А., Шаметова, А.А. Экономика предприятия: Учебник. - Караганда: КарГТУ, 2017.
2. Ақша-несие саясаты: оқу құралы – 127 б., Асилова А.С., Нургазина А.М., Алматы, Қазақ университеті, 2017
3. Шағын және орта бизнестің дамуына кедергі келтіретін факторларды талдау/Ә.Е.Ахметова, А.Ж.Оспанбаева //Бәйішев С. атындағы Ақтөбе университетінің хабаршысы. – 2016. -№4.-97-103 б. дамытудың тиімді тәсілдері /О.Сәхидәулетұлы// Заң газеті. -2013. -12 желтоқсан (№187). — 3 б.
4. Н.П. Любушин, «Анализ финансово-экономической деятельности предприятия», М: ЮНИТИ – ДАНА, 2014 г-128 б.
5. Мақыш С.Б. «Коммерциялық банктердің оперициялары», Алматы-2014ж-256 б.
6. Шағын және орта бизнес: мемлекеттен қолдау бар. –Егемен Қазақстан №130. -2016 ж. -9 шілде. -7-13б.

Мусина М.Ж., Аимкулов Р. А., Рахимова Б.К.

ТӘУЕЛСЫЗ ЖЫЛДАРЫ ҚАЗАҚСТАНДА ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТАРТУ ДИНАМИКАСЫ

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты
PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ
э.ғ.к., ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Тәуелсіздік жылдары Қазақстанда инвестициялық салада ауқымды жұмыстар атқарылды. Ел егемендігінің алғашқы онжылдығында шетелдік

инвесторлардың жаңа перспективалы жобаларға инвестиция салу ұсыныстары белсенді қабылданды. Қазақстан қалыптасу жылдары сыртқы қолдауды қажет етті, осы жағдайда шетелдік инвестициялар ағымы ел экономикасының жоспарлы дамуына ықпалын тигізді, тіпті, қандай да бір шамада ол өсу драйверіне айналды. Бүгінде Қазақстан тиімді инвестициялар салу үшін жаңа мүмкіндіктер мен зор әлеует тудырады. Біздің еліміз стратегиялық маңызды орналасқан, бизнес жүргізу үшін қолайлы ортасы бар, инвесторлардың құқығын қорғайды және инвестициялық стимулдарды қолданады.

Бүгінде біздің еліміз Қазақстан мемлекетінде жұмыс істеуге ниетті кезекте тұрған инвесторлардан өзіне қажеттісін сенімді түрде іріктей алады. Тәуелсіздік кезеңінде Қазақстанға әлемнің 120-дан аса елінен \$330 млрд шетелдік инвестиция тартылды. Инвестициялардың негізгі бөлігі - 50%-дан астамы Еуропалық Одақ елдеріне тиесілі, Америка Құрама Штаттарына — 15% тікелей шетелдік инвестициялар, 5%-ға жуығын Ұлыбритания мен ҚХР инвестициялары құрайды. Қазақстан экономикасының жылдан-жылға инвесторлар үшін бәсекеге қабілетті және тартымды болып келе жатқанын айта кеткен жөн. Биыл қазан айының соңындағы жағдай бойынша елімізде шетелдік капиталмен 16,8 мың компания жұмыс істейді, бұл өткен жылдың осындай кезеңімен салыстырғанда 18,1%-ға артық (14,3 компания). Биыл Қазақстан жаһандық бәсекеге қабілеттілік рейтингінде ТОП-55 елдің қатарына кіріп, 4 жолға көтерілді



Сурет 1- Тәуелсіз жылдары Қазақстанда шетел инвестицияларды тарту динамикасы

2018 жылдың желтоқсан айынан бастап инвестициялар тарту функциясы ҚР Сыртқы істер министрлігіне берілді, өз кезегінде инвестицияларды тарту саясаты ҚР Ұлттық экономика министрлігіне берілді. ҚР СІМ құрылымына ҚР Үкіметімен құрылтайландырылған және оның атынан бірыңғай келіссөз жүргізуші болып табылатын, инвесторлармен келіссөздер жүргізу және инвестициялық жобаларды іске асыруды бақылау бойынша барлық құзыреттер берілген Инвестициялар жөніндегі комитет пен «KAZAKH INVEST» Ұлттық компаниясы» АҚ берілді. Инвесторларға «бір терезе» қағидаты бойынша идеяларды іздеуден бастап жобаны пайдалануға беруге дейінгі қолдау

көрсетудің толық қызметтер спектрі көрсетіледі, сондай-ақ инвестициядан кейінгі кезеңде мониторинг жүргізеді, бұл әрбір инвестормен және жобамен дәлме-дәл, барлық кезеңдерде жұмыс істеуге мүмкіндік береді. Мұндай механизм өңірлерден жобаларды тікелей шетелдік мекемелерге әлеуетті инвесторларды іздеу үшін және керісінше таратуға мүмкіндік береді. Бүгінде Үкіметтің командалық жұмысының арқасында инвесторлар үшін «жұмсақ инфрақұрылым» жасалды: қазақстандық заңнама мен рәсімдерді түсіндіру бойынша жүйелі жұмыстар жолға қойылды, шешімдер қабылдау ашықтығы қамтамасыз етілді, әкімшілік жүктеме төмендетілді. Кез келген компанияға перспективалы саланың, өткізу нарықтарының болуы ғана емес, бизнес үшін қолайлы ортаның болуы да маңызды. Ал бұл институционалдық орта, заңнаманың тұрақтылығы, визалық режим шарттары мен басқа да көптеген құрауыштар. Сондықтан инвестициялық ұсыныстарды әзірлеуді, инвесторларды қолдауды, қолайсыз факторларды анықтау мен жоюды қамтитын жаңа тәсілдер әзірленіп, енгізілді. Отандық инвесторларды қолдау мәселелерінде бизнесті кеңейтуге әзірлік кезінде стратегиялық инвесторларды іздеу, жаңа нарықтарға шығу, өндірістік-өткізу байланыстарының синергиясын қамтамасыз ету тәрізді маңызды мәселелер қамтылады, себебі, инвесторларға жергілікті серіктестер, адал жеткізушілер қажет.

Ел экономикасына инвестициялар тарту жұмыстарының тиімділігін арттыру мақсатында ақпараттық-мониторингтік CRM-жүйесі енгізілуде, оған оларды іске асыру бойынша барлық келісімдер, әзірленген жол карталары кіреді, барлық процеске қатысушылардың - орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдардың міндеттері бекітіледі. KAZAKH INVEST ақпараттық-мониторингтік жүйесінде барлығы \$54,3 млрд сомасына 228 инвестициялық жоба бар. Оның ішінде шетелдік инвесторлардың қатысуымен \$46 млрд-қа жуық сомаға 168 жоба іске асырылуда және жоғары дережеде пысықталуда.

Кәсіпорындар өнімді өткізу нарықтарын дамытумен, жаңа жабдықтарды тартумен, тұтынушылардың талаптары мен қалауын ескере отырып, өнімді нарықта ілгерілетумен айналыспайды. Зерттелгендердің тек төрт кәсіпорны инвестициялық жобаларды қалыптастыру кезінде нарықтық маркетингтік зерттеулер жүргізді. Бұл кәсіпорындар тұрмыстық техниканы шығарады, сондықтан олар өнімге деген сұранысты қалыптастыратын соңғы тұтынушыларға жақын. Ең қиыны-шетелдік бәсекелестердің көптігіне және Тапсырыс берушілермен және тұтынушылармен ескі байланыстардың жоғалуына байланысты өнеркәсіптік кәсіпорындардың басқа түрлеріне арналған бұйымдарды жинау жұмыстарын жүргізетін электротехникалық кәсіпорындардың жағдайы. Тұрмыстық техниканы шығаратын кәсіпорындардан айырмашылығы, бұл кәсіпорындар өнім түрлерін толығымен өзгертуге мәжбүр болды. Бірақ жаңа ассортиментті таңдауда олар ұқсас өнімдерге арналған нарықтық тауашалардың жұмыспен қамтылуына байланысты шешім қабылдай алмайды. Бұрын инвестицияларды жүзеге асырған көптеген кәсіпорындардың зерттеулері мен практикалық тәжірибелері өздерінің бизнес-жоспарларын ұстанбады, бірақ оларды әлеуетті инвесторлар

үшін жарнамалық материалдардың бөлігі ретінде пайдаланды. Сондай-ақ, зерттеу көрсеткендей, кәсіпорындардың барлық топтары үшін негізгі инвестициялық басымдықтар салыстырмалы түрде жақын.

Инвестициялық жобалардың негізгі саны ескі нарықтарда жаңа, бірақ бұрын шығарылған өнімдермен байланысты өнімдерді әзірлеуге және өндіруге бағытталған [6]. Кәсіпорындардың екінші үлкен тобы "ескі нарықтағы ескі өнім". Бұған өнім шығару көлемінің ұлғаюымен немесе өндірістік технологияларды жетілдіру бағыттарымен байланысты гетерогенді инвестициялық жобалар кіреді, бұл өнімнің бәсекеге қабілеттілігін және төлем қабілетті сұранысты дамытуды арттырады. Бірақ бұл топқа кәсіпорынды қолдауға және өндірісті қалпына келтіруге бағытталған жобалар кіреді. Инвестициялық жобалардың келесі ірі тобы жаңа, бірақ қолданыстағы дәстүрлі өнімдермен байланысты және жаңа нарықтарға шығуға (әдетте, бұл тұтынушылық немесе шетелдік нарықтар) немесе бөлшек сауда нарықтарындағы көтерме сатып алушыларды ауыстыруға бағытталған [8]. Авторлардың пікірінше, сұраныстың төмендеуі жағдайында ескі, дәстүрлі өнімі бар ескі, дәстүрлі нарықтардағы сәттіліктің жалғыз жолы-бұл шығындардың азаюы [4].

Бірақ өнімдер мен нарықтарды әртараптандыру бағыты одан да қауіпті. Зерттелетін кәсіпорындардың жартысынан көбі жаңа өнімдер шығаруға және оларды жаңа нарықтарда сатуға тырысқанын атап өткен жөн. Бірақ тек үш кәсіпорын үшін бұл стратегия сәтті болды, бірақ компаниялардың көпшілігі дәстүрлі өндіріс түрлеріне және нарықтарға оралды [5]. Жоғарыда айтылғандардың бәрі енгізілген инвестициялар, сондай-ақ кәсіпорындардың инвестициялау ниеті өнеркәсіптік кәсіпорындарды құрылымдық қайта құрудың негізгі көзі болады деп айтуға барлық негіз бермейді. Өнеркәсіптік кәсіпорындардың әлеуетті инвестициялар көздерін іздеудегі белсенділігін талдауға келетін болсақ, ол болжанғаннан едәуір аз болды. Демек, инвестициялық қажеттілік пен әлеуетті инвесторларды белсенді іздеу туралы бастапқы гипотезаны толығымен даусыз және өзекті деп санауға болмайды. Қаржыландыруға мұқтаж барлық кәсіпорындар үшін инвестициялар барлық қиындықтардан панацея болып табылмайды.

Негізгі капиталға инвестиция салу туралы екінші гипотезаны қарастырыңыз. Авторлар зерттелген кәсіпорындардың негізгі тобы үшін әр түрлі инвестициялардың тиімділігіне баға берді. Инвестициялардың көлемін анықтау және оның кәсіпорынның жалпы нәтижесіне қосқан үлесін бағалау қиын міндет болып шықты [7]. Бұл бағалауды шамамен шамамен жүргізуге болады, ал қаржылық есептілік деректері негізінде алынған нәтижелер толық болмады. Күрделілік инвестицияланған капитал негізгі капиталмен бірге жұмыс істеді. Бірақ, соған қарамастан, кәсіпорынның қаржылық жағдайы мен оның нарықтық көрсеткіштері тұрғысынан инвестициялық компоненттің жалпы, жиынтық нәтижелері бағаланды. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау үшін өтімділік және төлем қабілеттілігі, рентабельділік, пайда, іскерлік белсенділік көрсеткіштері, қаржыландыру көздеріндегі өзгерістер серпіні және т.б. қолданылды. [6].

Нарықтық және нарықтық позицияларын нығайтқан зерттелген кәсіпорындар негізінен маркетинг саласына инвестиция салды, өнімді жылжыту арналарын құрды, нарықтық жағдайды талдады, сатуды ынталандырды, буып-түюге, гудвиллге, жарнамаға және т.б. зерттеу кезінде үлкен тиімділік Негізгі капиталды қалыптастыруға емес, маркетингі дамытуға бағытталған салыстырмалы түрде орташа инвестицияларды көрсетті. Үшінші гипотезаға сәйкес, жеке капитал әлеуетті инвестициялардың маңызды және тартымды көзі болып табылады, бақылау мен іріктеудің тиімді және тиімді тетіктері, Инвестициялар нәтижелері бар екенін атап өтуге болады.

Қорытындылай келе, ықтимал инвестициялық көздердің саны мен әртүрлілігі артып келе жатқанына қарамастан, кәсіпорындардың топменеджментінде әр түрлі инвесторларға тән талаптардың толық жиынтығы жоқ, сонымен қатар инвестициялау көзінің белгілі бір түрін тартуға байланысты шығындарды бағаламайтындығын атап өтуге болады.

Әдебиет тізімі

1. Тюкавкин Н.М., Тарелкин А.А. Промышленные предприятия на рынке инвестиций // Креативная экономика. — 2015. — Т. 9. — № 5. — с. 577-586. — <http://journals.creativeconomy.ru/index.php/ce/article/view/288/>

2. <https://www.primeminister.kz/kz/news/reviews/k-azak-stan-ekonomikasynyn-osuinin-negizgi-drayveri-retindegi-investiciyalar-zhan-a-k-siporyndar-ozyk-tehnologiyalar-zh-ne-zhan-a-zhu-mys-oryndarynyn-k-u-rylyu>

3.ЛапаевД.Н., Юрлов Ф.Ф. Определение экономического состояния хозяйствующих субъектов при частичном совпадении интересов заинтересованных сторон // Финансы и кредит. — 2015. — № 2. — С. 71-75.

4. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 304 с.

5. Тарелкин А.А. Реализация государственной политики в сфере стратегического управления инвестиционной привлекательностью промышленных предприятий в условиях кризиса // Вестник Самарского государственного университета. — 2017. — № 7 (81). — С. 62–68.

6. Тюкавкин Н.М. Стратегические направления развития рынка в России // Проблемы современной экономики. — 2018. — №1. — С. 283-285.

7. Тюкавкин Н.М. Россия во ВТО: итоги года работы // Аудит и финансовый анализ. — 2013. — № 6. — С. 411-414. 9. Хэмел Г., Прахалад К. К. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня. — М.: ОЛИМП-Бизнес, 2012. — 288 с.

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ.

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты
PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ
PhD докторы, ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Кәзіргі нарыққа жақын болу үшін отандық кәсіпорындарының іс-әрекеті туралы нақты нарықтық конъюнктура жағдайында жанжақты талдау қажет, сырттан инвестицияларға сұранысты қалыптастыру факторлары ретінде жұмыс істейтін өнеркәсіптік құрылымдық қайта құрудың қаржылық бағыттарының индикаторы мен кәсіпорындардың сыртқы (саяси) өзгерістерге бейімделуі қажат болады.

Тұрақтылық дегеніміз-кірістердің шығыстардан тұрақты асып кетуі. Қаржылық тұрақтылық-жалпы тұрақтылықтың негізгі құрамдас бөлігі. Ол кәсіпорынның өнімді өндіру мен сатудың үздіксіз процесін қамтамасыз ету үшін қаржы ресурстарын тиімді пайдалану қабілетімен сипатталады, яғни қаржылық тұрақтылық қаржы ресурстарын бөлу жағдайымен және оларды шығындарға қатысты пайдалану тиімділігімен сипатталады.

Бұл талдау блогы үшін қаржылық жағдайдың тұрақтылығының мәнін қандай көрсеткіштер көрсететіні туралы мәселе өте маңызды. Нарық жағдайында талдау жасалатын баланстық модель келесідей болады:

$$F + E_3 + R_d = I_c + C_{кк} + C_{дк} + K_o + R_p,$$

мұндағы F - негізгі құралдар мен салымдар;

E_3 -қорлар мен шығындар;

R_d -ақша қаражаты, қысқа мерзімді қаржы салымдары, есеп айырысулар (ДБ) және өзге де активтер;

I_c -Меншікті қаражат көздері;

$C_{кк}$ -қысқа мерзімді кредиттер мен қарыздар;

$C_{дк}$ -ұзақ мерзімді кредиттер мен қарыздар;

K - Мерзімінде өтелмеген несиелер;

R_p -есептер (ҚТ) және өзге де пассивтер.

Кәсіпорынның тиімді жұмыс істеуі үшін ұзақ мерзімді несиелер мен қарыз қаражаттары негізінен негізгі құралдарды сатып алуға және күрделі салымдарға бағытталуы керек екенін ескере отырып, бастапқы баланстық формуланы өзгертеміз:

$$E_3 + R_d = ((I_c + C_{дк}) - F) + (C_{кк} + K_o + R_p),$$

Осыдан қорлар мен шығындар $((АЖ + АМУ) - F)$ шамасымен шектелген

жағдайда қорытынды жасауға болады):

$$E_3 \leq I_c + C_{\text{дк}} - F,$$

кәсіпорынның төлем қабілеттілігі шарты орындалатын болады, яғни ақша қаражаты, қысқа мерзімді қаржы салымдары және дебиторлармен белсенді есеп айырысулар кәсіпорынның қысқа мерзімді берешегін жабады ($(C_{\text{кк}} + K_o + R_p)$):

$$R_d \geq C_{\text{кк}} + K_o + R_p,$$

Жалпы құнның өсуімен, демек, материалдық қорлар мен шығындар мен дебиторлық берешектің өсуімен тек екінші шектеу орындалатыны анық. Бірінші теңсіздікті орындау үшін баланстағы материалдық шығындардың мөлшерін азайту қажет, бұл өзіндік құнның өсуімен мүмкін емес.

Жалпы алғанда, толық құнның өсуі кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығына теріс әсер етеді деп қорытынды жасауға болады. Материалдық шығындардың мөлшері артып, кәсіпорынның шығындарды өз қаражатымен жабу қабілеті төмендейді, қысқа мерзімді несиелер мен несиелер алуға тура келеді. Қалыпты қаржылық тұрақсыздық үшін тартылатын қысқа мерзімді кредиттердің шамасы өндірістік қорлардың және дайын өнімнің (қорлар мен шығындардың неғұрлым өтімді бөлігінің) жиынтық құнынан аспауға тиіс. Сонымен бірге, белсенді есептеулердің өсуіне байланысты кәсіпорынның қысқа мерзімді қарызының белгілі бір үлесін жабуға болады.

Осылайша, біз өзіндік құнның өсуі кәсіпорынның қаржылық жағдайына біркелкі әсер етпейтінін анықтадық. Ең толық және дұрыс нәтижені анықтау үшін Индикаторлардың барлық қатынастарын ескере отырып, жан-жақты бағалау қажет.

Жоғарыда көрсетілгендей, кез-келген экономикалық процестер тепе-теңдік құрылымында көрінеді. Сондықтан бухгалтерлік балансты детерминистік факторлық жүйе ретінде қарастыруға болады, өйткені баланстық баптар қаржылық жағдайдың жалпы көрсеткіштеріне алдын-ала анықталған функционалды тәуелділікке ие.

Осыған байланысты қаржылық жағдайды басқару үшін детерминистік факторлық жүйелерді модельдеу әдістерін қолданған жөн.

Экономикалық құбылыстарды математикалық модельдеу Экономикалық талдаудың маңызды құралы болып табылады. Бұл зерттелетін объект туралы нақты түсінік алуға, оның ішкі құрылымы мен сыртқы байланыстарын сипаттауға және сандық сипаттауға мүмкіндік береді. Модельдеу әдісінің мазмұны объектіні алдын-ала зерттеу және оның маңызды сипаттамаларын анықтау, модельді эксперименттік немесе теориялық талдау, нәтижелерді объект деректерімен салыстыру, модельді түзету негізінде модель құру болып табылады.

Модель ретінде бізді қызықтыратын аспектілерді толығымен көрсететін негізгі индикаторды қолдану қажет. Мұндай көрсеткіш кәсіпорынның қаржылық жағдайының сыртқы көрінісі болып табылатын кәсіпорынның төлем

қабілеттілігі болуы мүмкін.

Бұл көрсеткіш қаржылық жағдайға сапалы сипаттама береді, яғни қолма — қол ақша ресурстарымен салықтар бойынша бюджетпен, банктермен және кредиторлармен — несиелер және несие үшін пайыздар бойынша, жеткізушілермен — жеткізу және қызмет көрсету бойынша және еңбек ұжымымен-еңбекақы төлеу және әлеуметтік кепілдіктер бойынша уақтылы және толық есеп айырысу мүмкіндігі.

Қазіргі экономикалық әдебиеттерде төлем қабілеттілігінің экономикалық мәнін анықтауға әртүрлі көзқарастар бар. Біздің ойымызша, бұл өтімділік, несие қабілеттілігі, ықтимал банкроттықты бағалау сияқты қаржылық жағдайды талдауда осындай ауқымды ұғымдарды біріктіретін кешенді ұғым.

Нумератор мен бөлгішті аддитивті көп факторлы модельдер ретінде жеке модельдеу арқылы төлем қабілеттілігіне функционалды тәуелді жеке факторлардың бастапқы моделінің екі күрделі факторынан ажыратуға болады.

Осылайша, төлем қабілеттілігін басқару арқылы қаржылық жағдайды тиімді нәтижеге әсер ететін жеке жергілікті көрсеткіштерді өзгерту арқылы басқаруға болады.

Бұл талдауды Excel дербес компьютерінің қолданбалы бағдарламасын қолдана отырып, оған қажетті функционалды тәуелділіктерді енгізу арқылы жасауға болады.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, детерминистік факторлық жүйелерді модельдеу оның құрамына кіретін факторлардың кеңейтілген санымен өнімді индикаторды есептеудің жаңа формулаларын анықтауға мүмкіндік береді деп айта аламыз. Бастапқы модельді төлем қабілеттілігін есептеудің екі факторынан түрлендіру арқылы өндірістік процестерді сипаттайтын жеке жергілікті көрсеткіштер алынды. Осы жеке көрсеткіштерді басқара отырып, модельдеу процесі төлем қабілеттілігіне, қаржылық тұрақтылыққа әсер етуге және сол арқылы қаржылық тәуекелдерді азайтуға, қаржылық жағдайды басқаруға мүмкіндік береді.

Банкроттық қаупі бар қаржылық қорғау тетіктерінің жүйесі дағдарыс жағдайына байланысты. Жеңіл қаржылық дағдарыс жағдайында ағымдағы қаржылық қызметті қалыпқа келтіру, ақша ағындары мен ағымдарын теңестіру және синхрондау жеткілікті. Терең қаржылық дағдарыс қаржылық тұрақтандырудың барлық ішкі тетіктерін толық пайдалануды талап етеді. Толық қаржылық апат қалпына келтірудің тиімді түрлерін іздеуді қамтиды, әйтпесе — кәсіпорынды жою.

Қайта ұйымдастыру рәсімдері белгілі бір инновациялық іс-шараларды жүргізу арқылы төлем қабілеттілігін қалпына келтіруді көздейді. Талдау нәтижелері бойынша бас қаржылық стратегия әзірленуі және банкроттыққа жол бермеу және ішкі және сыртқы резервтерді кешенді пайдалану арқылы оны "қауіпті аймақтан" шығару мақсатында кәсіпорынды қаржылық сауықтырудың бизнес-жоспары жасалуы тиіс.

Кәсіпорынның қаржылық сауығуының маңызды көзі факторинг болып табылады, яғни банкке немесе факторингтік компанияға дебиторлық берешекті талап ету құқығын беру немесе кәсіпорын несиені қайтаруды қамтамасыз ету

ретінде дебиторларға өз талаптарын банкке беретін келісім-шарт.

Кәсіпорынның материалдық-техникалық базасын жаңартудың тиімді әдістерінің бірі лизинг болып табылады, ол жалға алынған мүлікке толық біржолғы төлемді талап етпейді және инвестициялау түрлерінің бірі болып табылады.

Лизингтік операциялар бойынша жеделдетілген амортизацияны пайдалану жабдықты жедел жаңартуға және өндірісті техникалық қайта жарақтандыруға мүмкіндік береді.

Кәсіпорынға жоғары табыс әкелетін пайдалы жобаларға несие тарту да кәсіпорынды қаржылық сауықтыру резервтерінің бірі болып табылады.

Бұған экономикалық қызметтің негізгі бағыттары бойынша өндірісті әртараптандыру ықпал етеді, бұл кезде бір бағыттағы мәжбүрлі шығындар басқаларынан түсетін пайдамен жабылады.

Меншікті капитал тапшылығын құрылыс, өндірістік-коммерциялық цикл мерзімдерін, қорлардың нормативтен тыс қалдықтарын, аяқталмаған өндірісті және т. б. қысқарту арқылы оның айналымдылығын жеделдету есебінен азайтуға болады.

Аса ауыр жағдайларда бизнес-процестің реинжинирингін жүргізу, яғни өндірістік бағдарламаны, материалдық-техникалық жабдықтауды, еңбекті ұйымдастыру мен жалақыны есептеуді, персоналды іріктеу мен орналастыруды, өнім сапасын басқаруды, шикізат нарықтары мен өнім өткізу нарықтарын, инвестициялық және баға саясатын және басқа да мәселелерді түбегейлі қайта қарау қажет.

Әдебиет тізімі

- 1) Курс экономического анализа/Под ред. М.И. Баканова и А.Д. Шеремета. - М.: Финансы и статистика, 2014.
- 2) Любушин Н.П., Лещева В.Б., Дьякова В.Г. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. - М.: ЮНИТИ, 2014.
- 3) Жамишев Б., Абишева Ж. Рынок ценных бумаг Казахстана // Информационно-аналитический журнал. - 2012. - №3.
- 4) Мендығалиев К. Проблемы формирования и развития рынка ценных бумаг в Казахстане// - Астана, 2013. - С.33-34

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ КӨТЕРУДІҢ МАҢЫЗДЫ АСПЕКТІЛЕРІ.

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты
PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ
э.ғ.к., ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Қазақстан экономикасының нарықтық жағдайларда дамуы елдің экономикалық әлеуетінің бәсекелестік артықшылықтарын, сондай-ақ нарыққа бейімделу мүмкіндіктерімен байланысты олардың кемшіліктерін анықтады. Бұл Қазақстанның егеменді мемлекет ретінде даму кезеңінің басында шикізаттық емес сектордың жекелеген салаларында өндірістердің едәуір құлдырауына және қысқаруына, экономиканың нақты секторы салаларының шикізаттық бағыттағы салаларды дамыту жағына қарай диспропорциясының шиеленісуіне алып келді. Қазақстандық экономиканы әлемдік экономикаға интеграциялау процестерімен бәсекелестік ортаның сипаты өзгеруде. Ол жаһандық сипатқа ие бола бастады: отандық компаниялардың шетелдік корпорациялармен бәсекелестігі артып келеді, ал ішкі нарық әлемге көбірек тәуелді.

Республиканың жалпы әлемдік процестерге қарқынды қосылуы экономикалық өсудің сапалы құрамдас бөлігінің белгілі проблемаларын шиеленістірді. Экономика шикізат нарығындағы конъюнктураға тәуелділікті күшейтеді

Қазақстан экономикасының қазіргі жай-күйіне жасалған талдау оның серпінді дамып келе жатқанын көрсетті. Соңғы үш жыл ішінде ЖІӨ-нің нақты өсуі жылына орта есеппен 10% - ды құрайды. Осылайша, 2018 жылы Қазақстанның ЖІӨ 12 849,7 млрд.теңге сомасында айқындалды. Республика бойынша нақты мәнде орташа алғанда өнеркәсіптік өндіріс көлемінің өсуі 7% - ды құрады. Жұмыссыздық деңгейі 2015 жылғы 8,4% - дан төмендеп, 2018 жылы 7,3% - ды құрады. 2018 жылдың қорытындысы бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ шамамен 7 мың АҚШ долларын құрады және өткен жылмен салыстырғанда 20,2% - ға өсті, бұл ретте инфляцияның орташа жылдық деңгейі 7,6% - дан көтеріліп, 2018 жылы 8,6% - ды құрады. 5 тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағыны 2017 жылы 10,4 млрд. АҚШ долларын құрады, 2016 жылғы деңгейден 58% - ға асып түсті 6 . 1993 жылдан бастап (Қазақстанның егеменді мемлекет ретінде дамуы) және қазіргі уақытқа дейін Қазақстан экономикасына шетелдік тікелей инвестициялардың жалпы ағынының жинақталған көлемі 51,2 млрд. АҚШ. Ұлттық қорды ескере отырып, елдің жалпы резервтері 2017 жылдың соңында 33,2 млрд.7

Бәсекеге қабілеттілікті арттырудың оң нәтижелерінің бірі өңдеуші өнеркәсіп салалары рентабельділігінің өсуі болды. Мәселен, Статистика агенттігінің деректері бойынша өңдеу өнеркәсібінде рентабельділік 2002 жылы 8,9% - ды құраса, 2018 жылы ол 14,6% - ды құрады. Қазақстан экономикасының энергия сыйымдылығының төмендеуі оң болды.

Жоспарланған болжамды көрсеткіштерге сәйкес 2015 жылға қарай ЖІӨ-нің энергия сыйымдылығын 3 есеге төмендетуге қол жеткізу қажет. Нақты кезеңде 2015-2018гг. энергия сыйымдылығы 1,5 есе төмендеді. Бұдан басқа, халық табысының өсуі, инвестициялар көлемінің кеңеюі, экспорттың және шикізат экспортынан кірістердің өсуі бөлшек сауданы, көлік, қаржы және телекоммуникациялық қызметтерді қоса алғанда, экономиканың сервистік секторларының жедел дамуына алып келді. Құрылыс үлкен дамыды. Талданып отырған кезеңде ЖІӨ-нің осы салаларының жиынтық үлесі 2002 жылғы 34,2% - дан 2018 жылы 38,2% - ға дейін өсті.

Өңдеу өнеркәсібі баяу қарқынмен дамуда және жаңғыртылуда. Шетелдік инвестициялардың негізгі бөлігі өндіруші өнеркәсіпке (негізінен мұнай-газ секторына) бағытталады, бұл ретте өңдеуші өнеркәсіпке өнеркәсіпке барлық инвестициялардың 4% - ы ғана жіберілді. ЖІӨ құрылымындағы өңдеу өнеркәсібінің үлесі 11,6% - ға дейін төмендеді. Кәсіпорындардың айтарлықтай техникалық және технологиялық артта қалуы анықталды. Отандық өнімнің негізгі бөлігінің бәсекеге қабілеттілігі әлемдік нарықтарда ғана емес, ішкі нарықта да төмен болып қалуда. Ғылым дамудың елеусіз деңгейіне ие, іс жүзінде өндірістен ажыратылған, қымбат болып қала береді және негізінен бюджет шығыстарының деңгейіне тәуелді.

Қазақстан Халықты ақпараттық-коммуникациялық инфрақұрылыммен жеткіліксіз қамту салдарынан өз позициясын айтарлықтай жоғалтуда. Осылайша, Қазақстан экономикасындағы осы проблемаларды еңсеру жөніндегі белсенді шараларға қарамастан, оның сапалы өзгерістеріне әлі қол жеткізілген жоқ. Жоғарыда баяндалғаннан келіп шығатыны, бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыру стратегиясын іске асыру үшін мемлекет қабылдаған шаралар сыртқы және ішкі факторлардың ықпалымен жеткіліксіз болып шықты және қайта қарауды талап етеді. Анықталған проблемалардың ерекшелігі, біздің ойымызша, таяудағы 5 жыл ішінде Қазақстан Республикасы экономикасының бәсекеге қабілеттілігі мен экспорттық мүмкіндіктерін сапалы жаңа деңгейге жеткізудің мынадай бағыттарын айқындайды. Қазақстанның, оның экономикасы мен халқының сапалы өсуге ашықтығы мен ықыластылығына ықпал ететін қолайлы орта мен жағдайлар қалыптастырылуы тиіс.

Елдің инновациялық және технологиялық сипаттамаларын үдемелі дамыту талап етіледі. Басым салалардың серпінді дамуын, "өсу нүктелерін" ынталандыруды және инфрақұрылымдық дамуды ұйымдастырудың жаңа тәсілдерін қамтамасыз етудің маңызы зор. Қазақстанның әлемдік нарыққа ену және тұрақты қатысуын қамтамасыз ету мүмкіндіктері мен кепілдіктері ретінде халықаралық талаптарға жауап беретін қасиеттер мен қасиеттерді қазақстандық бизнестің саналы және мақсатты иеленуі қағидаттық мәнге ие. Бюджеттік инвестициялар басымдықтарының ішінде индустриялық-инновациялық даму үшін зияткерлік және инфрақұрылымдық негіз құратын салалар болуға тиіс.

Ғылыми-техникалық қызмет нәтижелерін нарыққа ілгерілету үшін мемлекет пен ұлттық даму институттарының рөлін ескере отырып, технологиялар трансфертін іске асырудың нақты схемасын әзірлеу талап

етіледі. Индустриялық инфрақұрылым шеңберінде шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту үшін ісін жаңа бастаған кәсіпкерлердің қалыптасуына жәрдемдесу мақсатында бизнес-инкубаторлар желісін құру қажет.

Оларды құру арнайы 20 экономикалық және индустриялық аймақтарда неғұрлым оңтайлы болып көрінеді. Бұл шағын бизнесті өнеркәсіптік өндіріспен интеграциялауға бағыттауға ықпал етеді.

2015 жылдан бастап 2018 жылға дейінгі кезеңде инфрақұрылым және өңдеу өнеркәсібі саласында 2136,1 млн, АҚШ долларына 116 жаңа жоба қаржыландырылды. Бұл ретте осы кезеңде 800 млн, АҚШ доллары сомасына 37 нысан пайдалануға берілді. Іске асырылған неғұрлым қызықты жобалардың ішінде 2018 жылғы желтоқсанда Павлодар қаласында Қазақстан электролиз зауытының, сондай-ақ жіксіз құбырлар шығаратын зауыттың іске қосылғанын атап өтуге болады.

Алайда, өңдеу өнеркәсібі дамуының жалпы оң серпініне қарамастан, зерттеу барысында Қазақстанның экономикалық даму стратегиясында белгіленген негізгі мақсаттарға қол жеткізу барысына әрқелкі әсер ететін бірқатар факторлар анықталды. Оның ішінде әлемдік нарықтардағы базалық шикізат пен энергия тасығыштарға арналған құнның өсуі неғұрлым салмақты болып табылады, бұл шикізат салаларының кірістілігін ұлғайтуға жәрдемдеседі, сол арқылы шикізат өнімінің әлемдік нарықтарға өндірісі мен экспорты көлемінің кеңеюіне алып келеді. Шикізат бағаларының әлемдік конъюнктурасының арқасында өндіруші сектор инвестициялар үшін неғұрлым тартымды болып қалуда.

Мәселен, 2002 жылдан бастап 2018 жылға дейінгі кезеңде өндіруші секторға салынған инвестициялар көлемі экономиканың өңдеуші секторына салынған инвестициялар көлемінен 2,76 есе асып түсті. Өнеркәсіптің өндіруші және өңдеуші секторларына инвестициялар көлемі 2018 жылы тиісінше 1055,5 және 340,7 млрд. теңгені құрады.

Инновацияларды коммерцияландыру тетіктерін әзірлеу және енгізу, патенттік белсенділікті ынталандыру жөнінде, озық шетелдік технологияларды қарызға алу және әлемдік ғылыми қоғамдастыққа кірігу жөнінде шаралар қабылдау мемлекеттің қолдауымен жүйелі негізде дамуға тиіс. Экспорттың өсуі үшін тікелей жұмыс істейтін экспорттаушыларға немесе экспорттаушы болуға әлеуеті бар кәсіпорындарға қызмет көрсету арқылы экспорттық әлеуетке және экспорттық қызметке әсер ететін жағдайлар жасайтын шараларға көбірек көңіл бөлу қажет.

Бұл сауданы қолдау жөніндегі орталықтандырылған желінің, яғни қажетті және қолжетімді қызметтерді (консультациялық, сертификаттау, ақпараттық, талдамалық, стандарттау, аккредиттеу, оқыту, тасымалдау қызметтері, қаржылық қызметтер, сақтандыру және т.б.) ұсыну жолымен экспорттаушыларға жан-жақты қолдау көрсетуді жүзеге асыратын мемлекеттік те, жеке де ұйымдар желісінің болуын білдіреді. Бұдан басқа, Қазақстанның әлемдік экономикаға неғұрлым тығыз интеграциялануынан туындаған импорттық тауарлар тарапынан үнемі өсіп келе жатқан бәсекелестікті ескере отырып.

Алдағы уақытта Дүниежүзілік сауда ұйымына кіру логистикалық орталықтар, қойма үй-жайлары, сауда-экономикалық аймақтар, технологиялық бизнес-инкубаторлар, университеттер мен ірі кәсіпорындар жанындағы зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық орталықтар, зертханалар, оқу орталықтары, талдау, сақтандыру және қаржы институттары сияқты элементтерді қамтуға тиіс қазіргі заманғы экспортқа бағдарланған инфрақұрылым құру мәселелеріне көбірек көңіл бөлу қажет.

Бұл ретте, үдемелі жаһандану жағдайында елдерде назарды экспортты классикалық ілгерілетуден (көрмелер, сауда миссиялары) бәсекеге қабілеттілікке жәрдемдесуге, яғни бәсекелестік артықшылықтарды табуға, пайдалануға және кеңейтуге көмектесуге аудару жүріп жатқанын атап өткен жөн. Талдау Қазақстан мен Ресей арасындағы өзара қарым-қатынастардағы экономикалық қатынастар маңызды рөл атқаратынын көрсетті. Әрине, бұл қатынастарда проблемалық аймақтар бар, бірақ басты міндет-кейбір саладағы мәселелерді шешуде емес, ынтымақтастықты тереңдету және кеңейту.

Бұдан әрі ортақ Ресей-Қазақстан энергия ресурстары нарығын қалыптастыру ЕурАзЭҚ шеңберінде Бірыңғай экономикалық кеңістік құру үшін негіз болуға тиіс, ал Мәскеу мен Астана көпжақты еуразиялық ынтымақтастықты қалыптастыруда басты құрылым құрушы рөл атқара алады. Қазақстанның қағидатты жаңа бәсекелестік артықшылығы инновациялық әлеуетті арттырудан және инновацияларды өмірге кеңінен енгізуден құрылуы мүмкін. Алайда, жаңа технологияларды, 21 бірегей процестер мен өнімдерді әзірлеу, енгізу, егер олар қазақстандықтардың инновациялық ойлауының өзгеруімен қатар жүрмесе, күтілетін нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік бермейді. Бұл процесте білім беру жүйесі маңызды рөл атқаруы керек. Қазақстанның білім беру жүйесіне бәсекеге қабілеттілік парадигмасын енгізу қажет деп санаймыз.

Осыған байланысты Қазақстанның ұлттық идеясын көп жылдар бойы іздестіру қазақстандықтардың бәсекеге қабілетті болуға, бәсекеге қабілетті кәсіпорындарда жұмыс істеуге және бәсекеге қабілетті елде өмір сүруге түсінікті және белгілі бір патриоттық ұмтылысы түрінде іске асырылуға тиіс. Бәсекеге қабілеттілік идеясы ойдан шығарылмаған және Елеулі негізі бар, өйткені - бұл ұлтына, діни сеніміне және саяси бағдарына қарамастан, елдің бәсекеге қабілеттілігінің ерекше мәдениетін қалыптастыру үшін азаматтық мақтаныш үшін нақты себеп. Жалпы, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған міндеттерді шешу үшін оларды іске асырудың қолданыстағы экономикалық тетігін түзету, жаңа экономикалық жағдайларға бейімделген жаңа жолдарды іздеу қажет екені анық. Онсыз таңдалған жол үнемі дамып келе жатқан даму жолын одан әрі сақтау тұрғысынан қауіпті.

Әдебиет тізімі

1. Крупянко И. Геополитика Восточной Азии сегодня и завтра // Международная экономика. – 2016. – №

2. Фасхиев Х. А., Попова Е. В. Как измерить конкурентоспособность предприятия? // Маркетинг в России и за рубежом. – 2013. – №

3. Гельвановский М. И., Жуковская В. М., Трофимова И. Н., Чертко Н. Т. Национальная конкурентоспособность: понятие, факторы, показатели // Вопросы статистики. – 2001. – №

4. Қазақстан Республикасының 2013-2015 жылдарға арналған индустриялық-инновациялық даму стратегиясы. Астана,

5. ҚР-ның 2017-2024 жылдарға арналған тұрақты дамуға көшу тұжырымдамасы [Электрон. ресурс]. - URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/U060000216_ (өтініш берген күні: 05.11.2016)

Сәулетұлы А.С., Аймқұлов Р. А., Молдажанов М.Б.

ҚР ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ЗАМАНАУИ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

ҚазИҒЗУ "Экономика" мамандығының 2 курс магистранты

PhD докторы, "Бизнес және басқару" кафедрасының меңгерушісі ҚазИҒЗУ

PhD докторы, ҚазИҒЗУ "Бизнес және басқару" кафедрасының аға оқытушысы

Бүгінгі таңда кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі-бұл компанияның дамуы мен бәсекеге қабілетті фирмалардың дамуындағы адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыру дәрежесі мен өндірістік қызметтің тиімділігі арасындағы айырмашылықты білдіретін салыстырмалы сипаттама.

Зерттеу әдістемесі-мақалада қарастырылатын тақырып бойынша әдебиеттерге шолу жасалды, талдау, синтез қолданылды, сонымен қатар маркетингтік зерттеу жүргізілді.

Бәсекеге қабілеттілік бәсекелес кәсіпорындардың өнімдері мен қызметтерін маркетингтік зерттеу қаралатын кәсіпорын құнының өсуін айқындайды, сондай-ақ бәсекелестік әлеует бәсекелес кәсіпорындардан артықшылыққа қол жеткізу және нарықтық үлесті алу міндеттерінде қолданысқа енгізілетін кәсіпорынның қолда бар қаражатының, қорларының, ресурстарының, мүмкіндіктерінің жиынтығы болып табылады.

Бүгінгі таңда кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі-бұл компанияның дамуы мен бәсекеге қабілетті фирмалардың дамуындағы адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыру дәрежесі мен өндірістік қызметтің тиімділігі арасындағы айырмашылықты білдіретін салыстырмалы сипаттама. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі М. Портер сияқты зерттеушілердің жұмыстарында ұсынылған,

Ұйымның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үш деңгейді қарастырады: жедел, тактикалық және стратегиялық [1].

Бәсекеге қабілеттілікті жедел деңгейде қамтамасыз ету өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуді білдіреді. Бұл аспект бойынша Бәсекеге қабілеттіліктің көрсеткіші-бұл өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші.

Тактикалық деңгейдегі бәсекеге қабілеттілік кәсіпорынның жалпы жағдайын көрсетеді. Бұл аспект бойынша бәсекеге қабілеттілік критерийі кәсіпорын жағдайының кешенді көрсеткіші болып табылады.

Бәсекеге қабілеттілікті стратегиялық деңгейде қамтамасыз ету дегеніміз-Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын қамтамасыз ету. Бұл жағдайда бәсекеге қабілеттілік критерийі кәсіпорын құнының өсуі болып табылады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бәсекеге қабілетті кәсіпорындарға қарсы тұру жағдайында өз міндеттерін шешу мүмкіндігі ретінде анықтауға болады.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі оның белгілі бір уақыт аралығында бәсекелестік жағдайында тиімді қызмет ету қабілетімен анықталады.

Қазақстандық жағдайда тауар өндірушілер үшін таңдау шарттары жасалған. Егер сатып алушыға белгілі өнім дайындалса, тауар өндіруші тауарларды республикалық көрсеткіштер мен стандарттар бойынша дайындай алады. Егер тауар өндіруші республикалық және халықаралық нормативтерден асып, неғұрлым жоғары талаптарға сәйкес келетін өнім шығару қажет деп есептесе, онда оған "ұйым стандарты" түрінде өз құжатын анықтау ұсынылды»

Бұл тәсіл тауарлар мен қызметтерді жеткізушілердің нарықтық сұранысқа деген ынтасы мен тиімді реакциясын анықтайды.

Өкінішке орай, экономиканың белгілі бір салаларында өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне қойылатын талаптарды белгілі бір бақылаусыз технологиялық факторларды компания стандарты ретінде беру үрдісі байқалады.

Бәсекеге қабілетті кәсіпорын құру үшін өндіріс пен басқаруды жаңғыртып қана қоймай, оның не үшін жасалып жатқанын, қандай мақсатқа қол жеткізу керектігін нақты білу керек.

Бәсекеге қабілеттілік проблемасы Қазақстан Республикасындағы нарықтық қатынастарды дамытудың негізгі кезеңдерінің бірі болып табылады. Өңірдің, мемлекеттің табысы жекелеген компаниялардың бәсекеге қабілеттілігімен айқындалады.

Осының нәтижесінде кез – келген мәселені шешу экономиканың маңызды буыны-кәсіпорынның деңгейін өзгерту арқылы жүзеге асырылуы керек.

Бәсекелестік орта өнімді өндіретін және оны бір нарықта сататын салалық бәсекеге қабілетті фирмалар арқылы қалыптасады.

Кәсіпорынның бәсекелестік позициясы экономикалық субъектінің бәсекелестік әрекеттерді жүзеге асыруы нәтижесінде белгіленеді, соның нәтижесінде кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік әлеуетін қамтамасыз ету жүзеге асырылады. Кәсіпорынның бәсекелестік позициясын алу деңгейдің өзгеруіне, басқа бәсекелестік әрекеттердің бәсекеге қабілеттілігін жүзеге асыру қажеттілігіне әсер етеді.

Бәсекелестерді талдау және нақты әрекеттерді анықтау нарықтың осы сегментіндегі нақты өсуден гөрі көп пайда әкеледі. Бәсекелес компаниялардың күшті және әлсіз жақтарын назарға ала отырып, олардың әлеуетін,

мақсаттарын, қазіргі болашақ стратегиясын бағалауға болады. Бұл әлсіз буынды стратегиялық тұрғыдан дәл анықтауға мүмкіндік береді. Кәсіпорын бәсекелестік күресте өзінің артықшылықтарын кеңейте алады.

Көлік инфрақұрылымын дамытудың маңызды бағыты Қазақстанның транзиттік әлеуетін іске асыру болып табылады. Бүгінде Қазақстан негізгі халықаралық көлік дәліздерінің (ТРАСЕКА, Солтүстік-Оңтүстік, Ортаазиялық дәліз, Трансазиялық теміржол магистралі) қатысушысы болып табылады және трансевропалық және азиялық көлік желілеріне интеграциялау бойынша белсенді жұмыс жүргізуде. Сараптамалық болжамдарға сәйкес Азия мен Еуропа арасындағы тауар айналымы 2015 жылға қарай 1 трлн. долл. АҚШ долл. құрайды. Бұл кезеңдегі міндет Қазақстан арқылы жүк транзитінен түсетін табысты 500 млн. доллардан 2 млрд. долларға дейін ұлғайту болып табылады. АҚШ жылына және одан да көп. "Батыс Еуропа-Батыс Қытай" халықаралық транзиттік дәлізін реконструкциялау жобасы шеңберінде 5 халықаралық және 12 өңірлік көлік-логистикалық орталық құру көзделген. Осылайша, мемлекет экономикасының шикізаттық бағыты халық тығыздығы төмен үлкен қашықтықтармен қатар экономиканың көлікке жоғары тәуелділігін анықтайды. Қазақстан үшін қазіргі заманғы көлік инфрақұрылымын дамыту, алып отырған аумақтың ауданын ескере отырып, бүкіл экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің аса маңызды факторы болып табылады. Тиісінше, бұл сала индустриялық дамудың мемлекеттік саясатының тұрақты басымдығы болып қала беруге тиіс. Әрбір өндірістің әлеуетін айқындағаннан кейін мемлекеттің саясаты Қазақстан экономикасының шикізаттық емес секторының барынша тар учаскесіне күш-жігерін шоғырландыруға тиіс. Тек осы жағдайда ғана өндіруші сектормен бірге ұзақ мерзімді перспективада қазақстандық экономиканың негізін құрайтын жаңа серпінді салалардың пайда болуы мүмкін.

Әдебиет тізімі

1. Коваленко А. И. Теоретические и методологические аспекты использования концепции «конкурентоспособности» в научных исследованиях // Современная конкуренция. – 2013. – № 6 (42).
2. Душенькина Е. А. Экономика предприятия. – М.: Электронное издательство, Эксмо,
3. Коршунова Г. В. Проблемы формирования конкурентоспособности национальной экономики // Всероссийский экономический журнал «Национальная экономика». – 2006. – №
4. Ерасылова А. Б. Концептуальные основы формирования центров экономического роста Казахстана. КИСИ при Президенте РК. – Астана,
5. Официальный сайт Правительства Республики Казахстан [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <http://ru.government.kz/structure/org/m20> (дата обращения: 06.2016)

ҚАЗАҚСТАННЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК НАРЫҒЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН ОНЫ РЕТТЕУ

магистрант

Ғылыми жетекші: Абылкасимова Ж.А., PhD докторы
«Семей қаласының Шәкәрім атындағы университеті» КеАҚ
zhibekmm@mail.ru, nazerkemuhtarova@mail.ru

Қазіргі кезде нарық дегеніміз - өндіріс, айырбас және тұтыну сферасын ынталандыратын әр түрлі факторлардың (әлеуметтік-экономикалық, ұйымдастырушылық-технологиялық, демографиялық және т.б.) өзара байланысын қамтамасыз ететін экономикалық қатынастардың күрделі жүйесі. Ағымдағы сұранысты қанағаттандыру бағытында әрекет ете отырып, ол бірқатар жағдайда дағдарыстық жағдайға тап болады - сұраныс пен ұсыныстың күрт теңгерімсіздігі, бағаның шарықтауы және т.с.с. және кеңейтілген ұдайы өндіріске жағдай туғызатын үкімет шаралары елдегі азық-түлікке сұраныс пен ұсыныстың тепе-теңдігі.

Азық-түлік нарығы өндіріс, бөлу, айырбас, тұтыну процестері өзара әрекет ететін әлеуметтік-экономикалық және ұйымдастырушылық жүйе болып табылады, жекелеген азық-түлік нарықтары мен өзара байланысқан шаруашылық жүргізуші субъектілердің көптеген санынан тұратын күрделі құрылыммен сипатталады. Азық-түлік нарығының дамуы елдің азық-түлік қауіпсіздік мәселесін шешуге, тұрғындардың денсаулық жағдайын жақсартуға, агробизнестің әртүрлі сфераларының табыстылығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Қазіргі уақытта біздің еліміз азық-түліктің ауқымды көлемін экспорттайды және импорттайды. Азық-түлікке өспелі әлемдік сұраныс жағдайында әлемдік аграрлық нарықтағы Қазақстанның рөлі өсіп отыр. Әлем халқының жалпы саны 7 млрд. адамнан асты. XX ғасырда тұрғындар саны 3,7 есе ұлғайып, өсім 4 млрд. 380 млн. адамды құрады. Әлем тұрғындары өсімінің барлығы дамушы елдерге тиесілі және тек 5% ғана экономикалық дамыған елдерге келеді. Бірақ бұл мемлекеттер арасындағы демографиялық жағдай бірдей емес. Шығыс Еуропаның көптеген елдері үшін тұрғындар санының абсолютті азаюы тән. Солтүстік Америкада өсім тұрақты 1% құрайды, Австралия мен Жаңа Зеландияда өсу қарқыны 1,4%-ке дейін жетеді. Дамушы елдер үшін тұрғындар санының едәуір ұлғаюы тән және осы жағдай «демографиялық жарылыстың» нәтижесі болып табылады. Тек ғана Африка тұрғындары жыл сайын 10 млн. адамға өседі. 2025 жылы 1,5 млрд. адамға дейін қол жеткізуі мүмкін. Латын Америка елдерінде тұрғындардың өсу қарқыны жылына 2% құрайды, Оңтүстік Азияда – 2,3%, Оңтүстік-Шығыс Азияда – 1,9%, Шығыс Азияда – 1,3%. ФАО-ның болжамы бойынша 2050 жылға қарай әлем халқының саны 9 млрд. адамға жететін болады, сәйкесінше өндіріс пен тұтыну мөлшерінің ұлғаюы да орын алатын болады.

Тұрғындар санының қарқынды өсуі әлеуметтік-экономикалық жағдайдың шиеленісуімен қатар жүріп отыр. Соңғы 20 жылда кедейлік шегінен төмен тұратын адамдардың жалпы саны 1 млрд. адамға жетті, оның ішінде Оңтүстік Азияда – 350 млн., Африкада – 300млн., Шығыс Азияда – 150 млн., Латын Америкада – 100млн. адам [1].

Азық-түлік мәселесі дамудың тұрақтылығы мен тәуелсіздігін сақтаушы әрбір мемлекеттің ерекше көңіл бөлетін мәселесі. Қазіргі жағдайда қажетті мөлшерде және тұтынушы үшін қолжетімді бағада жоғары сапалы азық-түлікпен қамтамасыз ету азық-түлік қауіпсіздігінің негізін құрайды. Қазақстан жер ресурстарының үлкен әлеуетіне ие. Тұрғындар саны 18,9 млн. адамды құрайтын 272 млн. га аймақты алып жатыр. Бір тұрғынға шаққанда 15,6 га жер көлемі тиеді, оның ішінде 6,6 га ауыл шаруашылық мақсатындағы жерлер, оның 1,4 га егістік. Еуропалық экономикалық кеңістікке кіретін мемлекеттермен салыстырғанда Қазақстан жермен қамтамасыз етілген елге жатады. 2019 жылы ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 4,4%-ға ұлғайып, 2,7 трлн. тенгені құрағандығын атап көрсету қажет.

Қазақстанның ауыл шаруашылығы министрлігінің мәліметі бойынша азық-түлік тәуелсіздігі критерийі бойынша азық-түлік қауіпсіздігі жағдайын талдау соңғы жылдары азық-түліктің барлық негізгі түрлері бойынша ішкі тұтытудағы отандық өндірістің үлесі 80% құрайтындығын көрсетіп отыр. Күріш, бидай ұны, жарма, нан өнімдері бойынша ішкі тұтытудағы отандық өндірістің үлесі 100 % және одан жоғары деңгейді құрайды. Дегенмен отандық өндіріс есебінен қамтамасыз етудің жоғары деңгейі бұл өнімдер бойынша импорттың жоқтығын білдірмейді. Мысалы, 2019 жылы күріш дақылы бойынша қамтамасыз етілу 130,4% құрады, бірақ бұл кезде 24,5 тың тонна немесе тұтыну көлемінің 18,8% құрайтын импорт орын алған. Бұл аталған өнім түрі бойынша импортпен қатар экспорттың болуымен түсіндіріледі және экспорттың көлемі импорттың көлеміне қарағанда жоғары (экспорт 51,8 мың тоннаны құрайды). Бірақ құс еті, ірімшік, май өнімдері бойынша отандық өндірістің үлесі төмен болып отыр. Бұл жағдай агроөнеркәсіп кешен субъектілеріне мемлекеттік қолдау көрсету бағыттарын қалыптастыруда ескеріледі. Бүгінгі күні еттің ішкі нарығы 1,1 млн. тонна деңгейінде бағаланады. Елде өндірілетін құс етінен басқа еттің көлемі тұрғындардың қажеттілігін қанағаттандырады. Сиыр еті, қой еті, жылқы еті бойынша қамтамасыз етілу деңгейі 96,6%, 99,8% және 95,1% құрайды. Жалпы айтқанда ет өндірісі мен тұтыну үлесі ұлғайып отыр. Бұл кезде сиыр етінің импорты ішкі тұтытуда небәрі 4%, қой еті - 0,2% және құс еті – 55,3% құрайды. Ет және ет өнімдерінің экспорт көлемі ұлғайып, 12,3 мың тоннаны құрағандығын атап көрсету қажет. Жалпы соңғы жылдары тағам өнімдерінің өндірісі оң қарқынды көрсетіп отыр. 2018 жылы өндіріс көлемі 865,6 млрд. тенге болса, 2019 жылы 4,2%-ға өсіп, 973,0 млрд. тенгені құрады, ал 2020 жылы 2,9%-ға артып, 1042,4 млрд. тенгені құрады [2].

Қазақстанның азық-түлік нарығы бүгінгі күні толығымен табиғи климаттық жағдайларға, азық-түлік өнімдеріне деген әлемдік қажеттілікке тәуелді және отандық АӨК-нің ғылыми техникалық деңгейімен шектеліп отыр.

Қазақстан бидай және ет нарығында едәуір жоғары әлеуетке ие. Азық-түлік нарығын дамытудың негізі ретінде тамақ өнеркәсібін дамытудың негізгі міндеті ауыл шаруашылық шикізаттарын қайта өңдеуді дамыту мен қалпына келтіруге, қайта өңдеуші кәсіпорындардың техникалық және технологиялық артта қалуының алдын алуға бағытталуы тиіс. Оны дамыту стратегиясы ең алдымен тауарлар нарығындағы оның тиімді жағдайымен анықталады. Бұл мәселелердің шешімі елді азық-түлікпен қамтамасыз ету деңгейін жоғарылатудың, ауыл шаруашылық өнімдерінің жекелеген түрлерінің экспорттық потенциалын өсірудің, ауылдық жердің экономикалық және әлеуметтік даму деңгейін теңестірудің маңызды шарты болып табылады [3].

Экономиканың кез келген саласы үнемі мемлекеттік реттеуді қажет етеді. Сәйкесінше азық-түлік нарығының қызметін зерттей отырып, біз оны реттеудің келесі бағыттарын қарастырдық:

- нарықтық сфераның маңызды пропорцияларын, тауар өндірісі мен айналыс көлемінің, сұраныстың арақатынасын сақтау;
- нарықтық қатынастарды оңтайландыру үшін ең тиімді ұйымдастырушылық нысандарды таңдау, маркетинг пен сауданың объективті түрлерін таңдау;
- нарықтық саланы дамытудағы әр түрлі басымдықтарды және ең алдымен әлеуметтік басымдықтарды жүзеге асыру.

Сонымен, қорытындылай келе, азық-түлік нарығы – субъектілердің едәуір саны өзара әрекет ететін, жағдайы елдің азық-түлік қауіпсіздігі мен қоғамның әлеуметтік жағдайына тікелей ықпал ететін экономиканың маңызды секторы. Бұл экономикалық қатынастардың, елдің тауар өндірушілерінің өзара әрекет мен өнім айырбасы формаларының, тұтынушылар мен осы процесті реттейтін мемлекеттің экономикалық қатынастарының күрделі жүйесі. Азық-түлік нарығының дамуы бір мезгілде азық-түлік тауарларының бөлігін ұтымды мөлшерде пайдалану жағдайында меншікті өндіріс есебінен ауыл шаруашылық шикізаты мен тағам өнімдеріне тұрақты қажеттілікті қанағаттандыру құралы болып табылады. Әлемдік азық-түлік нарығындағы Қазақстанның алатын орны ерекше. Сондықтан болашақта ауыл шаруашылық шикізаты мен азық-түлік өнімдерінің нарығын дамыту бойынша мемлекет барынша қолдау көрсетуі қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кайгородцев А.А. Глобальная продовольственная проблема. www.vestnik-kafu.info/journal/8/306
2. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының мәліметтері, <https://stat.gov.kz/search>
3. Калтаева С.А. Қазақстанның әлемдік азық-түлік нарығындағы алатын орны және мүмкіндіктері // Молодой ученый – 2016, №8-С.15-17

АНАЛИЗ ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА КАК МЕЖДУНАРОДНОЙ И РЕГИОНАЛЬНОЙ ТУРИСТСКОЙ ДЕСТИНАЦИИ

докторант ОП "Экономика" кафедры «Бизнес и управление»
Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет,
г.Семей

Правительство Республики Казахстан уделяет большое внимание развитию туризма в стране, выделив его в качестве одного из приоритетных направлений развития экономики государства. Комитет индустрии туризма Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан проводит энергичные меры по развитию внутреннего и въездного туризма, поддерживая и развивая наиболее перспективные туристские фирмы. К таковым в Восточном Казахстане следует отнести туристские фирмы «Экосистем», «Алтайские экспедиции» и «Рахмановские Ключи», активно работающие на туристском рынке этого региона [1].

Проводится большая работа в содружестве с международными (WWF, GEF и др.) и региональными государственными природоохранными организациями в плане развития экологического туризма и разработки трансграничных международных приключенческих туров.

Несмотря на такое оптимистическое состояние туризма региона, здесь масса проблем. И главные: практическое отсутствие инфраструктуры, длительность и сложность доставки туристов, слабая реклама. Все это требует энергичных действий и дорогостоящих программ. Одним из решений данной проблемы является создание имиджа туризма Казахстана на международном рынке, привлечение иностранных партнеров.

В то же время, возникает проблема охраны данных уникальных территорий от антропогенной нагрузки, создание зон рекреации. Решением этой задачи является создание национальных природных парков. Конечно, кроме природных предпосылок существенно влияют на туристское освоение территории экономические (транспортная инфраструктура, средства размещения и т.п.) и политикоадминистративные условия (приграничный, заповедный режим отдельных районов) [2].

Пути сообщения Восточно-Казахстанской области представлены автомобильным, железнодорожным, речным и воздушным транспортом. Основу транспортной сети составляют автомобильные дороги. Судоходство осуществляется по реке Иртыш и Бухтарминскому водохранилищу. Использование р. Иртыш как водного пути началось еще в конце XIX в., и судоходство по нему получило большое развитие как основное средство сообщения между Западной Сибирью и Рудным Алтаем. После строительства железнодорожных магистралей транспортное значение Иртыша несколько уменьшилось, но наряду с Бухтарминским водохранилищем он попрежнему остается основным средством связи с наиболее удаленными от

железных дорог районами. Длина внутренних водных судоходных путей в Восточном Казахстане составляет 1084 км, по данному показателю область является лидером среди областей Республики Казахстан.

Воздушными линиями область связана со многими городами. Железные дороги размещены в северной части области и соединяют крупные туристские центры области. Протяженность их составляет 1335 км.

Однако главными путями передвижения в Восточном Казахстане остаются автомобильные дороги с твердым покрытием. Протяженность их составляет 11673 км. По данным статистики, это составляет более 13% от общей протяженности автодорог Республики, что является самым высоким показателем среди областей РК. При этом плотность автодорог с твердым покрытием общего пользования на 1000 км² территории составляет 38,9 км, что также является одним из самых высоких показателей по Республике. Подобная транспортная инфраструктура делает доступными для массовых туристов многие туристскопривлекательные районы области.

Помимо транспортной инфраструктуры, большое значение для развития туризма в области имеет инфраструктура гостеприимства [3].

Наиболее приспособленным для активных видов туризма средством размещения является туристская база – туристский комплекс, в состав которого входят помещения для приема или распределения туристов, ресторан или столовая, помещения и службы для обеспечения активного отдыха. Обычно турбазы принимают туристов, совершающие походы с активными способами передвижения: горные, водные, лыжные, пешеходные. Чаще всего турбазы располагаются в живописных местах, в ущельях, на опушках леса.

На активных туристских маршрутах, таким образом, наблюдается недостаток соответствующих средств размещения туристских приютов. Это место для отдыха на маршруте с активным способом передвижения или для кратковременного пребывания туристов. Чаще всего туристские приюты располагаются в горных районах – перед перевалами, в тайге местах планируемых биваков на расстоянии одного дневного перехода, местах рыбалки, сбора грибов. Уровень комфорта в туристских приютах – минимальный, турприюты рассчитаны в основном на самообслуживание останавливающихся в них путешественников. В Восточном Казахстане в качестве туристских приютов используются пасеки и дома заброшенных деревень.

Таким образом, туристская инфраструктура Восточного Казахстана, несмотря на многочисленные недостатки, позволяет обслуживать определенное количество внутренних туристов, но не готова для массового приема иностранных туристов [4].

Помимо экономических предпосылок, на развитие туристской отрасли значительное влияние оказывают существующие политико-административные условия, к которым можно отнести приграничный режим и режим заповедных территорий.

Протяженность границы Восточного Казахстана 3333 км, из них на границу с Китаем приходится 806 км. Протяженность границы с Россией – 1119 км. Внутренняя граница с областями – 1408 км.

Из 15 районов ВКО въезд в 5, граничащих с Китаем (Катон-Карагайский, Курчумский, Зайсанский, Тарбагатайский, Урджарский районы), осуществляется по специальным пропускам. Это обстоятельство служит серьезным препятствием для осуществления туристской деятельности на данной территории. В то же время многочисленные природные и археологические объекты туристского интереса расположены именно в приграничных с Китаем районах.

На территории Восточного Казахстана расположены Маркакольский (750,4 м2) и Западно-Алтайский заповедники (560 км2) и часть Алакольского (200 км2). В пределах заповедников разрешена только природоохранная и научная деятельность, а значит, за счет их сокращается территория, подходящая для занятий туризмом, в том числе лыжным. Но туризм может развиваться в так называемых буферных зонах заповедников. Наиболее значимой для туризма и рекреации охраняемой территорией области является Катон-Карагайский национальный природный парк (6435 км2), в пределах которого сосредоточены наиболее интересные уникальные природные достопримечательности, в основном доступные для туристов.

В целом, политико-административные условия области не препятствуют развитию туризма.

Таким образом, в Восточном Казахстане наблюдается наличие благоприятных условий для развития туризма [5].

Список литературы:

1. О развитии туризма в Республике Казахстан. http://egov.kz/wps/portal/Content?contentPath=/egovcontent/tour_sport/turizm/article/razvitie_turiz
2. Томпсон-мл. А., Стрикленд Ш А.Дж. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа /пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2006.- 928 с.
3. Тахтаева Р. Ш., Молдажанов М. Б., Курманбаева С. Т. Формирование системы управления туризмом в Республике Казахстан // Сборник 7–ой Всероссийской научно-практической конференции «Учим управлять и учимся управлять» с международным участием, посвященная 70-летию юбилею КузГТУ им. Т. Ф. Горбачева (21 ноября 2020 года, КузГТУ, г. Кемерово, РФ).
4. Как развивается туристская отрасль в Казахстане (12 апреля, 2018) [Электрон.ресурс] - URL: [strategy2050.kz: https://strategy2050.kz/ru/news/51231/](https://strategy2050.kz/ru/news/51231/)
5. Внутренний туризм в Казахстане показал резкий рост за 2020 год [Электрон.ресурс] – 2020 - URL: <https://inbusiness.kz/ru/news/vnutrennij-turizm-v-kazahstane-pokazal-rezkij-rost-za-2020-god>

ИНТЕГРАЦИЯ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ АӨК-ТІҢ ДАМУЫ

"Бизнес және басқару" кафедрасының 7М04105 "Экономика"

мамандығының магистранты

Қазақ инновациялық гуманитарлық-заң университеті,
Семей қаласы

Қазақстанның Кедендік одаққа енуі, ал болашақта ДСҰ-на енуі отандық ауыл шаруашылықты еліміздің және шетелдің нарықтарында бәсекелестіктің қатаң жағдайына қояды. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, интеграция ауыл шаруашылығының әсерлі өсіміне әрдайым әсер ете бермейді. Осылайша, Польшаның ЕО-қа қосылғаннан кейін дәнді дақылдарды өндіруге маманданған шаруашылықтардың экономикалық нәтижелері күрт төмендеп кеткен [1].

Словакия Республикасының ЕО-қа 2003 жылы қосылғаннан кейін ауыл шаруашылық фирмаларының тең жартысы шығынға ұшырап, көбісіне қирау қаупі туды. Ұлттық аграрлық өндірістің маңызды бәсекеге қабілеттілік факторының бірі, оның ғылыми қамтылуы болып табылады. Агроазық-түліктік нарықтың тұрақты дамуы тек инновациялық дамудың негізінде ғана қол жетімді бола алады. ҚР-дағы халықаралық ынтымақтастық бірнеше бағытта жүзеге асады: Бірінші – ауыл шаруашылық будандарының қорын, жаңа сұрыптарды құруда шетелдік іріктемелердің алғашқы материалдарын немесе гермоплазмасын пайдалану.

Екінші – техника мен технологиялардың трансферті мен бейімделуі. Шетелдік технологияларды оқшауландыру Қазақстанның жағдайына бейімділуі есебімен жүзеге асырылады. Үшінші – шетелдік ғылыми-зерттеушілік ұйымдарымен біріккен зерттеулері.

Төртінші – шетелдік орталықтарда кадрлардың біліктілігін арттыру мен даярлау – бұл халықаралық интеграцияның бағыты. Кедендік одақта Қазақстан ауыл шаруашылығына мемлекеттік қолдаудың сатысын ауыл шаруашылығы өндірісінің жалпы өнімінің бағасынан 10%-ға дейін көтереді [2].

Қазақстан мен Беларусьияның аграрлық ынтымақтастығының негізгі бағыты ауыл шаруашылық машина құрастыру болып табылады. Қазіргі уақытта «ҚазАгроФинанс» АҚ-ы қазақстандық фермерлерге болашақта лизингке беру үшін беларусиялық мекемелермен ауыл шаруашылық техникасын сатып алумен айналысуда. «Компаниямен беларусияда өндірілген техниканың 5 мыңнан артық данасы сатып алынған» [3].

ҚР-да жаңа қуаңшылыққа төзімді, тұзға төзімді сұрыптарды құруда Өсімдіктердің атқарымдық геномикасының Австралиялық орталығымен бірлескен жұмыстар жүргізілуде. Бұл бағытталған гендік сатыдағы сұрыптық жұмыс жоғары бәсекелестікке мүмкіндігі бар сұрыптар алуға мүмкіндік береді.

Тамшылап суаруда ылғалды пайдалану әсерлілігі 85-97% болса, салыстыру үшін үстінен суаруда бұл көрсеткіш 25-30%, ал жауын-шашында 50-60% жетеді. Яғни, біз ылғалдан айырылмаймыз, тамыр қабаты

ғана суарылып, қатарлар арасы құрғақ боп қала береді. Минералды тыңайтқыштар шығыны да 3-4 есеге қысқарып, дақылдардың өнімділігі 1,5-2 есеге артады.

Қазақстанның әртүрлі аудандарында «ҚазАгроИнновация» жүйесінде ғылымизерттеу институттары негізінде білімді тарату бойынша 8 орталық жүзеге асыруда. Бұл ауыл шаруашылығы мен қайта өңдеу саласына ғылыми зерттеулерді енгізуге септігін тигізіп, отандық агроөнеркәсіптік кешеннің бәсекеге қабілеттілігін арттырады [4].

Ауыл шаруашылығы келісімі төңірегінде ерекшеленетін «көгілдір» себетке өндірісті шектеуге бағытталған шаралар жатады. Өндірісті шектеуге бағытталған бағдарламаларға, мысалы, бекітілген аумақ пен егінге қатысты немесе бекітілген мал басына өтемақылар. Мұндай шаралар, негізінен Еуропалық Одақта қолданылады [5].

Ішкі қолдау, экспорттық баж алымы сұрақтарынан өзге, ауыл шаруашылығы келісіміне нарыққа шығу мүмкіндігі сұрақтары әлі күнге маңызды. Бұдан өзге, ДСҰ-на мүше дамыған елдер өздерінің ауыл шаруашылығының жекелеген сезімтал сегменттерін қорғау үшін өз нарықтарына енетін тауарлардың импорты жолына әртүрлі бөгейтін барьерлер қоюда [6].

АӨК-ке өркениеттелген нарықтық қатынастар енгізудің арқасында инвестициялық климат жақсарады. Ол шетелдік инвестицияның артуына, жаңа технологиялардың келуіне әсер етеді. Кедендік баж салығының төмендеуі, әртүрлі сауда бөгеттерінің алынуы арзан импорттық тауарлардың түсуін қамтамасыз етеді.

ДСҰ-ның көптеген келісімдері сыртқы экономикалық қызметтерін кеден-тарифтік реттеуде мемлекеттің мүмкіндіктерін төмендетеді. Импорттық кеден тарифтерінің бағамының төмендеуі бюджетке түсуін қысқартып қана қоймай, өз өнімдерінің өндірісін қысқартуға алып келетін, ішкі нарыққа шетел тауарларының оңай енуіне жол ашып, мемлекетті отандық өндірушілерді қорғаудың маңызды құралынан айырады. Ішкі нарықтағы отандық азық-түлік өндірушілердің үлесінің азаюы шектесуші салалардың жұмыспен қамтылуына жағымсыз әсер етеді, мысалы, азық-түлік өндірісіне.

ДСҰ-на ену ішкі нарықтағы шағын және орта бизнеске халықаралық стандарт бойынша трансұлттық корпорациялардың өнімдерімен бәсекеге түсуге тура келеді. ДСҰ-на мүшелік ету импортталатын өнімнің халықаралық рәсімімен байланысты санитарлық-гигиеналық бақылау «Санитарлық және фитосанитарлық мөлшерлерді орындау бойынша келісімді» орындау мүмкіндігін болжайды. Ұлттық заңнаманы «үйлестіру» қажет болғандықтан, яғни ДСҰ нормаларымен сәйкестендіру керек. Себебі, алып келінетін азық-түлік тауарларларын қауіпсіздікпен қамтамасыз ету үшін және азық-түлік импортын инспекциялауға қажет жергілікті заңдар мен нормативтік актілер саудаға кері әсерін тигізетін бөгет деп жариялануы мүмкін.

Елдің ДСҰ-на түсу салдарының толық талдауы тек ДСҰ-мен келісімнің бірнеше жыл орындалуынан кейін мүмкін. ДСҰ-на енудің жағымды жақтарын ұзақ уақыттық болашақта күту керек. Себебі, отандық өндірушілердің бәсекеге

қабілеттілігі артып, осымен байланысты өнімнің экспорты осы ұйымға мүшелік етудің жағымсыз жақтарын өтейді [7].

Пайдаланылған әдібиеттер тізімі:

1. Абдимолдаева Н.Л. Поддержка сельского хозяйства в странах-членах ВТО и интеграция аграрных рынков стран Таможенного союза в мировую экономическую систему. – Евразийская экономическая интеграция, №2 (7), май 2010. – С. 61-72.

2. Новости 10 июня 2010. – Алматы. Круглый стол по вопросам деятельности ТС. Business Resource. – [электронный ресурс]: <http://www.cear.kz/index>.

3. Данные Межгосударственного статистического Комитета СНГ. – [электронный ресурс]: <http://www.cisstat.com>.

4. АО «Казагроинновация». – [электронный ресурс]: <http://www.agroinnovations.kz>.

5. Абдимолдаева Н.К. Поддержка сельского хозяйства в странах-членах ВТО и интеграция аграрных рынков стран Таможенного союза в мировую экономическую систему./ «Евразийская экономическая интеграция», №2 (7), май 2010. – [электронный ресурс]: <http://www.eabr.org/general/upload/docs/publication>

6. Киселев С, Ромашин Р. Вступление России в ВТО: влияние на сельскохозяйственную торговлю и производство. Программа ICTSD по торговле сельскохозяйственной продукцией и устойчивому развитию. Июнь 2012. Исследовательский доклад №40. – [электронный ресурс]: <http://ictsd.org/downloads/2012/07/>.

7. О влиянии членства в ВТО на экономические позиции Казахстанского малого и среднего бизнеса. Информационно-справочные материалы Регионального представительства Торгово-промышленной Палаты России в Центральной Азии. –Электронный ресурс: <http://centrasia.ruschamber.net/>

КОРПОРАЦИЯДА ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ ЖҮЙЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

"Бизнес және басқару" кафедрасының 7М04105 "Экономика"

мамандығының магистранты

**Қазақ инновациялық гуманитарлық-заң университеті,
Семей қаласы**

Жоспарлау жүйесін құра отырып, әрбір кәсіпорынға мынадай платформаны айқындау қажет:

- 1) жоспарлауды ұйымдастырудың мақсаты;
- 2) жоспарлаудың уақытша мүмкіндіктері;
- 3) жоспарлы құжаттардың қажетті түрлерін әзірлеу;
- 4) жоспарлау әдістемесін таңдау;
- 5) жоспарлау технологиясын айқындау.

Жоспарлау мақсаты жоспарлаудың негізгі міндеттеріне, сондай-ақ кәсіпорын қызметінің ерекшелігіне байланысты. Мақсатты қою жоспарлау мүмкіндіктерін таңдауға байланысты.

Кәсіпорынның уақытша таңдап алынған мүмкіндіктеріне байланысты стратегиялық мақсаттар анықталады немесе таңдап алынған даму стратегиясына сәйкес нақтыланады. Корпорациядағы жоспарлау әдістері-бұл жоспарлы көрсеткіштерді есептеу мен анықтаудың нақты әдістері мен әдістері. Кәсіпорында қолданылатын келесі жоспарлау әдістерін атап өтуге болады:

- нормативтік әдіс (бекітілген нормалар мен нормативтер негізінде кәсіпорынның материалдық, қаржылық, еңбек ресурстарына қажеттілігі есептеледі, сондай-ақ осы қажеттілікті жабу көздері анықталады);

- есептік-талдау әдісі (базалық көрсеткіштің сандық мәнін және жоспарлы кезеңде оның өзгеру индексін талдау негізінде көрсеткіштің жоспарлы мәні анықталады; осы әдіс көрсеткіштер арасындағы тікелей, жанама өзара байланыс болған кезде қолданылады);

- теңдестірілген әдіс (материалдық, еңбек, қаржы баланстарын құру кезінде қолда бар ресурстардың және оларға нақты қажеттіліктің байланысы қол жеткізіледі));

- жоспарлы шешімдерді тиімді іске асыру әдістері (дамудың бірнеше нұсқаларын әзірлеу және одан неғұрлым тиімді шешімдерді таңдау);

- экономикалық-математикалық модельдеу (корреляциялық байланыстар мен тәуелділік негізінде модельдерді құру және экономикалық-математикалық әдістерді пайдалану). Кәсіпорында жоспарлау Өндірісті басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады. Олар әртүрлі ұйымдық формалармен ерекшеленеді [2].

Басқару жүйесінің үш негізгі түрін таңдауға болады:

- 1) Орталықтандырылған;
- 2) орталықтандырылмаған;
- 3) аралас, екі жүйенің элементтері бар.

Басқару жүйесі сондай-ақ ірі орталықтандырылған кәсіпорындарда (корпорацияларда) өндірісті басқару және жоспарлау функциялары орталықтандырылатын болады. Жоғары басшылық кезінде жоспарлаудың орталықтандырылған қызметі болады. Бұл қызмет бас директорға немесе бас директордың орынбасарына тікелей бағынады, сондай-ақ перспективалық және ағымдағы жоспарларды әзірлеумен айналысады.

Осылайша, орталықтандырылған жоспарлау жүйесінде өзара байланысты кәсіпорынның жұмысын үйлестіру жеңіл және ішкі өндірістік, зауытаралық жеткізілімдерді байланыстыруға мүмкіндік береді. Алайда орталықтандырылған жоспарлау шекаралары өзара байланысты кәсіпорындардың бір кешенімен шектелген. Компания қызметінің көлемін кеңейте отырып, әртараптандыру процесін күшейте отырып, ішкі басқару кәсіпорнының орталықсыздандырылған жүйесін қолдану қажеттігі туындайды. Кәсіпорынның нарықтық сипатының классикалық теориясы постулатқа негізделген, кез келген кәсіпорын шекті шығындар мен шекті табыстардың тепе-теңдігіне ұмтылады: $MC=MR$ қол жеткізілетін пайданың барынша ұлғаюына. Өндіруші бәсекеге қабілеттіліктің басты факторларының бірі болып табылатын ең үлкен табыс алуға ұмтылады, сондықтан құрылатын өнімге сұранысты, тұтынылатын ресурстарға бағаны және басқа да факторларды ескере отырып өзінің өндірістік қызметін жүргізеді [3].

Алайда, бұл теорияны іс жүзінде қолдану мүмкін емес немесе қиын, себебі кәсіпорындар, әдетте, нарықтық өзара іс-қимыл субъектілерінің сипатындағы толыққанды маркетингтік зерттеулері жоқ, әдетте, жеткілікті қымбат тұратын, сұраныс көрсеткішінің шынайы суретін бермейді, жеткілікті біліктілігі бар, ақиқатты бағалау және болжау үшін толыққанды ғылыми негізделген маргиналдық талдауды қамтамасыз ете алатын мамандар жоқ. Бұдан басқа, нарықтық экономикада қазіргі уақытта меншік құқықтарын басқаруға бөлу байқалады, бұл өз кезегінде кәсіпорын мақсаттарында, стратегиялық даму тұжырымдамаларында айырмашылықты туындатады. Ғылыми-экономикалық ойлардың дамуының барлық кезеңдерінде кәсіпорын теориясы бірнеше рет түрлі модификацияларға ұшырап отырды. Кәсіпорын өндірісінің бәсекеге қабілеттілігі мен өсуін анықтайтын факторлар туралы бір тұжырымдамалар, қағидаттар мен болжамдар басқалармен ауысты [4].

Қандай да бір теорияны негіздеу мақсатында көптеген эмпирикалық зерттеулер жүргізілді. Іс жүзінде осы тұжырымдамалардың барлығы экономикалық өсуге және бәсекеге қабілеттілікті арттыруға ықпал ететін конъюнктуралық ауытқулар қандай көлемде және қандай жағдайларда анықталатын сұрақтарға жауап беруге тырысты. Көптеген тұжырымдамалардың арасында мақсат, ұтымды сипат және тұтынушының оңтайлы таңдауы туралы әртүрлі болжамдарға негізделген бірнеше теориялар бөлінеді. Кәсіпорынның стратегиялық дамуының негізгі тұжырымдамалары сатылымнан түскен пайданы барынша көбейту теориясына жатады: теория; максималды өсу теориясы; көптеген мақсаттар теориясы.

Менеджерлердің сату көлемін барынша арттыруға мүдделілігі олардың

сатудан түскен кірістен сыйақы алуға тікелей мүдделілігімен түсіндіріледі. Дегенмен, пайданың өсуі өндіріс көлемін, штатты, инвестицияларды кеңейту мүмкіндігімен байланысты, бұл басқарушылар мәртебесінің өсуін автоматты түрде айқындайды. Сонымен қатар, эмпирикалық деректерді сатуды барынша ұлғайтуға ұмтылу әртүрлі экономикалық флуктуациялардың болуы, ресурстардың шектелуіне байланысты тек қысқа мерзімді кезеңде әділдік және соның салдарынан кәсіпорынның ұзақ мерзімді ауқымда пайдасын барынша арттыру өзекті болып табылатынын көрсетеді [5].

Басқару стратегиясы нарық субъектісінің басты мақсаттарына қалай қол жеткізілетіні, оның алдында тұрған міндеттер қалай шешілетіндігі және оған бәсекелес артықшылықтарды алуға бағытталған нақты іс-қимылдар бағдарламасымен толықтырылған қажетті шекті ресурстар қалай бөлінетін болады деген болжамға негізделген жалпы тұжырымдама деп аталады. Елдердің, салалардың, кәсіпорындардың стратегиялық қызметін негіздеудің әртүрлі тәсілдері нарық субъектілерінің орнықты дамып келе жатқан нарықтық қатынастарына, жалпыға бірдей жаһандануға негізделген. Әрбір теорияда және практикалық әдіснамалық позицияда фирмалар мен компаниялардың іс-әрекеттерін түсінуге, олардың жай-күйін болжауға және олардың салдарын бағалауға көмектесетін ұтымды талдау жүргізіледі. Алайда практикалық теориялардың ешқайсысы көзге көрінетін проблеманы түсіндірмейді, әркімнің өзінің күшті және әлсіз жақтары, ішкі қайшылықтары бар. Объектіні стратегиялық басқарудың әзірленетін және іс жүзінде қолданыстағы әртүрлі теориялары нақты нарықтағы нақты объектінің нақты (қалыптасқан) стратегиясын бағалауды, болжауды ескерместен білдіреді. Шын мәнінде, стратегиялық басқару, әдетте, тек жекелеген факторларды (сапаны, бағаларды) басқару, олар шын мәнінде бірегей емес, ал жүйе кешенді басқару жоқ [6].

Пайдаланылған әдібиеттер тізімі:

1. ҚР Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына жалдауы. Бәсекеге қабілетті ұлтқа, бәсекеге қабілетті экономикаға, бәсекеге қабілетті Қазақстанға // Егемен Қазақстан, 19 наурыз, 2017 жыл.
2. Нысанбаев С.Н., Қожамқұлова Ж.Т. Коммерциялық кәсіпкерлік негіздері: Оқу құралы. – Алматы: Қазақ университеті, 2004.
3. Сәбден О. Тоқсанова А. Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы: «Білім», 2002. – 304б.
4. Қазақстан Республикасының Президенті жанындағы кәсіпкерлер кеңесін құру туралы: Жарлық. Ресми газет 2015 -24 қыркүйек.
5. Манақбай Т. Кәсіпкерлік қаржылық қолдаумен дамиды Егемен Қазақстан – 2017-06-02
6. Мейірбеков Б.Қ. Шағын кәсіпкерлік пен бизнесті қолдау жолдары мен дамыту әдістері (Қазақстан Республикасының мыс) Алматы – 2014ж.

СОВРЕМЕННЫЕ ВЫЗОВЫ ЭКОНОМИКЕ УГЛЕДОБЫВАЮЩЕЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

магистрант двудипломной программы Master in International Management
(Казахстан-Швейцария)
Университет им. Шакарима г. Семей, Swiss School of Applied Sciences
for Economics and Management
margulan.makishev@gmail.com

Угольная промышленность Республики Казахстан является одной из ведущих, по запасам угля наша страна входит в десятку стран мира. Количество запасов угля в Казахстане оценивается около 33 млрд тонн или около 4% мировых запасов. В Казахстане на долю запасов бурого угля приходится около 62%, на долю каменного – 38%.

Учитывая, что уголь в Казахстане добывается с середины XIX века, в нашей стране сложились определенные традиционные отрасли, работающие на угле, а индустрия имеет особое значение для народного хозяйства страны.

Добычу угля в Республике Казахстан осуществляют 33 предприятия, такие как Корпорация «Казахмыс», «Arselor Metall», «Богатырь», и др. География экспорта угля представлена странами ближнего и дальнего зарубежья, поставляя уголь в Российскую Федерацию, Таджикистан, Киргизию, Узбекистан, Польшу, Болгарию, Турцию и даже в Данию. С каждым годом угледобывающие компании расширяют географию экспорта.

Вместе с тем, угольная промышленность нуждается в инвестициях как никогда ранее. Обеспечение устойчивого развития экспорта казахстанскими угледобывающими компаниями требует реконструкции имеющихся мощностей, начиная от самих карьеров и шахт, техникой и повышения эффективности менеджмента на предприятиях [1].

Принятая Государственная программа развития угольной промышленности до 2020 года [2], не решила всех насущных проблем в этой отрасли. Однако были решены краеугольные проблемы как обеспечение качественным твердым углем крупные теплоэлектростанции Казахстана, повысить экологическую эффективность предприятий на основе снижения вредных выбросов в атмосферу, обеспечить выход казахстанского угля на международные рынки. При этом всем, казахстанские угледобывающие предприятия полностью удовлетворяют спрос как внутри Казахстана, так и на международных рынках.

Вместе с тем, в Республике Казахстан необходимо критическое переосмысление и организация индустрий сырья, в первую очередь, за счет изменения подходов к менеджменту в сфере добычи и использования природных ресурсов, модернизации производственных мощностей предприятий, трансферт инновационных технологий и государственной поддержки.

Определенно стоит сказать, что угольная индустрия сегодня испытывает большие глобальные вызовы, связанные с изменением климата на планете. И речь о добыче и использовании угля в таком виде, как это происходит в настоящее время, сводится к необходимости перехода к технологиям глубокой переработки не на годы, а, пожалуй, уже на часы.

Это потребует от предприятий угледобывающего сектора переосмысления моделей менеджмента и переходы к абсолютно иным бизнес моделям и концепциям.

Рост потребления угля, особенно в странах с развивающейся экономикой, создает предпосылки для перехода к чистым угольным технологиям, их широкое распространение должно стать ключевым элементом перехода к чистой энергии. Вместе с тем, не все страны сегодня готовы и/или хотели внедрять данные технологии [3].

По данным международных экспертов, на долю угля приходится до 90% энергетического потенциала всех пригодных для разработки полезных ископаемых органического происхождения.

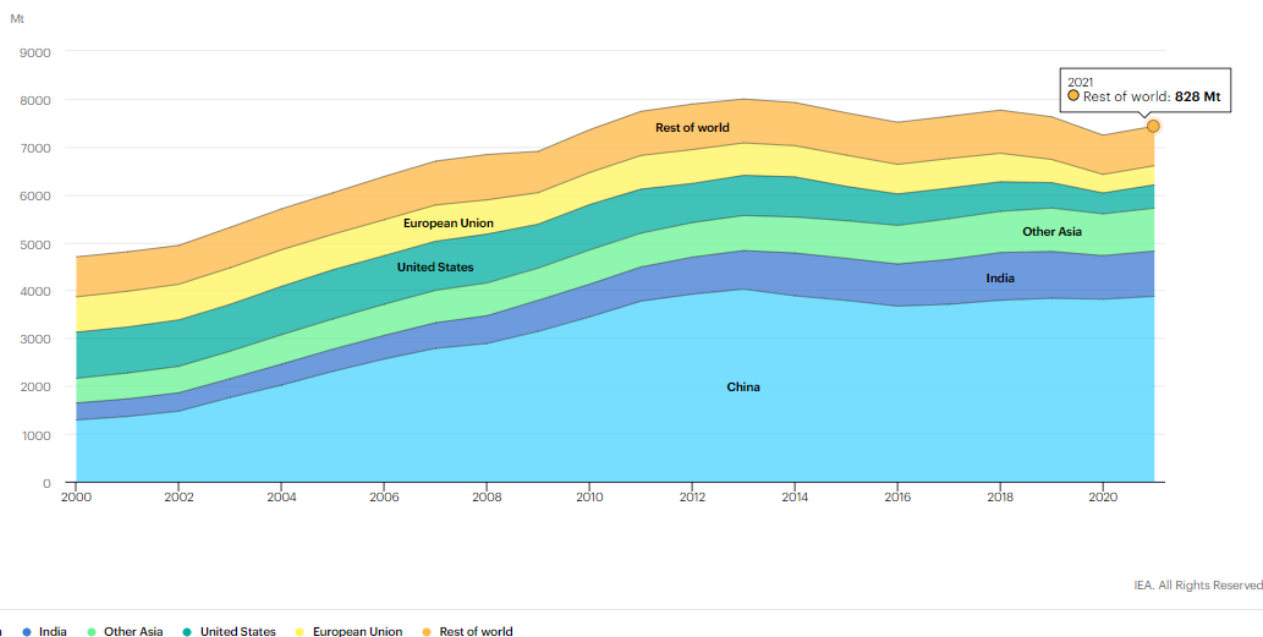


Рисунок 1. Глобальное потребление угля в разбивке по регионам, 2000-2021
Примечание: Данные Международного энергетического агентства, 2020 [5].

Мировое потребление угля, по оценкам, упало на 7% или более 500 миллионов тонн, в период с 2018 года по 2020 год. Снижение этого размера по сравнению с предыдущим двухлетним периодом является беспрецедентным в записях Международного энергетического агентства (МЭА), которые восходят вплоть до 1971. Исходя из предположения о восстановлении мировой экономики в 2021 году, ожидается рост спроса как на электроэнергию, так и промышленного производства. Как результат, прогноз восстановления мирового спроса на уголь на 2,6% произойдет за счет таких стран-лидеров потребления как Китай, Индия и Юго-Восточная Азия. Более высокие цены на природный газ и электроэнергию спрос должен замедлить структурный спад

использования угля в Европейском Союзе и США, причем данные страны впервые за последнее десятилетие могут увидеть рост потребления угля [5].

К 2025 году мировой спрос на уголь, по прогнозам, сократится на 7,4 миллиарда тонн. Ожидается, что в течение следующих пяти лет тенденции будут различаться в зависимости от региона. В Европе и Северной Америке, уголь продолжит снижение после временного всплеска в 2021 году.

Учитывая, что совокупное потребление угля в Европейском союзе и США в настоящее время составляют около 10% глобального использования угля, дальнейшее снижение на этих рынках будет иметь ограниченный эффект на глобальном уровне.

В Китае спрос на уголь достигает плато, хотя прогноз МЭА до 2025 года необходимо будет пересмотреть после выхода на 14-ю пятилетку китайского правительства. Обещание Китая достичь углеродной нейтральности до 2060 года требует долгосрочной дорожной карты для обеспечения плавного перехода экономики, которая потребляет 4 млрд. тонн угля каждый год.

Индия и некоторые другие страны Южной и Юго-Восточной Азии прогнозируют увеличение использования угля до 2025 года по мере расширения промышленного производства, где будут созданы новые угольные мощности. В Индии, однако прогноз спроса до 2025 года значительно ниже, чем был год назад в результате пандемии.

К 2025 году АСЕАН станет третий по величине регион потребления угля, превосходящий США и Европейский союз. В 2020 году некоторые страны взяли на себя обязательства, касающиеся значительного сокращения использования угля в ближайшие годы в Корею и Японию, сокращение планируемого расширения использования угля во Вьетнаме, Бангладеш, Филиппинах [5].

В Республике Казахстан динамика отрасли угольной промышленности показывает большую значимость в топливно-энергетическом балансе страны (рис. 2).

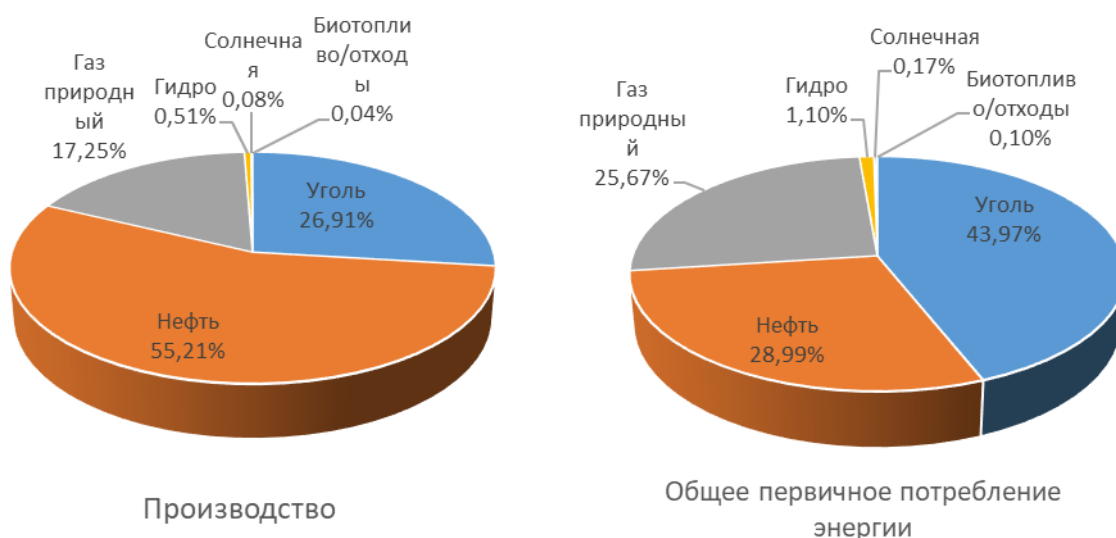


Рисунок 2. Отличия в структуре производства и потребления в топливно-энергетическом комплексе Казахстана в 2019 году, в %

Примечание: Данные Комитета по статистике МНЭ РК, 2019 [4].

Так, в 2019 году топливно-энергетический баланс (1000 тонн нефтяного эквивалента) показанный на рисунке 2, и структура его производства и потребления существенно отличается по видам топлива. Так, лидером производства является нефть (55,21%), вторым уголь (26,91%) и газ природный (17,25%). По потреблению удельный вес ресурсов меняется уголь представлен на первой позиции – 43,97%, нефть – 28,99%, и газ природный – 25,67%.

Это доказывает значение угля как ключевого ресурса для топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан. Вместе с тем, именно этот вид топлива оказывает наибольшую эмиссию CO₂ (таблица 1) [4].

Таблица 1 – Динамика выбросов углекислого газа

	Индикатор	Единица измерения	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
1	Выбросы CO ₂ в энергетике*	млн. тонн CO ₂ экв.	236,0	265,1	256,4	262,4	268,7	292,2	297,9	297,3	316,9	331,2
2	Интенсивность выбросов CO ₂ в энергетике на душу населения	тонн CO ₂ экв.	14,7	16,2	15,5	15,6	15,8	16,9	17,0	16,7	17,6	18,1

Из таблицы 1 динамика выбросов CO₂ имеет ежегодный прирост от 4 до 8 %, с аналогичной динамикой показателя интенсивности выбросов на душу населения.

Таким, образом беспокойство мирового сообщества о глобальном изменении климата вполне обосновано.

Каковы же решения? И что приведет к рациональности в использовании энергетических ресурсов:

- необходимо полностью пересмотреть концепцию производства и потребления угля и других источников энергии;
- определить программы перехода к глубокой переработке угля и сопутствующих продуктов;
- сформировать рыночный спрос на новые продукты переработки угля;
- перестроить менеджмент предприятий добычи угля на предприятия переработки угля.

Список использованной литературы

1 Добыча угля в Казахстане [Электронный ресурс] : Угольная платформа UglEx. URL: <http://uglex.com/articles/232-zapasy-uglya-v-kazakhstane.html> (дата обращения: 03.03.2021).

2 Государственная программа развития угольной промышленности до 2020 года [Электронный ресурс] : Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан «Әділет». URL: https://adilet.zan.kz/rus/docs/P080000644_ (дата обращения: 04.03.2021).

3 Чистый уголь [Электронный ресурс] : Всемирная угольная ассоциация. URL: <https://www.worldcoal.org/clean-coal-technologies/clean-coal-2/> (дата обращения: 04.03.2021).

4 Топливо-энергетический баланс Республики Казахстан за 2019 год (1000 тонн нефтяного эквивалента) [Электронный ресурс] : Комитет по статистике МНЭ РК. URL: https://stat.gov.kz/ecologic/energy_intensity?lang=ru (дата обращения: 04.03.2021).

5. Международное энергетическое агентство, 2020. [Электронный ресурс] URL: <https://www.iea.org/about> (дата обращения: 05.03.2021).

Байжуманов Д.С.

КВАЗИГОСУДАРСТВЕННЫЙ СЕКТОР РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

магистрант двудипломной программы Master in International Management
(Казахстан-Швейцария)

**Университет им. Шакарима г. Семей, Swiss School of Applied Sciences
for Economics and Management**

bayzhumanov.d@mail.ru

Квазигосударственный сектор Республики Казахстан, является опорной национальной экономики и играет ключевую роль в управлении государственными активами. Но вместе с тем, этот сектор вызывает очень много дискуссий и критики со стороны общественности.

В Казахстане существенная доля государственных предприятий входят в два крупных национальных холдинга, которые представляют квазигосударственный сектор: это АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына» и АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек», куда 15 марта 2021 года вошел АО «НУХ «КазАгро».

Именно данные холдинги призваны обеспечить устойчивый рост национальной экономики агрегировав государственные активы.

Республика Казахстан – крупнейшее центрально-азиатское государство, активно интернирующееся в мировое сообщество, формируя экономику нового типа с использованием мирового опыта и советского наследия. Так называемая эмерджентная экономика, вызывает интерес мирового экономического сообщества.

С 2010 г. в стране проводились индустриальные реформы, нацеленные на диверсификацию экономики, реформирование институциональной среды, в том числе ключевыми объектами стали компании квазигосударственного сектора [1].

Мировой опыт свидетельствует, что квазигосударственный сектор служит ключевой экономической опорой страны и составляет важнейшую область государственного управления.

Современный квазигосударственный сектор представлен 6963 организации: из них 398 находятся в республиканской собственности, 6023 в коммунальной собственности, и 734 организаций входят в состав национальных компаний, национальных холдингов и национальных управляющих холдингов.

В системе управления государственными актива обеспечивается приверженность политики системности и прозрачности в сфере управления государственным имуществом, для этого реализуется четыре ключевых направлениям:

1. Повышение эффективности менеджмента государственного имущества;

Показатели	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Выделено денег из бюджета	14 183.7	13 948.8	12 859	
Размещено Фондом в БВУ / МФО	14 183.7	13 948.8	12 524	
Профинансировано заемщиков в календарном году (количество)	453	1 311	1 524	331
Профинансировано заемщиков в календарном году (сумма)	4 868	14 395	17 276	4 036.86

2. Обеспечение реструктуризации государственных активов;

3. Сохранение и управление стратегических объектов;

4. Совершенствование законодательства и нормативной базы в управлении государственных активов.

Обладая существенным потенциалом влияния на национальную экономику, компании квазигосударственного сектора активно проводят экономическую политику Правительства Республики Казахстан через государственные и отраслевые программы развития. Так, например, Национальный управляющий холдинг «Байтерек» реализовал около 2 тысяч проектов (таблица 1) [3].

Таблица 1 – Отчет о реализации государственных программ НУХ «Байтерек», в млн тенге

Гарантирование				
Количество выпущенных гарантий	167	488	659	304
Сумма выпущенных гарантий	959.5	2 870.8	3 647.3	1 567.32

Так, НУХ «Байтерек» осуществляет свою миссию через содействие устойчивому экономическому развитию Республики Казахстан в целях реализации государственной политики и достижения целей, поставленных «Стратегией-2050».

Как было отмечено ранее другой крупной квазигосударственной структурой является АО «Самрук-Казына», где сконцентрированы компании развития инфраструктуры и добычи ресурсов реализовали программы в общей выручкой 10 648 млн тенге (таблица 2) [2].

Таблица 2 - Консолидированный отчёт о совокупном доходе АО «Самрук-Казына», в млн тенге

№	Показатели	2019	2018
1	Выручка	10.648.913	10.116.427
2	Государственные субсидии	54.788	31.217
		10.703.701	10.147.644
3	Себестоимость реализованной продукции и оказанных услуг	(7.988.684)	(7.798.575)
4	Валовая прибыль	2.715.017	2.349.069
5	Прибыль от операционной деятельности	1.213.982	1.315.359

Вместе с тем, что отмечено в отчетах компаний, следует отметить, что показатели чистой прибыли относительно невысоки. Что вызывает предмет дискуссии со стороны общественности. Повышение эффективности развития компаний квазигосударственного сектора направлено на политику открытости и прозрачности. Однако, процедуры государственных закупок в компаниях квазигосударственного сектора по мнению экспертов все еще не достигли нужного уровня прозрачности по данным отчетов международных компаний и рейтингов [1].

В этой связи для повышения эффективности компаний квазигосударственного сектора следует принять ряд мер и рекомендаций:

- обеспечить дальнейшую реализацию целей устойчивого и инклюзивного роста отраслей экономики Республики Казахстан через управляющие холдинги;
- прививать этические нормы и стандарты в системе государственных и квазигосударственных компаний;
- обеспечить конкурентные процедуры в системе закупок госпредприятий;
- реализация принципов прозрачности и доступности отчетности квазигосударственных компаний.

Список использованной литературы

1 Государственные закупки в Казахстане : Реформирование системы в целях повышения эффективности [Электронный ресурс] : Библиотека ОЭСР <https://www.oecd-ilibrary.org/sites/49746e55-ru/index.html?itemId=/content/component/49746e55-ru> (дата обращения: 03.03.2021).

2 Годовой отчет АО «Самрук-Казына» [Электронный ресурс] : АО «Самрук-Казына» URL: <https://www.sk.kz/upload/iblock/f59/f59cb488900a5ca50ec3684504f5f781.pdf> (дата обращения: 04.03.2021).

3 Справка о реализации государственных программ НУХ «Байтерек» по состоянию на 01.01.2021 г. [Электронный ресурс] : URL: <https://clck.ru/VVRfN> (дата обращения: 05.03.2021).

Хасенова К.Е., Дмитриенко А.А.

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

НАО «Университет имени Шакарима города Семей»

В течение многих лет всемерное наращивание объемов капитальных вложений в период экстенсивной экономики рассматривалось как основное условие индустриального и экономического развития. В современном этапе рыночной экономики такой подход, основанный на главенствующей роли инвестиций, теряет свою актуальность и привлекательность.

На современном этапе в экономике любого государства можно выделить сырьевую, технологическую и инновационную модели развития.

При сырьевой модели развития государство делает ставку на экспорт природного сырья. По современным представлениям такой путь развития государства считается бесперспективным и может, со временем, привести экономику страны к застою и стагнации.

При технологической модели развития государство делает вложения средств в новые процессы и продукты, которые, зачастую, строятся на основе заимствованных у других государств результатов научных исследований и технологий. Такая модель приводит к экономической зависимости от зарубежных стран, обладающих ноу-хау новых технологий и вынуждает страну всегда находиться на более низком уровне мирового экономического развития.

Инновационная модель развития государства основывается на использовании новых знаний - ноу-хау, которое базируется на результатах фундаментальных научных исследований. Инновационная продукция, полученная в условиях этой модели развития, является, как правило, уникальной и дорого оценивается на мировом рынке. И в то же время,

инновационная модель развития требует огромных финансовых затрат и времени на фундаментальную и прикладную науку в условиях значительного риска и неопределенностей.

Многолетний опыт развитых государств свидетельствует о том, что успех в развитии экономики и общества может быть обеспечен только новыми знаниями и научно-техническим прогрессом.

Экстенсивное увеличение масштабов производства без использования достижений научно-технического прогресса не считается экономическим ростом. Для того, чтобы добиться успеха и производить конкурентоспособную продукцию сейчас и в будущем периоде необходимо достаточно быстро создавать и осваивать новые инновационные продукты и технологии.

Задача объединения усилий науки и производства является одной из приоритетных в программе индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, направленной на создание высококачественной и конкурентоспособной экспортной продукции.

Одной из основных экономических категорий, отражающих состояние инновационной деятельности промышленного предприятия, является понятие инновации. На современном этапе экономического развития инновации и инновационная деятельность являются основными факторами, которые определяют масштабы и эффективность осуществления предпринимательской деятельности и обеспечения конкурентоспособности предприятия.

Основой экономического развития предприятия любого уровня сложности является инновационный процесс, формирующий качественные и количественные изменения в системе материального производства и определяющий, в конечном счёте, конкурентоспособность национальной экономики в мировом хозяйстве. Совершенно очевидно, что игнорирование этих вопросов может обернуться недостаточной конкурентоспособностью, слабой организацией создания и внедрения новых и прогрессивных технологических разработок, а также отсутствием мер преодоления инерции в управлении промышленным производством. Рыночные взаимоотношения ставят предприятия перед необходимостью не только участвовать в данном процессе, но и изучать сложившийся опыт инновационного развития в соответствующей сфере промышленного производства. При этом особую роль играет изучение организационно-экономических механизмов, реализующих научную идею в прикладную научно-техническую разработку и далее в опытный образец и серийное или массовое производство.

Длительный период в отечественной науке, связанной с вопросами развития общественного производства, широко использовались термины «научно-технический прогресс», «новая техника», «цикл исследования - производство», причем в зависимости от рассматриваемого вопроса или проблемы эти термины использовались либо как взаимодополняющие друг друга понятия, либо как адекватные понятия. Первые попытки отечественных

ученых активизировать научный интерес к проблемам инноваций в странах СНГ осуществлены всего лишь 20 лет назад. В то же время мировая экономическая наука и практика уже не одно десятилетие использует для обозначения качественных изменений в производстве термин «innovation», переводимый на русский язык как «инновация» или «нововведение».

Известный американский ученый П.Дойль определяет инновации как «создание и предоставление товаров или услуг, которые предлагают потребителям выгоды, воспринимаемые покупателями как новые или более совершенные». Помимо этого П.Дойль предлагает различать изобретение и инновацию. Разница, по мнению этого автора, заключается в том, что изобретение - это новый продукт, а инновация - новая выгода. «Потребители нуждаются не в новом продукте, а в решениях, предлагающих новые выгоды». Далее П.Дойль предлагает четыре критерия, которые могут обеспечить трансформацию изобретения в успешную инновацию:

- важность: новый продукт должен предоставить такие выгоды, которые воспринимаются потребителями как значимые;

- уникальность: выгоды нового продукта должны восприниматься как уникальные, присущие только этому продукту;

- устойчивость: новый продукт может предоставлять уникальные или важные выгоды, но если этот продукт может легко воспроизводиться конкурентами, то перспективы завоевания рынка представляются весьма туманными;

- ликвидность: предприятие должно иметь возможность реализовать созданный продукт, а для этого он должен быть качественным и эффективным и должен продаваться по цене, которую могут себе позволить заплатить потребители.

Российские ученые дают определение «инновации» как процесса внедрения нового в сознание и деятельность всех участников инновационного процесса, связанного с формированием у них «инновационной способности», а не только с созданием конкретного новшества.

Другой российский ученый Э.А.Уткин считает, что «инновация» - это есть объект, «внедренный в производство в результате проведенного научного исследования или сделанного открытия, качественно отличный от предшествующего аналога». С его точки зрения, термин «инновация» применим ко всем новшествам, независимо от сферы их применения.

Однако здесь необходимо отметить, что мнение Э.А.Уткина о том, что любое усовершенствование следует считать инновацией, если она дает экономию ресурсов, можно считать спорным. По нашему мнению, в данном случае следует разграничить сферы использования определения «инновация». Можно в большей степени согласиться с представлением Э.А.Уткиным понятия инновации применительно к отдельным предприятиям, что органически вписывается в концепцию данной диссертационной работы. Но подобная трактовка может привести к появлению тенденций, не

способствующих дальнейшему развитию экономики на микроуровне, так как не ориентирует её продвижение к результатам выше существующего уровня, ориентируя разработчиков на бесконечное совершенствование ныне выпускаемого продукта или применяемого производственного процесса.

Тем не менее, несмотря на множество вариантов определения инновации большинство исследователей считают, что с момента принятия к распространению новшество приобретает новое качество - становится инновацией. Процесс введения инновации на рынок принято называть процессом коммерциализации. Период времени между появлением инновации и ее реальным воплощением называется инновационным лагом. Очевидно то, что высокая продолжительность инновационного лага может оказать отрицательное воздействие на экономическое состояние производственной системы. Этот вывод делается на том основании, что изъятие экономических ресурсов из активного хозяйственного оборота на долгий срок приведет к прямым потерям и ущербу для конкретного предприятия.

Принципиальное значение в инновационной деятельности представляет отбор перспективных конкурентоспособных предложений и их продвижение. При решении данной проблемы необходимо начинать с вопроса классификации инноваций для того, чтобы оценить научно-технический уровень и эффективность инновации.

В зависимости от критерия, по которому осуществляется классификация, выделяют несколько групп типизации инновации.

Классификация инноваций по критерию их значимости в развитии производительных сил общества предусматривает:

- базовые инновации - это такие инновации, которые реализуют крупнейшие изобретения и становятся основой революционных переворотов в технике, создания новых отраслей производства;

- радикальные (или принципиальные новые) инновации, в результате которых происходит смена поколений техники или появление новой технологии в рамках данной отрасли при сохранении исходного фундаментального научного принципа;

- средние (или комбинаторные) инновации, которые реализуют среднего уровня изобретения и ноу-хау, позволяющие создать базу для освоения новых моделей данного поколения техники, существенно улучшить основные технико-экономические характеристики выпускаемой продукции, усовершенствовать существующую технологию;

- ложные инновации (или псевдоинновации), направленные на освоение новых моделей техники или улучшение методов производства, когда это поколение техники или технологии является уже устаревшей. В основном ложные инновации всегда приводят к техническому регрессу и их нельзя смешивать с действительными инновациями.

Между всеми отмеченными группами инноваций существует тесная взаимосвязь. Ни одна «базовая» инновация не существует автономно и изолированно и может вызвать, параллельно и последовательно, ряд

крупных, средних или мелких инноваций в группе взаимосвязанных отраслей. К примеру, такое крупнейшее «базовое» нововведение как освоение микроэлектроники, создало элементную базу для ряда других крупных нововведений: робототехники, систем автоматизированного проектирования.

Классифицируя по отдельным сферам деятельности инновации разделяют: на технические, технологические, производственные, экономические, социальные, управленческие инновации, инновации в сфере торговли и услуг.

Технические инновации обусловлены процессом обновления технического оснащения предприятия и отрасли, направлены на повышение эффективности производства, экономию материальных и трудовых ресурсов, укрепление конкурентоспособного положения на рынке или приносящие любой другой положительный эффект.

Каждая техническая инновация отличается двумя основными характерными чертами. Во-первых, это критерий новизны – обусловленный качественным изменением в уровне техники, в результате практической реализации научного открытия или изобретения. Во-вторых, это критерий эффективности – определяемый уровнем экономического, социального, экологического и другого эффекта в результате освоения инновации. Эти критерии позволяют отличать технические инновации от многочисленных мелких усовершенствований в технической базе производства.

Технологические инновации направлены на создание и освоение на предприятии и отрасли новой продукции, технологий и материалов, модернизацию оборудования, реконструкцию производственных линий и их оснащение, реализацию мероприятий по охране окружающей среды.

Создание новой продукции ведет также к расширению влияния предприятия на рынке, сохранению клиентуры потребителей, что, в свою очередь, обеспечивает увеличение прибыли, выживаемость и конкурентоспособность предприятия.

Освоение новой технологии обеспечивает на предприятии повышение производительности труда, экономию энергии и сырья, улучшение условий труда и защиты окружающей среды. Технологические инновации также способствуют увеличению прибыли предприятия, повышению конкурентоспособности предприятия.

Производственные инновации ориентированы на расширение производственных мощностей предприятий за счет диверсификации производственной деятельности, путем изменения структуры производства и соотношений мощностей отдельных производственных единиц – цехов, участков и т.д.

Экономические инновации объединяют в себе изменения форм и методов планирования производственно-хозяйственной деятельности всех видов, снижение производственных затрат и направлены на улучшение конечных хозяйственных и финансовых результатов.

Социальные инновации направлены на улучшение условий и характера

труда, социального обеспечения. Эти инновации способствуют улучшению психологического климата и характера взаимоотношений на предприятии или между его подразделениями.

Управленческие инновации имеют своей целью улучшение организационной структуры, изменение формы организации труда. К управленческим инновациям относятся разработки новых методов принятия управленческих решений, контроля за их выполнением, новые средства обработки информации и документации.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно определить инновацию как целевое изменение социально-экономической системы, которая развивается в условиях высокой степени неопределенности, позволяющее изменить количественные и качественные параметры этой системы и вывести их на соответствующий уровень.

Выполненные аналитические исследования показали, что в экономической литературе можно найти множество определений термина «инновация». Однако, несмотря на пристальное внимание исследователей к этой экономической категории, до сих пор не выработано универсальное определение «инновации», которое отвечало бы потребностям как теоретических, так и практических аспектов инновационных процессов, а также было бы адекватным для конкретного субъекта их осуществления – государства, региона, отрасли, предприятия.

В настоящей диссертации автор, исходя из темы исследования и применительно к индустриально-инновационной деятельности предприятия, придерживается терминологии, которая приводится в Законе РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности». В частности, это следующие термины, использованные при выполнении исследований и изложении результатов диссертационной работы:

- инновация – результат деятельности физических и (или) юридических лиц, получивший практическую реализацию в виде новых или усовершенствованных производств, технологий, товаров, работ и услуг, организационных решений технического, производственного, административного, коммерческого характера, а также иного общественно полезного результата с учетом обеспечения экологической безопасности в целях повышения экономической эффективности;

- индустриально-инновационная деятельность – деятельность физических или юридических лиц, связанная с реализацией индустриально-инновационных проектов в целях повышения производительности труда, обеспечения стимулирования развития приоритетных секторов экономики и с учетом обеспечения экологической безопасности;

- индустриально-инновационный проект – комплекс мероприятий, направленный на трансферт технологий, создание новых или усовершенствованных производств, технологий, товаров, работ и услуг, реализуемый в течение определенного срока времени;

- субъекты индустриально-инновационной деятельности – физические и (или) юридические лица, реализующие индустриально-инновационные

проекты в приоритетных секторах экономики;

- технология – процесс и (или) комплекс оборудования, работающего в едином производственном цикле, использование которых обеспечивает получение новых или усовершенствованных товаров, работ и услуг;

- коммерциализация технологий – деятельность, связанная с практическим применением результатов научной и (или) научно-технической деятельности с целью вывода на рынок новых или усовершенствованных товаров, процессов и услуг, направленная на получение положительного экономического эффекта.

Понятие инновационной деятельности включает в себя все виды научной и научно-технической деятельности – конструкторские, проектные, технологические, опытные разработки, другие работы ориентированные на создание и освоение инновации. В содержании понятия инновационная деятельность включается деятельность по освоению инновации в производстве и у потребителей.

Инновационная деятельность является, прежде всего, продуктивной деятельностью и представляет собой такое изменение окружающего мира, при котором новые идеи и новые знания принимают реальные формы, дают практический, предметный результат.

Следует отметить, что инновационная деятельность включает в себя не только деятельность непосредственно по освоению инноваций, но и предполагает меры по продвижению нового продукта на соответствующий рынок, содействие в реализации производственного процесса.

Субъектами инновационной деятельности являются:

- физические и юридические лица;
- собственники объектов интеллектуальной собственности, реализуемых и используемых в процессе инновационной деятельности;
- инвесторы, осуществляющие инвестиции в инновационную деятельность;
- посредники, осуществляющие поддержку инновационной деятельности;
- специализированные субъекты инновационной деятельности;
- органы государственной власти и органы местного самоуправления, участвующие в управлении, координации и регулировании инновационной деятельности.

В обобщенном представлении инновационная деятельность – деятельность по целенаправленному изменению, преобразованию промышленного производства, обновлению его технологической структуры с целью получения прибыли или достижения социального результата.

Успешное ведение инновационной деятельности на промышленном предприятии возможно при наличии его инновационного потенциала.

Инновационный потенциал предприятия должен иметь две составляющие: возможность обеспечения стабильной производственной деятельности и готовность к инновациям. Развитие инновационного потенциала предприятия может осуществляться только через развитие

компонентов его внутренней среды, поэтому необходим предварительный анализ внутренней среды предприятия. Внутренняя среда предприятия построена из элементов, образующих ее производственно-хозяйственную систему. Элементы сгруппированы в следующие блоки:

- продуктовый блок - направления деятельности предприятия и результаты в виде продукции и товаров;

- функциональный блок (блок производственных функций) – процессы по преобразованию ресурсов в продукты в результате производственной деятельности предприятия на всех стадиях жизненного цикла изделий, включающих НИОКР, производство, реализацию, потребление;

- ресурсный блок - комплекс материально-технических, трудовых, финансовых и информационных ресурсов предприятия;

- организационный блок - организационная структура, технология процессов по всем функциям и проектам, организационная культура;

- блок управления - общее руководство предприятием, а также по управлению проектами, система и стиль управления.

Таким образом, можно отметить, что интегральный инновационный потенциал предприятия определяется состоянием совокупности всех его частных компонентов.

Список использованных источников

1 Индустриально-технологическое развитие Казахстана ради нашего будущего. Выступление Президента РК, Председателя НДП «Нур Отан» Нурсултана Назарбаева на внеочередном XII съезде партии. 15 мая 2009 года.// http://www.akorda.kz/ru/speeches/summit_conference_sittings_meetings/v_stuplenie_prezidenta_rk_predsdatelya_ndp_nur_otan

2 Программа развития промышленности строительных материалов, изделий и конструкций Республики Казахстан на 2005-2014 годы. Утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 13 декабря 2004 года №1305.- Астана, 2004.

3 Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан на 2005-2007 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 11 июня 2004 года №1388.- Астана, 2004.

4 Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года №1096.- Астана, 2003.

5 Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов в Республике Казахстан на 2010-2014 годы. Утверждена постановлением Правительства от 30 сентября 2010 года №1004.- Астана, 2010.

6 Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева народу Казахстана // http://e.gov.kz/wps/portal/Content?contentPath=/library2/3_vlast/president/article/poslanie2010&lang=ru

- 7 Кенжегузин М.Б., Днишев Ф.М., Альжанова Ф.Г. Наука и инновации в рыночной экономике: мировой опыт и Казахстан.- Алматы : ИЭ МОН РК, 2005. - 256 с.
- 8 Сапарбаев А.Д. Устойчивое инновационное развитие экономики: модели и инструменты анализа. Монография. – Алматы, Триумф «Т», 2010. - 416 с
- 9 Кенжегузин М. Индустриально - инновационное развитие Республики Казахстан // Саясат. – Алматы, 2003.- №3.- С.4-7.
- 10 Мухамедиев Б.М. Инновационное развитие и предпринимательство в высшем образовании / Труды межд. науч. конф. «К инновационному развитию в условиях нестабильности глобальных экономических процессов». - Алматы: Қазақ университеті, 2010. Ч.І.- С.261-264.

Хасенова К.Е., Сериказы Акежан

МЕТОДЫ ВОССТАНОВЛЕНИЯ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ И РЕАБИЛИТАЦИОННЫЙ ПРОЦЕСС

НАО «Университет имени Шакарима города Семей»

При изучении методологических аспектов проблемы восстановления платежеспособности предприятий обычно обращаются к характеристике методов анализа показателей платежеспособности и основных финансовых коэффициентов. Как отмечается в литературе, «потребность в анализе возникает с целью необходимости оценки платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия». Результаты анализа дают ответы руководству предприятия и его партнерам на вопросы, каковы важнейшие способы улучшения состояния предприятия. Но главное – своевременно выявлять и устранять недостатки в финансовой деятельности, находить резервы улучшения его платежеспособности. Хотя с этим трудно не согласиться, следует учитывать специфику объекта управления, а также цели и задачи субъекта управления в антикризисном менеджменте. В антикризисном управлении хозяйственная структура предприятия характеризуется двумя фундаментальными экономическими измерениями. С одной стороны, необходима оценка функционального состояния основных факторов производства. В том числе капитала, рабочей силы, организации, что входит в понятие «финансово-экономическое состояние».

С другой стороны, измерению подлежат виды экономической деятельности предприятия. В работе А.Файоля «Общее и промышленное управление» выделено шесть основных видов деятельности промышленной организации, то есть предприятия. В том числе это: «техническая деятельность, которая включает изготовление и производство; коммерческая деятельность; финансовая деятельность; работа по обеспечению безопасности; учетная деятельность; управленческая деятельность, охватывающая прогнозирование, планирование, организацию; управление; координацию и контроль». В

современных условиях виды экономической деятельности предприятия значительно расширились и включают такие виды, как маркетинг, инвестиционная деятельность, логистические операции и др. На это обращают внимание и казахстанские ученые.

Общепринятые методики требуют обращения к оценке «финансово-экономического состояния». Диагностика ФЭС составляет основу первого методологического подхода. При этом используются разнообразные методы анализа и показатели, которые позволяют всесторонне рассмотреть и оценить различные стороны финансово-экономической деятельности предприятия. Как уже было ранее отмечено, ФЭС – важнейший критерий деловой активности и надежности предприятия. С его помощью определяют конкурентоспособность предприятия и потенциал для эффективной реализации экономических интересов всех участников хозяйственной деятельности. Субъектами анализа финансово-экономического состояния предприятия выступают пользователи информации, как непосредственно, так и опосредованно участвующие в деятельности предприятия.

Финансово-экономическое состояние характеризуется размещением и использованием средств (активов) и источников их формирования (собственного капитала и обязательств, т.е. пассивов). Критерии платежеспособности предприятия, т.е. способности предприятия с наступлением времени погасить все свои долги, разнообразны и многочисленны. Но «логика и опыт показывают, что лишь некоторые из них действительно полезны для анализа платежеспособности предприятия».

В развитых рыночных странах обычно используются от 12 до 17 показателей, или критериев платежеспособности, каждый из которых, взятый сам по себе, мало информативен. Во-первых, он должен быть соотнесен с другими показателями финансового состояния предприятия; во-вторых, необходимо сравнение со среднеотраслевыми значениями, которые рассчитываются специальными фирмами, а в-третьих, оценка финансового состояния подразумевает знание динамики показателей, анализ которой значительно повышает точность прогноза. Важным инструментом экономического управления зарубежных фирм и составной частью диагностики ФЭС является анализ устойчивости предприятия. В литературе финансовую устойчивость определяют как степень независимости предприятия от внешних источников финансирования, то есть от заемных средств. Под устойчивостью также понимается стабильность дохода акционеров (собственников) или степень независимости этого дохода от внешних факторов. Во многом их определяют процентные ставки за кредит; положение предприятия на рынке; общая деловая активность в отрасли и другие. Показатели устойчивости в первую очередь интересуют собственников предприятия, так как от этого зависит их доход на вложенный капитал. Они также интересуют кредиторов - банкиров, владельцев облигаций и векселей, которые опасаются, что предприятию может не хватить средств, для покрытия задолженности.

Отношение заемного капитала ко всем обязательствам (к собственному и заемному капиталу), или ко всем активам, называется финансовым леверджем.

В американской литературе для обозначения этого показателя принят термин «левердж», в английской – «передаточное число», а в российских источниках его часто называют «рычагом». Уровень финансового леверджа показывает во сколько раз вырастет прибыль на собственный капитал при увеличении прибыли на весь капитал на один процент. Комбинация двух уровней леверджей (производственного и финансового) дает уровень общего леверджа, который указывает, во сколько раз вырастет прибыль на собственный капитал при увеличении объема продаж (или количества проданных изделий) на один процент.

Показатель уровня финансового леверджа определяет чувствительность прибыли по отношению к уровню производственной и коммерческой деятельности, которая характеризуется объемом продаж или доходом. Этот показатель также характеризует «устойчивость» предприятия, как от доли постоянных издержек в структуре затрат, так и от доли заемных средств в структуре капитала. Итак, производственный левердж отражает структуру активов баланса и структуру пассивов баланса или структуру источников финансирования. Вместе оба этих показателя характеризуют устойчивость предприятия. Средние значения показателя устойчивости по отраслям промышленности США приведены в (таблице 1.1) и могут использоваться при проведении сравнительных расчетов.

Способность предприятия расплачиваться по счетам характеризуют показатели его платежеспособности. Эти показатели очень близки к показателям устойчивости. Их основное отличие в том, что они действуют в краткосрочном периоде, т.е. характеризуют краткосрочную устойчивость. Информация о платежеспособности интересует, прежде всего, поставщиков предприятия. Они желают знать, оплатит ли предприятие счета в срок. Интересует этот вопрос и финансовые учреждения, которые желают получить проценты по выданным кредитам и ждут погашения кредита в срок. Состояние платежеспособности интересует и сотрудников предприятия, ожидающих полных и своевременных расчетов за свой труд. Основными показателями платежеспособности принято считать три коэффициента, у которых одинаковые знаменатели, но разные числители. В знаменателе всегда находится один показатель - краткосрочные (текущие) обязательства, так как именно их надо «покрывать», то есть выплачивать в текущем году. В числителе указывается сумма всех оборотных активов или их ликвидных составляющих.

К текущим обязательствам следует добавить ту часть долгосрочной задолженности, которую следует погашать в течение года.

2. Коэффициент покрытия текущих обязательств ликвидными активами (по российским методикам это коэффициент промежуточной ликвидности):

Понятие «ликвидности» в странах СНГ и на Западе не всегда совпадает по объективным причинам. В большинстве западных стран разрешено сомнительную (не просроченную) дебиторскую задолженность относить на убытки. В результате, она не попадает в оборотные активы. Другая особенность в том, что запасы считаются мало ликвидным активом. Они «превращаются в

денежные средства» по мере реализации готовых изделий, то есть не сразу, а через производственный цикл. При расчете данного показателя следует сформировать числитель в зависимости от ожидаемой ликвидности активов предприятия.

3. Коэффициент покрытия обязательств денежными средствами и быстро реализуемыми ценными бумагами (в РК это коэффициент абсолютной ликвидности):

Все коэффициенты рассчитываются банками при оценке платежеспособности клиентов. «Отличными» считаются показатели, соответственно, превышающие: 3; 1 и 0,3. Из трех показателей

«платежеспособности» самым значительным, по мнению зарубежных экспертов, является промежуточный коэффициент покрытия. Его значение, превышающее «1» считается достаточным для принятия финансовым менеджментом соответствующих решений.

Итак, проведение систематического финансового анализа является универсальным рецептом от любого вида банкротства. Опыт зарубежных стран показывает, что это касается как процветающих компаний, так и самых обычных фирм. Зарубежный опыт применения финансовых показателей в качестве инструмента диагностики финансового состояния предприятий необходимо шире использовать в казахстанской практике. Данные финансового анализа станут надежным помощником руководителей предприятий и финансовых менеджеров при оценке состояния предприятий и принятии антикризисных решений.

Наряду с финансовыми коэффициентами в международной практике используются различные методики и математические модели диагностики вероятности наступления банкротства. Наиболее известной является методика прогнозирования банкротства по аналитической модели Альтмана. Она представляет собой алгоритм интегральной оценки угрозы банкротства предприятия. Модель основана на комплексном учете важнейших показателей, диагностирующих кризисное финансовое развитие предприятий.

Использование скоринговых моделей позволяет рассчитывать интегральные показатели оценки финансовой устойчивости. Они в лучшей степени учитывают критические ситуации и возникающие в связи с этим сложности в оценке кредитоспособности предприятия и риска его банкротства, поэтому в большей степени применяются на практике. В зарубежной литературе приводятся также факторные модели Лиса, Таффлера и другие, которые используются для оценки риска банкротства и кредитоспособности компаний. Российскими экономистами разработаны двухфакторная модель М.А. Федотовой, а также четырехфакторная модель (R-модель) иркутских ученых, которые в той или иной степени находят применение и в Казахстане. Дальнейшее рассмотрение финансовых моделей не входит в задачи автора, так как ограничивает рамки нашего исследования чисто финансовыми аспектами проблемы. Тем более, что «большинство казахстанских предприятий испытывают объективные трудности с адаптацией форм и методов финансового менеджмента на производстве». Прежде всего,

это связано с несовершенством форм учета. Не все казахстанские предприятия перешли на международные стандарты ведения финансовой отчетности. Еще одной причиной, как уже выше было отмечено, является нежелание собственников раскрывать партнерам информацию о своем предприятии. Все это является одним из сдерживающих факторов развития экономических процессов в стране, что создает определенные сложности в развитии финансовых рынков и совершенствовании механизма антикризисного управления в Казахстане.

Как показывает анализ литературы, в целом в отечественной практике используются аналогичные методы оценки платежеспособности и финансово-экономического состояния предприятий. Оценка платежеспособности осуществляется на основе характеристики ликвидности текущих активов, или времени, необходимого для превращения его в денежную наличность. Понятия платежеспособности и ликвидности очень близки, но второе понятие более емкое. От степени ликвидности баланса зависит платежеспособность. Ликвидность к тому же, характеризует как текущее состояние расчетов, так и указывает на их перспективу. Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени убывающей ликвидности, с краткосрочными обязательствами по пассиву, которые группируются по степени срочности погашения. Наиболее мобильной частью ликвидных средств являются деньги и краткосрочные финансовые вложения. Ко второй группе относятся готовая продукция, отгруженные товары и дебиторская задолженность. Ликвидация этой группы текущих активов зависит от ряда факторов. В том числе – «от своевременности отгрузки продукции; оформления банковских документов; скорости платежного документооборота в банках; от спроса на продукцию; ее конкурентоспособности; платежеспособности покупателей; формы расчетов». Для превращения производственных запасов и незавершенного производства в готовую продукцию, а затем в денежную наличность, понадобится значительно больший срок. Поэтому они отнесены к третьей группе. Соответственно на три группы разбиваются и платежные обязательства предприятия: 1) задолженность, сроки оплаты которой уже наступили; 2) задолженность, которую следует оплатить в ближайшее время; 3) долгосрочная задолженность. Для оценки перспективной платежеспособности рассчитывают абсолютный, промежуточный и общий показатели ликвидности. Абсолютный показатель ликвидности определяется отношением ликвидных средств первой группы ко всей сумме краткосрочных долгов предприятия. Его значение признается достаточным, если он выше 0,25. Если предприятие в текущий момент может на 25% погасить все свои долги, то его платежеспособность считается нормальной. Промежуточный коэффициент ликвидности рассчитывается как отношение ликвидных средств первых двух групп к общей сумме краткосрочных долгов предприятия. Удовлетворяет обычно соотношение 1:1. Оно может оказаться недостаточным, если большую долю ликвидных средств составляет дебиторская задолженность, часть которой трудно своевременно взыскать. В таких случаях требуется соотношение 1,5:1. Общий коэффициент ликвидности рассчитывается соотношением всей

сумм текущих активов, включая запасы и незавершенное производство (Ш раздел пассива). Удовлетворяет обычно коэффициент 1,5:2,0. При определении платежеспособности желательно рассмотреть структуру всего капитала, включая основной. Если авуары (акции, векселя и прочие ценные бумаги) довольно существенные и котируются на бирже, то они могут быть проданы с минимальными потерями. Авуары гарантируют лучшую ликвидность, чем некоторые товары. В таких случаях предприятию не нужен очень высокий коэффициент ликвидности. Его оборотный капитал можно стабилизировать продажей части основного капитала. Еще одним важным показателем ликвидности является коэффициент самофинансирования. Коэффициент самофинансирования выражает – отношение суммы самофинансируемого дохода (доход плюс амортизация) к общей сумме внутренних и внешних источников финансовых доходов.

Данный коэффициент можно рассчитать отношением самофинансируемого дохода к добавленной стоимости. Он показывает степень, с которой предприятие самофинансирует свою деятельность в отношении к созданному богатству. Целесообразно выяснить какое количество самофинансируемого дохода приходится на одного работника предприятия. В странах Запада эти показатели рассматриваются в числе лучших критериев определения ликвидности и финансовой независимости компании, например, для сравнения с другими предприятиями. Большинство предприятий попадают под определение банкротства. Предприятие должно регулировать наличие ликвидных средств в пределах оптимальной потребности в них.

При соотношении текущих активов и краткосрочных обязательств ниже, чем 1:1 можно сделать вывод, что предприятие не в состоянии оплатить свои счета. Соотношение 1:1 предполагает равенство текущих активов и краткосрочных обязательств. Принимая во внимание различную степень ликвидности активов, можно прогнозировать, что не все активы будут реализованы в срочном порядке. Отсюда, в подобной ситуации возникает угроза финансовой стабильности предприятия. Когда показатель Кт.л значительно превышает соотношение 1:1, предприятие располагает достаточным объемом свободных ресурсов, которые формируются за счет собственных источников. Для кредиторов предприятия этот вариант формирования оборотных средств является наиболее предпочтительным. Однако, с точки зрения менеджеров, значительное накопление запасов на предприятии, отвлечение средств в дебиторскую задолженность, может оцениваться как неэффективное управление активами предприятия. Различные показатели ликвидности дают разностороннюю характеристику финансового положения предприятия при разной степени учета ликвидных средств. Кроме того, их выбор в полной мере отвечает интересам различных внешних пользователей аналитической информации. Так, например, поставщики сырья и материалов больше внимания уделяют коэффициенту абсолютной ликвидности (Ка.л). Для банка, кредитующего данное предприятие, более важен промежуточный коэффициент ликвидности (Ка.л). По коэффициенту текущей ликвидности (Кт.л) в значительной степени оценивают финансовую

устойчивость предприятия покупателя и собственники акций предприятия. Об ухудшении платежеспособности предприятия свидетельствует наличие низкого коэффициента промежуточной ликвидности и высокого коэффициента общего покрытия, ухудшение названных показателей оборачиваемости. В случае обнаружения подобных ухудшений необходимо объективно оценить платежеспособность. Следует отдельно разобраться в причинах задержек потребителями оплаты продукции и услуг, накопления излишних запасов готовой продукции, сырья, материалов. Эти причины могут быть внешними, то есть мало зависящими от анализируемого предприятия, или внутренними, когда рычагов воздействия больше. Но прежде всего, «необходимо исчислить названные выше коэффициенты ликвидности, определить отклонение в их уровне и размер влияния на них различных факторов». В отечественной литературе также уделяется пристальное внимание анализу показателей платежеспособности. Платежеспособность, то есть возможность наличными денежными ресурсами своевременно погасить свои платежные обязательства является одним из основных финансовых показателей. Она не только характеризует финансовое состояние предприятия, но и оказывает положительное влияние на выполнение производственных планов, обеспечение нужд производства нужными ресурсами. Платежеспособность - составная часть хозяйственной деятельности. Она направлена на обеспечение планомерного поступления и расходования денежных ресурсов; выполнения расчетной дисциплины; достижения рациональных пропорций собственного и заемного капитала и наиболее эффективного его использования. Главной целью анализа платежеспособности является своевременное выявление и устранение недостатков в финансовой деятельности, а также поиск резервов улучшения платежеспособности и кредитоспособности. Эффективным является изучение причинно-следственной взаимосвязи между разными показателями производственной, коммерческой и финансовой деятельности. Оно позволяет дать оценку выполнения плана по поступлению финансовых ресурсов и их использованию с позиции улучшения платежеспособности и кредитоспособности предприятия. Прогнозирование возможных финансовых результатов, экономической рентабельности, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности и наличие собственных и заемных ресурсов. Разработка конкретных мероприятий, направленных на более эффективное использование финансовых ресурсов. Различают внутренний и внешний анализ платежеспособности. Внутренний анализ проводится службами предприятия с использованием результатов в планировании, прогнозировании и системе контроля. Его цель – установить планомерное поступление денежных средств и разместить собственные и заемные средства таким образом, чтобы обеспечить нормальное функционирование предприятия, получение максимума прибыли и исключение банкротства. Внешний анализ осуществляется инвесторами, поставщиками материальных и финансовых ресурсов, контролирующими органами на основе публикуемой отчетности. Его цель – установить возможность выгодно вложить средства, чтобы обеспечить максимум прибыли и исключить риск потери. Как нами уже ранее отмечалось, основным

источником информации для анализа платежеспособности предприятия служит бухгалтерский баланс. А также - отчет о прибылях и убытках; отчет о движении капитала и другие формы отчетности; данные первичного и аналитического бухгалтерского учета, которые расшифровывают и детализируют отдельные статьи баланса.

Анализ платежеспособности предприятия осуществляется путем соизмерения наличия и поступления средств, с платежами первой необходимости. Различают ожидаемую (перспективную) и текущую платежеспособность. Ожидаемая (перспективная) платежеспособность определяется на конкретную предстоящую дату путем сравнения суммы платежных средств со срочными (первоочередными) обязательствами предприятия на эту дату. Для определения текущей платежеспособности ликвидные средства первой группы нужно сравнить с платежными обязательствами первой группы. В идеальном варианте коэффициент будет составлять 1 или немного больше. По данным баланса этот показатель можно рассчитать только один раз в месяц или квартал, а расчеты с кредиторами проводятся каждый день. Поэтому для оперативного анализа текущей платежеспособности и ежедневного контроля за движением средств составляют платежный календарь. В нем с одной стороны, подсчитываются наличные и ожидаемые платежные средства, а с другой стороны – платежные обязательства на этот же период (1,5,10,15 дней, месяц). Следует также отметить, что при анализе платежеспособности важную роль играют качественные характеристики. Они не имеют количественного изменения и зависят от финансовой гибкости предприятия. Последнюю можно выразить, как способность предприятия противостоять неожиданным перерывам в поступлении денежных средств, в связи с непредвиденными обстоятельствами (форс-мажор). На практике это означает «способность брать в долг из различных источников, увеличивать акционерный капитал, продавать и перемещать активы, изменять уровень и характер деятельности предприятия, чтобы выстоять в изменяющихся условиях». Итак, чтобы выжить в условиях рыночной экономики и не допустить банкротства, менеджеры предприятия должны хорошо знать, как управлять финансами. Им надо оценивать, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. А главное, каково влияние различных финансовых показателей и какие следует ожидать результаты. Из проведенного выше анализа следует, что для того, чтобы определить и выделить наиболее проблемные места в производственно-хозяйственной деятельности предприятия и установить причины их возникновения, нужно регулярно проводить диагностику финансового состояния предприятия. Она позволит определить основные признаки несостоятельности предприятия.

Выше было отмечено, суть второго методологического подхода состоит в том, что в антикризисном управлении измерению подлежат не только факторы производства, но и все основные виды экономической деятельности предприятия. Их всестороннее рассмотрение и оценка позволяют вскрыть

причины несостоятельности и предусмотреть меры по усовершенствованию различных сторон деятельности предприятия, как основы недопущения кризиса в будущем, что требует применения соответствующих методик.

Итак, на основе вышеприведенных положений, вытекающих из анализа литературы можно считать обоснованным, что восстановление платежеспособности предприятия является управленческим процессом. По своей сути данный процесс является обратным переходу к банкротству. По своему содержанию данный процесс предусматривает реабилитационные меры и не может ограничиваться методами финансового менеджмента. Анализ финансовых коэффициентов и других показателей выступает только в качестве инструментов в системе мер, применяемых для выхода предприятия из кризисного состояния и предупреждения несостоятельности в будущем. Объектом управленческого воздействия при этом является само предприятие и виды его экономической деятельности. А в качестве субъекта управления могут выступать само предприятие и система его менеджмента. В нем также участвуют собственники и другие лица, причастные к деятельности предприятия, включая институты государства. Все это раскрывает специфику второго методологического подхода, цель которого обеспечение выхода предприятия из кризиса и недопущения его банкротства в будущем.

Список использованных источников

- 1 Кейнс Дж.М. Общая теория занятости, процента и денег. - М.,1978. –157 с.
- 2 Столерю Л. Равновесие и экономический рост (принципымакроэкономического анализа). - М., 1974. –76 с.
- 3 Гиляровская Л.Т., Вехорева А.А. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003.- С. 9.
- 4 Осербайулы С., Жупарова А.С. Институт банкротства как элемент развития рыночной экономики // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №2. -57 с.
- 5 Жарковская Е.П., Бродский Б.Е. Антикризисное управление: учебник. – М.: Омега-Л, 2004.– С. 5.
- 6 Мамаев С.Б. Банкротство промышленных предприятий в условиях рыночной экономики: теория, оценка и меры предупреждения: автореф. ... канд. экон. наук. – Алматы, 2003. – 37 с.
- 7 Закон Республики Казахстан О банкротстве от 21.01.1997 № 67-І. – Алматы: Юрист, 2008. – 45 с.
- 8 Мамаев С.Б. Банкротство промышленных предприятий в условиях рыночной экономики: теория, оценка и меры предупреждения: автореф. ... канд. экон. наук. –Алматы, 2003. – 7 с.
- 9 Бреславцева Н.А., Сверчкова О.Ф. Банкротство организаций: основные положения, бухгалтерский учет: учебник.- М.: Феникс, 2007.- 68 с.

10 Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. – М.: Прогресс, 1985.

11 Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры). – М.: Прогресс, 1992.

12 Есенберлина Ф.И. Фазы антикризисного управления при снижении финансово-экономического состояния предприятия // Вестник КАТК. - 2010. - №6. – 84 с.

13 Кукукина И.Г., Астраханцева И.А. Учет и анализ банкротства: учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 19 с.

14 Ювица Н.В. Технологии современного менеджмента. – Алматы: Гылым, 1996. – 215 с.

15 Джумадилова Ш.Г. Экономическое содержание финансовой устойчивости предприятия в современных условиях // Вестник КазНУ. Серия экономическая. - 2011. - №1 (83). - 46 с.

Кинаят Дастан Маратұлы

АЗЫҚ-ТҮЛІК ӨНІМДЕРІНІҢ ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

"Бизнес және басқару" кафедрасының 7М04105 "Экономика" оқу
бағдарламасының магистранты

**Қазақ инновациялық гуманитарлық-заң университеті,
Семей қаласы**

Адам ағзасының қалыпты дамуында, денінің сау, санасының сергек болуында табиғи да таза азық-түлік өнімдерінің рөлі аса жоғары болатындығы белгілі. Алайда, қазіргі заманда әртүрлі техногендік әсерлерден, қоршаған ортаның ластануы салдарынан әлемде малдың қауіпті жұқпалы аурулары пайда болуымен қатар, адам ағзасы үшін аса қауіпті химиялық зиянды элементтер (мыс, қорғасын, сынап, мырыш қатарлы улы металдар, радионуклидтер, пестицидтер мен антибиотиктер т.б.) малдың жайылымы мен жем-шөп, өсімдік арқылы малға беріліп, мал өнімдері арқылы адам ағзасына еніп, әрқилы аурулардың туындауына себепкер болуда.

Қазіргі кезеңде «азық-түлік қауіпсіздігі» деген ұғым екі мағынада қолданылып жүр. Біріншісі азық-түліктің жетіспеушілігі туралы да, екіншісі азық-түлік өнімдерінің сапасына қатысты, яғни адам ағзасына тигізетін зиянды әсері жайлы түсінік болып табылады. Басқаша айтқанда, біріншісі, экономикалық қорларды басқару, реттеуге қатысты болса, екіншісі тікелей сапалық басқаруға қатысты ұғымдар. Біз осы мақалада екінші ұғым төңірегінде сөз қозғамақпыз.

Бірінші ұғымға тоқтала кетсек, еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету дегеніміз — барлық қажетті саналатын отандық өнім түрлеріне халықтың еркін қол жетімділігін қалыптастыру, импортқа тәуелді болмау деген

сөз. Бұл ұғымның көптеген анықтамалары бар және түрлі елдерге қарағанда, бірқатар өзіндік ерекшеліктері де бар. [1].

Тамақ өнімдерінің әр түрлі вирус, паразиттермен залалдануы адам денсаулығына қауіп төндіруші негізгі факторлардың бірінен саналады. Соңғы кездері адамзатты алаңдатқан сиыр құтырығы, құс тұмауы, жануарлар мен құс еттерінде сальмонелл бактерияларының пайда болуы, өнімнің экологиялық залалдануы сияқты адам өмірі мен денсаулығына зиян келтіретін көптеген қауіпті факторлар пайда болуда. Сонымен қатар, генетикалық өңдеу жолымен алынған белоктардың аллергиялық ауруларды қоздыру ықтималдығы басым болса, ауыл шаруашылығы саласында кеңінен қолданылатын химиялық заттар (пестицидтер, нитраттар, ауыр металдар, т.б.) өсімдік пен малдан алынатын тамақ өнімдерінде сақталу арқылы адам ағзасына тікелей қауіп төндіреді. Тамақ өнімдерінде химиялық зиянды заттардың (канцерогендер, аллергендер, т.б.) пайда болуына кейде өндірістік процестердің де әсері айтарлықтай болуы мүмкін. Соңғы уақыттарда тамақ өнімдерін өндіру, айналымға жіберу барысындағы контаминация (қауіпті факторлардың өнім құрамына енуі) қауіптілігі күрт жоғарылауда. Мұндай қауіптілік физикалық, химиялық және биологиялық сипатта, өнімнің өмірлік циклінің кез келген сатысында – шикізатты өндіруден бастап дайын өнімді пайдалануға дейінгі аралықта пайда болуы ықтимал. Тамақ өнімдерінде химиялық қауіпті заттардың пайда болуы кейбір жағдайларда өндірістік технологияның кемшілігінен де болуы мүмкін [2].

Қазақстанда тамақ өнеркәсібі саласындағы нарықтық экономиканың дамуы тамақ өнімдерін өндірудегі бәсекелестікті арттыра отырып, тұтынушылардың қажеттілігін сапалы да қауіпсіз өніммен қамтамасыз ету арқылы жүзеге асырылуы тиіс. Осы мақсаттың елімізде іс жүзінде орындалуы үшін тамақ өнімдерін өндіруді басқару ісіне жаңаша көзқарас жүйесін енгізу мәселесі қолға алынуда.

Қазіргі кезеңде тамақ өнеркәсібі саласы шикізат, ингредиенттер мен технологиялық қоспалар, өніммен тікелей жанасатын орама, қапшық, буып-түю материалдары және өнімді өңдеу технологиялық әдіс-тәсілдердің алуан түрлілігімен ерекшеленеді.

Тамақтан улану жөніндегі статистикалық мәліметтерге жүгінсек, дүниежүзі бойынша минут сайын 5 жасқа дейінгі балалардың бесеуі тамақ өнімдерінен туындаған аурулардан көз жұматын көрінеді. Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының мәліметі бойынша, әр жыл сайын дамыған елдер халқының 30%-дан астамы тамақтан уланады, 2 млн. адам қауіпті тамақ өнімдерін тұтыну салдарынан көз жұмады екен.

Біздің елде тек 2016 жылдың өзінде тиісті талаптарға сәйкес келмейтін дәрі-дәрмек, азық-түлік қатарлы биологиялық текті өнімдерді пайдаланудың әсерінен 3400 адам уланған. Осындай жағдайда елімізде тамақ өнімдері мен мал, жануарлар азығының қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін халықаралық деңгейде қабылданған нормативтік-құқықтық тәжірибелерді пайдаланудың тиімділігі жоғары болмақ [3].

Халықаралық тәжірибеде тамақ өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесі бойынша халықаралық стандарт ISO 22000:2005 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі. Тамақ өнімдерін өндіру және тұтыну тізбегіндегі барлық ұйымдарға қойылатын талаптар» қолданысқа енгізілген. Қазірде әлемнің көптеген елдерінде, соның ішінде Қазақстан да осы стандартқа негізделген мемлекеттік, ұлттық стандарттарды әзірлеп, бекіту, кеңінен қолдану үрдісі өріс алған. ISO 22000:2005 стандарты бірқатар беделді ұйымдардың қатысумен әзірленді. Оларға «Codex Alimentarius» комиссиясы, Еуропалық одақтың тамақ өнеркәсібі кәсіпорындарының конфедерациясы, Тамақ қауіпсіздігі бойынша ғаламдық бастама, Тамақ өнімдері қауіпсіздігі жөнінен бүкілдүниежүзілік ұйым, Қонақ үй, мейрамханалардың халықаралық қауымдастығы, т.б. жатады.

ISO 22000 стандартын әзірлеудің негізгі мақсаттарының бірі тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі саласындағы көптеген халықаралық нормативтік құжаттарды үйлестіру болды. Нәтижесінде тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін басқаруды өнімнің барлық өмірлік кезеңдерінде, яғни «фермадан шанышқыға дейін» немесе «егіс алаңынан үстелге дейін» үйлестіріп, жүзеге асыруға мүмкіндік туындады.

Тамақ өнімдерін өндіру мен тұтыну тізбегіне шикізат, жем-шөп даярлаудан бастап, тамақ өнімін өндіру, тасымалдау, сақтау, тұтынушыларға өткізу, кәсіпорын, мекемелері түгелдей қамтылады. Сонымен бірге тиісті құрал-жабдық, буып-түю материалдарын дайындайтын кәсіпорындар, тағамдық қоспалар мен ингредиенттер, жуу, тазалау құралдарын шығаратын мекемелер мен қызмет көрсету ұйымдары да осы тізбектен орын алады [4].

Сондай-ақ, республика аумағы бойынша адамдардың өмірі мен денсаулығын қорғау мақсатында және тұтынушылардың мүддесі тұрғысынан 2007 жылы «Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі туралы», 2010 жылы «Тұтынушылардың құқығын қорғау туралы» Қазақстан Республикасының заңдары қабылданды. Аталмыш заңдарда өнімді өндіру және тұтынушыларға жеткізу (өткізу) үрдісіне қатысушылардың жауапкершілігін арттыру мақсатында оларға қойылатын талаптарды мейлінше күшейту, қауіпсіздікті қадағалау, бақылау шараларын жетілдіру көзделген [5].

Халықаралық табысты кәсіпорындардың тәжірибесі мен біліміне негізделген тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджменті тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесін кешенді түрде шешуге мүмкіндік береді [6].

Қазақстан Республикасында ҚР СТ 1179 «Сапа жүйелері. ХАССП принциптері негізінде тағам өнімдерінің сапасын басқару» стандарты әзірленіп, 2005 жылдан қолданысқа енгізілген. Бұл стандарт Еуропа қауымдастық кеңесінің директиваларында берілген ХАССП принциптері негізінде тағам өнімдерінің сапасы мен қауіпсіздігін басқару жүйелеріне қойылатын негізгі талаптарды белгілейді. Бірақ санаулы ғана кәсіпорын өздеріне ХАССП жүйесін енгізе бастады. Оларда негізінен ХАССП жүйесін енгізуге міндетті болып саналатын елдермен ынтымақтастық орнатқан фирмалар ғана [7].

Халықаралық стандарт ИСО 22000:2005 бойынша қауіптілікті талдау кезінде кәсіпорын алдын ала қажетті жұмыс бағдарламасы мен ХАССП жоспарын ұштастыра отырып стратегияны анықтайды. Ұқсас өнімдердің шикізаты, ингредиенттері, технологиясы, орамасы, сақтау шарты бірдей болған жағдайда ХАССП жоспары бір болады. Басқа жағдайда әрбір өнімнің өзіндік ХАССП жоспары болуы тиіс. Осылайша ИСО 22000:2005 стандарты нақты бір ұйымда тамақ өнімдерінің бірдейлендірілген қауіптілігін басқару ісін қамтамасыз етуіне көмектеседі. Сондай-ақ, стандартта қадағалау, талдау және сәйкессіздікті басқару жүйесін қолдану туралы талаптар белгіленеді. Басқару іс қимылдарын жан-жақты пайдалану тамақ өнімдерінің қауіпсіздігін басқару жүйесін ұдайы жақсартуға ықпал етеді. Жекелеген ұйымдардың осы стандартты пайдалануына көмек ретінде техникалық шарт ИСО/ТШ 22004:2005 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйелері. ИСО 22000:2005-ті қолдану жөнінен жетекші нұсқаулық» әзірленген [8].

ИСО 22000:2005 халықаралық стандарты менеджмент жүйесі жөніндегі басқа стандарттардан тәуелсіз қолданыла алады. Ол ИСО 9001-мен үйлестірілгендіктен, ұйымдарға сапа және қауіпсіздік менеджментінің ықшамдалған жүйесін құруға мүмкіндік береді. Ұйымның жалпы басқару іс-қимылына тамақ өнімдері қауіпсіздігінің тиімді жүйесін енгізу тек сол ұйымға ғана емес, сонымен қатар, барлық мүдделі тараптарға да өте зор пайда келтіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Кенжеболатова М.Ш. Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі кейбір өзекті мәселелер // С.Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университетінің Ғылым жаршысы. – 2014. - №1 (80). – Б.153-162
2. Жиряева Е.В. Требования к безопасности продовольственной продукции на мировом рынке // Безопасность труда в промышленности. – 2015. №1. – с. 31-33
3. Нурхаликов Ж., Аубакирова Ж.Я. Қазақстанның экономикасының дамуына кедендік одақтың әсері // <http://group-global.org/>
4. Еуразиялық экономикалық комиссия жұмысы туралы Регламенті. Жоғары экономикалық кеңес Қаулысы 23 желтоқсан 2014 жыл №98 (16.10.2015 жыл Қаулыға қосымша).
5. http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31647231
6. Қазақстан Республикасы. Заңдар. «Тамақ өнімдерінің қауіпсіздігі туралы» 2007 / «Әділет» құқықтық базасы
7. ISO 22000:2005 «Тамақ өнімдері қауіпсіздігінің менеджмент жүйесі. Тамақ өнімдерін өндіру және тұтыну тізбегіндегі барлық ұйымдарға қойылатын талаптар»
8. ҚР СТ 1179 «Сапа жүйелері. ХАССП принциптері негізінде тағам өнімдерінің сапасын басқару»

СЫНДАРЛЫ АҚПАРАТТЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМ ҮШІН КИБЕРҚАУІПСІЗДІКТІ БАСҚАРУ МОДЕЛЬДЕРІНІҢ ДЕҢГЕЙЛЕРІ

«Семей қаласының Шәкәрім атындағы университеті» КеАҚ

Тәуекелдерді басқаруды өлшеудің бастапқы деңгейі ұйым ішінде немесе одан тыс жерде туындауы мүмкін және ұйымның қалыпты өмірі мен жұмысына әсер етуі мүмкін барлық тәуекелдерді біріктіреді;

Қауіпсіздік мәдениетін өлшеу ұйымның және оның мүшелерінің киберқауіпсіздікті арттыру үшін ұйым ішінде қолдануға болатын барлық қауіпсіздік шараларын нақты түсінуді талап етеді;

Ұйымдағы инциденттерді басқаруды өлшеудің бастапқы деңгейі әр ұйымның технологиялық немесе әлеуметтік аспектілері бойынша бұлінуі мүмкін екенін және бұл залал кез-келген уақытта инфрақұрылымның (аппараттық немесе бағдарламалық жасақтаманың) немесе персоналдың кез-келген сегментінен туындауы мүмкін екенін түсіну үшін ұйымдастырушылық қабілетті қамтуы керек. Осы деңгейдегі оқиғаларды басқару ұйым үшін қарапайым нұсқауларды қамтуы мүмкін, оларды ұйымға қарсы қалыптан тыс әрекет болған жағдайда қолдануға болады. Кибер оқиғалардың табиғатын түсіну ұйымдағы киберқауіпсіздікті арттырудың алғашқы және мүмкін басты қадамы болып табылады.

Киберқауіпсіздікті басқару моделінің алты өлшемінің әрқайсысының қалыпты деңгейі ұйымға енгізілетін өзгерістердің нақты жоспары мен көрінуін қамтиды:

Тиісті басқаруды өлшеу ұйымдастырушылық өмірге қатысатын әр бөлім үшін жауапкершіліктің нақты шекаралары бар ұйымдағы басқару тізбегін нақты анықтауы керек;

Тәуекелдерді басқаруды өлшеу киберқауіпсіздікті басқару моделінің бастапқы деңгейінде анықталған тәуекелдердің алдын-алу немесе қабылдаудың нақты жоспарын анықтауы керек, өйткені кейде оларды болдырмауға тырысқаннан гөрі кейбір тәуекелдерді қабылдау жақсы шешім болып табылады (бұл қымбатқа түседі немесе үлкен ресурстарды қажет етеді);

Қауіпсіздік мәдениетін қалыпты деңгейде өлшеу персоналды басқарудың нақты жоспарын және ұйымның әр мүшесі қол жеткізуі керек дағдыларды нақты анықтауды қамтуы керек;

Технологияны басқару ұйымда қолданылатын бағдарламалық жасақтама мен технологиялар туралы нақты және түсінікті ақпаратты, соның ішінде қолданылатын жабдық пен бағдарламалық жасақтаманың өмірлік циклын қамтуы керек, өйткені қауіпсіздік бұзушылықтарының көпшілігі ескірген, бірақ әлі де ұйымдастырушылық жұмыс процесінде қолданылатын жүйелерде жасырылған;

Осы деңгейдегі инциденттерді басқаруды өлшеу қандай да бір киберқауіпсіздік инциденттері туындаған және ұйымның қалыпты жұмысы

бұзылған жағдайда ұйымдарды қалпына келтіру жоспарлары туралы егжей-тегжейлі жоспарлар мен нұсқауларды қамтуы тиіс. Ұйымның әр бөлімі немесе ұйым мүшесі, егер ұйымға кибершабуыл күдікті болса, апатты қалпына келтіру жоспарын білуі керек.

Киберқауіпсіздікті басқару моделіндегі әр өлшемнің орташа деңгейі өз миссиясын қалай орындау керектігі туралы жеткілікті білімі бар, бірақ тіпті жақсы дайындалған сарбаздар да өз білімдерін жаңарту үшін кейде жаттығуды қажет ететінін ұмытпайды. Ұйымдар киберқауіпсіздікті басқару моделінің параметрлеріне уақтылы аудит жүргізуі және барлық жоспарларды уақтылы жаңартып отыруы тиіс. Ұйымдар компьютерлік технологиялар арқылы әлем өзгеретінін және бұл өзгеріс процесі әлі де жүретінін есте ұстауы керек. Ұйымдар нақты әлемде өмір сүруге тырысқанда, олар өзгерістерге бейімделіп, болашақта пайда болатын заманауи технологиялар мен технологиялар ережелеріне сәйкес ойнауы керек. Киберқауіпсіздікті басқару моделінің ең жоғары деңгейі-толық интеграция деңгейі. Ол басқару моделінің барлық өлшемдерінің толық өзара байланысымен анықталады. Бұл деңгейде ұйым бір ортақ миссияда жұмыс істейтін сарбаздардың үлкен әскері ретінде әрекет етеді және киберқауіпсіздік моделінің әр өлшемі ұйымның ажырамас бөлігі болып табылады. Ұйымға киберқауіпсіздікті басқару моделін біріктіру-бұл терең түсінуді қажет ететін өте күрделі процесс және бұл білімді технология немесе ақпараттық қауіпсіздік салаларымен байланыстыру мүмкін емес. Ең үлкен проблема-технология мен басқаруды бір-бірімен байланыстыру, өйткені көбінесе техникалық және басқарушылық мамандар әртүрлі тілдерде сөйлейді. Киберқауіпсіздікті технологиялық пән ретінде емес, нақты басқару мәселесі ретінде түсіне бастағанда Сіздің ұйымыңыз өзгереді. Осы мақалада келтірілген Модель оны жүзеге асыратын ұйымдарға бірқатар артықшылықтар береді. Ұсынылған модельдің барлық аспектілерін уақтылы тексеріп, жаңартып отыру керек, және бұл процесс ұйымға киберқылмыс әлемі туралы жақсы түсінік береді және ұйымға дұрыс шешім қабылдауға және кибершабуылдарға төзімді болуға көмектесетін киберқауіпсіздік тенденциялары туралы ақпарат береді. Бұл сонымен қатар ұйым басшыларына шешім қабылдауға және киберқауіпсіздік саясатын қалыптастыруға белсенді қатысуға, сондай-ақ қауіпсіздікке байланысты тәуекелдерді тиісті түрде бағалауға және осындай тәуекелдерді тиісті түрде анықтауға мүмкіндік береді. Оқиғаларды басқаруды үйрену және сәтті шабуылдың әсерін азайту мүмкіндігі ұйымның барлық мүшелеріне қазіргі шабуыл белгілерін азайту үшін қандай әрекеттер жасау керектігін немесе осалдықтарды болдырмау үшін қандай әрекеттер жасау керектігін білу арқылы киберқауіпсіздік қаупін түсінуге көмектеседі. Ұйымның сыртқы ортадағы беделін жақсарту мүмкіндігі, өйткені ұйым киберқауіпсіздік туралы шынымен қамқорлық жасайды, тұтынушылар немесе іскери серіктестер үшін тартымды, соның ішінде ұйым ішіндегі қарым-қатынасты модерациялау мүмкіндігі, бұл ұйымды шабуылдарға төзімді етуге көмектеседі. Бұл білім киберқауіпсіздік қауіп-қатерлерін оңай жеңе алатын ұйым ішінде қауіпсіздік пен сенімділікті қалыптастырады, мүмкін басқару моделіне қадам басып, тиімді

киберқауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін технологиялар мен басқарудың бір-біріне қол жеткізуі керек екенін түсінетін уақыт келді.

Бүгінгі таңда киберқауіпсіздік қазіргі әлемнің маңызды тақырыптарының бірі болып табылады. Бірақ алдымен сіз көптеген адамдарды шатастыратын киберқауіпсіздік және ақпараттық қауіпсіздік ұғымдарын бөлуіңіз керек. Бірінші кезекте киберқауіпсіздік Ақпараттық қауіпсіздіктің ішкі жиынтығы болып табылады. Ақпараттық қауіпсіздік-бұл "деректерді қорғау" деп айтудың басқа тәсілі. Бүгінгі таңда көптеген компаниялар деректерді серверлерде, жұмыс үстелдерінде, ноутбуктерде немесе Интернеттегі кез-келген жерде сақтайды – бірақ он жыл бұрын барлық құпия ақпарат желіге кірмес бұрын, ол бүкіл кеңселерді толтырды. Кейбір құпия ақпарат осы күнге дейін сонда қалады! Ақпараттық қауіпсіздіктің негізгі міндеті-деректерді кез-келген түрде қорғау және сақтау және бұл киберқауіпсіздікке қарағанда кең мағына береді.

Киберқауіпсіздік - бұл электронды түрде орналасқан деректерді қорғау. Сондай-ақ, олар орналастырылған ең маңызды деректерді анықтау және оларды қорғау үшін қандай технологияларды қолдану қажет.

Біз барлығымыз бүгінгі таңда интернет-банкингтен бастап мемлекеттік инфрақұрылымға дейінгі желі мен ақпараттық технологиялармен байланысқан әлемде өмір сүріп жатырмыз, сондықтан киберқауіпсіздік қажет. Бүгінгі таңда кибершабуылға қатысты алаңдаушылық жаһандық деңгейде қабылданады, өйткені хакерлік шабуылдар мысал бола алады: әлемдік экономикаға нұқсан келтіреді немесе елдің имиджіне үлкен зиян келтіреді.

Қазақстанда киберқауіпсіздік туралы мәселе қауіпсіздік стандартының жоқтығынан өткір тұр. Бұл бүгінгі күні бұл тақырыпты айналып өту мүмкін емес. Juniper Research зерттеуіне сәйкес, кибершабуылдардан болатын әлемдік залал төрт есе өсті. Кибершабуылдардың қазіргі деңгейін сақтай отырып, әлемдік экономиканың 2019 жылға дейінгі жалпы шығыны \$2,1 триллион долларды құрайды. Егер біздің ең жақын көршіміз Ресейді алсақ, онда 2015 жылы киберқылмыстан келген залал 6 миллиард рубльді құрады. Ал Қазақстанда және әлемнің басқа да көптеген елдерінде мұндай деректер жарияланбайды немесе тіпті қарастырылмайды.

Мысал ретінде соңғы кибершабуылдар туралы мәліметтерді келтіруге болады.

2016 жылы ақпанда Бангладештің Орталық банкіне хакерлік шабуыл жасалды, оның барысында шығындар 81 миллион долларды құрады және тағы 850 миллион доллар ұрлау әрекеті алдын алды.

2016 жылдың тамыз айының басында желіде Yahoo қолданушыларының 200 миллион аккаунтының деректері сатылымға шығарылды. Бұл мәліметтерге пайдаланушы аттары, парольдер және туған күндер кіреді. Барлық осы деректердің бағасы тек 3 Bitcoin немесе \$1,860 болды.

Проблемалар аз жаһандық деңгейде де бар, бірақ оларды айналып өту мүмкін емес. Бұл әр адамның интернеттегі және портативті медидағы өз деректерінің қауіпсіздігі туралы түсінігі. Қауіпсіздікке немқұрайлы қараудың салдарынан банктік деректер, жеке Ақпарат және басқа заттар ұрланған.

2016-дағы шабуылдардың ең танымал түрлері:

1. WEB Қосымшаларының шабуылдары барлық шабуылдардың 24% құрайды. Бұзудың бұл түріне SQL инъекциялар, ака SQLI (WEB қосымшалардың барлық шабуылдарының 45%) және сайттаралық скриптинг (XSS) кіреді.

2. Зиянды код 19% алады. Зиянды код көмегімен шабуыл вирустар мен құрттардан бастап шпиондық бқ-ға дейін барлық түрлер мен мөлшерде болады. Бірде-бір пайдаланушы немесе компания шабуылдың осы түрінен қорғалмаған.

3. Белгілі бір қосымшаларға бағытталған шабуылдар олардың үлесі 19% құрайды. Атау өзі туралы айтады. Бұл кибершабуылдар белгілі бір қосымшаларға бағытталған олардың мақсаты деректер пакеттерін ұстап алу болып табылады олар осы бағдарлама арқылы өтеді.

Бағдарлама арқылы өтетін пакеттерді талдау арқылы ықтимал Құрбан туралы ақпарат алуға болады, мысалы, ол қандай операциялық жүйені қолданады, әдеттегі желілік трафик, сонымен қатар жәбірленуші қолданатын басқа қосымшалар туралы ақпарат алу мүмкіндігі.

4. Dos / DDoS Attacks 9% алады. DoS (Denial of Service) "қызмет көрсетуден бас тарту" дегенді білдіреді. Шабуылдың бұл түрі хакер серверді көптеген сұраулар арқылы шамадан тыс жүктеген және/немесе "орналастырған" кезде пайда болады.

DDoS (Distributed denial of Service) "таратылған қызмет көрсетуден бас тарту" шабуылдың ұқсас түрі, бірақ ботнет деп аталатын әлдеқайда үлкен желі арқылы жүзеге асырылады.

5. Шабуылдың барлау түрі 9% құрайды. Барлау шабуылының 2 түрі бар: пассивті және белсенді.

Пассивті барлау шабуылы-бұл хакер жәбірленушінің жүйесіне араласпай құпия ақпаратты іздеген кезде. Хакер жәбірленушінің жүйесіне араласқан кезде белсенді.

Кейде барлау шабуылының белсенді және пассивті түрі пассивті деп аталады, өйткені табылған осалдықты қолданудың орнына хакерлер әлдеқайда үлкен шабуылға дайындалу үшін тек мәліметтер жинайды.

6. Бұл жерде аталмаған шабуылдардың басқа түрлері кибершабуылдардың қалған 20% - ын алады .

Нәтижесінде, мұндай шабуылдар кезінде объект елеулі шығындар мен қоғамдық проблемаларға алып келеді.

Өкінішке орай, бүгінгі күнге дейін кибершабуылдардың алдын алу үшін қарапайым кеңес немесе бірыңғай жоспар жоқ. Бүкіл әлем мемлекеттері киберқауіпсіздік стандарттарын әзірлеуде.

Кибершабуылдардан болатын қауіптерді азайту жолындағы маңызды алғашқы қадам-объект бетпе-бет келуі мүмкін киберқауіпсіздік саласындағы тәуекелдер деңгейін анықтайтын және олармен күресу саясатын әзірлейтін ақпараттық тәуекелдерді басқару бөлімін құру. Нысан ақпаратты және пайдаланылатын ақпараттық технологияларды қорғауы керек Киберқауіпсіздіктің жаңа шараларын қолдана отырып және жүйенің қалай конфигурацияланғанын және пайдаланылатынын басшылыққа алуы керек.

Сондай-ақ, қажет емес функцияларды өшіріп, қолданыстағы бағдарламалық жасақтаманың жаңа нұсқаларын сақтау керек, онда әдетте сыни қателер түзетіліп, жалпы тұрақтылық жоғарылайды.

Кез-келген ұйымның желілік компоненті көбінесе ақпаратты қорғаудағы әлсіз нүкте болып табылады, сондықтан желіні дұрыс жобалау және қабылданған қауіпсіздік стандартына сәйкес дұрыс конфигурацияланған құрылғылар өте маңызды.

Тасымалданатын құрылғылар зиянды кодқа сканерленуі тиіс. Сондай-ақ, портативті медиа мен компьютер арасында ақпарат беру лимиті қажет.

Пайдаланушы тек оның жұмысына қажетті артықшылықтарды беруі керек. Жүйелік әкімші пайдаланатын есептік жазба қарапайым пайдаланушыға қол жетімді болмауы керек. Пайдаланушының белсенділігі тексерілуі керек.

Қорытынды ретінде қазіргі әлемде киберқауіпсіздік үлкен маңызға ие деп айта аламыз. Компьютерлік желі құрылған күннен бастап шабуылдаушылардың шабуылына ұшырады және кибершабуыл қауіпі желі өскен сайын ғана өсетін сияқты. Бірақ жабдықтар мен мамандарды даярлаудың қажетті деңгейімен зиянды бақылауға және кибершабуылдардан шығындарды қалпына келтіруге болады.

Темір жол көлігінде (ЖТ) автоматтандырылған басқару жүйелерін (АБЖ) дамыту оның киберқауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесін сөзсіз көтереді. ЖТ АБЖ-ға заманауи ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялардың өнімдерін енгізу киберқауіпсіздік қауіптерінің (компьютерлік шабуылдар) жаңа түрлерінің пайда болуына әкеп соғады, оларды дәстүрлі қорғау құралдары жеткілікті түрде тиімді жеңе алмайды. Бұл дәстүрлі киберқорғау құралдары, әдетте, киберқауіпсіздікті бұзу әрекетіне дейін (яғни шабуыл анықталғанға дейін) әрекет ететін "априорлық" құралдар тобына жататындығына байланысты. ЖТ - ны қамтитын сыни инфрақұрылымдарда шабуылдар анықталғаннан кейін әрекет ететін "постериорлық" киберқорғаныс құралдарын белсенді дамыту және енгізу қажет, алайда бұл ретте орын алған қауіпсіздік оқиғалары туралы деректерді талдай отырып, қорғанысқа болжамдық талдауды жүзеге асыруға, барабар қарсы шараларды әзірлеуге қолдау көрсетуге және сол арқылы "проактивті" киберқорғаныс қағидатын іске асыруға қабілетті. Мұндай жүйелердің қатарына қауіпсіздік туралы ақпаратты ұсыну, сақтау, өңдеу және көрсету саласында кең зияткерлік мүмкіндіктері бар жаңа буынның қауіпсіздігін бақылау және басқару жүйелерін жатқызуға болады. Мұндай жүйелерді құру үшін шешілетін маңызды міндет қазіргі заманғы логикалық тілдер мен жүйелер негізінде Киберқауіпсіздік бойынша деректердің логикалық тұжырымын іске асыру болып табылады.

Осы міндетті шешу үшін онтологиялық ақпараттық қойманы және оқиғаларды логикалық шығару - есептеу тетіктерін және "модельде тексеру" әдісін іске асыруға арналған модульдерді қамтитын логикалық шығару жүйесінің жалпы архитектурасы әзірленді және ЖТ АБЖ-ға енгізуге ұсынылады. Жалпы алғанда, бұл архитектураның негізгі элементтері: онтология, триплет қоймасы, метадеректер редакторы, аудармашы, навигатор, ассоциатор, классификатор және ризонер (reasoner).

RDF/XML немесе OWL/XML форматындағы онтологияда логикалық теория (метадеректер) және фактілер базасы бар. Триплет қоймасы (RDF Triple store) онтологияны сақтауға арналған.

Метадеректер редакторы логикалық теорияны құруға және өңдеуге қызмет етеді.

Онтологиялық көрініске Транслятор ақылды деректерді жинау және алдын-ала өңдеу қызметтерінен келетін киберқауіпсіздік деректерін ішкі форматқа түрлендіреді. Навигатор қоймадағы қажетті ақпаратты іздейді.

Ассоциатор ақпаратты талдау және әртүрлі тереңдіктегі корреляцияны анықтау үшін қажетті киберқауіпсіздік ұғымдарының даналары арасындағы қауымдастықтарды іздейді.

Ресурстар жіктеуші логикалық шығарудың негізгі және ең жылдам құралы болып табылады.

Ризонер қорытындының екі әдісінің бірін - оқиғаларды есептеу (Event Calculus) негізінде немесе "модельде тексеру" (Model checking) әдісі негізінде іске асыратын логикалық шығару модулі болып табылады.

Оқиғаларды есептеу модулі SICStus Prolog көмегімен CIFF 4.0-де жүзеге асырылған ciff-тің абдуктивті шығару процедурасын қолданады. Бір нұсқа ретінде, CIFF процедурасы бес аксиомадан тұратын пәндік тәуелсіз аксиоматиканы қолданады. Жүйенің қарама-қайшылықты күйін білдіретін формуланы енгізу арқылы абдуктивті шығару процедурасы жүйені осы күйге келтіретін оқиғалардың тізбегін анықтайды.

Бастапқы деректер ретінде оқиғаларды есептеу модулі келесі деректерді пайдаланады:

- ақпараттық-телекоммуникациялық жүйенің сипаттамасы (АБЖ);
- қол жеткізуді бөлу саясатын сипаттау;
- аномалиялардың (жанжалдардың) сипаттамасы.

Осы модульдің жұмыс істеу нәтижесі ретінде қол жеткізуді ажырату саясатын тексеру нәтижелері туралы мәліметтер және қақтығыстарды шешуге мүмкіндік беретін өзгертілген ережелер беріледі.

"Модельді тексеру" әдісі белгілі бір дәлдікпен, жүйенің спецификациясының барлық мүмкін жолдарын қамтитын күйлердің кеңістігін зерттеуге мүмкіндік береді. Бұл әдіс арнайы жүйенің (бағдарламаның) бағдарламаны орындаудың барлық мүмкін жолдарын зерттеу арқылы қажетті қасиеттерге ие екендігін дәлелдеуге мүмкіндік береді. Егер бұл қасиеттер орындалмаса, әдіс қасиеттерді бұзумен қарсы мысалдар келтіреді.

"Модельді тексеру" әдісін жүзеге асыру үшін логикалық қорытынды алгоритмі жасалды, оның нәтижелері жүйенің, саясаттың және қарама-қайшылықтардың сипаттамалары болып табылады. Шығу деректері: "иә/жоқ" тексеру нәтижелері, табылған қарама-қайшылықтар туралы ақпарат, оның ішінде олардың түрі, оларды қолдану ережелері, сондай-ақ қол жеткізуді ажырату саясаты дәйекті болуы үшін ережелерге енгізілетін өзгерістер. Алгоритмнің жұмысы екі кезеңде жүреді. Бірінші кезеңде қол жеткізуді ажырату ережесінің шарттары арасындағы қиылыстарды іздеу жүзеге асырылады, екінші кезеңде аномалия түрі анықталады.

Тестілеу нәтижелері осы жүйені ЖТ АБЖ киберқауіпсіздігін басқару үшін қолдану логикалық тұжырымның дәлдігін едәуір арттыратынын және осы мақсаттар үшін есептеу шығындарын едәуір төмендететінін көрсетті. Демек, осы бапта ұсынылған шешімдерді ескере отырып, жүзеге асырылған логикалық қорытынды қазіргі заманғы кибер іс-қимылдар жағдайында ЖТ АБЖ қауіпсіздігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді.

Әдебиеттер тізімі:

1. Котенко и. в., Саенко и. Б. теміржол көлігінде автоматтандырылған жүйелердің ақпараттық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің көп деңгейлі зияткерлік жүйесін құру бойынша ұсыныстар // Ростов мемлекеттік қатынас жолдары университетінің хабаршысы. Ғылыми-техникалық журнал. - 2013. - № 3(51). - Б.68-78.
2. Котенко и.в., Воронцов В. В., Чечулин А. А., Уланов а. в. желілік құрттардан қорғаудың белсенді механизмдері: тәсіл, эксперименттердің нәтижелері мен нәтижелері // Ақпараттық технологиялар. - 2009. - № 1. - С. 37-42.
3. Котенко и. в., Саенко и. Б., Полубелова О. в., Чечулин А. А. маңызды инфрақұрылымдарда ақпаратты қорғау үшін ақпаратты және қауіпсіздік оқиғаларын басқару технологиясын қолдану // Спиран еңбектері. - 2012. - Вып. 1 (20). - С. 27-56.
4. Котенко и.в., Саенко и. Б., Чернов а. в., Бутакова М. А. теміржол көлігінің автоматтандырылған жүйелері үшін ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің көп деңгейлі зияткерлік жүйесін құру // Спиран еңбектері. - 2013. - Вып. 7 (30). - Б.7-25.
5. Полубелова о.в., Котенко и. в., Саенко и. Б., Чечулин А. А. ақпараттық және қауіпсіздік оқиғаларын басқару үшін онтология мен логикалық тұжырымды қолдану // жоғары қол жетімділік жүйелері. - 2012. - № 2. - Б.100-108.
6. Kotenko I., Polubelova O. Verification of Security Policy Filtering Rules by Model Checking // Proceedings of IEEE Fourth International Workshop on "Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications" (IDAACS'2011). Prague, Czech Republic, 2011. - P. 706-710.
7. Kowalski R. Database updates in the event calculus // Journal of Logic Programming. - 1992. - № 12 (162). - Pp. 121-146.
8. Peled D.A., Clarke E.M., Grumberg O. Model checking. MIT Press. 2000. - 314 p.
9. Critical Infrastructure: Cyber-attacks on the backbone of today's economy. PandaSecurity, 2016.
10. Калашников А.О., Сакрутина Е. А. толқындық талдау әдісіне негізделген сыни ақпараттық инфрақұрылымның қауіпсіздігін бағалау моделі // Ақпарат және қауіпсіздік. 2017. № 4, т.20. – 478-491 Б.

МЕХАНИЗМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УПРАВЛЕНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ОРГАНИЗАЦИЕЙ (НА ПРИМЕРЕ ГОРОДСКОЙ ДЕТСКОЙ БОЛЬНИЦЫ №2 г. НУР-СУЛТАН).

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет, г. Семей
МЭ-122 группа, 2 курс, 7М04107 Деловое администрирование
Научный руководитель: доктор PhD Благоев В.

Развитие здравоохранения ставит перед медицинскими организациями задачу глубокой трансформации новых идей по управлению организацией. В настоящее время только медицинские организации, способные адаптироваться к новым, постоянно меняющимся условиям рынка медицинских услуг с номинальным ростом финансирования, могут оказывать рациональный вид услуг.

Пути государственного управления совершенствованием здравоохранения являются одной из решающих задач развивающегося государства. Проблема сохранения и улучшения здоровья населения государства составляет основу социальной политики государства и считается одним из приоритетных направлений среди оказываемых им видов деятельности.

На момент обретения независимости в нашем государстве существовала функционирующая отрасль здравоохранения, имеющая свои особенности. Здравоохранение Казахстана в 1991 году стало проблемой, связанной с поддержкой масштабной и нерентабельной системы, ориентированной в основном на оказание помощи в извне. Решение этой проблемы сопровождалось нехваткой подготовленных административных и управленческих кадров. Реформы были востребованы прежде всего переходом государства к рыночной экономике и тяжелым социальным положением общества.. Изменение общегосударственного направления экономического развития страны потребовало замены устаревших принципов государственного управления, формирования и внедрения новых подходов к управлению, модернизации отраслей экономики, что должно было совместно воздействовать на экономических агентов для целенаправленного взаимного развития субъекта и объекта управления для достижения социально значимых результатов.

Применительно к медицинским организациям определено понятие бизнес-процесса как основной составной части их функционирования, раскрыто его экономическое содержание и обозначены основные характеристики в системе здравоохранения. Выявленный факт существования Бизнес-процессов выявил настоятельную необходимость их рационального управления.

Детальный анализ и разработка процедуры моделирования бизнес-процессов медицинской организации позволили выделить систему условий, при которых целесообразна оптимизация бизнес-процессов медицинской организации. К ним относились: численность персонала; конкуренция; диверсификация деятельности, связанная со снижением показателей

экономической рациональности и финансовой устойчивости, решением инновационных задач, в том числе с внедрением новых технологий; корректировка стратегии организации.

Таким образом, благодаря этой работе решена важная социально-экономическая задача, касающаяся системы здравоохранения. Основные положения предлагаемой управленческой технологии позволяют экстраполировать теорию и практику процессного менеджмента на все учреждения здравоохранения города Нур-Султан независимо от форм собственности, организационно-правовой формы, масштаба и специализации.

Осуществление управления процессом позволит руководителям организаций оперативно оценивать целевые показатели результативности деятельности медицинских организаций, разрабатывать приоритетные направления их развития, будет способствовать повышению рациональности использования всех видов ресурсов за счет внедрения автоматизированных информационно-аналитических систем, что неизбежно приведет к значительному улучшению качества жизни и здоровья населения области на долгосрочном пути развития.

Таким образом, результаты, достигнутые в рамках индивидуальных проектов, оказались безрезультатными. Однако во всех проектах удалось повысить качество оказываемой врачебной помощи и степень удовлетворенности пациентов получением лечения.

Проведение реорганизации осложнялось тем, что многие руководители не меняли структуру организации, не должным образом мотивировали сотрудников, надеясь на быстрый результат, что вызвало негативную реакцию на изменение и блокировку проекта.

Однако, несмотря на многочисленные проблемы, зарубежные медицинские организации продолжали реализовывать вышеупомянутые проекты, поскольку у них не было другого выбора.



Список использованной литературы:

- 1 Коротков Ю. А. Организация управления здравоохранением в муниципальных образованиях / Ю.А. Коротков, В.П. Чуднов // Главврач. – 2009 -№ 12.-С. 17-23.
- 2 Коротков Ю. А. Организация управления здравоохранением в муниципальных образованиях / Ю.А. Коротков, В.П. Чуднов // Главврач. - 2010 -№ 1. - С. 15-49.
- 3 Dummond M. Standardizing Methodologies for Economic Evaluation in Health care / M. Dummond, A. Brandt // International journal of Technology assessment in Health Care. - 1998. - № 9 (1). - P. 26-36.
- 4 The Health of the Nation: a strategy for health in England. - London: HMSO, 1992.-July. - 126 p.
- 5 Welch P. J. Dealing with limited resources / P.J. Welch, E.B. Larson // New England J. Medic. - 1988. - Vol.319, № 3. - P. 171-173.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет, г. Семей

МЭ-122 группа, 2 курс, 7М04107 Деловое администрирование

Научный руководитель: доктор PhD Благоев В.

Здравоохранение является важнейшей отраслью народного хозяйства, в значительной степени определяющей социально-экономическое развитие страны. Это во многом связано с тем, что уровень медицинского обслуживания является одним из важнейших показателей благосостояния страны в целом.

Проводимые в стране реформы направленные на развитие рыночных отношений не могли не затронуть такую важнейшую для жизни общества сферу как здравоохранение.

Главной целью проводимых в здравоохранении реформ было повышение эффективности ее функционирования, поскольку значительная часть ее проблем была вызвана не только и не столько неудовлетворительным финансированием, сколько неэффективностью организации управления ею.

Одним из важнейших показателей, свидетельствующих о состоянии отрасли, является уровень доступности населению высокотехнологичных видов медицинской помощи, который в настоящее время составляет по разным оценкам от 12% до 20% по различным ее видам.

Доля профилактических посещений в общем объеме амбулаторно-поликлинической помощи составляет лишь 30%; с каждым годом этот показатель уменьшается.

Развитие современной медицины невозможно без соответствия материально-технической базы здравоохранения растущему спросу населения на оказание медицинской помощи. А вместе с тем износ основных фондов учреждений здравоохранения в среднем составляет 58,5%, износ зданий — 27,4%, медицинского оборудования, санитарного транспорта — 65% (в сельской местности до 80%).

Потребность учреждений здравоохранения в новой медицинской технике удовлетворяется только на 30 — 40%.

Одной из важнейших проблем отечественного здравоохранения является низкая мотивация работников здравоохранения к улучшению качества медицинской помощи и профессиональному росту, что в основном связано с недостаточным уровнем оплаты их труда (среднемесячная заработная плата работников отрасли в целом по Российской Федерации за 2004 г. составила ф 4730 руб., а по Республике Дагестан за 2004 год - 2432 руб., за 2005 год - 3860 руб.). Труд медицинских работников не увязан с конечными результатами деятельности (в настоящее время в соответствии с национальным проектом «Здоровье» предприняты попытки в этом направлении).

Безусловно, эти проблемы оказывают негативное влияние на эффективность деятельности системы здравоохранения, как на общероссийском, так и на региональном уровне, а в этих условиях особую практическую значимость приобретают исследования в области совершенствования управления системой здравоохранения, что и определяет актуальность выбранной темы исследования.

Степень изученности проблемы. В современной экономической литературе проблемам совершенствования механизма управления здравоохранением уделено достаточно внимания как отечественными, так и зарубежными учеными. Значительный вклад в разработку проблемы внесли труды Галкина Р.Ф., Герасименко Н.Ф., Гришина В.В., Зельковича Р.М., Исаковой Л.Е., Комарова Ю.М., Корчагина В.П., Кравченко Н.А., Кручининой С.С., Кучеренко В.З., Макаровой Т.Н., Лебедевой Н.Н., Семенова В.В., Стародубова В.И., Невского В.И., Репина О.П., и ряда других авторов. В них анализируются организационно-экономические процессы в здравоохранении, связанные с переходом на систему обязательного медицинского страхования. В то же время ряд финансово-управленческих проблем здравоохранения не получил серьезного осмысления в отечественной научной литературе, прежде всего это проблема оптимизации соотношения плановых и рыночных регуляторов развития здравоохранения, ход реформы российского здравоохранения, вопросы повышения эффективности управления развитием отрасли.

Актуальность и практическая значимость вышеуказанных проблем, их недостаточная научная проработка предопределили выбор темы и направления диссертационного исследования.

Цель диссертационного исследования заключается в разработке теоретических и методических положений по совершенствованию механизма управления развитием здравоохранения в современных условиях, а также оценки экономической эффективности использования ресурсов в системе здравоохранения.

В соответствии с целью исследования в диссертации поставлены и решены следующие задачи:

- изучить эффективность функционирования механизма управления развитием здравоохранения в условиях рынка и дать научно обоснованные рекомендации по его совершенствованию;
- выявить структурные соотношения и фактический объем финансирования системы здравоохранения из бюджетных и внебюджетных источников финансирования и перспективы их изменения;
- определить основные тенденции и особенности развития рынка услуг здравоохранения;
- научно обосновать перспективы повышения доступности и качества медицинской помощи;
- разработать научно обоснованный комплекс мероприятий по повышению эффективности использования ресурсов при оказании медицинской помощи;
- апробация полученных результатов на практике.

Предметом исследования являются принципы, методы и нормы управления развитием здравоохранения в условиях рынка.

Список использованной литературы:

- 1 Коротков Ю. А. Организация управления здравоохранением в муниципальных образованиях / Ю.А. Коротков, В.П. Чуднов // Главврач. – 2009 -№ 12.-С. 17-23.
- 2 Коротков Ю. А. Организация управления здравоохранением в муниципальных образованиях / Ю.А. Коротков, В.П. Чуднов // Главврач. - 2010 -№ 1. - С. 15-49.
- 3 Dummond M. Standardizing Methodologies for Economic Evaluation in Health care / M. Dummond, A. Brandt // International journal of Technology assessment in Health Care. - 1998. - № 9 (1). - P. 26-36.
- 4 The Health of the Nation: a strategy for health in England. - London: HMSO, 1992.-July. - 126 p.
- 5 Welch P. J. Dealing with limited resources / P.J. Welch, E.B. Larson // New England J. Medic. - 1988. - Vol.319, № 3. - P. 171-173.

Қарасай Мәулен Алмасбекұлы

**ӨНІРДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК ИНФРАҚҰРЫЛЫМЫН ҚОЛДАУДЫ ЖҮЗЕГЕ
АСЫРУДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ (ҚЫЗЫЛОРДА
ОБЛЫСЫНЫҢ МАТЕРИАЛДАРЫНДА)**

Қазақ гуманитарлық-заң инновациялық университеті, Семей қ., ЭМ-122 топ, 2 курс, 7М04105 - "Экономика" білім беру бағдарламасы
Ғылыми жетекші: доктор PhD Турдиева З.М.

Қазіргі кезде басқарудың экономикалық тәсілдерінің күшеюіне байланысты анықтаушы ретінде дамудың әлеуметтік факторларының маңызы өсуде. Әлеуметтік инфрақұрылым білім беру, денсаулық сақтау, мәдениет, қоғамдық тамақтандыру, тұрғын үй коммуналдық шаруашылық, көлік және халықты байланыспен қамтамасыз ету сияқты құраушылардан тұрады. Бұлар - жалпы ел дамуы, қоғам дамуы үшін аса маңызды құрылымдар. Осыған байланысты әлеуметтік инфрақұрылымның тиімді дамуы теориялық зерттеулерінің қажеттілігін көрсетеді.

Әлеуметтік инфрақұрылымның, әлеуметтік саланың дамуы саясаты қазіргі уақытта әлсіз болып қалды. Сонымен бірге, әлеуметтік дамуының өңірлік мәселелері әлі шешілген жоқ. Әлеуметтік инфрақұрылым мемлекеттік, экономикалық және саяси дамудың өлшеуіші ретінде ғана болмай, сонымен қатар, өңірлік және жергілікті деңгейлер жүйесінде әлеуметтік мәселелерді координациялау және реттеу механизмдерін анықтаудың, жүйені басқару саясатын қалыптастырудың негізі болып табылады.

Бірақ бұл мәселенің маңыздылығына қарамай әлеуметтік инфрақұрылымы, оның әлеуметтік-экономикалық реформалар жағдайында әртүрлі салаларын дамыту жолдары отандық экономика ғылымында аз зерттелген. Институционалдық факторларды ескере отырып, экономикалық реформалар жағдайында әлеуметтік инфрақұрылымының дамуын және тиімді қызмет атқаруын зерттеу өте өзекті. Сондықтан еліміздің қалыптасқан әлеуметтік инфрақұрылымын және бұл саланың нарықтық қатынастар жағдайында дамуын зерттеу маңызды мәселелердің бірі болып табылады.

Өндірістік қатынастар жүйесінде әлеуметтік инфрақұрылымның орнын және қатынасын анықтау экономика ғылымының өте аз зерттелген теориялық сұрақтарының бірі болып табылады. Экономикалық өсудің әлеуметтік факторларының негізгілерінің бірі және қоғамдық өндірістің тиімділігін арттыруда ерекше орын алды. Қоғамдық қатынастың дамуына байланысты, материалдық және рухани қажеттіліктерді қанағаттандырумен айналысатын салалар қоғам дамуында ерекше және жетекші орын алды. Ол салалар өздеріне тән объективтік заңдар бойынша дамиды.

Экономикада әлеуметтік инфрақұрылымның экономикалық қатынастары зерттеу объектісі болса да, ұзақ уақыт мезгілінде олар өндіріс сферасынан тыс қаралып, материалдық өндіріске қарағанда әлеуметтік инфрақұрылымды зерттеуге қажетті мән берілмеді. Экономиканың даму деңгейінің көтерілген уақытында әлеуметтік инфрақұрылымға, тұтыну қатынастарына өндіріс қатынастарының жүйе құрылымында ерекше мән беріле бастады.

Қазіргі кезеңдегі қоғамның дамуы ұлттық дамыту артықшылықтырын қайта бағалауда әлеуметтік-экономикалық және рухани факторларды жеткілікті деп мойындай отыра, тарихи-мәдени дәстүрлерді, этно-мәдени көпшілікті ескеруді талап етеді. Қоғамның әлеуметтік құрылымы және жеке адамның қоғамдық сана-сезімінің дамуында тұрғындардың қажеттіліктерін ұлттық ерекшеліктерді ескере отыра, қанағаттандыру негізгі шарт болып табылады. Саяси қатынастар жүйесінде ұлттық ерекшеліктер мемлекет құрылымына әсерін тигізуі мүмкін. Тарихи ресурстар және жер аумағы тарихпен дифференциаланған. Кейбір аудандар жалпы алғанда бірдей табиғи күнкөріс жағдайға қойылмаған, соның ішінде ол материалдық қызметке де қатысты. Рента категориясын қолдана, отырып, адамзат тарихы теңсіздікті меңгеруге ықпал тырысты. Нарықтық экономика жағдайында жер аумақтарының құндық бөлінуі орын алып, кәсіпорындар ұлттық нарықтың бірінші буыны болады. Этникалық аумақтарда этнос-халықтар дамып, жер алқаптары, жайылым су көздері, ормандар сақталып, ұлттық салт-дәстүрге қатысты кейбір өндіріс түрлері дамиды.

Жоғарыда айтылғандардан жаңа әлеуметтік инфрақұрылым объектілерін тиімді орналастыру және барларын дамыту үшін республика территориялық аумақтарға бөлінуі тиіс.

Әр әлеуметтік-экономикалық аймақтың өзінің топырақ-климаттық жағдайына, көлік құралдарының даму деңгейіне, халықтың тығыздығына, ауыл және қала тұрғындарының сандық қатынасына, ауыл шаруашылық шикізатты өңдейтін өнеркәсіп кәсіпорындарына, адамдардың ғасырлық дәстүрлеріне

байланысты ерекшеліктері бар.

Әлеуметтік инфрақұрылымның міндеттерін және әлеуметтік-экономикалық мағынасын ашу, әлеуметтік инфрақұрылымы даму ерекшеліктерін зерттеудің әдістемелік негізін құрайды. Біздің, ауыл шаруашылықтың әлеуметтік инфрақұрылымының құрушы бөлігі, бірақ белгілі бір әлеуметтік-экономикалық міндеттерді атқарады деген тұжырымға негіздеп отырмыз.

Ұзақ уақыт бойы қызмет көрсету сферасы биліктің қатаң бақылауында болып, бір нұсқасы бойынша дамып, өңірлерде этно-мәдени белгілер дұрыс ескерілмеді. Теория және әдістеме ұсынған әр аймақтың және халықтың (салт-дәстүрі, мәдениеті) ерекшеліктерін ескеру принциптері қоғам өмірінде нақты көрініс таба алмады.

Қазіргі кезеңде белгілі территориялық бірлікке тән факторлардың және ерекшеліктердің барлығын ескеру қажет.

Осы уақытқа дейін әлеуметтік сфераның экономикамен байланысындағы орны айқын анықталмады. Социализм кезінде өндірістің негізгі мақсаты ретінде оның әлеуметтік мақсаты қарастырылды. Сондықтан өндірістің жеке адамның жан-жақты дамуын және қажеттіліктерін толық қамтамасыз ету тұжырымы аксиома ретінде қабылданды.

Бұл мақсатқа жету жолдары нақты анықталмағандықтан қызықтырушы жүйесін қалыптастыру негізінен мүмкін болмады. Соның нәтижесінде социалистік жүйе күйреп, бұл шаруашылық жүргізу жүйесінен басқаға көшуге тура келеді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Мелников В.Д., Ильясов К.К. «Финансы».- Алматы 2001.
2. Мелников В.Д., Ильясов К.К. «Финансы».- Алматы 2001: Қаржы-қаражат,1997.
3. Құлпыбаев С.К., Баязитова Ш. «Қаржы теориясы» Оқу құралы-Алматы: Мерей,2001
- 4.Салық және бюджетке түсетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)Қазақстан
5. Егемен Қазақстан 1999-18 мамыр
6. Қ.Р. Парламентінің жаршысы 1999 # 20
7. Бухгалтерлік бюллетені – 2000 # 3-4
8. Салық кодексі. Юрист,2001-2002

ҚЫЗЫЛОРДА ОБЛЫСЫНЫҢ 2020 ЖЫЛҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУ ҚОРЫТЫНДЫЛАРЫ

Қазақ гуманитарлық-заң инновациялық университеті, Семей қ., ЭМ-122 топ, 2 курс, 7М04105 - "Экономика" білім беру бағдарламасы
Ғылыми жетекші: доктор PhD Турдиева З.М.

Қызылорда облысында 2019 жылы Қазақстан Республикасының Тұңғыш Президенті – Елбасының 2018 жылғы 5 қазандағы «Қазақстандықтардың әлеуметтік жағдайының өсуі: табыс пен тұрмыс сапасын арттыру» және Қазақстан Республикасы Президентінің 2020 жылғы 2 қыркүйектегі «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауларында айқындалған дамудың негізгі стратегиялық бағыттарын жүзеге асыру жалғасын тапты.

Жаңа міндеттерге сәйкес Қызылорда облысында нақты іс-қимыл стратегиясы әзірленіп, басымдықтар айқындалды, сондай-ақ экономиканың барлық салаларының одан әрі дамуы үшін нақты шаралар әзірленді.

Осыған байланысты нақты шараларды жүзеге асыру үшін 2019 жылға арналған Қызылорда облысы әкімінің бірінші кезектегі Іс-қимыл жоспары әзірленіп, бекітілді.

Жоспарға экономиканың барлық салаларында маңызды деген 318 іс-шара енгізілді.

Іс-қимыл жоспарының негізгі басымдықтары еңбекпен қамту және әлеуметтік қорғау, адами капиталды дамыту, баға өсімін болдырмау, экономиканы әртараптандыру және мемлекеттік-жекешелік әріптестік негізінде инфрақұрылымды дамыту болып айқындалды.

Жоспар аясында «Аймақта жастар жылын өткізу бойынша Кешенді іс-шаралар жоспары», «Көпбалалы және аз қамтылған отбасыларға қосымша қолдау шараларын көрсету бойынша 2019-2021 жылдарға арналған Облыстың әлеуметтік картасы», «Мектепке дейінгі білім берудің сапасын арттыру бойынша Жол картасы» және тағы басқа да бірқатар құжаттар бекітіліп, жүзеге асырыла бастады.

Облыс басшылығының бастамасымен аймақтың даму қарқыны мен халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайын одан әрі арттыру мақсатында Қауіпсіздік Кеңесінде Қызылорда облысының өзекті мәселелері талқыланды.

Қауіпсіздік Кеңесінің төрағасы – Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың тапсырмасы бойынша облыс әкімдігі Қызылорда облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2019-2022 жылдарға арналған Кешенді жоспарын әзірледі.

Нәтижесінде, Үкімет 12 бөлімнен және 119 іс-шарадан тұратын жалпы құны – 219 млрд теңге, оның ішінде республикалық бюджеттен – 156,7 млрд теңге, жергілікті бюджеттен – 50,6 млрд теңге және 12,4 млрд теңге басқа көздерден болатын Қызылорда облысының әлеуметтік-экономикалық дамуының 2019-2022 жылдарға арналған Кешенді жоспарын бекітті.

2019 жылы 60 іс-шараны жүзеге асыру үшін (оның ішінде: 6 іс-шара қаржыландыруды қажет етпейді) 34,0 млрд теңге қаржы қаралды (республикалық бюджеттен – 13,9 млрд теңге, жергілікті бюджеттен – 14,6 млрд теңге, басқа көздерден – 5,5 млрд теңге).

Жалпы Кешенді жоспардың 51 іс-шарасын (оның ішінде: 6 іс-шара қаржыландыруды қажет етпейді) жүзеге асыруға барлық көздерден 24,5 млрд теңге бөлінді. Атап айтқанда, кәсіпкерлік саласында – 6, көлікте – 1, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылығында – 9, экологияда – 6, әлеуметтік қорғауда – 1, спортта – 7, тұрғын үй құрылысында – 15 іс-шара.

Кәсіпкерлікті қолдаудың үшжылдығы аясында 2019 жылы тұрақты бизнесті қолдау үшін барлығы 1 млрд 150 млн теңге қаржы бөлінді. Субсидиялау шарты жалпы құны 3,6 млрд теңгені құрайтын 139 жоба бойынша, сонымен бірге, кепілдік шарты 103 жоба бойынша жасалды.

2019 жылы көлік саласында жақсы және қанағаттанарлық жағдайдағы жергілікті маңыздағы автомобиль жолдарының үлесі 65 пайызға жетті.

Облыс орталығын үздіксіз жылумен қамтамасыз ету мәселесін шешу мақсатында Қызылорда қаласының жылу-электр орталығын қайта жаңғырту және кеңейту бойынша қажетті құжаттарды (техника-экономикалық негіздеме) дайындау жұмыстары басталды.

Сонымен қатар “Қызылорда” су торабын қайта жаңғырту бойынша құжаттарды әзірлеу басталды (жобалық-сметалық құжаттама). Бұл жұмыстар аяқталған соң жобаны республикалық бюджеттен қаржыландыру мәселесі пысықталатын болады.

Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік негізінде Қызылорда қаласында қоқыс сұрыптайтын кешеннің қатты тұрмыстық қалдықтар полигоны іске қосылды. Кешен қалдықтарды қауіпсіз көмуді қамтамасыз ету, қатты тұрмыстық қалдықтарды кәдеге жарату деңгейін арттыру үшін тұрмыстық қатты қалдықтарды жинау, тасымалдау, көму бойынша қызметтерді атқаратын болады.

Сапалы медициналық қызмет көрсетуді жақсарту мақсатында Қызылорда қаласында 500 орынға арналған көпсалалы облыстық аурухана құрылысының құжаттамасын әзірлеу жұмыстары басталды (жобалық-сметалық құжаттама).

Спорт саласында Қармақшы ауданының Ақай ауылында, Жосалы, Жалағаш, Шиелі, Тасбөгет кенттерінде денешынықтыру-сауықтыру кешендерінің құрылысы бойынша қажетті құжаттар әзірлеу басталды (жобалық-сметалық құжаттама).

Кешенді жоспар аясында Қызылорда қаласындағы Сырдария өзенінің сол жағалауында 590 пәтерлік 13 көпқабатты кредиттік тұрғын үй пайдалануға берілді.

Жалпы 2019 жылы экономиканың барлық салаларында экономикалық өсудің оң қарқыны сақталды.

Қызылорда облысының бюджеті жыл ішінде 239,2 млрд теңгеден 304,6 млрд теңгеге дейін артқан. Облыстың өз кірістері 41,8 млрд теңгеден 56,5 млрд теңгеге дейін өсті.

Бюджет әлеуметтік бағыттылығын сақтап, бюджет қаражатының 60 пайызға жуығы әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталды. Осыған сәйкес, облыс жан басына шаққандағы әлеуметтік шығыстар бойынша көшбасшы болып табылады.

Негізгі капиталға тартылған инвестициялар 17,4 пайызға, құрылыс жұмыстарының көлемі 54,3 пайызға, пайдалануға берілген тұрғын үйлер көлемі 8,8 пайызға артты.

Сондай-ақ, ауыл шаруашылығы бойынша жалпы өнімнің көлемі 4,3 пайызға, өңдеуші өнеркәсіп көлемі 1,3 пайызға, бөлшек сауда айналымының көлемі 1,5 пайызға артты.

17291 жұмыс орны құрылды, оның 12678-і тұрақты. Жұмыссыздық деңгейі 4,8 пайыз деңгейінде сақталынды (республика – 4,8 пайыз).

Орташа айлық жалақы 13,8 пайызға артты (2019 жылдың қаңтар-қыркүйегінде).

2019 жылдың желтоқсанында тұтыну бағалар индексі 2018 жылдың желтоқсанына қарағанда 105,4 пайызды құрады. Оның ішінде азық-түлік тауарлары бойынша – 109,9 пайыз, азық-түлік емес тауарлары бойынша – 104,9 пайыз, ақылы қызметтер – 100,2 пайыз.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 мамырдағы №360 қаулысымен «Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2019-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы» бекітілді.

Республикалық туристендіру картасына облыстан 3 туристік нысан енгізілді: «Қамыстыбас» демалыс аймағы, «Жаңақорған» шипажайы, «Байқоңыр» ойын-сауық туристік аймағы. Бұл ретте, туристендіру Картасының ТОП-10-дығына «Байқоңыр» ойын-сауық туристік аймағын құру енгізілген. Қазақстанның туристік Картасы – аймақтық және республикалық маңызы бар нысандарды қамтитын Карта. Картаның міндеті – 2-3 жыл ішінде халықаралық дәрежедегі нысандар деңгейіне шығу. Бұл картаға республика бойынша барлығы 60 нысан енгізілді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Мелников В.Д., Ильясов К.К. «Финансы».- Алматы 2001.
3. Құлпыбаев С.К., Баязитова Ш. «Қаржы теориясы» Оқу құралы-Алматы: Мерей,2001
4. Морис М. Начинаящий менеджер. Первые шаги на пути к блестящей карьере менеджера / Майкл Морис; Пер. М. Веселковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2010.
5. Трейси Б. Стань выдающимся менеджером: учебник / Б. Трейси. – SMARTBOOK, 2009.
6. Друкер П. О профессии менеджера: сборник / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2008.
7. А. Тулембаевой. – Алматы: Алматы Менеджмент Университет, 2015.

ЮРИДИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 3 - Механизмы, гарантии реализации и защиты прав граждан РК в контексте Стратегии 2050

Козыбакова Акнур Ерсиновна

ҚАЗАҚСТАНДА КОНСТИТУЦИЯЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ МЕН ДАМУЫ

2 курс магистранты; ҚазГЗИУ

Конституциялық Кеңес Төрағасы мен мүшелерінің конституциялық іс жүргізу мәселелері жөніндегі қызметі есеп беруге жатпайды. Олардың қызметіне қандай болса да араласуға жол берілмейді. Өз өкілеттігін жүзеге асыру мәселелері бойынша олардан есеп талап етуге ешкімнің хақы жоқ.

Конституциялық Кеңестің құзыреті

Конституциямен және «Қазақстан Республикасының Конституциялық Кеңесі туралы» Конституциялық заңмен Конституциялық Кеңеске өтініш беру құқығына ие субъектілер қатары және Конституциялық Кеңес юрисдикциясының шеңбері белгіленген.

Конституциялық Кеңеске өтініш беру құқығына: Қазақстан Республикасының Президенті, Сенат Төрағасы, Мәжіліс Төрағасы, Парламент депутаттары жалпы санының кемінде бестен бір бөлігі, Премьер-Министр, Республика соттары ие.

Конституциялық Кеңестің Қазақстан Республикасы Конституциясының 72-74-баптарында белгіленген құзыреті мынадай мәселелерді қамтиды:

– дау туған жағдайда Республика Президентінің, Парламент депутаттарының сайлауын өткізудің дұрыстығы және республикалық референдум өткізу туралы мәселені шешеді;

– Парламент қабылдаған заңдардың Республика Конституциясына сәйкестігін Президент қол қойғанға дейін қарайды.

– Парламент және оның палаталары қабылдаған қаулылардың Республика Конституциясына сәйкестігін қарайды;

– Республиканың халықаралық шарттарын бекіткенге дейін олардың Конституцияға сәйкестігін қарайды;

– Конституцияның нормаларына ресми түсіндірме береді;

– Конституцияның 47-бабының 1 және 2-тармақтарында көзделген реттерде қорытындылар береді.

Конституцияның 78-бабында белгіленген жағдайларда соттардың өтініштері бойынша қолданыстағы заңдар мен өзге де нормативтік-құқықтық актілер нормаларының конституциялығын тексереді. Конституциялық Кеңес конституциялық іс жүргізу практикасын қорыту нәтижелері бойынша жыл сайын Парламентке Республикадағы конституциялық заңдылықтың жайы

туралы жолдау жібереді. Одан тыс, Мемлекет басшысының талап етуі бойынша Конституциялық Кеңестің Төрағасы оған Республикадағы конституциялық заңдылықтың жай-күйі туралы ақпарат ұсынады.

Конституциялық іс жүргізу тиісті субъектілердің өтініші болған жағдайда ғана қозғалады. Конституциялық Кеңес қабылдаған қаулыны Кеңестің өзі конституциялық іс жүргізуге қатысушылардың не оның қорытынды шешімін орындауға міндетті мемлекеттік органдар мен лауазымды адамдардың өтініштері бойынша түсіндіруі мүмкін. Егер Конституциялық Кеңестің шешімінде жіберілген редакциялық сипаттағы дәлсіздіктер мен қателерді түзету қажет болса, Конституциялық Кеңес өз бастамасы бойынша қосымша шешімдер қабылдайды. Қосымша шешім Конституциялық Кеңес шешімінің шынайы мазмұнына, мағынасы мен мақсатына қайшы келмеуге тиіс.

Қолданылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Конституциясы 1995 жылғы халықтық референдуммен қабылданған

2. «Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасының мемлекеттік егемендігі туралы» 25 қазандағы 1990 жылғы Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасының Жоғарғы Кеңесімен қабылданған Декларация // Қазақ Кеңестік Социалистік Республикасының Жоғарғы Кеңесінің Жаршысы.- 1990 ж. – №. 44.

3. В.Н. Уваров. – Государственная служба и управление. Учебник – Петропавловск: 2004.

Мұрат А.С.

МҰРАГЕРЛІК ҚҰҚЫҚТАРДЫ ЖҮЗЕГЕ АСЫРУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қазақ инновациялық гуманитарлық-заң университеті, Семей қаласы,
2 курс магистранты, «Заңтану» мамандығы

Ғылыми әдебиетте мұрагерлік құқықтың азаматтық құқық жүйесіндегі орны кең қарастырылады. Мұрагерлікпен отбасы арасындағы тығыз байланыс, кейбір авторларды, мұрагерлік тек қана азаматтық құқықтың институты емес, отбасы құқығының институты деген тұжырымға әкелді. Мұрагерлік институты отбасы қатынастарымен тығыз байланысты екендігі – күмән келтірмейді. Заң бойынша ең жақын мұрагерлерге қайтыс болғанның отбасы мүшелері болып табылады. Отбасының кейбір мүшелеріне қатысты заңмен өсиет қалдырушы тарапынан мүлікке билік етуде бассыздықтан кепіл беретін ерекше ережелер орнатылған (міндетті мұрагерлік үлеске құқық). Бірақ осыған сәйкес, мұрагерлік азаматтық құқық институты ғана емес, отбасы құқығының институты деп қарастыру керек пе? Мұра ашылған кезде мұрагерлік құқықтық

қатынас туындайды. Оның заңи мазмұнын мұрагердің мұраны қабылдау немесе одан бас тарту және осы құқыққа қарсы тұратын барлығы және әрқайсысының көрсетілген құқықты мұрагермен жүзеге асыруға кедергі келтіретін қандай-да бір әрекеттерді жасаудан қалыс қалу міндеті құрайды. Осы талап заң бойынша және өсиет бойынша мұрагерлерге таратылады. [1, 34 б]

Мұраға не жатады, не жатпайды деген сұрақ жиі туындайды, бірақ бұл мұраны бөлумен тікелей байланысты емес. Сонымен қатар, жолдасының артынан қалған зайыптың бірге жинаған мүлікте үлесін анықтау қажет, өйткені бұл үлеске мұрагерлік мүлдем ашылмайды. Ерлі-зайыптылар мүлкінің заңды құқықтық режимінен (ол некеге түскенге дейінгі ерлі-зайыптыларға тиесілі мүлік, ерлі-зайыптылардың бөлек меншігі, ал неке кезінде ерлі-зайыптылармен бірге жинаған мүлік, олардың жалпы бірлескен меншігіне жатады) келісім-шарттыққа көшу мүмкіндігіне байланысты оңай емес. Келісім-шарттық режим деген ерлі-зайыптылар өздерінің мүлкіне қатысты толық немесе бір бөлігіне бөлек немесе жалпы үлестік меншік режимін орнату, қандай мүлік қайтыс болғанға, қайсысы артынан қалғанға жататынын анықтау. Мысалы, егер ерлі-зайыптылар неке кезінде кез-келген негізбен алған мүлікке бөлек меншік режимін таратса, онда мұра қайтыс болғанның некесіне дейін, оған қоса неке кезінде алған мүлікке ашылады. Бірақ сонда да неке кезінде бірге жинаған мүлікке қатысты заңды құқықтық режим сақталады, яғни ол ерлі-зайыптылардың жалпы бірлескен меншігіне жатады. Осы жағдайларда, мұра осы мүліктегі тек қана қайтыс болғанның үлесіне ашылады. [2, 58 б]

Біздің елімізде заң бойынша мұрагерліктің өзектілігі адамдардың аз ғана бөлігі (үнемі өсіп келе жатқанына қарамастан) өсиетті ерік жасау құқығын пайдалануды шешетіндігімен түсіндіріледі. Сондықтан заң бойынша мұрагерлік институтын заңнамалық реттеу, сондай-ақ ғылыми қарау және түсіндіру уақтылы болып табылады. Мұрагерлік құқықтың қазіргі заманына қарамастан, қазірдің өзінде мұрагерлік құқықтық қатынастарды реттеуде айтарлықтай олқылықтар бар. Көмекші репродуктивті технологиялар туыстық қатынастарды бекіту қағидаларына жаңа көзқараспен қарауға мәжбүр етеді. Мұрагерліктегі міндетті үлестің параметрлері және мұрагерлік тәртібімен меншікке өтетін мүлік салығын белгілеуге оралу туралы даулар жойылмайды.

Қазақстанда соңғы уақытқа дейін өсиет заң ғылымында өте «озық» азаматтардың аз ғана санымен қалды. Бұған көптеген себептер бар-халық арасында өсиетті куәландыратын артықшылықтардың жеткілікті құқықтық насихатының болмауы, халықтың бір бөлігінің құқықтық мәдениетінің төмендігі, ерте жастан қайтыс болу, кенеттен қайтыс болу, оқиғалардың табиғи ағымын тездетуге ерік жасаудан қорқу және басқалар. Сонымен қатар, қазіргі уақытта Қазақстанда меншік иесі қайтыс болғаннан кейін мүліктің тағдырын анықтау кезінде өсиет рөлінің өсу үрдісі барған сайын байқала түсуде. Егер бұрын көптеген адамдарға мұра болатын ештеңе болмаса және мұндай құжатты жасаудың қажеті болмаса, қазір көптеген азаматтардың меншігінде қымбат мүлік бар, мысалы, тұрғын және тұрғын емес үй-жайлар, бағалы қағаздар және т.б. сондықтан оларды мұрагерлік мәселесі нақты шешілуі керек. Егер азамат өзінің мүлкін заң бойынша мұрагерлерге алғысы келмесе, өсиет жасау өте

қажет. Олай болмаған жағдайда, азамат қайтыс болғаннан кейін оның мүлкі оны мұра еткісі келетін адамдарға мүлдем жетпейтін жағдай туындауы мүмкін. Қолданыстағы заңнаманы түзету қажет. Бірінші кезекте «лайықсыз мұрагерлер» терминінің тұжырымын толықтыру қажет. Лайықты емес мұрагерлерге басқа мұрагерлердің болуы туралы ақпарат бар, бұл туралы нотариусқа хабарламайтын адамдар да кіруі керек. Әрине, мұны дәлелдеу өте қиын болады, бірақ заңнамада мұндай ережелердің болуы, ең болмағанда, барлық мұрагерлерді табу мәселесін шешуге көмектеседі.

Мұрагерлік мұрагерліктің негіздерінің бірі-мұрагерлік келісім. Атап айтқанда, мұрагерлік шарт институтын енгізу қажет. Мұрагерлік келісім институты қазіргі уақытта Германия, Австрия, Швейцария, Латвия, Венгрия, Украина және Қытай сияқты жақын және алыс шетелдердің көптеген мемлекеттерінің құқығында бар. Бұл елдерде мұрагерлік шарт заң бойынша мұрагерлікпен және өсиет бойынша мұрагерлікпен тең мұрагерліктің дербес негізі ретінде әрекет етеді. Мұрагерлік шарт-бұл бір тарап (сатып алушы) екінші Тараптың (иеліктен шығарушының) өкімі бойынша мүліктік немесе мүліктік емес сипаттағы белгілі бір іс-әрекетті (іс-әрекетті) орындауға міндеттенетін және ол қайтыс болған (ол қайтыс болды деп жарияланған) жағдайда осы шартта айқындалған иеліктен шығарушының мүлкіне меншік құқығына ие болатын шарт. [3, 11 б].

Заң бойынша қазіргі мұрагерлік туралы заңнаманың бір ерекшелігі-заңды мұрагерлердің бұрын-соңды болмаған кең ауқымы. Мұрагерлердің осындай маңызды шеңбері және мұрагерлік кезектердің саны, көптеген елдерде мұрагерлік кезектер қарастырылмаған кезде, мұра қалдырушының ерік-жігерін орындау әдісі ретінде заң бойынша мұрагерлік туралы идеялар шындық шындығына толық сәйкес келмейді деген болжам жасайды. Сонымен қатар, заң бойынша, туыстар емес, келесі кезектердің мұрагерлері ретінде танылады, бұл ғалымдар арасындағы пікірталас тақырыбы, мысалы, жетінші кезектегі мұрагерлік туралы. Заң бойынша мұрагерлік әдетте жетінші кезекке жетпейді деп саналады. Алайда, іс жүзінде мұндай ерекше жағдайлар бар, тіпті белгілі бір шарттарды ескере отырып, қайтыс болған өгей шешесінен немесе өгей әкесінен кейін өгей ұлдарының (өгей қыздарының) мұрагерлігінің сот практикасы бар. Мұндай шарттарды заңнамалық реттеудің болуына қарамастан, ол бірқатар олқылықтарға жол береді, мысалы, егер мұндай адамдар мұрагерлікке шақырылса, егер өгей баланың ата-анасы, өгей қызы және мұрагер ата-анасы, сондай-ақ өгей әкесі, өгей шешесі мұра қалдырушының ата-анасы қайтыс болғанға дейін немесе қайтыс болған деп жарияланғанға дейін тоқтатылған болса. тиісінше өгей баланың ата-анасы, өгей қызы немесе мұра қалдырушының ата-анасы. [4, 134 б.]

Мұраны бөлген кезде іште қалған, бірақ әлі тұмаған мұрагердің мүдделерін қорғау керек. Мұралық мүлікті бөлу оған тиесілі болуы мүмкін мұралық үлесті бөліп ғана жүргізілуі мүмкін. Іште қалған бала дүниеге келмей қалса, онда оған тиесілі болған үлес басқа мұрагерлер арасында мұралық үлестердің үстелуі туралы ережелерімен бөлінеді.

Мұрагерліктің маңызы туралы айтатын болсақ мұрагерлікті адамның өмір

сүруінің мақсатына жатқызу қажет. Қайтыс болғанның құқықтары мен міндеттері мұрагерлік бойынша ауыспайтының, ол қайтыс болғанның өмір кезіндегі бар болған құқықтық қатынастарға қандай салдарлар енгізетінің елестетіп көрейік:

1. Ең алдымен, бұл оны қоршаған жақын адамдарына жағымсыз әсер етуші еді, өйткені олар өмір сүруге қаражаттардан айырылуы мүмкін еді. Мұрагерліктен бас тарту іскерлік белсенділіктің тоқтатылуына әкеп соқтырады, өйткені ешкім жиналған мүлікпен не істерін білмеуші еді.

2. Бұл көптеген акционерлік қоғамдардың, банкілердің, сақтандыру компаниялардың және т.б. жойылуына әкеп соқтырар еді, өйткені олармен үздіксіз басқару бұзылады, және ешкім оларды болашақта сенімді қолға беруі мүмкін болмайтының біле тұра не үшін құру керектігін білмес еді.

3. Қайтыс болғанның несие берушілері өздерінің талаптарын қанағаттандыру үшін кімге қоятынын білмес еді.

4. Мұрагерліктен бас тарту меншіктің және меншік құқығының табиғатына қарсы келеді, өйткені осындай тәсілде соңғысы мерзімді құқыққа айналады - өлімнің келуі шарасыз.

Мұрагерліктің жоғары және позитивті маңызы, адам осының қажеттілігін сезініп оған жақын адамдардың мүддесіне өмір сүріп жұмыс істеуге тырысады. Заңмен тікелей көрсетілген жағдайларда ғана, қоғамда қалыптасқан құқықтық және адамгершілік қағидаларға сәйкес, мұра қалдырушыға өмірі кезінде тиесілі болғаны, тиісті бөлігінде мұра қалдырушы қатысы болған тұлғаларға ауысады (қажетті мұрагерлер). Оған қоса мұрагерлік белгілі бір дәрежеде адамды тәртіпке келтіреді, өйткені онымен өлімнен кейін қалдырылған жүктемелер оған жақын адамдарға қалады. Әрине, мұрагерлік, кез-келген басқа әлеуметтік феномен ретінде, кейбір негативті жақтары болады. Ең негізгісі, мұрагерлік бойынша жылжымайтын мүлік, акциялар, салымдар, валюта және т.б. тұлғалардың пайдасына ауысуы паразиттік өмір сүруге жол ашады. Бұл әлеуметтік әділеттілік қағидасына қайшы келеді, өйткені адамдардың бастапқы мүмкіндіктері әртүрлі, ол әлеуметтік қарама-қайшылықтарды шиелендіре түседі. Негізгісі, бірақ, мұрагерлік бойынша мүлікті еркін берумен байланысты барлық шығыстар болғанында да, бұл әрбір жаңа ұрпақты нөлден, бәрін жаңадан бастауға мәжбүрлегеннен жақсы. Бәрінен бұрын, барлық мұрагерлер мұраға теріс қарай бермейді. Олардың көбісі өздерінің және болашақ ұрпақтарының мүдделерінен мұраға жақсы қожайын ретінде қарайды, оны көбейтуге тырысады, тіпті «жаңашыр» қылуға тырысады (мысалы, жаңашыр қорларына қаражат бөлу арқылы). Жоғарғы тапқа жататын американдық отбасылардың тәжірибесінде, өздерінің балаларын пайызға несие алып өзінің білімін дербес төлеуге мәжбүрлейді, орта таппен бірдей жағдайға қойып, осымен оларды «қатаң өмірге» үйретеді. [5, 87 б]

Нотариус мұра ашылған жерде, ал нотариус жоқ жерлерде – нотариалдық әрекеттер жасауға уәкіл етілген атқарушы биліктің лауазымды тұлғалары азаматтардың немесе өзге тұлғалардың хабарлауы бойынша немесе өзінің бастамасы бойынша мұрагерлердің (соның ішінде мемлекеттің), бас тартылушы немесе мұра қалдырушының мүдделеріне қажет болғанда мұраны қорғау

бойынша іс-шаралар қолданады.

Мұралық мүлікті қорғау мұраны барлық мұрагерлермен қабылдағанша дейін жалғаса береді, ал егер ол қабылданбаса – мұраны қабылдауға берілген мерзім аяқталғанға дейін. Мұраны қорғау бойынша шаралардың негіздері мен тәртібі, және осы шаралардың мазмұны Азаматтық кодексте, «Нотариат туралы» ҚР Заңында, Нотариалдық әрекеттерді жасау тәртібі туралы ережеде белгіленген. Мұрагерлік құқықтың қарастырылатын институтының маңыздылығы жоғары болғанымен не заңнама, не ғалым-цивилистер әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттардың нақты тізімін немесе қандай-да бір затты құнды заттарға жатқызатын белгілерді нақты анықтағаман. Мұндай белгі ретінде затты тұтынушылық бағытталуы болуы керек. Басқа сөзбен айтқанда, егер мұра қалдырушының, оған қоса бірге тұрған мұрагерлердің күнделікті қажеттеліктерін қанағаттандыруға қызмет етсе, онда ол мүліктің ерекше санатына жатқызылуы керек. Осы белгі жалғыз қолданбалы болып табылатын сияқты. Ең негізгі белгі – ол заттың бағасы деп айтатын авторлардың пікірімен келісуге болмайды. [6, 67 б]. Мұрагерлік құқық бойынша әдебиетте әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттарға ағаштың ерекше құнды тұқымдарынан (мысалы, карельдік аққайын) жасалған жиһаз, суреттер және өнердің басқа туындылары, қымбат кілемдер, уникалды заттар жатпайды деген пікірлер кездеседі. Әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттардың тұтынушылық бағытталуы белгісін жетекшілікке ала отырып, құнды заттарға, көпшілікте бар нәрселер жатпайтынын анықтауға болады. Сурет және өнердің басқа туындалары әрқашан ерекше құнды заттар санатына жатады және әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттарға көзделген тәртіпте мұрагерлікке жатпайды деген пікір даулы болып табылады. [7, 138 б]

Шынында да, белгілі шеберлердің суреттер, өнердің өзге туындаларын «кәдімгіге» жатпайтын мүлік деп есептеуге болады. Бірақ көптеген пәтерлер өнердің әртүрлі туындыларымен әдеміленген: шекіме, өрнек, литография, колөнердің кілемдері, халықтық кәсіптің көркем бұйымдары және т.б. Бұл заттарды сән-салтанат заттарына біржақты жатқызуға болмайды. Үй кітапханаларын мұрагерлік бойынша алу тәртібі маңызды болып табылады.

Салымдардың ерекше құқықтық режимін заңгерлердің барлығы қолдай бермейді. Шынында да, міндетті үлес «өсиетке» қалдырылған салымдардан емес, әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттардан алынатынын қалай түсіндіруге болады? Немесе тағы да бір жағдайды елестетейік: азамат автокөлік алу үшін досынан қарызға ақша алып, оны бұрын «өсиетке» қалдырылған өз салымына енгізеді де аяқ астынан қайтыс болып кетеді. Ешқандай мұралық мүлік қайтыс болғаннан кейін қалмайды. Тек осы салым ғана. Қарапайым көзқараспен қарағанда, қайтыс болғанның қарызға ақша берген досы осы салым арқылы ақшасын қайтаруға құқығы болу керек, бірақ салымшының өсиеттік өкімі бар салымдардың ерекше құқықтық режимі, оны ондай мүмкіндіктен айырады.

Өте даулы және біздің көзқарас бойынша толық қарастырылмаған сұраққа, мұралық тек қана немесе негізінен әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші

тұрмысында ұсталатын заттардан құрылғанда заң бойынша мұрагерлік жатады. Неге кәмелетке толмаған бала немесе қажетті мұрагерлердің санатына жататын өзге тұлға мұралық мүлік әдеттегі үй жабдықтары мен үй іші тұрмысында ұсталатын заттардан құрылғанда және осы тұлғадан қарағанда мұра қалдырушымен бірге тұратын басқа мұрагер болғанда ештеңе алмайды?! Бұл сұраққа жауап беруі қиын. Дәл осындай ережелер мұрагерліктегі қиындықтарға әкеп соқтырады.

Бүгінгі күнде мұрагерлік құқықтар көптеген өзекті мәселелер жинақталып қалды. Бұл өзекті мәселелер соңғы оңжылдықта меншік құқығының көптеген жана объектілерінің пайда болуымен байланысты. Мұрагерліктің бірқатар өзекті мәселелері азаматтардың әртүрлі шаруашылық серіктестіктерде қатысуымен байланысты пайда болады. Жеке меншік жағдайында міндетті үлес институтын жетілдіру қажет. Сондықтан мыңдаған адамдарға олар қайтыс болғаннан кейін мүліктерінің тағдыры немесе мүлікті мұрагерлікпен алу мәселесі қызықсыз болуды тоқтатып барады. Таяу жылдары біз нотариустерде (өсиет жасау, мұраны қорғау, мұраға құқық туралы куәлік беру) және соттарда (мұраны бөлу туралы, мұралық мүліктегі міндетті үлеске құқық туралы, өсиеттің жарамсыздығы туралы және т.б. даулар) мұрагерлік істердің күрт өсуіне куә болатын шығармыз

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Рашидова З. Наследование по завещанию Гражданский Кодекс Республики Казахстан – толкование и комментирование. Выпуск 5. Алматы, Баспа, 1998 г
2. Барцевский М.Ю. Наследственное право. М., 1996 г
3. Аллагулиева С.М. К вопросу о наследственном договоре // Вопросы эволюции правовой мысли человечества: сборник статей Международной научно-практической конференции. 2017.
4. Качур А.Н., Яцышин Д.В., Качур И.А. Современные особенности и проблемы наследования по закону // Инновационная наука. Уфа, 2015. №12-3.
5. Антимонов Б., Герзон С., Шлифер Б. Наследование и нотариат. М., 1996 г
6. Сулейменов М.К., Басин Ю.Г. Гражданское право РК. Том 2. Алматы, 2010 г
7. Жайлин Г.А. Гражданское право Республики Казахстан. Часть особенная. Том 2 .- Алматы: «Дәнекер», 2001 г.

ТЕХНИЧЕСКИЕ НАУКИ

Направление 4 - Современные проблемы и перспективы развития цифровых технологий

Досымханова Перизат Айтказиновна

ПРОГРАММНО - ТЕХНИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

В качестве семантической модели построены онтологические модели информационных объектов, описывающие спецификацию структуры определенной проблемной области: ориентированная на решение задачи интеграции данных и приложений онтология «Электронный документ» и предметно-ориентированная онтология «Организация». Онтология «Электронный документ» построена на базе методологии ГОЕР5 как терминосистема в виде словаря с концептуальным входом и фиксированными информационными связями между его единицами. Структуру термина ЭД в онтологии через другие термины можно описать следующим образом: $EO = \langle D, C, \delta, T, P, R, B, K \rangle$, где B - электронный документ, включающий в себя два класса метаданные и содержательная часть (тело); C - класс элементов, необходимых для описания основных классов; δ - множество связанных различными отношениями документов, описывающих некоторые сущности (в частности ИС); T - задание; P - функция; R - процесс; B - бизнес-процесс; Y - маршрут электронного документа. Структура онтологии «Организация» выглядит аналогичным образом: $и = \langle A, B, C, D, E, P, O \rangle$, где A - класс «Персона»; B - класс «Адрес»; C - класс «Тип_данных»; D - класс «Деятельность»; E - класс «Управление»; P - класс «Подразделение»; O - класс «Должность». Для реализации на прикладном уровне построены словари, отражающие специфику образовательной организации (университет). Разработана концепция создания информационной среды организации как совокупности технических и программных средств, реализующих идеи и методы автоматизации. В Концепции учитываются объективные факторы, оказывающие существенное влияние на стратегию реализации системы. Предложена структура информационной среды организации. Информационная система строится с применением послойного принципа и соблюдением концепции сервис ориентированных систем. Среди преимуществ такого подхода следует отметить возможность внесения изменений в отдельные программные компоненты (сервисы), расположенные в одном слое, без необходимости коренных переделок на других слоях, а также независимое развитие ИТ и ПО. Третья глава «Моделирование информационных объектов и процессов интеграции» посвящена разработке моделей описания основных информационных объектов ЕИС и процессов интеграции на их основе. Для создания ЕИС выбран

процессный подход в качестве элемента функционального описания видов деятельности (как это принято во многих распространенных СЭД) и элемента интеграции ИС с определением доступа к ресурсам на основе ролевого подхода. Таким образом, участниками ЕИС могут выступать пользователи ИС, сами ИС в контексте соответствующих БП. Конкретизируя общий подход, изложенный в работах И.Г. Игнатовой, представим концептуальную модель развития ЕИС как: $1A = (1)$ где: I - входящие и исходящие из/во внешнего(ее) окружения(е) информационные потоки; $Q1$ - ограничения, определяемые на этапе создания концептуальной модели деятельности организации; O^d - ориентированная на задачу онтологическая модель; O_i — предметно-ориентированная онтологическая модель; O — множество классов информационных объектов среды; S - множество классов субъектов информационной среды; R — множество отношений между компонентами с учетом ограничений ; BP - множество классов БП; $Q2$ - множество ограничений, налагаемых на компоненты в процессе жизненного цикла информационной среды; Md - множество моделей компонентов среды, получаемых на выделенных подмножествах O, S, R, BP с учетом ограничений $Q1$ и $Q2$; H - множество оценок (характеристик), полученных в результате анализа функционирования; t - время «жизни» информационной среды. На основе онтологической модели O^d выделены следующие информационные объекты, выполняющие основную роль в процессе интеграции компонент информационной среды: $O = \{D, B, P, T, F, M, R_t\}$, где D - множество классов электронных документов; B - множество бизнес-процессов с соответствующими регламентами их выполнения; P - множество процессов; T - множество заданий, связывающих процессы, функции и ЭД; F - множество функций (элементарных действий), производимых системой для выполнения P ; M - набор метаданных для каждого объекта; R_t - множество маршрутов ЭД (каждому документу может соответствовать несколько маршрутов, но каждый маршрут соответствует только одному документу или контейнеру ЭД). Множество субъектов $S = \{U, G, Ro\}$ представляет собой множество участников $U = \{y^i | i \in \mathbb{N}\}$, набор групп $G = \{G^j | \forall t^i \in E \{c^i \text{ и набор ролей } Ko = \{y^i | i \in C \text{ и } l^i - y^i Ro^i, k = \lfloor j, i \in \mathbb{N}, / = \mathbb{N}\}, \text{ приписанных участникам и/или группам. На множестве } R \text{ между компонентами системы с учетом ограничений } \{Q1, Q2\} \text{ выделены группы отношений: } \hat{a} = (O^i, O^j); R^{\wedge} = (O^i, S^j); R^{\vee} = (S^i, S^j); R^* = (O^i, B^j) \setminus 12 \text{ Множество классов бизнес-процессов } BP \text{ организации выражаются через представление в виде моделей } B^i = \langle b^i \rangle \in BP, \text{ где соответствующий БП может быть получен путем отображения пространства бизнес-процессов на пространство моделей } (p \cdot BP^{\wedge} Q^{\wedge} Md \text{ для определенного момента } t^i \text{ жизненного цикла ЕИС. Множество моделей } Md \text{ выражаются следующим образом: } Md^i = \{(pXB, Q \setminus O^{\wedge}, S], R], H^i, t^i)\}$, где $\hat{p}_i(B, Q)$ - модель соответствующего класса БП; O^j - подмножество объектов системы, участвующих в БП; S^j - множество субъектов БП; R^j - множество отношений между элементами БП; H^i - набор характеристик модели, соответствующий ограничениям Q . Множество оценочных характеристик $Y = Y^{\wedge} \cup Y^{\vee}$ где Y^i представляет собой набор характеристик модели, соответствующих налагаемым ограничениям на отношение между объектами и

субъектами информационной среды, а Я' представляет собой оценочные характеристики, которые определяются во время функционирования ЕИС, например, на основании разработанной модели качества. Таким образом, на макро-уровне получена модель (1), описывающая процессы создания и развития ЕИС и позволяющая: декомпозировать ее на необходимое количество контекстных моделей элементов среды на различных этапах развития общей системы; опираться на общее описание объектов и видов деятельности посредством онтологических моделей; выделять основные «каркасные» элементы для обеспечения процесса интеграции информационных объектов. На основе онтологической модели Oed формализованы понятия основных объектов системы: ЭД, БП, процесс, функция, маршрут. Для каждого из объектов построена модель описания на основе стандарта ГОСТ Р 7.0.10-2010 (ISO 15836-2003) «Дублинское ядро». Модель отношений информационных объектов в ЕИС формально представлена как: $R = \{ t' - \{ Jm_i - .исА-, V * / 7 \setminus л' = в' ; \text{ где } - \text{ функция системы, заданная своими метаданными; } t_i(m') - V \gg \text{ у задание, определенное через свои метаданные; } p^{\wedge t''} - \text{ процесс; } - \text{ пользователь среды, которому назначено некоторое задание; } d,(m'',c'') - \text{ ЭД, определенный через метаданные и содержимое; } Dir'' - \text{ контейнер (папка), содержащий документы; } \beta' - \text{ конкретный бизнес-процесс; } ВР - \text{ пространство бизнес-процессов, выполняемых в организации. Для реализации эффективной защиты введены понятия пользователя, роли, права. Пользователь - объект среды, имеющий доступ к её функционалу и идентифицирующийся своей учётной записью. Право - это правило, определяющее разрешённое над объектом или классом объектов действие пользователя, группе пользователей или ИС. Роль - совокупность прав (или других ролей). Тогда модель взаимодействия пользователя с объектами среды может быть представлена следующим образом: } / \setminus \setminus Rt = 0, : [jO'j(m-j), \{d,,B \setminus \{p,, \{ti, \{fJJS, \} ; = 0,,Rol.-.Y.R'ght'ju^RoIi ; \ll, '=([/', (?'); \setminus J J \setminus J * J Д, '=(\text{äo}/J,/S''); R^{\wedge} = (^Role,,B'); \text{ где объект } O, - \text{ (экземпляр класса объектов } O) \text{ может содержать в себе другие объекты; каждому объекту } O_j \text{ может быть назначена совокупность прав и/или ролей; набор ролей назначается пол}$

ВНЕДРЕНИЕ ПРОГРАММНО - ТЕХНИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ НА ОСНОВЕ СИСТЕМЫ ЭЛЕКТРОННОГО ДОКУМЕНТООБОРОТА

Актуальность исследования характеризуется необходимостью выявления и изучения факторов, влияющих на развитие теоретических и технологических возможностей создания и эффективного функционирования корпоративных информационных сред, эксплуатации и модификации информационных систем (ИС) в условиях быстро изменяющегося информационного общества. В силу индивидуальности ряда проблем, сложившихся подходов, наличия технических и технологических апробированных решений большинство организаций создают свое информационное пространство, зачастую используя несовместимые подходы, что влечет за собой дополнительные затраты на разработку собственных систем при отсутствии гарантий достижения поставленных целей. Эти проблемы обусловлены широтой спектра решаемых задач, частой несовместимостью используемых платформ, техническим несовершенством, недокументированностью решений, отсутствием четкой политики со стороны управляющих и контролирующих организаций и т.д. Большинство исследователей отмечают, что в составе единой информационной среды (ЕИС) можно выделить следующие относительно независимые составляющие: техническая инфраструктура (организационные структуры информатизации, коммуникационная сеть, центры высокопроизводительных вычислений, центры коллективного пользования и т.д.), функциональные подсистемы (подсистемы интегрированной автоматизированной информационной системы, обеспечивающие решения задач информатизации в зависимости от поставленных целей на основе управленческих и математических моделей), информационные ресурсы. Первая составляющая отличается долговременным характером своего становления, и затраты на ее создание настолько велики, что полная или частичная модернизация становится практически невозможной. Вторая и третья составляющие изменчивы по своей природе, относятся к прикладной области и в значительной степени зависят от специфики задач, решаемых конкретными организациями. В настоящее время проводятся исследования, актуальными из которых являются разработка и обоснование технологических решений для создания повторно используемых программных средств на основе общепринятых стандартов открытых систем (Open Systems, OS) и сервисно-ориентированной архитектуры (Service-Oriented Architecture, SOA). Современные тенденции развития теоретических и технологических аспектов для создания таких систем отражаются в работах Ю.И. Шокина, А.М. Федотова, В.А. Серебрякова, А.Н. Бездушного, А.Н. Тихонова, А.Д. Иванникова, В.П. Кулагина, С.В. Мальцевой, В.М. Васильева, М.А. Гуриева, А.И. Башмакова, И.Г. Игнатовой и других. Среди работ зарубежных авторов можно отметить работы А. Tanenbaum (Э. Таненбаум), М. van Steen (М. ван Стин), В. Кешпапп (Б. Ньюман), G. Blair (Г. Блэйр), G. Pierre

(Г. Пьер), Н. Nwana (Х. Нваиа), D. Ndumu (Д. Ндуму), J. Wu (Дж. Ву), A. Clark (Э. Кларк), R. Wyle (Р. Уайл) и др. На данный момент тесная интеграция различных автоматизированных систем, которые уже функционируют в организации, в единое информационное пространство является одним из активно развивающихся направлений ИТ-отрасли. Современные исследования показывают, что большое количество используемых ИС для решения разных задач с определенного момента начинает негативно влиять на состояние процессов информатизации. Данное явление обусловлено, прежде всего, необходимостью поддержания множества интерфейсов, связывающих различные ИС между собой. Иногда создание связующих компонентов представляется весьма сложной задачей из-за отсутствия изначально заложенных в систему механизмов интеграции или проблем, связанных с использованием «унаследованных» систем. Одним из подходов для решения перечисленных проблем может служить создание платформы, позволяющей выступить в качестве связующего звена, объединяющего ИС в одно информационное пространство с минимальными «переделками». Анализ доступных публикаций показывает, что наибольшая эффективность такого объединения достигается в том случае, если платформа будет поддерживать несколько способов интеграции, а также стандарты OS и SOA. Такая платформа должна относиться к классу сервис ориентированного ПО (программный слой, предоставляющий набор сервисов по организации и использованию распределенных информационных ресурсов, таких как приложения и данные, находящихся в сфере ответственности разных владельцев, для достижения желаемых результатов потребителем, которым может быть конечный пользователь или другое приложение). Основное назначение SOA заключается в способности управлять ростом масштабируемых систем предприятий, подготовленностью систем к размещению в Интернете и использованию сервисов, а также сокращение затрат при интеграции разрозненных систем в единое пространство. Инфраструктура SOA позволяет системам быть подвижными и быстрее реагирующими на изменения, чем монолитные системы с экспоненциально растущим числом двусвязных интерфейсов. Таким образом, SOA предоставляет прочный фундамент при реализации систем для адаптивного и изменяемого бизнеса. На рынке интеграционных программных платформ сервис ориентированного ПО существует несколько промышленных решений: IBM WebSphere (около 20 продуктов), Microsoft Windows Server, BizTalk Server и Office SharePoint Server, Oracle Fusion Middleware Ilg, SAP Net Weaver (однако, по мнению аналитиков компании Forrester Research, только продукты компании IBM поддерживают инфраструктуру SOA). Стоимость полного пакета программных решений достигает \$200 - \$500 тыс. Кроме того, во многих открытых источниках отмечается, что крупные российские компании испытывают непреодолимые трудности с лицензированием и приобретением такого ПО, а предприятия малого и среднего бизнеса (в том числе и образовательные учреждения) совсем не могут позволить себе вложения в реализацию проектов на базе данного ПО. Таким образом, актуальной является

научно-техническая проблема разработки и теоретического обоснования технологических основ создания и развития ЕИС на основе интеграции информационных систем и ресурсов организации (в т.ч. образовательного учреждения) на базе сервис ориентированной архитектуры. Цель работы - разработка, теоретическое обоснование и реализация принципов и технологических подходов к созданию и развитию единой информационной среды организации на основе сервис ориентированного программного обеспечения. Задачи исследования: 1. Анализ существующих подходов к созданию информационной среды организации, с точки зрения использования сервис ориентированного ПО, для интеграции элементов среды с целью выявления недостатков и возможных подходов к решению проблемы. 2. Обоснование принципов и технологических решений для создания и развития ЕИС организации на основе сервис ориентированного ПО. 3. Разработка комплекса моделей, обеспечивающих функционирование единой информационной среды и поддержку информационно-ориентированного, сервисноориентированного и процессно-ориентированного принципов интеграции. 4. Разработка теоретических оценок эффективности внедрения ЕИС в практику организации. 5. Реализация программно-технологического комплекса (ПТК) в виде набора программно-технологических средств, обеспечивающих создание единой информационной среды организации на базе сервис ориентированной архитектуры. 6. Внедрение ПТК и анализ результатов внедрения с использованием разработанных оценок. К объектам исследования относятся: эталонная модель сервис ориентированной архитектуры, информационные системы, методы интеграции ИС, объекты, обрабатываемые и предоставляемые в ИС, электронные документы, документопотоки, процессы движения и управления ЭД. Предмет исследования: процессы создания информационной среды, математические и информационные модели, модели структур данных, алгоритмы и технологические решения, используемые для интеграции элементов ЕИС. Методы исследования определяются сущностью теоретических и практических проблем: методы моделирования, системный анализ, элементы методов оптимизации, элементы теории нейронных сетей, методы извлечения данных из текстов, методы создания онтологии, методы функционального и объектно-ориентированного проектирования, методы разработки и анализа требований к программным системам, методы тестирования программных средств. Область исследования. Содержание диссертации соответствует паспорту специальности 05.13.17 «Теоретические основы информатики» (технические науки) по следующим областям исследований: п.2 «Исследование информационных структур, разработка и анализ моделей информационных процессов и структур», п.6 «Разработка методов, языков и моделей человекомашинного общения; разработка методов и моделей распознавания, понимания и синтеза речи, принципов и методов извлечения данных из текстов на естественном языке», п. 12 «Разработка математических, логических, семиотических и лингвистических моделей и методов взаимодействия информационных процессов, в том числе на базе специализированных вычислительных систем», п. 14 «Разработка

теоретических основ создания программных систем для новых информационных технологий», п. 15 «Исследования и разработка требований к программно-техническим средствам современных телекоммуникационных систем на базе вычислительной техники». Научная новизна. Решена важная научно-техническая проблема разработки и теоретического обоснования технологических подходов к созданию и развитию ЕИС на основе сервис ориентированного ПО, а именно: 1. Конкретизирована модель, описывающая процессы создания и развития ЕИС, отличительной особенностью которой является выделение основных «каркасных» элементов для обеспечения процесса интеграции информационных объектов. Модель поддерживает: декомпозицию на контекстные модели элементов среды на различных этапах развития ЕИС; общее описание объектов интеграции и видов деятельности посредством онтологических моделей, основные концепции 80 А - обзорность, взаимодействие и реальный эффект. 2. Построена модель интеграции ИС, опирающаяся на информационноориентированный, сервисноориентированный и процессно-ориентированный принципы интеграции на основе сервис ориентированного ПО. В модели используются: ЭД в качестве основного объекта для обмена информацией между прикладными системами, система электронного документооборота (СЭД) как основа реализации процессно-ориентированного принципа интеграции, обладающая рядом дополнительных свойств; система порталного ядра, построенная на принципах 80А и осуществляющая технологическое обеспечение принципов интеграции. 3. Разработаны алгоритмы генерации метаданных ЭД, отличительной особенностью которых является использование аппарата нейронных сетей, обеспечивающие механизм автоматического извлечения метаданных. 4. Разработана вычислительная процедура, отличительной чертой которой является использование принципа динамического программирования для решения задачи оптимального распределения ЭД в системе распределенных хранилищ. 5. Предложен метод тестирования распределенных информационных систем, учитывающий особенности приложений, построенных на основе использования сервис ориентированного ПО. 6. Предложена модель оценки эффективности использования ЕИС на основе упрощенного локального подхода, учитывающая предложенные технологические решения и позволяющая оценить результаты внедрения ПТК. 7. Построен профиль стандартов как основа реализации программно-технологического комплекса, отличительной особенностью которого является соответствие национальному профилю взаимодействия открытых систем России и поддержка профиля организации. Профиль учитывает предложенные подходы для создания ЕИС на базе сервис ориентированного ПО.

Основные положения, выносимые на защиту:

1. Информационная модель интеграции, опирающаяся на информационноориентированный, сервисно-ориентированный и процессно-ориентированный принципы интеграции, позволяет «встраивать»

разрабатываемые и унаследованные информационные системы в единую информационную среду.

2. Алгоритмы извлечения метаданных электронного документа на основе аппарата нейронных сетей позволяют в автоматическом режиме регистрировать ЭД в системе электронного документооборота.

3. Процедура для получения оптимального, с точки зрения стоимости документопотоков, распределения ЭД в системе распределенных хранилищ, позволяет наилучшим способом определить место хранения нового ЭД на основе текущего распределения документов в хранилище.

4. Метод тестирования распределенных информационных систем, учитывающий особенности сервис-ориентированной архитектуры, позволяет упростить процесс тестирования и аттестации распределенных приложений.

5. Разработанные и внедренные элементы ЕИС повышают эффективность выполнения бизнес-процессов в образовательном учреждении на 26%. 6. Построенный профиль стандартов прикладного уровня для реализации программно-технологического комплекса учитывает предложенные подходы для создания ЕИС на базе сервис ориентированного ПО. Практическая значимость результатов работы заключается в разработанных подходах, моделях и методах, составляющих основу ЕИС. Они могут быть использованы: — при проектировании и разработке элементов ЕИС; — при интеграции разрозненных ИС и информационных ресурсов в ЕИС; — при построении сложных систем, обладающих схожим функционалом, и систем, обеспечивающих автоматизацию деятельности организации; — при тестировании ИС, построенных на основе принципов SOA; — при обучении студентов и повышении квалификации специалистов в области создания сложных ИС на основе порталных технологий. Созданные программные средства внедрены в Кемеровском государственном университете и его филиалах, полученные теоретические результаты использованы в учебном процессе на математическом факультете. Основные этапы работы выполнены в рамках реализации следующих проектов: госконтракт № 4828 Министерства образования и науки РФ в рамках федеральной программы «Развитие научного потенциала высшей школы» (2005 - 2006 год); госконтракт № 12/10 Администрации Кемеровской области на выполнение работ по мероприятию «Создание областного реестра информационных ресурсов, баз данных научно-технической информации, информации учебного назначения и электронных средств обучения в учреждениях НПО, СПО, ВПО, ДНО» (2006 год); госконтракт № 4256 Министерства образования и науки РФ «Создание типового информационно-вычислительного портала для организации учебной и научной деятельности ВУЗа» в рамках аналитической ведомственной целевой программы «Развитие научного потенциала высшей школы (2006-2008 годы)» (2006-2007 годы); грант Ученого Совета КемГУ «Система электронного документооборота ВУЗа». Обоснованность и достоверность научных положений, полученных результатов, выводов и рекомендаций обеспечиваются применением проверенных методов исследования, корректностью использованного математического аппарата и подтверждаются реализацией

комплекса программно-технологических средств и созданием на его основе ЕИС в Кемеровском государственном университете (2004-2011). Отдельные элементы НТК были внедрены: в Беловском институте-филиале КемГУ (2008), Анжеро-Судженском филиале КемГУ (2006-2010), Новокузнецком институте (филиале) КемГУ (2010), Кемеровском сельскохозяйственном институте (2010). Апробация результатов. Основные результаты диссертации представлялись на международных и всероссийских конференциях: «Телематика» (Санкт-Петербург, 2004, 2005, 2006, 2010), «Computer Science and Information Technologies (CSIT'2004)» (Budapest, Hungary, 2004), «Новые информационные технологии в университетском образовании» (Кемерово 2006), «Вычислительные и информационные технологии в науке, технике и образовании» (Павлодар, 2006), «El-Pub» (Новосибирск, 2003, 2008), «Risk and efficiency in economy practice: 17th GBU International Conference on control, development and applied informatics in business and economic» (Brasov, Romania, 2010), «Информационные технологии и математическое моделирование» (Анжеро-Судженск, 2006-2010гг.), «Единая образовательная информационная среда: проблемы и пути развития» (Томск, 2006 - 2010, Омск, 2009); «Инновационные недра Кузбасса. IT-технологии», «Недра Кузбасса. Инновации», «Информационные недра Кузбасса» (Кемерово, 2005 - 2007гг.), «Системы автоматизации в образовании, науке и производстве» (Новокузнецк, 2005 - 2009), «Распределённые информационно-вычислительные ресурсы» (Новосибирск, 2005, 2008), «Информационная среда вуза XXI века» (Москва-Петрозаводск, 2007 - 2009); докладывались на научных семинарах в Кемеровском государственном университете, Томском государственном университете, Сибирском государственном индустриальном университете (г. Новокузнецк), Сибирском государственном университете телекоммуникаций и информатики (г. Новосибирск), Институте вычислительных технологий СО РАН (г. Новосибирск). Публикации. По теме диссертации опубликовано 106 работ, в том числе 2 монографии (19,5/9,05), 8 статей в изданиях, рекомендуемых ВАК для предоставления основных результатов диссертации (6,52/4,26), 6 статей в научных журналах (2,08/1,67), 4 статьи в зарубежных журналах и сборниках (2,76/2,13), 32 публикации в трудах и материалах конференций (12,75/8,65), получено 3 свидетельства об официальной регистрации программ в Федеральной службе по интеллектуальной собственности, патентам и товарным знакам. (В скобках первым указан общий объём публикаций в печатных листах, через разделитель - объём, принадлежащий лично автору.) Личный вклад автора заключается: в разработке содержательных идей, методов и алгоритмов решения поставленных задач; разработке информационных объектов и моделей; совместной разработке методов выбора элементов архитектуры ЕИС, методов автоматического определения метаданных; научном руководстве при создании всех программных и технологических элементов ЕИС; создании отдельных программных систем и подсистем; руководстве реализацией и проектированием всех элементов ЕИС. Из печатных работ, опубликованных диссертантом в соавторстве, в диссертацию вошли только те результаты,

которые автором получены лично или при его непосредственном научном руководстве на всех этапах (от постановки задач, моделирования и до реализации ПТК). Структура и объём работы. Диссертационная работа состоит из введения, шести глав, заключения и списка литературы. Общий объём работы составляет 234 страницы основного текста, включая 75 иллюстраций, 17 таблиц, библиографический список из 258 литературных источников, 5 приложений. СОДЕРЖАНИЕ РАБОТЫ Во введении обосновывается актуальность темы диссертационной работы, приводится ее краткая характеристика, определяется направление исследований, формулируются цель работы и основные задачи исследования, а также основные положения, выносимые на защиту. В первой главе «Методические основы создания информационной среды» рассматривается методология разработки ЕИС организации, выявляются основные факторы создания среды. Показано, что информационная среда организации, как правило, создается в неоднородной программной среде, поскольку уже имеются системы, решающие конкретные или специфичные задачи, которые зачастую не совместимы между собой по описанию и способам хранения данных или набору предоставляемых сервисов. В первую очередь, будем говорить о технологической среде, которую можно представить через взаимодействие элементов: модели бизнес-процессов; сеть передачи данных; интегрированная аналитическая информационная система (ИАИС); система электронного документооборота (СЭД); интегрированная база данных; информационные ресурсы. Взаимная увязка указанных подсистем и органическое объединение в единую систему достигаются на основе организационной, функциональной, технической, программной и информационно-лингвистической совместимости. Выявлены общие подходы к интеграции отдельных ИС и ресурсов в корпоративные системы. Рассмотрены наиболее близкие с точки зрения использования методов для интеграции приложений технологические подходы: 1) сервисная шина предприятия (ЕШепзе Service Bus, ESB) - подход к построению распределённых корпоративных информационных систем, включающий в себя промежуточное ПО, которое обеспечивает взаимосвязь между различными приложениями по различным протоколам взаимодействия; 2) сервис-ориентированная архитектура (Service-Oriented Architecture, SOA) - модульный подход к разработке программного обеспечения, основанный на использовании сервисов (служб) со стандартизированными интерфейсами. Проведен сравнительный анализ промышленных и свободных реализаций SOA на базе ESB. Показано, что основными элементами интеграции на базе корпоративной шины являются: описание процессов, XML-сообщения (XML-файлы), описание сервисов, каталоги сервисов. С другой стороны, на рынке ПО уже давно существуют системы электронного документооборота, реализующие технологию рабочих процессов (Workflow, WF) и обеспечивающие интеграцию между ИС предприятия на уровне описания и управления бизнес-процессами. Основным элементом интеграции для таких систем служат: электронный документ, интегрированная БД документов, бизнес-процесс, каталоги сервисов. В 2010 г. в России принят национальный стандарт ГОСТ Р 3898-2010 «Системы

электронного документооборота. Взаимодействие систем управления документами. Требования к электронному сообщению», который устанавливает формат, состав и содержание электронного сообщения, обеспечивающего информационное взаимодействие систем управления документами. В основе этого взаимодействия, как и в составе технологии ESB, лежит электронное XML-сообщение, описывающее ЭД, доставляемый от одной СЭД к другой. Использование ЭД для интеграции и обмена информацией между прикладными системами (не только между СЭД) позволяет существенно расширить функциональные возможности интеграционной платформы на базе СЭД, поскольку она уже настроена на работу с электронными документами и обладает набором сервисов для поиска, генерации и обработки документов. Описание ЭД в виде стандартизованного XML-сообщения позволит взаимодействовать СЭД со специализированными системами на базе SOA. Однако такая система должна обладать рядом дополнительных свойств, осуществляющих информационное обеспечение информационноориентированного, сервисно-ориентированного и процессно-ориентированного принципов интеграции, присущих системам управления бизнес-процессами. Таблш/а 1 - Сравнительные характеристики E8B-технологий и предлагаемого в работе подхода

Наименование критерия E8B	Предлагаемый подход
Единый формат описания данных	+
Обмен данными между ИС	+
Поддержка языка описания БП BPM	+
Диалект BPM	+
Поддержка 80 А	+
Масштабирование	+
Набор интерфейсов для описания ИС и данных	+
Создается для каждой ИС	+
Создается для каждой ИС	+
Набор интерфейсов для создания приложений пользователя	+
Свой для каждой ИС	+
Единый	+
Согласование форматов межсистемных сообщений	+
ч-	+
Поддержка языка XML	-1-
Поддержка промышленных стандартов	+
-1-	-1-
Уровень затрат на внедрение	высокий / низкий

Проведенный анализ существующих на рынке ПО систем электронного документооборота (как систем сервис-ориентированного ПО) показал, что ни одна из рассмотренных систем не может быть использована в качестве данной платформы так, чтобы в полной мере обеспечить все принципы интеграции. Результаты исследования позволили сделать вывод о целесообразности разработки и реализации сервисориентированного подхода с использованием ЭД в качестве основного элемента обмена данными между приложениями. В таблице 1 приводятся сравнительные характеристики двух подходов к созданию ЕИС организацш. Сформулированы общие требования, которым должны удовлетворять модели, позволяющие создавать сервис ориентированное ПО, предоставляющее сервисы для поддержки процесса интеграции с другими ИС. Сформулированы задачи диссертационного исследования. Вторая глава «Моделирование предметной области» посвящена разработке моделей объектов предметной области и описанию концепции создания ЕИС. Рассмотрены различные подходы для изучения таких сложных систем. Для описания ЕИС выбран подход, который рассматривает систему как множество взаимосвязанных элементов, представляющих собой определенную целостность. Под системой будем понимать множество объектов вместе с отношениями между ними и их

атрибутами. Под моделью системы будем понимать математическую абстракцию, служащую для описания объектов и их взаимодействия. Определим понятие единой информатической среды некоторой организации как программно-телекоммуникационную среду, обеспечивающую едиными технологическими средствами информационную поддержку всех видов деятельности организации. Введенные определения конкретизируют понятия, данные Р. Фейджином и Г. Фриманом. Для разработки технологий проектирования подобных систем будем использовать принципы: декларативности представления, иерархичности, поэтапной реализации, интеграции решения задач. В качестве основного объекта системы, предназначенного для обеспечения взаимодействия прикладных систем, будем использовать понятие электронного документа, определение которого в предлагаемой работе разработано на основе ГОСТа Р 51141-98 «Делопроизводство и архивное дело. Термины и определения», закона РФ N 24-ФЗ от 20.02.1995 «Об информации, информатизации и защите информации», закона РФ от 10.01.2002 N 1-ФЗ «Об электронно-цифровой подписи» и ГОСТа Р ИСО 9000-2001: «Системы менеджмента качества. Основные положения и словарь». Под Электронным документом (ЭД) будем понимать информационную пару: C^{\wedge} , обрабатываемую в ЕИС и циркулирующую в ней, где C^{\wedge} - содержимое ЭД, M^{\wedge} - метаданные ЭД. Под содержимым понимается информационное наполнение ЭД, которое представляется в виде вложенного файла или набора файлов произвольного типа и размера, а также в виде ЭД или набора электронных документов. Метаданные - описание ЭД, однозначно его идентифицирующее, где отражаются как его статические, так и динамические характеристики. Ещё одним ключевым объектом будущей системы является понятие бизнеспроцесса (БП). Для его определения введем понятия задания, функции и процесса. Заданием называется множество: $t_i = \{a\}$, где действие $\{a\}$ — элементарное действие, автоматически выполняемое системой и возвращающее определённый результат; объект (Об) - информационный объект, описанный и обрабатываемый в системе; исполнитель (л) - пользователь системы или «внешняя» ИС; M_i - метаданные задания. Функцией называется пара $f_i = \{ \dots \}$. Процессом называется множество: $P = \{ \dots \}$ с заданным регламентом выполнения элементов этого множества, где l - связанные с одним ЭД задания. Процесс связан с конкретным ЭД и описывает его маршрутизацию. Маршрутом ЭД (Γ) называется последовательность связанных с ним заданий с определённым регламентом их выполнения. Маршруты ЭД подразделяются на статические (регламент выполнения заданий неизменен) и динамические (регламент выполнения заданий может быть изменён, а также могут быть удалены имеющиеся или добавлены новые задания). Под бизнес-процессом будем понимать множество: $B = \{P, \Gamma, T, M_b\}$, с заданным регламентом выполнения элементов этого множества, где P - процессы, Γ - функции, T - задания, M_b - метаданные бизнеспроцесса. Бизнес-процесс направлен на достижение определенной цели. На основе стандартов построена классификация ЭД (Таблица 2). Таблица 2 - Классификация документа

Описание определяющего признака	Значение признака	Способ фиксации
---------------------------------	-------------------	-----------------

информации Электронный Содержание Согласно ГОСТ Р 51141-98
Наименование Согласно ГОСТ Р 51141-98 Вид Индивидуальные, трафаретные
Степень слож)10сггн4 Простой, составной Место составления Внутренние,
внешние Срок исполнения Срочные, несрочные Степень гласности Открытые,
ограниченного доступа Назначение Оригинал, черновик, копия Срок хранения
Постоя1шые, временные, долговременные, разовые Род деятельности Согласно
ГОСТ Р / ИСО 15489 Регулярность выхода Периодические, неперидические
Функция Информационная, коммуникативная, управленческая Емкость
Полнота, актуальность Мерность записи Двумерный (объем, формат) Субъект
восприятия Машиночитаемый Источник/получатель Организация, СЭД. ИС.
внешний Степень обязательности Информационные, директивные ^4exaииз^i
управления Локальный, СУБП, скрипт, сервис, другой Типологическая
классификация Согласно ГОСТ Р / ИСО 15489 В качестве семантической
модели построены онтологические модели информации

Тұрғанбаева Б.Ш., Сахаев Б.Т., Ерменова Б.О., Хасенов А.Е.

ДЗЮДОДАҒЫ ЖАТТЫҒУ ЖӘНЕ ЖАРЫС ПРОЦЕСІНІҢ ЖАЛПЫ ПРИНЦИПТЕРІН, МАЗМҰНЫН ЖӘНЕ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫН СИПАТТАУ

2 курстың магистранты
ОП 7М01401 «Дене шыңықтыру және спорт»
ҚҚАҚ «Семей қаласының Шәкәрім атындағы университеті»
Семей, Қазақстан
Khassenov_81kg@mail.ru

Спортшыны даярлаудың қазіргі заманғы жүйесі-бұл күрделі, көп факторлы құбылыс, оның ішінде мақсаттар, міндеттер, құралдар мен әдістер, ұйымдастырушылық формалар, материалдық-техникалық жағдайлар және т.б., спортшының жоғары спорттық көрсеткіштерге жетуін қамтамасыз етеді, сонымен қатар спортшыны жарыстарға итермелеудің ұйымдастырушылық-педагогикалық процесі, бұл оны технологияның бір түрі ретінде қарастыруға мүмкіндік береді, дәлірек айтқанда - педагогикалық технология, яғни қызметтің бағытын түсіндіретін әсер етудің Тарихи өзгеретін әдістері мен әдістерін ашатын категория.

"Педагогикалық технология" ұғымы соңғы жылдардағы педагогикалық әдебиеттерде белсенді талқылануда. Бұл педагогикалық технологиялардың теориясы мен практикасы әлі де дамып келе жатқанын және педагогикада жаңа зерттеу объектісі болып табылатындығын көрсетеді.

Технология-кез-келген процесте жүзеге асырылатын әдістердің жиынтығы, педагогикалық әсердің ғылыми негізделген алгоритмдері аясында оқушының дамуына, оқуына және тәрбиесіне әсер етудің ережелері мен сәйкес педагогикалық әдістері мен әдістерінің жиынтығы.

О. С. Гребешок "технологияны мұғалім мен студенттердің өзара

әрекеттесуінің көп немесе аз бағдарламаланған (алгоритмделген) процесі ретінде ұсынуға болады, бұл мақсатқа жетуге кепілдік береді" деп санайды.

Алайда, педагогикалық практикада балалар мен ересектерге әсер ету әдістері мен нәтижелерін "қатаң бағдарламаланған" қолдануға болмайды, сондықтан белгілі бір технологияны қолдану мұғалімнен оның барлық ерекшеліктерін зерттеуге мүмкіндік беретін дамыған педагогикалық ойлауды, шығармашылық көзқарасты талап етеді (ол бағытталған, қандай педагогикалық тұжырымдамаларға сәйкес келеді, қандай міндеттерді шешуге қабілетті) және технологияны шебер қолданады. нақты педагогикалық шындық жағдайында.

М. в. Кларин мен Г. К. Селевко педагогикалық технологияны үш деңгейде қарастырады:

- жалпы педагогикалық (яғни ғылым ретінде);
- жеке бақылау (педагогикалық процесті жобалау деңгейі ретінде тәсілдер, принциптер жүйесі ретінде);
- жергілікті (модульдік, тар әдістемелік) нақты оқу процесі ретінде.

Авторлар технологияның негізгі белгілерін анықтайды: тиімділік, тиімділік, оптимизм, басқару, Алгоритмдеу, тұтастық, түзету, репродуктивтілік.

Шетелдік педагогикада технологиялық тәсіл ұзақ уақыт бойы кеңінен қолданылып келеді, ал тәжірибе көрсеткендей, бұл оқытуды жоспарлаудан гөрі егжей-тегжейлі.

Технологиялық бағдарламалар "curriculum" (beyuvaya double) деп аталады және белгілі бір уақыт кезеңіне арналған технологиялық сипатталған оқу жоспары болып табылады, оған нақты мақсаттар, білім беру міндеттері, мұғалім мен оқушының іс-әрекетін ұйымдастыру шарттары, білім, білік, дағдыларды қалыптастыру бойынша нақты оқу әрекеттерін сипаттау, сонымен қатар бағдарламаны игеру нәтижелерін диагностикалау және бағалау әдістері жүйесі және т. б. кіреді.

Л. М. Перминова педагогикалық технология теория мен практика арасында аралық орын алады деп санайды (педагогикалық дизайн деңгейі), технология әрдайым динамикалық және өзгермелі болатын оқыту әдістемесінің негізі болып табылатын құрылымдық инвариант екенін айтады, өйткені ол мұғалімнің авторлығын басып шығарады.

Дәл осындай идеяны ю.к. Бабанский, л. с. Выготский, В. И. Загвязинский, и. Я. Лернер, В. А. Сластенин қолдайды, олардың пікірінше, технологияның құрылымын әдістемелік жүйеге беруге болады, ал әдістемелік жүйенің өзі басқа мұғаліммен ойнатылмайды. Отандық педагогика тұрғысынан кез-келген педагогикалық технология баланың жеке басын оқыту, тәрбиелеу және дамытудың жетекші заңдарына негізделуі керек

Педагогикалық практиканың қазіргі кезеңі-ақпараттық технологиядан баланың жеке қасиеттерінің кең спектрін қалыптастыратын іс-әрекетті дамытуға көшу. Білімді игеру ғана емес, сонымен бірге оқу ақпаратын игеру және өңдеу әдістері, оқушының танымдық күштері мен шығармашылық

әлеуетін дамыту маңызды болып табылады.

Отандық педагогикалық практикада білім берудегі жаңа гуманитарлық бағыттар сынып-сабақ жүйесінің дәстүрлі технологияларының үлес салмағын азайтуды және оқытудың инновациялық технологияларын белсенді пайдалануды көздейді: модульдік оқыту, оқытудың белсенді нысандары: іскерлік ойындар, семинарлар, проблемалық технологиялар.

Қазіргі білім беруде оқыту мен тәрбиелеу функцияларын ғана емес, сонымен қатар, ең алдымен, білім беру процесін қолдау функцияларын жүзеге асыратын технологияларды кеңінен қолдануды атап өткен жөн - бұл диагностикалық, басқарушылық, коммуникативті және т. б. технологиялар.

Осылайша, педагогикалық технология оқыту мен тәрбиелеудің жоспарланған нәтижелеріне қол жеткізу үшін педагогикалық жүйенің барлық ресурстарын қолдануды нақты жоспарлаудың, ұйымдастырудың және бақылаудың болуын болжайды, сондықтан оған Педагогикалық қызметті ұйымдастырудың әдістемелік құралдары кіреді.

Педагогикалық іс - әрекет технологиясы-бұл педагогикалық талдау, мақсат қою және жоспарлау, ұйымдастыру, бағалау және түзету бойынша педагогикалық мәселелерді шешу процесі ретінде қарастырылуы мүмкін оқытушының тұтас оқу-тәрбие іс-әрекетінің әдістері мен әдістерінің жиынтығы.

Педагогикалық технология бойынша, біздің зерттеуіміздің контекстінде біз арнайы дене шынықтыру деңгейін жоғарылату үшін спортшылардың денесіне педагогикалық әсер етудің құралдарының, әдістерінің және ұйымдастырудың нақты анықталған және дәйекті жүйесін түсіндік.

Жоғары дәрежелі дзюдошыларды даярлаудың оқу-жаттығу процесіне жалпы педагогикалық принциптер де, дене тәрбиесі теориясы мен әдістемесі де қолданылады.

Спортшыны даярлау жүйесінің құрылымында спорттық жаттығулар, жарыстар, жаттығудан тыс және жарыстан тыс факторлар ерекшеленеді, бұл жаттығулар мен жарыстардың тиімділігін арттырады.

Жаттығудың құрылысы, демек оның мазмұны мен құрылымы белгілі бір кезеңдегі дайындық міндеттеріне, жаттығу жүктемелерінің мөлшері мен өзара байланысына, жарыс күнтізбесіне және т.б. байланысты, осы факторды ескере отырып, жаттығу құрылысының заңдылықтарын білу және шебер пайдалану көбінесе оқу процесін жетілдірудің тиімділігі мен жолдарын анықтайды.

Ұзақ уақыт бойы дзюдодағы жетістіктер негізінен оқу жүктемелерінің көлемі мен қарқындылығын арттыруға негізделген. Алайда, балуандар жаттығу және бәсекелестік жүктемелердің негізгі параметрлерінде шегіне жетті деп болжау ертерек. Балуандардың оқу-жаттығу процесін құрудың негізгі шарттары: жаттығу жүктемелерінің ағзаның мүмкіндіктеріне сәйкестігі; әртүрлі бағыттағы жаттығулардың әдістемелік негізделген үйлесімі; бәсекеге қабілетті, қажетті және қалпына келтіру әсерлерінің оңтайлы ауысуы.

Жоғары білікті дзюдошыларды жаттықтыру тәжірибесінде келесі негізгі сабақтар түрлері қабылданған: ОФП-1, ОФП-2, СФП, УТ, УТР, ТР. Олардың әрқайсысы нақты жаттығу әдістерін қолдана отырып, белгілі бір мәселелерді шешу үшін қажет.

ҚПО - 1-жалпы төзімділікті жетілдіруге бағытталған жалпы физикалық жаттығулар түрі. Бұл сабақтарда кросс жүгіру, жүзу және спорттық ойындар сияқты құралдар қолданылады.

ҚПО-2-белсенді демалыс құралдарын пайдалана отырып, түсіру жұмыстарын жүзеге асыруға бағытталған жалпы дене дайындығы бойынша сабақ нысаны.

СФП-айналмалы тестілерді орындау арқылы жылдамдық-күш сапасын, икемділікті және арнайы күш төзімділігін жетілдіруге арналған арнайы дене дайындығы бойынша сабақтар нысаны.

УТ-қолайлы жағдайларда және Серіктестің толық қарсыласуымен спортшылардың техникалық және тактикалық-техникалық дайындығын жетілдіруге бағытталған сабақ түрі. Сабақтың бұл түрі серіктестерді бірнеше рет лақтыру арқылы тірекке сүйікті лақтыруды орындау техникасына қатысты нақты мәселелерді шешу үшін қолданылады; серіктестердің толық емес қарсыласу жағдайында жатып күресудің сүйікті әдістерін орындау әдістері; қолайлы жағдайларда күресу және тұру әдістерінің комбинациясы; қолайлы жағдайларда Жатып күресу әдістерінің комбинациясы; "тұру-жату" және "жату-тұру" комбинациялары мен байламдары серіктестің үдемелі кедергісі жағдайында; серіктестің үдемелі кедергісі жағдайында тіректе кері лақтыру; серіктестің толық емес кедергісі жағдайында жату күресінде жауап беру тәсілдері.

УТР-дзюдошылардың техникалық, тактикалық-техникалық және тактикалық дайындығын жетілдіруге және оқу-жаттығу шайқастарында серіктестердің қарсыласу жағдайларына бағытталған сабақ түрі. Сабақтың бұл түрі өзара қарсыласу жағдайында ұстап алу үшін күреске қатысты нақты міндеттерді шешу үшін қолданылады; бір жақты қарсылық жағдайында тіректе лақтыруды тактикалық дайындау тәсілдері; әртүрлі қашықтықта, тіректерде, қарсыластың қозғалысы кезінде күрес жүргізе білу; өзара қарсылық жағдайында тіректе қарсы шабуылдар мен қарсы шабуыл әрекеттерін орындай білу; өзара қарсыласу жағдайында жатып күресте өзара іс-қимыл жасай білу; ұрыстың бірінші жартысында үздіксіз шабуыл жасау техникасы; өз қорғанысын бүркемелей білу; ұрысты "рван" қарқынмен жүргізе білу; күресті жату жағдайына ауыстыра білу және қарсыласты қуа білу; татами шетінде күрес жүргізудің техникасы мен тактикасы; өзара қарсылық жағдайында тұрақта еркін күрес; өзара қарсылық жағдайында жата отырып еркін күрес.

ТР-жарыс ережелері бойынша бақылау-жаттығу шайқастары жағдайында спортшылардың интегралды дайындығын жетілдіруге бағытталған сабақ түрі.

Жекелеген жаттықтырушылар білікті дзюдошыларды даярлауда селективті және кешенді әсер ету сабақтарын сәтті қолданады. Бірінші

жағдайда, әдетте, бір мәселе шешіледі. Бұл жүктеменің жаттығу әсерін едәуір арттырады. Екіншісінде-бірнеше міндеттер жоспарланады, яғни сабақтардың профаммдары жоспарланатын міндеттерді кезекпен (бірізді) немесе бір мезгілде (қатар) шешуді көздейді. Бірінші жағдайда сабақ шартты түрде бірнеше бөлікке бөлінеді. Біріншіден, жылдамдық қасиеттері дамиды, содан кейін қысқа мерзімді қарқынды жұмыс пен ұзақ мерзімді іс-әрекетке төзімділік.

Спорттық жаттығуды жоспарлауда әсіресе маңызды жаттығу микроциклдерін ұтымды құру болып табылады, олар жүктемелердің көлемі мен қарқындылығының мезгіл-мезгіл өзгеруімен сабақтардың белгілі бір реттілігімен сипатталады.

Жоғары дәрежелі спортшылардың функционалдық мүмкіндіктерінің артуы көбінесе санның артуымен, оңтайлы ауысумен және жаттығу күні ішінде дұрыс қолданумен және денеге әсер ету мөлшері мен бағыты бойынша әр түрлі жүктемелермен микроцикл жаттығуларымен байланысты.

Жоғары дәрежелі дзюдошыларды даярлаудың озық тәжірибесі көлемі мен бағыты бойынша әртүрлі нафузкалармен сабақтарды ұтымды кезектестіру жолдарын іздеу қажеттілігін дәлелдейді. Бұл мәселені шешуге, атап айтқанда, С. Матвеева, көлемі мен бағыты әртүрлі, үлкен жүктемелері бар білікті дзюдошылардың денесіне әсер етудің тереңдігі мен сипатын зерттеумен байланысты мәселені шешуге әрекет жасаған, бір және екі күн қатарынан өткізілген бірнеше сабақтардың жүктемелермен өзара әсер ету ерекшеліктерін анықтады. Бір бағыттағы үлкен жүктемелермен күніне екі сабақты демалу аралығымен өткізген кезде, егер олардың екіншісі біріншісінен кейін балуандардың қатты шаршау кезеңінде жоспарланса, бір сабақтан кейін сияқты бірдей шаршау байқалады. Алайда, екі сабақтан кейін оның тереңдігі едәуір; екінші сабақтағы балуандардың өнімділігі бірінші сабақтың бағдарламасын орындау кезінде тіркелген деңгеймен салыстырғанда айтарлықтай төмендейді. Бірінші сабақтан кейін бір күн өткен соң, бірдей жүктемемен басқа бағытты қолдану балуандардың шаршау көрінісін және қалпына келтіру процестерінің сипатын түбегейлі өзгертеді.

Басқа бағыттағы ауыр жүктемемен қайталанатын сабақ, әдетте, бар шаршауды айтарлықтай ауырлатпайды, бірақ спортшының екінші жаттығу бағдарламасын орындау кезінде көрсетілуі керек жұмыс қабілеттілігінің жағына кедергі келтіреді. Мәселен, мысалы, ұзақ мерзімді жұмысқа төзімділікті арттыратын сабақтан кейін жылдамдық қабілетін арттыратын сабақ өткізілсе, соңғысының айтарлықтай депрессиясы байқалады; сонымен бірге екінші сабақ ұзақ мерзімді жұмысқа төзімділік деңгейін төмендетпейді.

Жаттығу күнінде негізгі және қосымша сабақтарды, оның ішінде екі фенир сабағын бөлу туралы мәселе бөлек талқыланады. В. Н. Платоновтың айтуынша, мұндай бөлім өте қажет. Г. С. Туманян негізгі және қосымша сабақтарды бөлу қарама-қарсы сабақтарды қолдануды дұрыс бағаламаудың нәтижесі деп санайды. Осыған байланысты кейбір сабақтарда үлкен жұмыс көлемі орындалады және олар негізгі деп аталады, ал басқа сабақтарда жүктеме айтарлықтай төмендейді және олар қосымша деп аталады.

Оқытудың көптеген міндеттері оларды арнайы ұйымдастырылған сабақтарда шешуді талап етеді, көбінесе селективті және жиі күрделі сипатта болады. Сондықтан барлық сабақтар, соның ішінде қосымша сабақтар Негізгі болуы керек. Олардың бағыты мен жүктемесін ұтымды түрде ауыстыру керек, содан кейін жаттықтырушы жаттығудың сауықтыру, білім беру және тәрбиелік міндеттерінің кең спектрін сәтті шеше алады.

Осылайша, спорттық ғылым мен практикадағы ең іргелі проблемалардың қатарына жаттығудың макроциклдерін жоспарлауды да жатқызуға болады. Оның ерекше практикалық маңызы бар және ғылыми зерттеудің ерекше күрделілігімен ерекшеленеді.

Тұрғанбаева Б.Ш., Сахаев Б.Т., Ерменова Б.О., Хасенов Ж.Е.

ЖАСӨСПІРІМ КЕЗІНДЕГІ БАЛУАНДАР ДЕНЕСІНІҢ ДАМУЫНЫҢ ФИЗИОЛОГИЯЛЫҚ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

2 курстың магистранты
ОП 7М01401 «Дене шыңықтыру және спорт»
ҚҚАҚ «Семей қаласының Шәкәрім атындағы университеті»
Семей, Қазақстан
Khassenov_81kg@mail.ru

14-15 жасында жыныстық жетілу басталады-адам ағзасының өсуі мен дамуының шартты кезеңдерінің бірі. Бұл кезеңнің ерекшелігі-органдар мен жүйелердің біркелкі дамымауы.

14-15 жас аралығында дененің қарқынды өсуі, ені кішірек, дене салмағының нормадан біршама артта қалуы және кеуде қуысының баяу дамуы байқалады. Бұл кезеңде ұлдар мен қыздардың физикалық дамуының ерекшеліктері айқын көрінеді. Белсенді мотор белсенділігі қарқынын арттырады және сүйектердің өсу кезеңін ұзартады, олардың құрылымын өзгертеді, спортшылар мамандануына байланысты ең көп жүктелген аяқ-қолдарда сүйек тінінің гипертрофиясын анықтайды.

Бұл жаста бұлшықет массасы көбейе бастайды, ол дене салмағының 1/3 бөлігін құрайды және бұлшықет күші артады. Қолдың бұлшық еттерінің иілгіштері мен экстенсорлары негізінен бір уақытта дамиды, ал аяқтар мен магистральдардың иілгіштері мен экстенсорлары бір уақытта емес, экстензордың басым болуымен дамиды. Дененің және аяқтың оң және сол жағындағы бұлшықет күшінің симметриялы дамуы жас балуандардың позасын қалыптастыруда да үлкен маңызға ие [1].

Жасөспірімдер мен жас балуандардағы физикалық даму көрсеткіштері спортпен айналыспайтын құрдастарына қарағанда жоғары. Бұл жүйелі бұлшықет белсенділігі организмдегі зат алмасу процесін ынталандыратындығымен түсіндіріледі.

Сонымен қатар, осы жаста жүректің өсуі мен бүкіл дененің өсуі арасындағы сәйкессіздік пайда бола бастайды. Бұл жүрек-тамыр жүйесінің

қызметінде уақытша жасқа байланысты функционалдық бұзылулардың пайда болуының алғышарты, олар ауыр өзгерістер ретінде дұрыс түсіндірілмеуі мүмкін.

Жыныстық жетілу кезінде жүректің тез өсуі байқалады. Қанның әсер ету көлемі орта есеппен 36 мл, минуттық-3000 мл.

Қанның инсульт көлемінің ұлғаюымен қатар жүрек соғу жиілігінің төмендеуі және қан қысымының жоғарылауы байқалады. Демалу кезіндегі жүрек соғу жиілігі минутына 80-82 соққы, қан қысымы 110/70 мм рт.ст. Б.

Жүйелі жаттығудың әсерінен жас балуандар спортпен айналыспайтын құрдастарына қарағанда импульстің жиілігі, қан қысымы төмен, инсульт пен минуттық қан мөлшері аз болады.

Бұлшықет жұмысын орындау барысында жүйке жүйесінің реактивтілігі мен қозғалыстығының жоғарылауына байланысты жасөспірімдердегі метаболизм ересектерге қарағанда көбірек артады. Бұл жағдайда қан айналымының жоғарылауы негізінен жүрек соғу жиілігінің жоғарылауына байланысты болады [2].

Жыныстық жетілу процесінің өзіне тән ерекшелігі-ағзаның жасына байланысты қалыптасуындағы маңызды жеке айырмашылықтар. Кейбіреулерде жыныстық жетілу ертерек басталады, өте тез жүреді және әдеттегіден ертерек аяқталады, ал басқаларында ол кеш болады, осыған байланысты дене дамуының барлық көрсеткіштерінің артта қалуы байқалады.

Сондықтан, бірдей төлқұжат жасында дененің жалпы дамуы мен жұмыс деңгейі әртүрлі жасөспірімдерде айтарлықтай айырмашылықтарға ие болуы мүмкін.

Ерікті мотор әрекеттерін орындау кезінде дененің маңызды құрамдас бөлігі-қозғалыстарды басқару. Бұл жағдайға сәйкес келетін немесе стандартты түрде берілген іске қосу (орталық) және қозғалтқыш актісінің өзара әрекеті. Еркін қозғалысты басқаруға орталық жүйке жүйесінің барлық бөлімдері қатысады: жұлыннан бастап мотор анализаторының жоғары кортикальды проекцияларына дейін. Орталық жүйке жүйесінің төменгі және жоғарғы бөлімдері арасындағы қатынастардың иерархиясы қозғалтқышты үйлестірудің қажетті алғышарттарының бірі болып табылады [3].

Бұл жаста бұлшықет жүйесі де тез дамиды. 13 жастан бастап бұлшықет талшықтарының қалыңдығының артуына байланысты бұлшықеттердің жалпы массасының күрт өсуі байқалады. Дене салмағы жыл сайын 3-6 кг – ға қосылады. бұлшықет массасы әсіресе 14-15 жас аралығындағы ұлдарда қарқынды өседі [4].

Жасөспірімдерде жүрек – тамыр жүйесінің морфологиялық және функционалды жетілмегендігі аясында орталық жүйке жүйесінің даму процестері жалғасуда, жүрек пен қан тамырларының әртүрлі функцияларын реттейтін және үйлестіретін механизмдердің толық қалыптаспауы әсіресе байқалады. Сондықтан 14-15 жастағы балаларда бұлшықет белсенділігі бар қан айналымы жүйесінің бейімделу мүмкіндіктері жастарға қарағанда әлдеқайда аз. Олардың қанайналым жүйесі жүктемелерге аз әсер етеді. Жүректің толық морфологиялық және функционалды жетілуіне тек 20 жылға жетеді [5].

Жасөспірімдерде жыныстық жетілу кезінде тыныс алу жүйесінің даму қарқыны жоғары. 11 жастан 14 жасқа дейінгі өкпе көлемі екі есе дерлік артады, тыныс алудың минуттық көлемі едәуір артады және өмір сүру қабілеті (HL) артады; 12 жастағы ұлдарда 1970 мл-ден 2600 мл-ге дейін бұл 15 жаста.

Орта мектеп жасындағы балалардың тыныс алу режимі ересектерге қарағанда тиімді емес. Бір тыныс алу циклінде жасөспірім 14 мл оттегін тұтынады, ал ересек адам – 20 мл. жасөспірімдер ересектерге қарағанда аз, тыныс алуды ұстап, оттегі жетіспеген жағдайда жұмыс істей алады. Олар ересектерге қарағанда тезірек, қанның оттегімен қанығуы төмендейді [41].

Өкпенің қарқынды өсуі 12 және 16 жас аралығында ерекшеленеді. Бұл жаста ми қыртысының реттеуші рөлі артады, бұл жасөспірімдердің тез және дұрыс ақыл-ой дамуына және мінезінің қалыптасуына ықпал етеді.

Ми нормаларының функционалды жағдайының жақсаруына байланысты қозғалыстардың дәлдігі едәуір артады, оларды үйлестіру жақсарады, бұл таңдалған спорт техникасын жетілдіруге қажетті негіз болып табылады. Сонымен қатар, мотор стереотиптерінің қалыптасуы ересектерге қарағанда тезірек жүреді, қимылдарды үйлестіру жақсы игеріліп, бекітіледі.

14-15 жасқа қарай мотор анализаторының кортикальды ұшының жетілуі жүреді және мотор белсенділігінің көптеген аспектілері ересектер сияқты дамиды.

Мысалы, қозғалыс жиілігі мен дәлдігінің шегі, олардың қозғалтқыш реакциясы кезіндегі жылдамдығы, жылдамдық сезімі, "секіру", бұлшықет сезімдерін талдау қабілеті дамудың бірдей деңгейіне жетеді.

Жыныстық жетілудің басында көру және вестибулярлық аппараттың қызметі ересектер сияқты дамыған. Алайда, бұрын жыныстық даму көбінесе ағзаның функционалды жағдайындағы бұзылулармен бірге жүретінін ескеру қажет (Жас гипертензия, жас жүрек, қалқанша безінің функциясының жоғарылауы), сондықтан бұл жаста балуандардың оқу-жаттығу процесін дененің функционалды ерекшеліктеріне сәйкес құру және жүктемені қатаң мөлшерлеу қажет [6], [7].

Әдебиеттердің тізімі

1. Зимкин, Н.Б. Физиология человека [Текст] / Н.Б. Зимкин.- М.: ФиС, 1980. – 386 с.
2. Анохин, П.К.. Очерки по физиологии функциональных истин [Текст] / П.К. Анохин. – М.: ФиС, 1985. – 20 с
3. Солодков, А.С. Общая физиология: Учебное пособие [Текст] / А.С. Солодков, Е.Б. Сологуб. - СПбГАФК им. П.Ф. Лесгафта. СПб., 2002. – 216 с.
4. Матвеев, Л.П. Основы спортивной тренировки [Текст] / Л.П. Матвеев. – М.: ФиС, 1987. – 220 с.
5. Фомин, Н.А. Физиология человека [Текст] / Н.А. Фомин. – 3-е изд. – М.: Просвещение, Владос, 1995. – 416 с
6. Физиология человека: Учебник для вузов физической культуры и факультетов физического воспитания педагогических вузов [Текст] / под

редакцией В.И. Тхоревского. – М.: «Физкультура, образование, наука», 2001. – 492 с.

7. Туманян, Г.С. Интегральная подготовка единоборцев разных весовых категорий [Текст] / Г.С. Туманян. Часть 3. Книга 18. – М., 2002. 89 с.

**«ТЕХНИКАЛЫҚ ҒЫЛЫМДАР ЖӘНЕ ЭКОНОМИКАНЫҢ ҚАЗІРГІ
ТАҢДАҒЫ
ЖАҒДАЙЫНЫҢ ДАМУЫ: ТЕОРИЯСЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ»
V-ші Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ
29-30 сәуір 2021 жыл, 2-ші том**

МАТЕРИАЛЫ
V-ой Международной научно-практической конференции
**«СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК И
ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРОБЛЕМЫ»
29-30 апреля 2021 года, том 2**

MATERIALS
Of the V -d International scientific and practical conference
**«MODERN STATUS OF THE DEVELOPMENT OF TECHNICAL
SCIENCES AND
ECONOMICS: THEORY AND PROBLEMS»
29-30 april, 2021, 2-nd volume**

*Отправлено в печать 04.05.2021.
Формат 60x84/16. Офисная бумага
Объем 13,69 п.л. Номер заказа №. 198
Тираж 100 экз.*

*Опубликовано Издательский дом «Интеллект»
071400, Семей, Шугаева, 4, тел. 63-12-17*

