

ISSN 2413-4953*Индөкс 75781

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

ТРАНЗИТНАЯ

ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

2
2018

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САЛЫҚТЫҚ РЕТТЕУДІҢ
ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҮДЕРІСТЕРГЕ ӘСЕРІ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО
СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

ЗЕЙНЕТАҚЫ АКТИВТЕРІН БАСҚАРУДЫҢ ӨДІСТЕМЕЛІК ҚҰРАЛДАРЫ

ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Казпочта», «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс».

Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 10 000 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»:
ИИК KZ90826A1KZTD2020958, КБЕ 19
в Филиале АО «АТФ Банк» г. Алматы:
БИК ALMNKZKA, БИН 721019401132

Условия подписки и размещение статьи:

Обращаться в редакцию по адресу:

050050, г. Алматы, ул. Сатпаева, д. 30а, офис 62

Сайт: www.tranzek.kz

E-mail: tranzit_ek@mail.ru, aijan1910@mail.ru

Телефоны: 8 (747) 373 93 26, моб. 8 (701) 373 93 26

ISSN 2413-4953

Научно-практический журнал
«Транзитная экономика»

Издается с июля 1997 года

Учредитель:
ИП «Ханшайым»

Главный редактор
Айжан Асилова

Редакционная коллегия:
Узан Искаков
(Казахстан)
Жанар Аубакирова
(Казахстан)
Валентина Бондаренко
(Россия)
Асан Сатмурзаев
(Казахстан)
Петя Колева
(Франция)
Айгуль Садвакасова
(Казахстан)
Ерканат Темирханов
(Казахстан)
Жангельды Шимшиков
(Казахстан)
Раушан Азбергенова
(Казахстан)
Салима Барышева
(Казахстан)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Бекбаева М.К.
Кәсіпорынның шығындарын басқару жүйесін жетілдіру..... 4

Глеужанова Д.А., Тәжкен А.Ә.
Қазақстан Республикасында салықтық реттеудің әлеуметтік-экономикалық үдерістерге әсері..... 12

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Чивазова А.З., Вайнце З.Р.
Моделирование перспективного финансового состояния компании..... 21

Жантаева А.А., Еспенбетова Н.Н.
Құрылыс ұйымдарында «директ-костинг» әдісін пайдалану..... 31

Даметхан И., Барышева С.К.
Основные этапы и процедуры внутреннего аудита..... 40

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Жантаева А.А.
Зейнетақы активтерін басқарудың әдістемелік құралдары..... 46

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет.

Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции.

Подписной индекс
75781

Формат 70×108 1/16.
Бумага офсетная
Печать Riso
Тираж 500 экз.
Цена договорная

050050, г. Алматы,
ул. Сапиева, д. 30а,
офис 62

Тел.: 8 (747) 373 93 26,
8 (701) 373 93 26

www.tranzek.kz
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail.ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2018

Тлеужанова Д.А., Аяпова Ж.Б.
Қазақстандағы микроқаржыландыру жүйесінің жағдайын талдау және бағалау..... 55

Турысбай М.Ж., Кошкарбаев К.У.
Основные направления стратегических решений по повышению конкурентоспособности предприятия..... 65

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Ибраева Ж.Н., Мейрманова Н.Т.
Развитие системы оценки эффективности активных операций в системе банковского риск-менеджмента..... 77

Касенова Б.А., Ахатова З.С., Жубатова А.М., Кауменова Н.А.
Ағынды сулардың экологиялық мәселелері..... 87

Ахметқали А., Үсен Ф., Берик А.
Қаржылық талдаудың ақпараттық базасы мен әдістері..... 93

Турысбай М.Ж., Кошкарбаев К.У.
Повышения конкурентоспособности предприятия..... 101

Сведения об авторах..... 113

Информация о членах редакционной коллегии..... 115

Требования к содержанию и оформлению статей

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

МРНТИ 06.81.45

М.К. Бекбаева, аға оқытушы, экономика ғылымдарының магистрі
Алматы Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

КӘСІПОРЫННЫҢ ШЫҒЫНДАРЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Түйіндеме. Мақалада кәсіпорында пайданы ұлғайту, өндіріс тиімділігін арттыру мен оның қызметінің жоғары нәтижелеріне өнім өткізу шығындарын тиімді басқару арқылы қол жеткізілетіндігі туралы айтылған. Шығындарды басқару – кәсіпорынның жоғары экономикалық нәтижеге қол жеткізу құралы болып табылады. Ол тек шығындарды төмендету емес, ол басқару элементтерінің барлығына қатысты болады. Әрбір кәсіпорында шығындарды рационалды деңгейге дейін төмендетуге резервтері бар, ал ол өз кезегінде қызметтің экономикалық тиімділігін арттыруға, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға мүмкіндік береді. Шығындарды төмендету кәсіпорынның өз өнімдеріне (жұмыстарына, қызметтеріне) барынша төмен, икемді бағаларды анықтауға мүмкіндік береді, ол өз кезегінде, бәсекелестердің алдында маңызды артықшылық беретін болады. Қатаң бәсекелестік жағдайында төмен өндіріс шығындарына ие өндіруші ұтады, осы себепті кәсіпорын үнемі техника және технология деңгейін және өндірісті ұйымдастыру әдістерін жетілдіріп отырады және техника, қызмет көрсету және өндірісті ұйымдастыру саласындағы барлық жаңа және озықтарды енгізеді. Сондықтан, әрбір кәсіпорын жоғары экономикалық тиімділікке қол жеткізу үшін шығындарды талдаудың және оларды тиімді басқарудың жолдарын іздегені маңызды.

Түйінді сөздер: өзіндік құн, шығын, шығындарды басқару, басқару шешімдері.

Кіріспе. Кез-келген экономикалық қызметтің маңызды критерийі үнемділік қағидасын сақтау болып табылады. Оның бір нұсқасы – ең төменгі шығындармен берілген нәтижеге қол жеткізу деген мақсатты шешу болып саналады. Кәсіпорынның ағымдағы шығындарын басқару жүйесін құру осы қағиданы жүзеге асыруға бағытталған.

Өнім бағалары сұраныс пен ұсыныс қатынастары нәтижесінде қалыптасатын және өндірушіге тәуелді болмайтын бәсекелі нарықта шығындарды басқару өндірістің экономикалық нәтижесін арттырудың маңызды факторы болып табылады. Сондықтан, кәсіпорындар қолдағы бар ресурстарды рационалды қолдана отырып, оларды азайту резервтерін табуға мүдделі болуы керек.

Эксперименталды бөлім. Өзіндік құнды әртүрлі жолдармен азайтуға болады. Бұл жерде инженерлік, ұйымдастырушылық, экономикалық және бухгалтерлік деген негізгі төрт бағаттарды ажыратып көрсетуге болады.

Инженерлік бағыт аясында жобаланған өнімді барынша рационалды жобалау туралы, оның өндірісінің неғұрлым тиімді технологиялары туралы, сондай-ақ кәсіпорында өндірілетін бұйымдардың конструкциясы технологиясы туралы, мысалы, қолданылатын технологиялық үрдістерді оңтайландыратын немесе еңбек өнімділігін арттыратын материалдар мен энергия тұтыну көлемін азайту туралы шешімдер қабылданады.

Ұйымдастырушылық бағыт аясында өндіріс пен еңбекті ұйымдастыруды жетілдіру, кәсіпорынды басқару құрылымының, барынша озық және мейлінше шығынды жүйелерін пайдалану мәселелері шешіледі.

Экономикалық бағыт құралдарды пайдалануды мен материалды-техникалық жабдықтауды жақсартуға, шығындарын қысқартуға, өнім құрылымы мен көлемін өзгертуге және т.б. бағытталған қажетті басқару шешімдерін қабылдаумен байланысты жоспарлау және алынған нәтижелерді талдау көмегімен шығындарды тиімді басқаруға қатысты кең сұрақтар мен мәселелерді шешудің бағыт шығындарды барынша тиімді, нақты және ақпараттық есепке алу сұрақтарын шешеді және кәсіпорын үшін оңтайлы есеп саясатын қабылдау арқылы шығындарды басқару жүйесі қазіргі заманғы өндіріс қажеттіліктеріне бағатталуы тиіс. Атап айтқанда:

- өндірістік процестерді жеделдету, мүмкіндігінше операциялардың санын азайту, өндірістік процесті жеңілдету;
- аяқталмаған өндіріс және материалдық-энергетикалық ресурстардағы қорлардың деңгейін қысқарту;
- кәсіпорынның барлық қызметкерлерінің бір мақсатқа жетудегі ынтасын арттыру мақсатында әкімшілік иерархия деңгейлерін төмендету және басқаруда қызметтер аралық кедергілерді жою;
- өндірістің тапсырыс берушінің өтініштеріне бағдарланған икемділігін арттыру үшін компьютерлік техниканы меңгеру;
- өндірістің ғылым мен техниканың соңғы жетістіктерін ескеретін, барынша негізгі технологиялық жетістіктерге бағдарлануы;

– әр түрлі елдер мен өңірлерде барынша тиімді жеткізушілер мен тұтынушыларды іздеу [1].

Нәтижелері және талқылау. Шығындарды басқару жүйесінің жұмыс істеуі кәсіпорынға мынадай нақты міндеттерді шешуге мүмкіндік береді [2]:

1. Баға белгілеу, оңтайлы өндірістік бағдарламаларды жоспарлау, инвестициялық шешімдер және т.б. аясындағы басқару шешімдерінің санын негіздеу.

2. Шығындарды қалыптастыру үдерісін басқарып, олардың құнындағы қалаусыз ауытқуларды дереу анықтау және жою.

3. Жауапкершілік орталықтарында жазбаларды сақтау, шығындарды шыққан жерлеріне нақты байланыстырып, әрбір бөлімнің жалпы нәтижеге үлесін анықтау.

4. Нақты өнімдердің (жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құнын барынша нақты калькуляциялау, ол бағаны белгілеу үшін маңызды. .

Баланстық пайда шамасын басқару, яғни оның шамасын барынша дәл есептеу мүмкіндігіне ие болу қаржылық есептіліктің дұрыстығын арттырады.

Жүйені құру кезінде шығындар деген күрделі экономикалық санаттың өзіндік ерекшеліктерін ескеру керек:

1) Тұрақты қозғалыстағы және өзгерістегі шығындардың динамикасы, себебі нарықтық жағдайлар кезінде сатып алынған шикізаттың, материалдар мен қосалқы бөлшектердің бағалары, электр энергиясы қызметтеріне тарифтер, байланыс, көлік, т.б. сонымен қатар, шығарылатын өнімдердің номенклатурасы да, материалды және еңбек шығындарының нормалары үнемі өзгеріп отырады, ол олардың ақшалай шамасына ықпал етеді;

2) Әр түрлі басқару әдістерін, ықпалдарды, амалдарын талап ететін шығындардың көптігі. Шығындардың көптігі жекелеген шығындардың кәсіпорын қызметінің экономикалық нәтижелеріне ықпал ету дейгейін анықтау үшін шығындарды жіктеу кезінде анықталады. Сондай-ақ бұйымдарға тек оны өндіру мен сатуға байланысты шығындарды жатқызуға мүмкіндік береді.

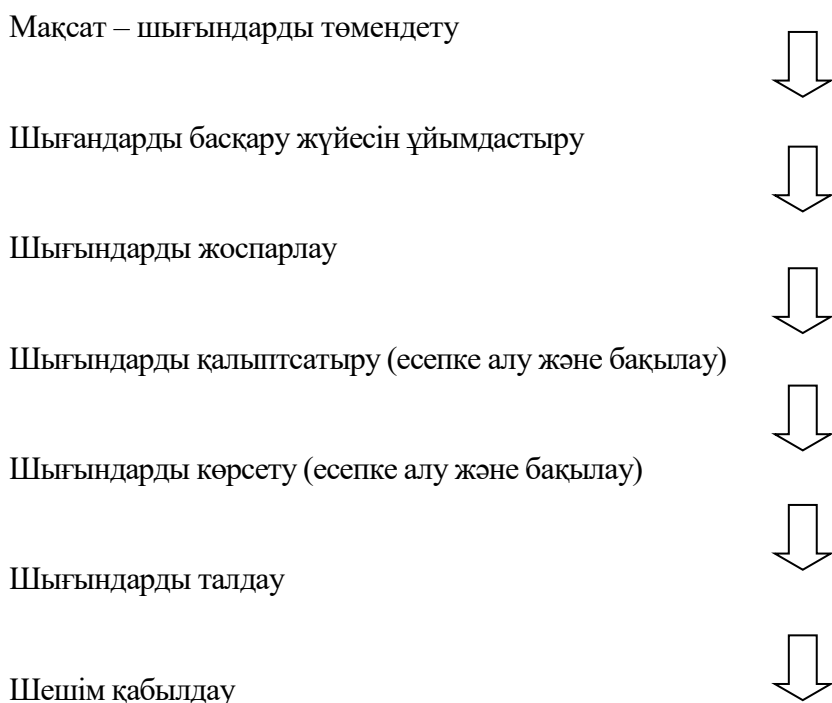
3) Өлшеу, есепке алу және бағалаудың қиындығы. Шығындарды өлшеудің абсолютті нақты әдістері жоқ;

4) Олардың экономикалық нәтижеге тигізетін ықпалы күрделі және қарама-қайшы болып келеді. Мысалы, кәсіпорынның пайдасын өндірістің ағымдағы шығындарын қысқарту есебінен арттыруға болады, ол ҒЗТКЖ, техника мен технологияның күрделі шығындарын арттыруға себеп болады [3].

Шығындарды басқару жүйесін әзірлей отырып жүйелі ықпалға сүйену қажет. Оның маңызды ерекшелігі жүйенің жұмыс істеуін кешенді зерттеуге бағдарлану және оның мақсаттарын нақты тұжырымдау болып табылады. Күрделі жүйелерді басқаруға жүйелі

палдың негізгі сәттері ретінде жүйенің элементтері мен өзара байланысқан бөлшектерін анықтау, жүйе иерархиясын белгілеу, жүйенің жалпы мақсаттарын анықтау және жүйеге кіретін элементтердің мақсаттарымен үйлесімді ету, жүйенің жұмыс істеуін бағалау критерийлерін белгілеу және шешімнің мүмкін барлық нұсқаларын зерттеу арқылы оңтайлы нәтижеге қол жеткізу үшін шешімдер былдау.

Шығындарды басқару жүйесі классикалық схема түрінде көрсетілген. Ол жүйелік ықпалға сәйкес құрылған және көптеген жүйелер үшін дәстүрлі болып келетін шығындарды басқару үдерісінің функцияларын көрсетеді: мақсатты болжау, ұйымдастыру, жоспарлау, шығындардың қалыптасу кезеңдерінде оларды есепке алу және бақылау, талдау, шешім қабылдау.



Сурет 1. Кәсіпорын шығындарын басқару жүйесіндегі басқару функцияларының өзара байланысы

Ескерту: автормен құрастырылған

Басқару есебінің мақсаты – бұл түрлі деңгейдегі менеджерлердің оңтайлы басқару шешімдерін қабылдау үшін қажетті пен ақпараттық қамтамасыз ету. Өнімді өндіруге және өткізуге

жұмсалған шығындар туралы мәліметтер кәсіпкерге жоспарлау, бақылау және шығындар көлемін талдау үшін қажет.

Шығындар туралы ақпараттарға ие бола отырып, менеджер нарықтағы жағдайдың өзгерістеріне жедел жауап қатуға, шығындардың тиімділігін анықтауға, баға белгілеуге, өндірісті тоқтата тұру немесе қайта қосу туралы шешім қабылдауға және т.б. мүмкіндік береді. Кәсіпкердің жоспарланған шығыстардан нақтылардың ауытқуларына жол бермеу үшін қажетті шараларды уақытылы қабылдап, талдау жасауы өте маңызды болып табылады.

Кәсіпорынның қызметінің бұрынғы шығындарын тіркеуге және көрсету міндеті болып табылатын өндірістік және қаржылық есепке алудан айырмашылығы шығындарды басқару болашаққа бағдарлаған. Бұл фирманың алдағы қызметін болжау механизмі болып табылады. Ол болжамды нәтижелерді жоспарлауға мүмкіндік береді және кәсіпкерге оларды қол жеткізу барысын бақылауға көмектеседі.

Шығындарды жоспарлау ұйымның және оның бөлімдерінің сандық көрсеткіштері мақсаттарына қол жеткізу, сондай-ақ мүмкін ауытқу стандарттарын әзірлеуді білдіреді. Қиындық кейбір көрсеткіштерге стандарттарды белгілеуде туындайды. Егер стандарттар сатылған өнімнің көлемі, өнімнің өзіндік құны, материалдар шығыны мен тікелей еңбек шығындары ретіндегі көрсеткіштер бойынша орнату оңай болса, кейбір маңызды параметрлер, мысалы, өнім сапасы, сатып алушылардың қанағаттану дәрежесі бойынша – сандық өлшеуге қиын болып келеді. ҒЗТҚЖ тиімділігін өлшеу де өте қиын. Сондықтан, бақылау мақсатында көрсеткіштер пайдаланады осындай параметрлері жанама түрінде сипаттайтын: мысалы, рекламациялар саны, істен шығу пайызы. Стандарттар нақты жағдайлар мен болып жатқан өзгерістердің ерекшеліктерін ескеру үшін жеткілікті икемді болуы тиіс.

Стандарттар жоспарларды жасау негізінде жатыр. Олар ақшалай көрсеткіштерді қамтитын сметаларда нақтыланады. Сметалар нақты шығындардың жоспарланғандармен салыстыру арқылы шығындарды бақылауға, ауытқуларды анықтауға және оларды талдауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, сызбада шығындарды жоспарлауға болашақ шығындарды қалыптастыруға бағытталған басқару шешімдерін қабылдау бөлімі жатқызылған. Мұнда баға белгілеу бойынша (пайданы жоғалтпау үшін бұйымның бағасын төмендетуге болады ма және бұйымға қандай бағаны орнату қажет); неғұрлым рентабельді ассортиментті қамтитын оңтайлы өндірістік бағдарламаны тастыру; CVP талдау сұрақтары; инвестициялармен және жаңа рал-жабдықтармен байланысты сұрақтар; қосалқы бөлшектерді өндірген жұрыс па жоқ әлде сатып алған дұрыспа деген сұрақ

гіндегі мәселелер; тапсырыс ең аз тиімді көлемі және т.б. сұрақтарды жатқызуға болады.

Шығындарды қалыптастыру. Бұл кезеңде өндіріс процесінде ресурстарды тұтынылады. Олардың құндық өлшеу шығындарын есепке алудың әр түрлі әдістерін қолдану және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау арқылы өндірістік және басқарушылық есепке алу негізінде орындалады. Шығындарды өлшеу жоспарын іске асыру барысында жүргізіледі, бұл ретте ақпарат жинау жиілігін және оның дәлдігінің қажетті дәрежесін анықтау маңызды. Шығындар туралы ақпарат жеделдігін арттыру мақсатында арнайы компьютерлік технологиялар жиі қолданылады.

Өлшеу аяқталғаннан кейін нәтижені белгіленген стандартпен салыстырады және ауытқуларды анықтайды. Егер оның шамасы шектен асатын болса, түзетуші әрекеттерді қабылдаған жөн.

Мүмкін ауытқу шамалары өндіріс спецификасына байланысты анықталады. Тым үлкен мүмкін ауытқу шамасы басшылықтың туындаған проблемаларға көзді жұмып қарауға мәжбүрлеп, ол жоспардың орындалуына теріс әсер етуі мүмкін. Тым кіші мүмкін ауытқу шамасы ірі, қымбат, демек, өзін өзі ақтамайтын бақылау жүйесін құруды талап етеді.

Жалпы, жүйе шығындары одан болатын әсерден аспауы тиіс. Әрбір кәсіпорында ауытқуларды бағалаудың өз саясаты болатындығына қарамастан, көптеген жағдайларда оларды бағалау менеджерлердің құзыретіне жатады және субъективті сәттерге тәуелді. Менеджер, ауытқулар туралы ақпарат алған соң, іс-әрекеттің үш нұсқасын таңдай алады: еш жауап қатау; ауытқуды жою немес стандарттарды қайта қарау (құнын түзету, жұмыстардың орындалу мерзімдері және т.б.).

Осы кезеңде шығындар туралы дәл және маңызды деректер бағаланады және шешім қабылдау үшін бұл ақпарат талданады. Шығындардың функционалдық есебі (ABC) және уақтылы өндіріс үшін шығындарды есепке алу (JIT – just in time) өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау дәлдігін арттыратын жаңа тәсілдер болып саналады. Құнды басқару жүйесі басшылықтың бұйым өндірісіне, бағаны қою, маркетинг, өнім ассортименті және тұрақты негізде жетілдірулерді енгізу қатысты оңтайлы шешімдер қабылдауға жәрдемдесуге арналған [4].

Талдаудың әр түрлі кезеңдерінде қажетті шығындарды және тиісті қаржы нәтижелерін Анықтау, корреляцияны табу және қабылданатын баламалы шешімдердің қаржылық орындалатындығын негіздеу үшін сандық әдістер қолданылуы мүмкін, атап айтқанда өнімділіктің қисық өсуі, сызықтық бағдарламалау, қорларды жоспарлау әдісі, жоспарларды бағалау және қайта қарау әдісі (PERT) және т.б.

Шығындарды қалыптастыру процесі басқару және өндірістік есепке алу аясында қарастырылады. Шығындарды қалыптастыру әртүрлі

қару шешімдерін қабылдау үшін басқару есебін зерттейді және шығындарды есепке алудың пайдаланылатын әдістері мемлекет тарапынан реттеледі. Өндірістік есеп қаржылық есептілікті қалыптастыру үшін шығындар туралы ақпаратты жинайды және ды есепке алу тәсілдері қатаң реттелген. Сондықтан, өндірістік есепті қаржылық есепті құралы ретінде қарастыруға болады. ру және қаржылық есеп мақсаттары үшін шығындарды есепке алу әдістері толығырақ төменде қарастырылады. Қаржы және өндірістік есепке алу аясында кәсіпорынның есептік саясаты секілді құрал қылы шығындар көлеміне ықпал етуге болатындығын атап өтуге болады. Өндірістік есепке алуда қолданылатын шығындарды есепке алу әдістері есептік саясатында бекітілуі керек. Сонымен қатар, есеп саясатының басқа да элементтері арқылы қаржылық нәтижеге ықпал етіледі. Бұл элементтер схемада қарастырылған және фирманың дындағы қойылған міндеттерге қол жеткізуге бағытталған есеп саясатын дұрыс қалыптастыру үшін маңызды [5].

Қорытынды. Шығындарды басқару жүйесінің құрылымын талдай отырып, біздің ойымызша, шығындарды басқару процессіне барынша едеуір ықпал ететін оның негізгі элементін бөліп көрсетуге болады, неғұрлым елеулі әсер етеді, шығындарды есепке алу әдістері және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау тәсілдері. Себебі басқарушылық, өндірістік және қаржы құралы деген есепке алудың барлық үш түрін де қамтиды.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Гомонко Э.А., Тарасова Т.Ф. Управление затратами на предприятии. – М.: Кнорус, 2016. – 320 с.
2. Корнеева Н.В. Управление затратами как структурированная система. Сб. научн. трудов «Интеграция экономики в систему мирохозяйственных связей». Тезисы VII Международной научно-практической конференции. – СПб.: Нестор, 2003.
3. Шим Джей К., Сигел Джоэл Г. Методы управления стоимостью и анализа затрат: Пер. с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 344с.
4. Лебедев В.Г., Дроздова Т.Г., Кустарев В.П. Управление затратами на предприятии. – СПб.: Питер, 2015. – 592 с.
5. Зимин А.Ф., Тимирьянова В.М. Экономика предприятия: Учебное пособие. – Инфра-М, Форум, 2016. – 288 с.

М.К. Бекбаева, старший преподаватель, магистр экономических наук
Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

Совершенствование системы управления затратами предприятия

Аннотация. В статье говорится, что увеличение прибыли предприятия, повышение производительности производства и высокая эффективность ее деятельности достигается за счет эффективного управления себестоимостью продаж продукции. Управление затратами - это средство достижения высоких экономических показателей предприятия. Это не просто сокращение затрат, это касается всех элементов управления. У каждого предприятия есть резервы для снижения затрат до рационального уровня, что, в свою очередь, улучшит экономическую эффективность бизнеса и повысит конкурентоспособность предприятия. Снижение затрат позволит компании определить более низкие, гибкие цены на свою продукцию (работы, услуги), что, в свою очередь, даст значительное преимущество ее конкурентам. В жесткой конкуренции производитель выигрывает от низких издержек производства, поэтому компания постоянно совершенствует уровень технологий, а также организует производство и внедряет все новые и передовые технологии в области технологий, услуг и производства. Поэтому для каждого предприятия для достижения высокой экономической эффективности важно искать способы анализа и пути эффективного управления затратами.

Ключевые слова: себестоимость, затраты, управление затратами, управленческие решения.

M.K. Bekbayeva, senior lecturer, Master of Science in Economics,
Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

Improvement of the enterprise cost management system

Abstract. The article says that the increase in the company's profit, the increase in production capacity and the high efficiency of its activities is achieved through the effective management of the cost of sales of products. Cost management is a means of achieving high economic performance of an enterprise. This is not just a reduction in costs, it concerns all controls. Each enterprise has reserves to reduce costs to a rational level, which, in turn, will improve the economic efficiency of the business and increase the competitiveness of the enterprise. Lower costs will allow the company to determine lower, flexible prices for its products (works, services), which in turn will give a significant advantage to its competitors. In tough competition, the manufacturer wins from low production costs, so the company constantly improves the level of technology, and also organizes production and introduces all new and advanced technologies in the field of technology, services and production. Therefore, for each enterprise to achieve high economic efficiency, it is important to look for ways of analyzing and ways of effective cost management.

Keywords: cost price, costs, cost management, management decisions.

Д.А. Глеужанова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
Экономикалық факультетінің «Қаржы» кафедрасының қауымдасты-
рылған профессор міндетін атқарушы

А.Ә. Тәжкен², 2 курс магистранты

^{1,2} С. Сейфуллин атындағы Қазақ Агротехникалық Университеті,
Астана қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САЛЫҚТЫҚ РЕТТЕУДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҮДЕРІСТЕР- ГЕ ӘСЕРІ

Аннотация. Салық салу бойынша жүз пайыздық тиімділікке жету дамыған нарықтық экономика жағдайында мүмкін еместігін әлемдік тәжірибие көрсетіп отыр. Кез-келген мемлекет өзінің экономикалық саясатын жүзеге асырған кезде салықтық реттеу құралдарының кең спектрін қолданады. Салықты шаруашылық қызметті реттеуші құрал ретінде қолдану мүмкіндігі салықтың өзінің табиғатынан, ішкі мәні мен қызметінен шығады. Бұл мүмкіндікті қолдану салық механизмі арқылы жүзеге асады. Қаражаттарға деген қажеттілікті сезе отырып мемлекет салықтық құрал арқылы қаржылық қаражаттардың максималды мүмкін болатын көлемін алуға ұмтылады. Бұл мақалада экономикадағы салықтардың және салықтық реттеудің рөлін анықтау үшін салықтық түсімдерге экономикалық талдау жасалған. Салықтар экономиканы мемлекеттік реттеуде бір жағынан, мемлекеттік шығындарды қаржыландырудың көзі, бюджеттік саясаттың материалдық негізі, екінші жағынан реттеу құралы. Салықтық жүйенің фискалдық бағыттылығы, кәсіпкерлік қызметті салықтық реттеудің нақты құралдарының болмауы экономиканың дамуын тежеуші факторлардың бірі болып табылады. Елдің экономикалық өсуін, кәсіпкерлік белсенділіктің дамуын, көлеңкелі экономиканы жою мен мемлекетке шет елдік инвестицияларды жұмылдыруды және тағы басқа факторларды қамтамасыз етуде салықтық реттеудің маңызы ерекше екендігі ашылған.

Түйінді сөздер: салық, салықтық реттеу, әлеуметтік-экономикалық үдерістер, салықтық бақылау, мемлекеттік бюджет, салық жүйесі

Кіріспе. Қазақстанның салық жүйесі үнемі өзгеру және даму жағдайында болды. Салықтардың мөлшерлемелері, оларды алу алу шарттары, салық салу объектілері өзгерді және бұл экономиканың барлық субъектілеріне әсерін тигізді. Салық жүйесіндегі қайта

рулар тауарлар және қызметтердің экономикалық жағдайына ғана емес, сондай-ақ азаматтардың табысына да әсер етті. Сондықтан салықтық реттеу, салықтық саясат сұрақтары үнемі өзекті болып қала береді.

Экономиканың постдағдарыстық даму шарттарында бюджет кірісінің жеткілікті мөлшерінің қамтамасыз етілуі Қазақстанның қаржылық саулығының кепілі ғана емес, сонымен қатар ҚР-ның бюджет-салық саясатының әлеуметтік-экономикалық бағытын қамтамасыз ету мақсатында жаңа әлеуметтік-экономикалық бағдарламаларды қаржыландырудың негізі болып саналады [1].

Болашақты болжаудың орташа мерзімінде экономикалық өсуді қамтамасыз етіп отыратын ҚР салықтық реттеу жүйесінің даму бағыттарын белсенді іздестіру жүргізілуде. Қоғамдық қаржыны мемлекеттік реттеу бюджет-салықтық теңестірудің қағидаларына сүйене отырып, мемлекеттің экономикалық өсуімен қатар экономикалық саясатының әлеуметтік бағдарлануына да кепіл болады. Осылайша, салықтық реттеу саясатының ғылыми талдауы, оның әлеуметтік басымдылығы және механизмдері өте маңызды және өзекті сұрақтардың бірі болып табылады.

Эксперименталды бөлім. Зерттеу міндеттері ғылыми абстракция, функционалды-құрылымды, салыстырмалы статистикалық және динамикалық талдаудың тәсілдерін қолдану арқылы жүзеге асырылды. Осы жұмыстың зерттеу объектісі салықтық макроэкономикалық реттеу үдерісінде пайда болатын әлеуметтік және салықтық қатынастар болып табылады. Зерттеу пәні қазіргі Қазақстан экономикасындағы әлеуметтік үдерістерге салықтық реттеу механизмінің әсер етуінің негізгі қағидаттары және әдістері болып табылады.

Бюджет-салық саясатын тек фискалды мақсаттарға ғана емес, сонымен қатар, тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ететін міндеттерді шешуге және экономика секторларында салық ауыртпалығын азайту жолымен әлеуметтік бағдарына, инвестициялық белсенділіктің ынталылығын құруға, кәсіпкерлік қызметке қолайлы жағдай жасауға, азаматтардың табыстарына әлеуметтік-әділетті салық салуға бағыттау қажеттілігі негізделген. Зерттеудің ғылыми жаңалығы – салықтық реттеу механизмінің, салық саясатының қазіргі бағдарларының теориялық-методологиялық негізделуінде, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық бағытын дамытуға салықтардың тигізер әсерін, рөлін қамтамасыз етуде көрініс табады.

Нәтижелері және талқылау. Қоғам дамуы мен мемлекет экономикасының маңызды аспекті елдің әлеуметтік-экономикалық жүйесі болып табылады. Оның Қазақстанда әрі қарай дамуы, мемле-

кет мүдделерін, кәсіпкерлер және тұрғындарды келістіруі көп жағдайда салық қатынастарына тәуелді болады.

Жалпы нарықтық экономика жағдайында инвестицияға салық ставкасынан басқа да факторлар ықпал етеді. Бұлардың ішіндегі ең бастылары циклдық ерекшеліктер және компания тауарларына сұраныс пен ұсыныстың арақатынасы, олардың пайдаларының өсуі болып табылады.

Қазақстан Республикасының 2017-2021 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық саясаты «Нұрлы жол» мемлекеттік бағдарламасының іске асырылуын есепке ала отырып, Қазақстан Республикасының «Қазақстан-2050 стратегиясы» дамуының жаңа бағытын одан әрі іске асыруға және «100 нақты қадам» Ұлт жоспарының бес институционалдық реформасында айқындалған Қазақстан экономикасының моделін құруға бағытталып отыр.

Жалпы әлемдік экономикадағы, тауар нарықтарындағы күрделі жағдайға, сондай-ақ инфляциялық таргеттеуге өтуге байланысты орта мерзімді перспективадағы негізгі күш әлеуметтік әсерді жеңілдетуге және қазақстандық экономиканың құлдырауын болдырмауға бағытталады [2].

Әлеуметтік-экономикалық саясаттың орта мерзімді кезеңдегі негізгі мақсаты – экономика өсіуінің оң қарқындарын және елдегі әлеуметтік тұрақтылықты сақтау, дағдарыстан кейінгі даму үшін жағдайлар дайындау, әлемнің дамыған 30 мемлекеті қатарына ілгерілетуді жалғастыру болып отыр. Салыстырмалы бәсекелі артықшылықтарды барынша пайдалануға, дамыған адами капиталға, жеке сектордың үстем рөліне, елдің ұзақ мерзімді және тұрақты дамуына берік негіз қалайтын қолайлы инвестициялық ахуалға негізделетін экономиканың жаңа моделі көзделуде [3].

Осы мақсатқа қол жеткізуге және елдің экономикалық және әлеуметтік әл-ауқатын қамтамасыз етуге жүргізіліп жатқан әлеуметтік-экономикалық саясат ықпал ететін болады оның орта мерзімді кезеңге айқындалған негізгі басымдықтары болып мыналар табылады:

– қаржы тұрақтылығының негізгі міндеті ұзақ мерзімді тұрақты экономикалық өсу және инфляцияны нысаналы дәлізде ұстап тұру үшін жағдай жасау болып табылады мемлекеттік қаржыны реттеу тиімділігін арттыру есебінен ақша-кредит және валюталық саясатты жетілдіру, макроэкономикалық тұрақтылықты сақтау және экономиканы кредиттеуді ұлғайту үшін қаржы секторының тұрақтылығын қамтамасыз ету;

– экономиканың бәсекеге қабілеттілігін және халықтың өмір сүру сапасын арттыру үшін электрондық үкіметті дамыту және кең ауқымды интернетке толық қолжетімділікті қамтамасыз ету жолымен экономикаға цифрлық технологияларды кеңінен енгізу;

– 2020 жылға дейінгі оңтайлы да жаңа мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде елдегі әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз етуге және жұмыспен қамтуды ынталандыруға бағытталған әлеуметтік саясатты жетілдіру, білім беру, денсаулық сақтау және әлеуметтік қорғау салаларын жаңғыртуды жалғастыру;

– экономиканы және бизнесті жаңа экономикалық интеграциялық бірлестіктер жағдайларына бейімдеу.

– Қазақстанның халықаралық интеграциясы Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының 2014-2020 жылдарға арналған тұжырымдамасында айқындалған мақсаттар мен міндеттерге сәйкес жүзеге асырылады. ҚР-да салық саясатын жүргізудегі басты мақсат – отандық тауар өндірушілерді мемлекет тарапынан қолдау, мемлекеттің ішкі экономикалық дамуына ықпал ететін саясат жасау, жеке секторлардың жедел дамуына жағдай жасау, шетел инвестициясын тартуда кедергілердің алдын алу, яғни мемлекет пен салық төлеушілердің талап–тілегін ортақтастыру [4].

Экономикалық негізделген салық саясаты қаржыны салықтық реттеу жүйесі арқылы орталықтандыруды оңтайландыру мақсатын көздейді. Батыс экономистері салық саясатын бөлек алып қарастырмайды және салықтардың іс–әрекетін мемлекеттің шығыстарының жағдайын зерттеп білмей, қарастырмайды. Оны салықтардың ең алдымен мемлекеттің өз функциялары мен міндеттерін шешуге қызмет етуін қамтамасыз ететіндігімен түсіндіреді.

Жоғары дамыған нарықтық қатынастар жағдайында салық саясатын мемлекет өндіріс құрылымын өзгерту, аумақты экономикалық дамыту, халықтың табыстылық деңгейін көтеру мақсатында ұлттық табысты қайта бөлу үшін пайдаланады. Салықтық реттеу саясатының ел экономикасындағы рөлін бағалау үшін бірқатар талдау деректерін қарастырған жөн (3-кесте). Жалпы салықтық түсімдер көлемі жылдан жылға жоғарылауда.

Кесте 1. Салықтық түсімдердің экономикадағы орны

Атауы	2015 ж.	2016 ж.	2017 ж.
Жалпы ішкі өнім, млн. тг	40884,1	46193,4	51566,7
Кірістер, млн. тг	7634,8	9308,5	11567,7
Салықтық түсім, млн. тг	4883,9	6023,3	6810,8
ЖІӨ кірістер үлесі, %	18,7	20,2	22,4
ЖІӨ салықтық түсімдер үлесі, %	11,9	13,0	13,2
Ескерту: ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері негізінде құрастырылған			

1-кесте мәліметтерінен, мемлекеттік бюджет кірісі бойынша 3 жылдың мәліметтері негізге ала отырып, жалпы кірістердің жылдан жылға жоғарылағанын көруге болады. Бюджет кірістері лып отырған 3 жылдың ішінде 1,5 есеге жоғарылағанын байқауға

болады. Жалпы ішкі өнімдегі кірістер үлесі жоғарылаған, салықтар үлесі де жылдан жылға шамалы жоғарылағанын байқаймыз. Мемлекеттегі салық ауыртпалығының мөлшері айтарлықтай өзгеріске ұшырамағанын байқауға болады [5, 6].

Кез келген мемлекетте бюджетке түсетін түсімнің негізгі көзі болып салықтар табылады. Мемлекет салықтардың көлемі мен түрлерін жинақтау мен төлемді, олардың түсуін бақылауды, оны төлеуден кейбір жағдайда ауытқуды жазалауды заңды түрде бекітеді.

Кесте мәліметтерінен көріп отырғанымыздай, Қазақстанның мемлекеттік бюджет кірістерінің ЖІӨ-ге шаққандағы көлемі 2015-2017 жылдар аралығында жоғарылау қарқынына ие болған. Егер 2015 жылы мемлекеттік бюджет кірістерінің ЖІӨ-ге шаққандағы көлемі 18,7% үлесті құраса, 2016 жылы – 20,2% үлесті құраған. Бұл абсолютті шамада 1,5% айырмашылықты көрсетсе, қатынастық тұрғыдан 1,1%-ға жоғарылағанын көрсеткен. 2017 жылы мемлекеттік бюджеттің кірістерінің көлемі ЖІӨ-ге шаққанда 22,4% үлесті көрсетіп, тағы да 2,2% – оң өсімге ие болған. Ал, мемлекеттік бюджет кірістерінің құрамындағы салықтық түсімдердің ЖІӨ-ге шаққандағы көлеміне келетін болсақ ұлғаюда. Егер салықтық түсімдердің ЖІӨ-ге шаққандағы үлесі 2015 жылы – 11,9% болса, 2016 жылы – 13,0%, 2017 жылы – 13,2% үлесті көрсеткен. Бұл қатынастық шамада сәйкесінше алдыңғы жылмен салыстырғанда 2016 жылы – 8,9%, 2017 жылы – 1,5% ұлғаю қарқынын көрсеткен. Мұндай құбылыстың орын алуы көрсеткіштердің даму қарқынынң әртүрлі болуына байланысты. Негізгі көрсеткіштердің алдыңғы жылмен салыстырғандағы өсімдерінің сипаты жоғарыда айтылған ЖІӨ-ге шаққандағы мемлекеттік бюджет кірістері мен оның құрамындағы салықтық түсімдердің үлестерінің айырмашылығын анық түсіндіреді. Көріп отырғанымыздай, 2015-2017 жылдар аралығында мемлекеттік бюджет кірістерінің жылдық өсімі ЖІӨ-нің жылдық өсіміне қарағанда төмен қарқынды, ал мемлекеттік бюджет кірістерінің құрамындағы салықтық түсімдердің жылдық өсімі қарастырылып отырған кезеңде ЖІӨ-нің өсімінен жоғары қарқынмен дамыған. Дегенмен, 2015 жылы алдыңғы жылмен салыстырғанда төмен қарқынмен дамыған және мемлекеттік бюджет кірістері мен оның құрамындағы салықтық түсімдер көлемі алдыңғы жылмен салыстырғанда жоғарылағанын байқауға болады.

Өндіріске салынған басқа да салықтар азық-түлікке салықтарды қоспағанда, өндірісті іске асыруына немесе өндіріс факторларын қолдануына байланысты өндіруші бірліктерге салынған барлық салықтардан құралады. Мұндай салықтардың мөлшері өндірістің көлеміне немесе пайдалылығына тәуелді болмайды [6].

Сонымен, өндіріске салынған басқа да салықтарға өндірушінің кез келген табысына немесе кірістеріне салынған салықтар кірмейді. Яғни бұл өндіріске жанама қатысты салықтар болып табылады және

барлық өндіріс салалары бойынша салынған басқа да салықтардың жиынтығынан құралады.

Кесте 2. 2016-2017 жылдардағы өндіріске салынған басқа да салықтардың көлемі, млрд. теңге

Өндіріске салынған басқа да салықтар	2016 жылдың 1 жарты жылдығы	2016 ж.	2017 жылдың 1 жарты жылдығы	2017 ж.
Өндіріске салынған басқа да салықтар	124,9	285,0	145,8	286,4
оның ішінде:				
Тауарлар өндірісі	93,2	213,6	107,4	211,0
Қызметтер өндірісі	31,6	71,4	38,4	75,4
Ескерту: ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері негізінде құрастырылған				

2-кестеден көріп отырғанымыздай, өндіріске салынған басқа да салықтардың, яғни өндіріске тікелей қатысты емес алықтардың, құрамында тауар өндіру саласындағы өндіріске салынған басқа да салықтардың үлесі қызмет көрсетулердің өндірісіне салынған басқа да салықтар үлесінен біршама артық екенін көре аламыз. 2016 жылы тауар өндірісіне салынған салықтар көлемі 213,6 млрд теңге болса, 2017 жылы 2,6 млрд. теңгеге азайып, 211,0 млрд теңгені құраған. Дегенмен, кестеде қарастырылып отырған жылдардың бірінші жартыжылдықтарында көрсеткіштер басқаша болған. 2016 жылдың бірінші жартыжылдығында тауарлар өндірісіне салынған салықтар 93,2 млрд. теңгені құраса, 2017 жылдың бірінші жартыжылдығында 107,4 млрд. теңгені құраған.

Ұлттық экономиканың қалыпты дамуына салық жүйесінің тиімді жұмыс жасауы өзіндік ықпалын тигізери сөзсіз. Осы орайда, салықтық реттеу құралы ретіндегі салық ауыртпалығын оңтайландыру ерекше мәнге ие. Халықаралық салық салу тәжірибесі дәлелдеп отырғандай, салық төлеуші үшін салық ауыртпалығының оңтайлы мөлшері 30-40% аралығын құрайды. Салық ауыртпалығы салық төлеушінің қаржы қызметінің нәтижесі мен салық төлемдері арақатынасын сипаттайды. Оны анықтау әдістемесін өңдеу және жетілдіру субъектінің қаржы жағдайын дұрыс бағалауға, оңтайлы басқару шешімдерін қабылдауға ықпал жасайды [7].

Салық ауыртпалығының қалыпты деңгейі экономикалық қызмет түрлерінің жалпы салаларының барлығында сақталған [8]. Жеке тұлғалардың, жеке кәсіпкерлердің салық ауыртпалығы жанама салықтарды қоса алғандағы олардың төлеген барлық салықтарының сомасы мен олардың табысының қатынасы түрінде анықталады. Ал заңды тұлғалардың салық ауыртпалығы төленген барлық салық сомасының сатудан түскен табысқа қатынасы арқылы анықталады.

Қорытынды. Қазақстанның қазіргі кездегі салық жүйесі қазіргі кезеңде экономикалық процесстерді реттеуге ықпал етіп отыр. Соған қарамастан, қазіргі кездегі жағдай экономиканы салықтық реттеуді тұрақты жетілдіру мен модернизациялауды талап етіп отыр. Экономиканы мемлекеттік реттеуге қаржы жүйесінің барлық сфералары мен буындары қатысады, оның үстіне қаржы жүйесіне әр буыны ықпалының өзгешеліктері болады, айталық, ұлттық экономика арақатынастарының сан алуан түрлері реттеледі [9].

Қазіргі Қазақстан Республикасының салық жүйесі шын мәнінде экономиканы реттеуге толық мүмкіндігі бар. Жаңа экономикалық кезеңдерге және өзгерістерге қарай бүгінгі күн одан экономикалық процесстерге икемді болуын, яғни әр қашан жаңарып модернизацияланып отыруды талап етеді. Міне бұдан кейін салықтық жеңілдіктер мен ставкалар төмендігі, кәсіпкерлік саласын ытландырып, отандық тауар өндірушілерге қолдау көрсету бағытын ұстанады да, бюджеттік және бюджеттік емес сфераларды толтыруға ат салысады. Бұл өз кезегінде, салық базасын кеңейтеді және соның әсерінен салық түсімдері де артады [10].

Мемлекеттік көмектің экономиканы реттеуде артуы келесідей мәселелерді шешуге мүмкіндік береді: экономиканы кризистен шығару, өндірістің тұрақтылығы өндірістің тиімді құрылымын қалыптастыру, мемлекетті шығындарды азайту, халықты әлеуметтік қолдау. Өтпелі экономикада салық жеңілдіктері мен салықтық реттеудің басқа да түрлері тағы да сыртқы экономикалық қатынастарды, кедендік мәселелерді, транспорт, қоршаған ортаны қорғау, білім беру саласы, энергетика саласын дамыту және жалпы экономикалық қатынастарды реттеу құралы.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының 2017-2021 жылдарға арналған әлеуметтік-экономикалық даму болжамы
2. «Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, 2014 ж.
3. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты 2012 ж.
4. Қазақстанның халықаралық интеграциясы Қазақстан Республикасы сыртқы саясатының 2014-2020 жылдарға арналған тұжырымдамасы Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 21 қаңтардағы № 74 Жарлығымен бекітілген
5. ҚР Статистика Комитетінің 2015-2017 жылдағы мәліметтері www.stat.gov.kz.
6. ҚР Қаржы министрлігінің 2015-2017 жылдағы мәліметтері www.minfin.gov.kz.

7. М.Ж. Арзаева Салық ауыртпалығын анықтау әдістемелерінің объективтік қажеттігі // Вестник КазНУ. Экономическая серия. № 4 (116). 2016. С.75-77.

8. ҚР қаржы министрлігінің Мемлекеттік Кірістер Комитетінің мәліметтері <http://kgd.gov.kz/ru/content/koefficient-nalogovoyu-nagruzki-1-0>.

9. Н.А. Лисова Налоговое регулирование в системе государственного налогового менеджмента//Вестник КарГУ 2015/ <https://articlekz.com/article/11882>.

10. Бигельдиева З.А. Налоговое регулирование как инструмент развития социально-экономических процессов Республики Казахстан / <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovoe-regulirovanie-kak-instrument-razvitiya-sotsialno-ekonomicheskikh-protsessov-respubliki-kazakhstan>

Д.А. Тлеужанова¹, кандидат экономических наук,
и.о. ассцирированного профессора кафедры «Финансы»

А.Ә. Тәжкен², магистрант 2^{го} курса

^{1,2} Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина,
г. Астана, Казахстан

Влияние налогового регулирования на социально-экономические процессы в Республике Казахстан

Аннотация. Мировой опыт показывает, что достижение сто процентной эффективности налогообложения невозможно в вях развитой рыночной экономики. Любое государство использует широкий спектр инструментов налогового регулирования при ществлении своей экономической политики. Возможность использовать налог в качестве регулятора экономической деятельности текает из внутреннего характера и функции налога. Использование этой возможности осуществляется через механизм ния. Сознвая необходимость в средствах, государство стремится получить максимально возможный объем финансовых ресурсов рез налоговый инструмент. В этой статье проведен экономический анализ состояния налоговых поступлений, для оценки роли налогов и налогового регулирования в экономике. Налоги в государственном регулировании экономики – это, с одной стороны, главный источник финансирования государственных расходов, материальная основа бюджетной политики, а с другой стороны, это инструмент регулирования. Преимущественно фискальная направленность налоговой системы, отсутствие действенных инструментов налогового регулирования предпринимательской деятельности является

одними из факторов, тормозящих развитие экономики. Надо отметить важность налогового регулирования в обеспечении экономического роста страны, развития предпринимательской деятельности, ликвидации теневой экономики и привлечения иностранных инвестиций в государство и других факторов.

Ключевые слова: налог, налоговое регулирование, социально-экономические процессы, налоговый контроль, государственный бюджет, налоговая система

D. Tleuzhanova¹, candidate of economic sciences,
acting associate Professor of the Chair «Finance»

A. Tazhken², 2 year master's student

^{1, 2} S. Seifullin kazah agrotechnical university, Astana, Kazakhstan

Influence of tax regulation on socio-economic processes in the republic of Kazakhstan

Abstract. World experience shows that achieving 100 percent efficiency of taxation is impossible in a developed market economy. Any state uses a wide range of tax regulation tools in the implementation of its economic policy. The ability to use tax as a regulator of economic activity results from the internal nature and function of the tax. Use of this possibility is carried out through the mechanism of taxation. Aware of the need for funds, the state seeks to obtain the maximum possible amount of financial resources through a tax instrument. In this article, an economic analysis of the state of tax revenues was conducted to assess the role of taxes and tax regulation in the economy. Taxes in the state regulation of the economy are, on the one hand, the main source of financing public expenditure, the material basis of fiscal policy, and on the other hand, it is a regulation tool. The predominantly fiscal orientation of the tax system, the absence of effective instruments of tax regulation of entrepreneurial activity are one of the factors hindering the development of the economy. It should be noted the importance of tax regulation in ensuring economic growth of the country, development of entrepreneurial activity, liquidation of the shadow economy and attraction of foreign investment in the state and other factors

Keywords: tax, tax regulation, social and economic processes, tax control, state budget, tax system

МРНТИ 06.73.45

А.З. Чивазова¹, кандидат экономических наук, доцент

З.Р. Вайнце², магистрант

^{1,2} Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

МОДЕЛИРОВАНИЕ ПЕРСПЕКТИВНОГО ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОМПАНИИ

Аннотация. Цель данной статьи – определить новое место и роль перспективного моделирования финансового состояния казахстанских компаний в условиях новой глобальной экономической парадигмы.

Цель моделирования финансового состояния заключается в разработке вариантных ситуаций развития деятельности предприятия на основе данных анализа его финансового положения. При этом прогнозирование финансового состояния организации посредством его моделирования всецело зависит от наличия проблем и желаемых результатов. Качественный финансовый анализ позволяет своевременно выявить и устранить недостатки в финансовой деятельности, изыскать резервы улучшения финансового состояния предприятия и произвести прогнозирование возможных финансовых результатов, исходя из реальных условий хозяйственной деятельности. Моделирование финансового состояния позволяет объективно и всесторонне определить возможные варианты развития организации. С помощью моделирования возможно своевременно вносить изменения в программу развития организации и эффективно управлять ресурсами для достижения максимального финансового результата.

Ключевые слова: финансовое состояние, моделирование, финансовый анализ, прогнозирование, ИТ.

Введение. В период перестройки мировой экономической системы, снижения роли государства и усиления управленческих функций транснациональных корпораций, детерминации на глобальных финансовых рынках, снижения эффективности традиционных подходов к оценке финансового состояния компании особенно актуальным будет изучение вопросов перспективного финансового моделирования на казахстанских предприятиях.

Экспериментальная часть. Результаты анализа финансового положения хозяйствующего субъекта на современном этапе развития финансовой науки не в полной мере соответствуют современным потребностям рынка, так как требуется вариативность, то есть использование нескольких вариантов того или иного прогноза. Определить возможные варианты дальнейшего развития организации в целях принятия эффективных управленческих решений в области финансовой политики стало особенно важным так как мировая экономика и циклы ее развития вступили в фазу новых потрясений, к этому добавляется и нестабильная геополитическая ситуация. Создание новых рисков требует создания ряда моделей, в которые должны быть включены указанные переменные.

Сложные системы, подобные отдельному субъекту хозяйствования требуют быстрого принятия решений в области финансов, так как деньги стали постепенно дорожать. На банковском рынке также идут большие изменения, уже очевидно, что раздутость и многоукладность банковской системы во всем мире, спекуляция деривативами сделать малоэффективным такую категорию как кредит. В период применения более лояльной эмиссионной политики как на мировом, так и на внутреннем рынке, процент за пользование деньгами для предприятий был относительно невысок. Сегодня рискованность выдачи денег под проценты сделали этот инструмент дорогим. Большая часть кредитов для предприятий выдается за счет государственных программ, так происходит не только в Казахстане, но и во всем мире. Поэтому быстрота реагирования на изменения в финансовой работе предприятия, на способность организации обслуживать свои долги по кредиту, на ухудшение оборачиваемости вложенных компанией средств, на изменения в области ликвидности капитала компании и др., стало ключевым фактором в успешности принятия тех или иных решений.

В этой связи возможность предвидения, построения финансовых моделей сделали цифровые технологии незаменимыми в работе казахстанских компаний. Уже активно реализуется пилотный проект по оцифровке нескольких казахстанских предприятий, в которых моделирование всех процессов станет реальностью каждого дня. Эти предприятия будут реализаторами программ: Smart City, Industry 4.0, e-commerce, Transport, Education и других. Моделирование работы компании на основании цифровых технологий должно, как отмечено в Послании Президента народу Казахстана, «выкристаллизовываться вокруг инновационных центров, таких как Назарбаев Университет, МФЦА и Международный технопарк IT-стартапов» [1].

Резкий рост прибыли, производительность и капитализация – вот что дает цифровая экономика. В прошлом технологии рассматривали как инструменты для производительности, сегодня же они

стали конкурентным преимуществом [2]. Все стало взаимосвязанным. В связи с этим стала необходимой такая инфраструктура моделей, которая объединит все финансово-экономические показатели предприятия: кредиты, закупки, налоги, безопасность и финансы предприятий и пр.

Предприятию в будущем не сможет уже помочь банковская система, которая постепенно уже будет отходить на второй план, так как превратиться из субъекта в инструмент, в помощник предпринимателя. Само государство ослабляет свои функции. И если многие казахстанские предприятия, например, в строительной отрасли, в банковской сфере, в сельском хозяйстве постоянно получали помощь из Нац. фонда, то в будущем таких средств просто не будет, так как они израсходованы в период мирового финансового кризиса. Поэтому деятельность компаний, должна быть четко смоделирована, работа должна быть прозрачна, четко подчинена закону, так как все движения капитала, основных средств, запасов и прочего в прицифризации должны отражаться онлайн, в открытом доступе и могут быть доступны всем участникам, партнерам и клиентам компании.

Сказанное выше позволяет сделать вывод, что моделирование финансового состояния предприятия становится наиболее актуальным инструментом управления финансами компании. За последнее время финансовое моделирование, и без того пользовавшееся популярностью среди финансовых специалистов, приобрело дополнительные очки в свою пользу. Компания получает конкурентные преимущества, минимизируя риски и избегая потери средств, которых сейчас не хватает еще более остро. При этом трудозатраты можно сократить, грамотно построив логику модели в Excel и используя специализированное ПО.

Финансовая модель – модель денежных потоков компании, имитирующая ее планируемую или «как есть» деятельность в финансовых оценках. В ее основе – объемные и стоимостные данные, которые с необходимой степенью детализации характеризуют планируемую операционную, финансовую и инвестиционную деятельность. Модель также содержит динамические связи параметров проекта, итоговые финансовые отчеты и аналитические методики их количественной оценки. Подобное моделирование дает возможность «прожить» планируемые действия без потери вложенных средств, что делает его незаменимым инструментом для менеджмента компании при оценке различных вариантов развития бизнеса, включая расширение действующего или создание нового производства, выход на новые рынки, развитие сбытовой сети, реструктуризацию, сделки M&A, возможную продажу бизнеса [2].

Наиболее часто финансовая модель используется для анализа инвестиций – разработки и оценки инвестиционных проектов. В этом случае модель выступает как составная часть подаваемой в банк инвестиционной заявки, ТЭО проекта. В аналитических процедурах работы с заемщиком особое место отводится проверке корректности ее построения. Результатом «срабатывания» модели является финансовый план подготавливаемого проекта. Расчеты на модели дают взвешенную оценку потребности в финансировании капитальных вложений и оборотного капитала по периодам проекта, а также позволяют оценить его финансовую устойчивость к факторам.

Моделирование денежных потоков наглядно показывает, окупят ли планируемые поступления вложенные инвестиции, потребуется ли привлечь для этого дополнительные средства, в каком объеме, на какие сроки и из каких источников, то есть наиболее точно определить структуру финансирования, стоимость собственных и привлеченных средств. Прогнозные финансовые отчеты и показатели позволяют лучше аргументировать для инвесторов эффективность участия в проекте, а прогноз налоговых платежей – обосновать контролирующим органам его бюджетную эффективность. Еще одним важным направлением применения модели является прогнозирование финансового состояния компании.

Будущие финансовые показатели могут быть экстраполированы с учетом данных текущей отчетности. Но такой подход становится неэффективным в том случае, когда вследствие планируемых инвестиций существенно меняется структура активов и пассивов организации.

Моделирование планируемой деятельности, будущих денежных потоков компании позволяет получить более обоснованные прогнозные показатели. Финансовая модель рассматривает отдельный проект, объединяя анализ возможного повышения эффективности операционной деятельности компании с оптимизацией ее инвестиционной программы. Это особенно полезно сегодня, когда важно оценить финансовые риски и воздействие многих факторов внешней среды на финансовое положение предприятия. Такое моделирование позволяет поддержать финансовую устойчивость компании, обеспечить будущие денежные потоки и увеличить период получения избыточной прибыли в посткризисное время.

Степень детализации касается и шага прогноза. Хорошо иллюстрирует это финансовая модель предприятия, планирующего расширение производства. В ходе проекта регулярные платежи поставщикам и расчеты по налогам происходят в одном месяце квартала, а поступление выручки – в другом.

Анализ финансовой модели с квартальным шагом прогнозирования дает неплохие показатели. Смена шага с квартала на месяц

сразу выявляет кассовые разрывы, возникающие внутри квартала, и существенно снижает проектные показатели. Фраза «действующая модель паровоза в натуральную величину» вызывает ассоциации с громоздким и бесполезным устройством непонятного назначения. В отличие от нее существенно более компактные и функциональные финансовые модели дают значительный эффект благодаря возможности количественной оценки неопределенных факторов и оперативности ее выполнения. С финансовым моделированием менеджмент компании получает существенную экономию времени за счет отказа от рассмотрения неприемлемых вариантов и может оперативно принимать решения о прекращении неэффективных в изменившихся условиях инвестиций [3].

Возможность проверки модели – это традиционный повод для споров сторонников закрытых и открытых решений. При этом последовательность построения финансовой модели состоит из следующих основных шагов:



Рисунок 1. Этапы построения будущей финансовой модели

Рассмотрим в качестве примера модель консалтингового бизнеса – развитие небольшой консалтинговой компании. Моделирование денежных потоков осуществляется на основании исходных данных маркетингового и производственного планов. Денежные потоки от операционной деятельности учитывают доходы от предоставления дополнительных услуг, а также расходы, связанные с реализацией услуг, и налоговые выплаты.

Инвестиционные потоки отражают капиталовложения в строительно-монтажные работы, оборудование, а также на все подготовительные этапы реализации проекта (затраты на оформление документации, расходы на рекламу и т.п.).

Денежные потоки от финансовой деятельности в большей степени формируются при выработке схемы финансирования и в процессе расчета эффективности инвестиционного проекта. Они представляют сведения об источниках финансирования: объем акционерного капитала, условия привлечения заемных средств (объем, срок, условия получения, возврата и обслуживания). Помимо исходных данных, основными элементами финансовой модели являются ключевые драйверы и показатели проекта.

Классический подход, получивший наибольшее распространение в РК, основан на использовании преимущественно финансовых показателей, таких как рентабельность собственного капитала и совокупных активов, рентабельность продаж, оборачиваемость дебиторской и кредиторской задолженности, чистая прибыль, операционный рычаг.

Каждый вид бизнеса характеризуют различные драйверы, например, для консалтинга – доля сбытового рынка, продолжительность функционального цикла исполнения заказов, реализованная наценка.

Для консалтингового бизнеса такими показателями являются количество клиентов, средняя стоимость заказа (RevPar), выручка консультантов (F&B), валовая операционная прибыль (GOPPAR) и пр.

RevPar является одним из признанных и наиболее часто используемых показателей эффективности в гостиничной индустрии как база для определения качества работы отеля. Он отражает основные тенденции рынка, однако не может служить индикатором стоимости. Дополнением к нему служит GOPPAR, напрямую связанный с экономическим результатом деятельности компании, следовательно, и с его рыночной стоимостью.

При этом GOPPAR, в отличие от RevPar, более точно свидетельствует о прибыльности консалтинговой компании, поскольку принимает в расчет эффективность управления и исключает, в известной степени, потенциальное преимущество небольших компаний.

Финансовая модель консалтинга позволяет оценить эффективность инвестиций. Данные показатели наиболее точно характеризуют реалистичную модель консалтинговой компании средних размеров. Сроки окупаемости малых компаний варьируют в пределах 6-10 лет при средней доходности в 12-18%.

Результаты и обсуждения. Важным аспектом при моделировании является учет (в количественной форме) влияния неопределенностей и рисков, сопровождающих реализацию проекта. Анализ рисков позволяет определить факторы, наиболее влияющие на изменение ключевых параметров проекта, например, влияние инфляции. В нашей модели рост цен на все услуги на 5% приведет к увеличению чистого дисконтированного потока в 2 раза. При этом экспертная оценка проекта обязательно включает рассмотрение и «опасных» вариантов.

С учетом расчета различных вариантов могут быть рассмотрены возможные доступные для проекта альтернативные направления инвестирования, оценена реальная ожидаемая (с учетом риска) доходность каждого из них и принята в качестве ставки дисконтирования наибольшая из этих доходностей. Расчет должен производиться с использованием модели средневзвешенной стоимости капитала (WACC), стоимость собственного капитала, в свою очередь, определена с помощью модели оценки капитальных активов (CAPM).

Обычно при увеличении доли более дешевых заемных средств ставка дисконта снижается. Существуют четыре способа внесения поправок с учетом риска при расчете инвестиционных показателей проекта (NPV, PI, PBP, IRR):

1. Сокращение неопределенных ожидаемых денежных потоков;
2. Применение дисконта к полученной оценке;
3. Учет того, как рынок оценивает проекты, характеризующиеся аналогичным риском;
4. Учет риска с применением более высокой ставки дисконтирования.

Таким образом, отметим, что моделирование помогает избежать потерь, возникающих при оптимизации бизнеса методом проб и ошибок

После проведения анализа рисков делаются выводы по финансовой модели, а также выбирается из возможных «проигранных» сценариев наиболее подходящий условиям реализации вариант финансовой модели.

Мониторинг и контроль распределения денежных средств на каждом этапе реализации проекта уже стал неотъемлемой частью процесса планирования в компании. Сегодня важна и оценка того, как возможные риски повлияют на денежные потоки предприятия, как изменятся в будущем ее показатели ликвидности, финансовой

устойчивости, рентабельности, особенно в случае активного использования заемного финансирования. Область применения финансовых моделей на практике быстро расширяется, что объясняется очень просто: с одной стороны, растет потребность в быстрых и удобных системах поддержки управленческих решений, с другой – достигнут существенный прогресс в развитии вычислительных средств, как программных, так и технических.

Модель планируемой деятельности компаний позволяет спрогнозировать и количественно оценить последствия принятия управленческих решений, проанализировать, за счет чего можно сократить издержки и бюджет развития, не потеряв при этом в качестве активов и в создании конкурентных преимуществ. Таким образом, есть возможность избежать существенных потерь, возникающих при оптимизации бизнеса методом проб и ошибок.

Итак, результатом финансового моделирования является компьютерная финансовая модель, основанная на ключевых для бизнеса компании показателях. В нее входят исходные данные по операционной, инвестиционной и финансовой деятельности и рассчитываемые на их основе основные формы отчетности, финансовые и инвестиционные показатели, методики оценки финансовых рисков проекта, а также необходимые формы отчетности.

Для автоматизации создания и работы с моделью традиционно используются два класса программных продуктов: «открытые» – Excel, а также решения на его основе, и «закрытые» – специализированные программные продукты, содержащие логику построения финансовой модели и методологию ее анализа [4].

К первой группе относятся «Альт-Инвест», ко второй – Project Expert, Comfar (UNIDO), «ИНЭК-Аналитик», Prime Expert.

Заключение. Такие программы предлагают пользователям готовые методики и инструменты инвестиционного проектирования. Инструмент для финансового моделирования каждый специалист выбирает на собственное усмотрение, и его основными факторами являются [5]:

Эффективность и удобство работы. Это возможность оперативного внесения изменений в модель (исходные данные, ключевые факторы) без потери их связей с отчетностью и качества, мгновенное получение обновленных количественных оценок и формирование соответствующих отчетов. Преимущества закрытых систем особенно очевидны в случае «поточной» подготовки проектов.

Трудоемкость создания и поддержания модели. Здесь Excel проигрывает «закрытым» решениям. Отсутствие встроенной аналитики и генераторов отчетности существенно увеличивает трудозатраты на работу с моделью. Например, из собственного опыта можно отметить некоторые модели Excel, которые приходилось делать более компактными и обозримыми. Они занимали до нескольких

десятков мегабайт, а трудоемкость их создания, дополнения и формирования отчетности силами специалистов компании составляла сотни человеко-часов.

Прозрачность и обозримость модели, очевидная логика ее построения. Стороннему пользователю такой модели должны быть очевидны связи ключевых факторов с результирующими показателями. Следовательно, необходимо документальное описание модели и логики ее построения, поскольку сами по себе электронные файлы модели не настолько информативны.

Возможность проверки модели. Это традиционный повод для споров сторонников закрытых и открытых решений. Те, кто использует Excel и программы на его основе, ссылаются на возможность просмотра всех формул. Те же, кто использует закрытые решения, унифицируя процесс моделирования, – на возможность проверки как формирования самих форм отчетности, так и их взаимосвязей. И то, и другое предусматривает стандартная практика работы кредитных офицеров банка.

Методическое наполнение. Это наличие встроенных методик и возможность их трансформации и дополнения. Это сложно отнести к финансовым моделям на Excel. В случае их использования методическое наполнение полностью определяется квалификацией создающего их аналитика. Какой будет компания завтра, в каком объеме продолжит инвестиционную программу? Сохранит ли она кредитоспособность и ликвидность, сможет ли оценить финансовые риски и возможность снижения долговой нагрузки? Качественные финансовые модели являются отличным средством для решения подобных задач и займут достойное место в практике работы компании.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Новые возможности развития в условиях четвертой промышленной революции. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. 10 января 2018 г. // <http://www.akorda.kz/ru/eanvarea-2018-g>

2. Каган Л. Необходимость цифризации предприятий (оценка работы Cagan McAfee Capital Partners) // http://egov.kz/cms/ru/news/news_digital_2017

3. Путовит Н. Финансовое моделирование – свежий взгляд на знакомый инструмент // <http://www.alt-invest.ru/files/articles/2016-07-01.pdf> [Режим доступа: март 2018 г.]

4. Экономико-математические методы и модели в коммерческой деятельности. Учебник для студентов вузов. Москва: «Юрайт». – 2013. – с. 32

5. Benninga S. Financial Modeling. Massachusetts Institute of Technology. London. – 2000.

А.З. Чивазова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

З.Р. Вайнце², магистрант

^{1,2} Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кәсіпорынның перспективті қаржы жағдайын модельдеу

Түйіндеме. Осы баптың мақсаты – жаңа жаһандық экономикалық парадигма жағдайында қазақстандық компаниялардың жаңа орны мен қаржы жағдайының перспективті модельдеу рөлін анықтау.

Қаржы жағдайын модельдеудің басты мақсаты кәсіпорынның қаржы жағдайын талдау негізінде, оның қызметінің әр-түрлі вариантта дамытудың жағдайларын талдау болып табылады. Кәсіпорынның қаржы жағдайын модельдеу арқылы болжау, оның проблемалары мен керекті нәтижелерінің тұтастай болуына байланысты. Сапалы қаржылық талдау қаржы қызметіндегі кемшіліктерді уақтылы жоюға және анықтауға, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға резервтерді іздеп табуға және де шаруашылық қызметтің нақты жағдайларын негізге ала отырып қаржы нәтижелерін ықтималды болжауға мүмкіндік береді. Қаржы жағдайын модельдеу ұйымның ықтималды дамудың жан-жақты және объективті нұсқаларын анықтауға мүмкіндік береді. Кәсіпорынның даму бағдарламасына уақтылы өзгерістер енгізуге және ең жоғары қаржы нәтижелерәне қол жеткізу үшін ресурстарын тиімді басқару моделдеу арқылы мүмкін.

Түйінді сөздер: қаржы жағдайы, модельдеу, қаржылық талдау, болжау, IT.

A.Z. Chivazova¹, professor, candidate of economic sciences

Z.R. Vaintse², undergraduate

^{1,2} Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan

Modeling of the perspective financial condition of the company

Abstract. The purpose of this article is to determine the new place and role of long-term modeling of the financial condition of Kazakh companies in the new global economic paradigm.

The purpose of modeling a financial condition is to develop variative situations for the development of an enterprise based on data from an analysis of its financial position. And the forecasting of the financial state of the organization through its modeling entirely depends on the availability of problems and the desired results. The qualitative financial analysis allows to reveal and eliminate shortcomings in financial activity in a timely manner, to find reserves for improving the financial condition of the enterprise and to forecast the possible financial results based on the real conditions of economic activity. Modeling the financial state allows you to objectively and comprehensively determine the possible options for the development of the organization. Through modeling, it is possible to make timely changes in the organization's development program and effectively manage resources to achieve the maximum financial result.

Keywords: financial condition, modeling, financial analysis, forecasting, IT.

А.А. Жантаева, PhD докторы, доцент
Н.Н. Еспенбетова, магистрант
«Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

ҚҰРЫЛЫС ҰЙЫМДАРЫНДА «ДИРЕКТ-КОСТИНГ» ӘДІСІН ПАЙДАЛАНУ

Түйіндеме. Бұл мақалада құрылыс ұйымдарындағы шығындарды басқару мәселесі және оны шешу барысында «директ-костинг» әдісін пайдалану жолдары қарастырылған. Бұл әдістің көмегімен құрылыс ұйымдарының қызметінің басты көрсеткіштерінің бірі – өнімнің өзіндік құнына калькуляция жасау, яғни сметалық шығындар мен нормалық шығындарды салыстыру арқылы өнімнің өзіндік құнын төмендету болатыны зерттелген.

Құрылыс қызметінің ерекшеліктеріне, яғни өндіріс циклінің ұзақтығына байланысты «директ-костинг» әдісі шығындарды бағалау барысында, бағаны төмендетуге маңызды әсерін тигізе отырып, қызмет көрсету сапасына да ықпалын тигізеді. Оны төмендету өндірістің табыстылығына тікелей әсер етеді, материалды шығындарды, еңбек ақы төлеу бойынша шығындарды, өндіріс пен өнімді жасауға байланысты тікелей және қосалқы шығындарды азайту мүмкіндік береді.

Сондықтан бұл әдіс ұйымның нарықтық жағдайдағы талаптарын қанағаттандыруға бірден-бір тиімді әдіс болып табылады.

Түйінді сөздер: «директ-костинг», өндірістік шығындар, қосалқы шығындар, үстеме шығындар, смета, маржа.

Кіріспе. Құрылыс ұйымдарындағы ұзақ мерзімді инвестициялар есебі ҚЕХС 11 «Құрылыс бойынша келісім шарттар» стандарттары негізінде жүргізіледі [1]. Оның мақсаты табыс пен шығын есептілігін ретке келтіру барысында құрылыспен байланысты келісім шарттарды басқару болып табылады.

Кәсіпорында ҚЖЖ шаруашылық әдіспен немесе мердігерлік тәсілмен жүргізілуі мүмкін. Бастысы осы екі тәсілді ажырата білу керек: ҚЖЖ өзінің күшімен емес құрылыс ұйымының көмегімен жұмыс жасайды.

Құрылыс жұмыстарын жүзеге асырудың ерекшеліктері еңбек нысандарының әр түрлілігінде, олар құрастыру мен жөндеу барысында қолданылатын шығындарға байланысты болады. Әдетте, талық есептерді құру барысында келесі шығындар баптары

лады: «Материалдар», «Еңбек ақы», «Құрылыс техникасының эксплуатациясы бойынша шығындар», «Басқа шығындар» және басқалар. Онда тек алдыңғы төрт баптар құрылыс жұмыстарын зудегі негізгі шығындар болып табылады.

Эксперименталды бөлім. Экономикалық негіздемесі бойынша шығындардың жіктелуі экономикалық элементтер бойынша топтар мен калькуляциялық баптарда қарастырады. Топтардың ақпаратын қолданудың қажетті шарты – оларды жүйелендіру.

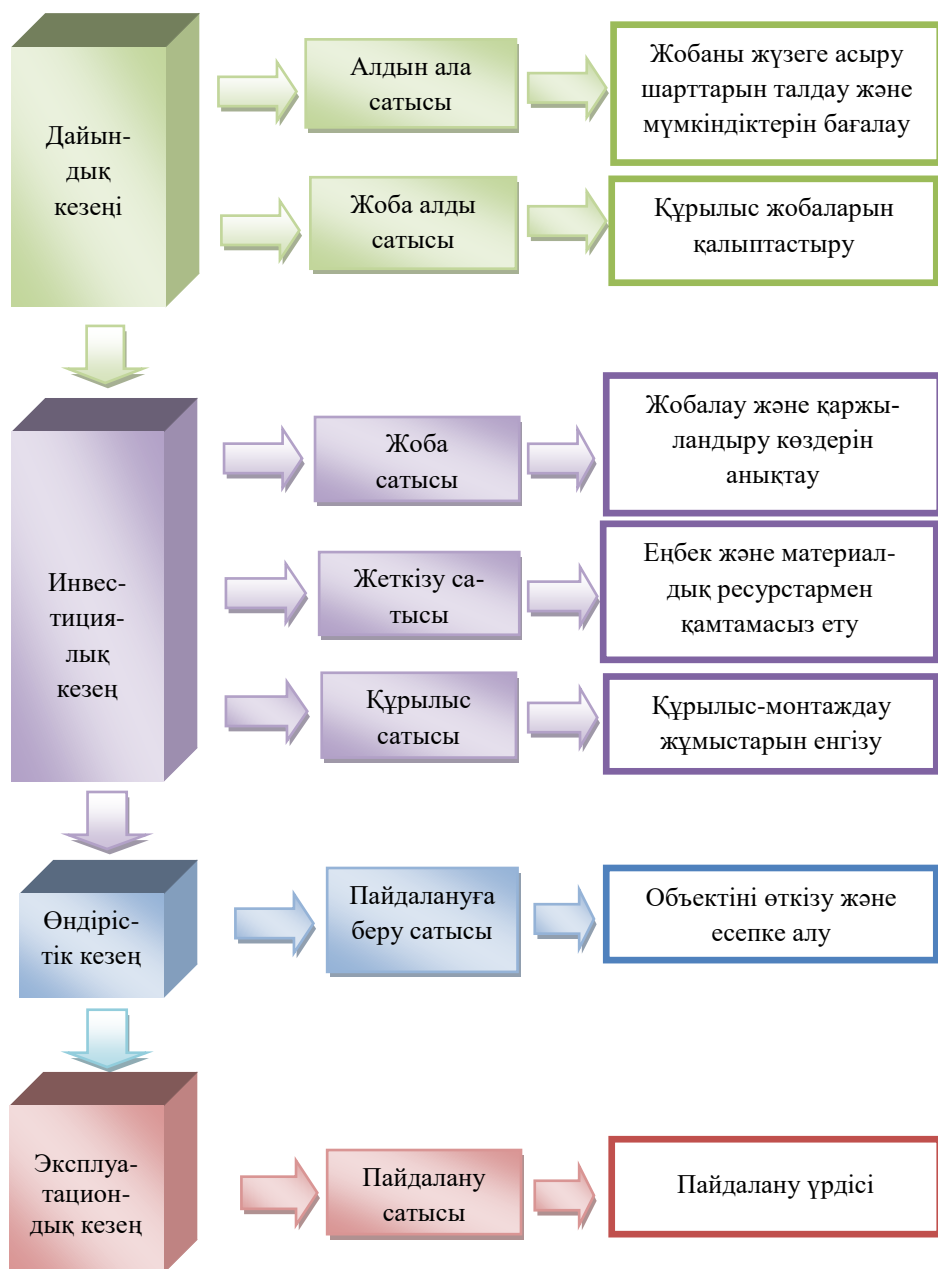
Калькуляциялық баптар бойынша шығындар мен экономикалық элементтер арасындағы айырмашылық соңғысының құрамындағы жүйелік баптарда көрінеді, яғни экономикалық құрылымы, бағыты (басқару мен қызмет етудегі басты шығындар мен негізгі шығындар), қызмет пен өнімнің бөлек түрлеріндегі бөлу (тікелей және жанама), өндіріс көлемінің өзгеруіне байланысты айқындаушы шығындардың топтары экономикалық элементтер мен калькуляциялық баптар бойынша өзара бірін бірі толықтырушы болады. Шығындарды басқаруда екі топты да қолданған жөн, яғни шағын кәсіпорындарда, қарапайым өндірісте немесе біртекті өнім шығаратын ұйымда.

Өзіндік құн – кәсіпорынның шаруашылық қызметінің басты көрсеткіштерінің бірі. Оны төмендету өндірістің табыстылығына тікелей әсер етеді, материалды шығындарды, еңбек ақы төлеу бойынша шығындар, өндіріс пен өнімді жасауға байланысты тікелей және қосалқы шығындарды азайтудың нәтижесінде жеткізілуі мүмкін.

Құрылыс жұмысындағы өз ара байланыстың негізгі кезеңдері мен сатылары төменгі 1-суреттен көруге болады.

Өнімнің өзіндік құнына кіретін шығындарды келесідей топтарға жіктеуге болады:

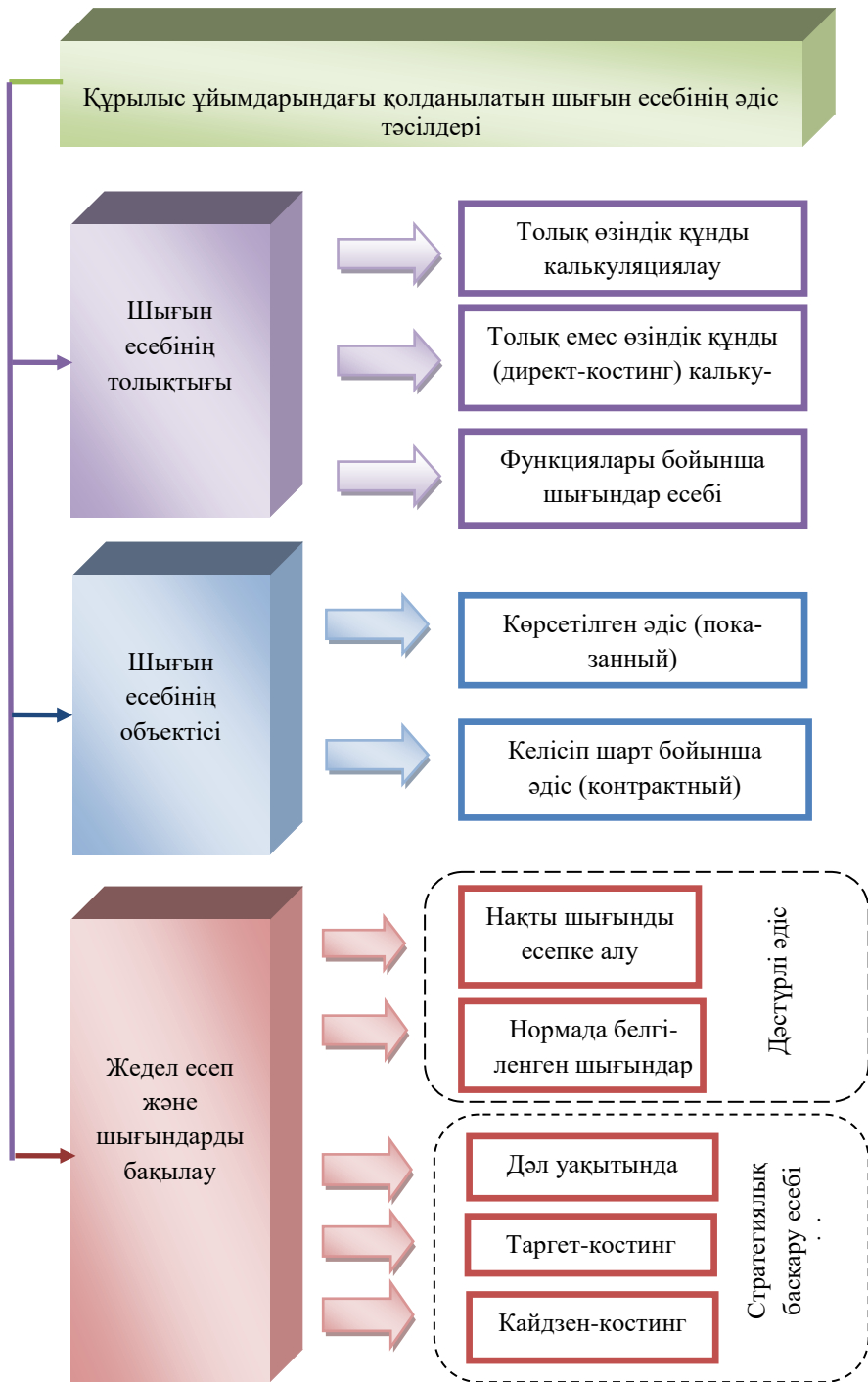
1. Құрылыстың өнімнің жасалуымен тікелей байланысты шығындар;
2. Өндірістің техникалық және ұйымдастырушылық дамуына бағыталған шығындар;
2. Табиғи қорғау мақсаттағы шығындар;
3. Әлеуметтік талаптарды орындалумен шартталған шығындар;
4. Өндірісті басқару мен қызмет ету бойынша шығындар;
5. Өндірістік емес шығындар.



Сурет 1. Құрылыс жұмысындағы өз ара байланыстың негізгі кезеңдері мен сатылары

Ескерту: дереккөз [2]

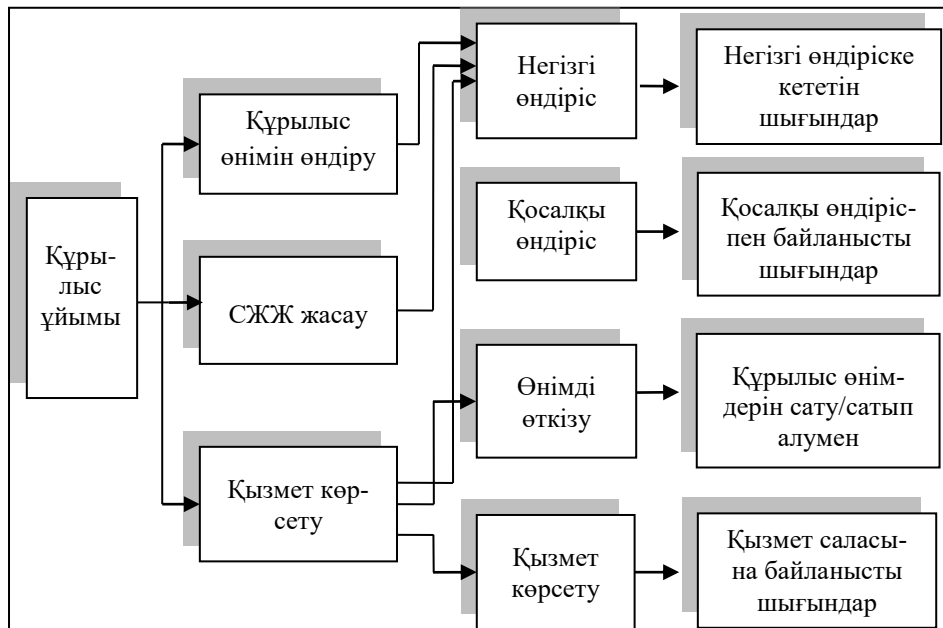
Құрылыс ұйымдарындағы қолданылатын шығын есебінің әдіс тәсілдері төменгі 2-суреттен көруге болады.



Сурет 2. Құрылыс ұйымдарындағы өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау және шығындарды есепке алу әдісін сыныптау

Ескерту: дереккөз [2]

Өзіндік құн – кәсіпорынның шаруашылық қызметінің басты көрсеткіштерінің бірі. Оны төмендету өндірістің табыстылығына тікелей әсер етеді, материалды шығындарды, еңбек ақы төлеу бойынша шығындар, өндіріс пен өнімді жасауға байланысты тікелей және қосалқы шығындарды азайту әкелуі мүмкін.



Сурет 3. Құрылыс ұйымының шығындарын топтастыру

Ескерту: дереккөз [3]

Нәтижелері және талқылау. Құрылыста сметалық, жоспарлық және ҚЖЖ өзіндік құны көрсеткіштері қолданылады. Нақты бір мүліктің ҚЖЖ сметалық өзіндік құны жобалық ұйыммен жобалық құжаттар негізінде сметалық нормалар мен ағымдағы бағалар көмегімен бекітіледі. Смета – шығындар баптары бойынша (еңбек ақы, шаруашылық шығындар, салықтар, жинақтауды иелену және т.б.) жобаға кеткен шығындарды көрсететін құжат.

Өнімнің өндірісі мен қызмет көрсетуге бағытталған ұйымның шығынын есептеу үшін 8 бөлімнің «Негізгі өндіріс» шотында көрінеді. Бұл бөлімнің шоттарында шығындарды айлар, туындау мерзімі мен басқа сипаттары бойынша, сондай-ақ дайын өнімнің өзіндік құны бойынша есептейді.

Дәстүрлі есепті жүргізетін кәсіпорындар үшін «Директ-костинг» бағалау әдісі кәсіпорындағы шығындарды бағалаудың лық әдісімен қатар тұрып, бағаның деңгейіне маңызды әсер ете алады, қызмет көрсету сапасына ықпалын тигізеді. Тиісінше,

рынның нарықтық жағдайдағы талаптарда тиімді қызмет етуін қамтамасыз етеді. Құрылыс саласында болғандықтан кәсіпорын әр түрлі өнімдерді шығарумен айналысатындықтан, баға құру механизмі өндіріс циклінің ұзақтығына байланысты қолданбалы жүйеге қосымша «Директ-костинг» әдісі де енгізуге болады. Бұл әдіс айнымалы шығындарды қарастырып, тұрақты шығындардың ділігін анықтайды. Одан бөлек, нарықтық экономика талабында түрлі объектілердің рентабельділігінің минималды көрсеткішін анықтай отырып, бейімделу мүмкіндіктерін қарастырады. Осы және тұрақты тура өзіндік құн әдісі немесе «Директ-костинг» әдісі келесі 4-суретте көрсетілген.

Минус (-)	Өнімді өткізуден түскен табыс
Тең (=)	Өзгермелі өнімнің өзіндік құны
Минус (-)	Маржа (айырмашылық) 1
Тең (=)	Тұрақты тікелей шығындар
Тең (=)	Маржа (айырмашылық) 2
Минус (-)	Жалпы маржа
Тең (=)	Тұрақты жанама шығындар
	Өндірістік нәтиже

Сурет 4. «Директ-костинг» жүйесі

Ескерту: дереккөз [4]

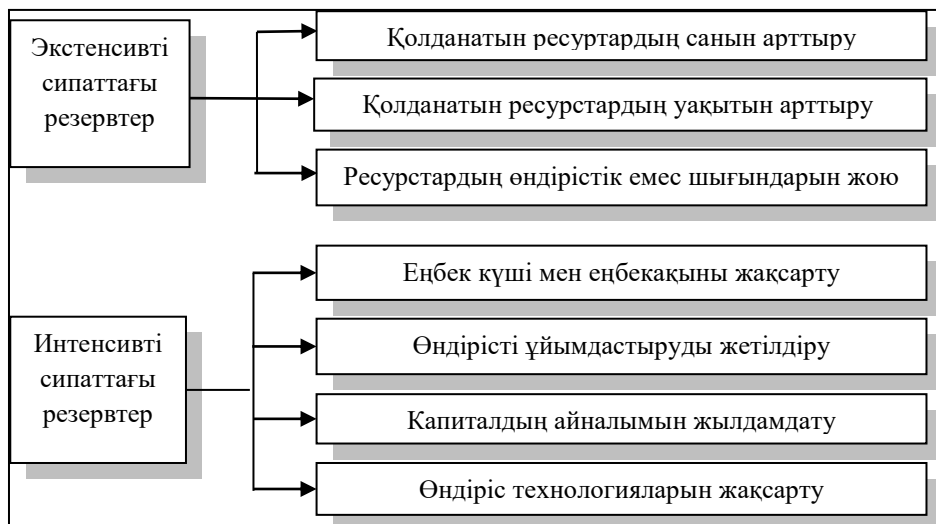
«Директ-костинг» идеясы бүгінде бухгалтерлік есептің халықаралық стандарттарында да көрініс тапқан, ол қаржы нәтижелерінің шығындары мен құрылымын қарастырады. Ол стандарттарға сай кәсіпорынды басқаруға байланысты есептік кезеңнің ұзақтығына сай өнімнің өзіндік құнын қоспауға және кәсіпорынның жиынтық табысынан анықтауға болады. Шоттардың екі деңгейлі жүйесі шоттардың екі нақты топқа бөлінуін қарастырады: балансты құру барысында қатысатын баланстық және «шығын – өнім шығару – табыс» әдісінің қаржылық нәтижесін анықтауда қолданылатын операциянды түрі.

Кесте 1. 1510 шоты бойынша операциялардың корреспонденттік шоттары

№	Операцияның құрамы	Дт	Кт
1	Шығындардың синтетикалық шоттары көрсетілген қорытынды сомасы	8410	8411-8418
2	Өндірістік есептің синтетикалық шығындары қосылған қорытынды сомасы	8110	8111-8114
3	ҚЖЖ фактілік өзіндік құнын құру	7010	8110
4	Қорытынды табысты өсіретін ҚЖЖ табыстарын алып тастау	6010	5610
5	Қорытынды табыстың азаюына ҚЖЖ орындалу өзіндік құны бойынша шығындарды алып тастау	5610	7010
6	Қорытынды табысты өсіретін құрылыс ұйымдарының басқа табыстарын алып тастау	6110-6520	5610
7	Қорытынды табыстың азаюына алып келетін құрылыс ұйымының басқа шығындарын алып тастау	5610	7110-7710
8	Мердігерлік ұйымның қолында қалатын таза табысты анықтау	5610	5510
5	Шығын алу жағдайы	5510	5610
Ескерту: дереккөз [5]			

Өндіріс шығынын есептеудің ең басты мақсаты өнімнің өзіндік құнын басқару болып табылады, ол үшін өндірістік шығындардың жалпы көлемін бекіту қажет. Алайда, резервтік төмендетуді қалыптастыру түрлі сипаттар бойынша жіктеле алады.

5-суретте интенсивті және экстенсивті сипаттағы өзіндік құнды төмендету әдістері ұсынылған.



Сурет 5. Экстенсивті интенсивті сипаттағы резервтердің жіктелуі

Ескерту: дереккөз [4]

Өндірістік шешімдерді қабыладу үшін ақпарат жинау барысында шығындардың кейбір түрлері бір шешімді қабыладу үшін маңызды болуы мүмкін екендігін ескерген жөн. Өндірістік шығындарды түрлі қасиеттеріне қарай бөліп қарастыруға болады.

Нарықтық экономика талабында бухгалтерлік есептің рөлі артуда, онда шығындар мен өнімнің өзіндік құнын есептеу басты орын алады. Тәжірибеде батыс компаниялары мен фирмалары бухгалтерлік баланстың неғұрлым көп бөлігі өндірістік есепке арналады: үрдістік, көрсетілімді, нормативті, «стандарт кастинг», «директ-костинг» бағалау сияқты шаралар өзекті келеді.

Басқару аппараты персоналмен жұмысқа сәйкес болуы керек, еңбек пен жұмысты ынталандыру арқылы жұмыскерлердің өндірістік жағдайын жақсартуға болады.

Қорытынды. Жұмыс өндірісінің технологиясында жаңа технологияларды енгізіп отыру қажет. Оларды енгізу жұмыстың жалпы ұзақтылық мерзімін қысқартады, еңбектің көлемі азаяды, яғни жұмыскерлерге кететін жалақының көлемі де кеми түседі. Бұдан басқа, жаңа технологияларды қолдану бойынша шараларды енгізу шығындардың азаюы мен машиналар мен механизмдердің іске қосылуы нәтижесінде жұмыстың жақсаруын қамтамасыз етеді.

«Машина мен механизмдерді іске қосу» бабы бойынша шығындарды төмендету де әсіресе жалға алынған техникаға да қолданылады. Бұл бап бойынша шығынның көп болуы жұмыстың бұрыс ұйымдастырылу нәтижесі болып келеді, мысалы кейде арзан машиналардың қызметін дәл бірдей орындайтын қымбат машина мен механизмдердің сатып алынуы жұмыс барысын жақсартпайды, алайда шығынды арттырады. Еңбек өнімділігінің артуы өндірістік жұмыстың шығынын төмендету тәсілі болып табылады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Кабылбаев Г.К. Бухгалтерский учет в строительстве. Учебное пособие. – Алматы. «Абзал-Ай», 2015. – 152 б.
2. http://afdanalyse.ru/news/uchet_i_kalkulirovanie_zatrat_stroitelnykh_organizacij/.
3. Тайгашинова К.Т. Управленческий учет: Учебное пособие. Изд. Издан. ТОО «Издательство ЛЕМ», 2010. – 350 с.
4. <https://www.ektu.kz/files/ma/2010-2011/Nasibulina6N0508.pdf>
5. Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С., Аленова Б.Л., Аханова Н.Е., Қаржылық есеп: Оқу құралы. – Алматы. Экономика. – 2016. – 261 б.

А.А. Жантаева¹, доктор PhD, доцент
Н.Н. Еспенбетова², магистрант
^{1,2} АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Применение метода «директ-костинг» в строительных организациях

Аннотация. В этой статье обсуждаются проблемы управления затратами в строительных организациях и пути использования метода «директ-костинг» для их решений. Используя этот метод исследована возможность снижения себестоимости продукта, что является одним из ключевых показателей эффективности строительных организаций, путем калькуляций, а именно посредством сравнения сметных расходов и нормальных затрат. Метод «директ-костинга» в зависимости от особенностей строительства, а именно длительности производственного цикла, в процессе оценки затрат, значительно влияет на снижение цены, а также оказывает воздействие на качество оказания услуг. Это снижение будет напрямую влиять на производительность, снизит материальные затраты, затраты на рабочую силу и сократит прямые и косвенные производственные затраты. Поэтому именно данный метод является единственным эффективным способом удовлетворения требований организации в рыночных условиях.

Ключевые слова: «директ-костинг», издержки производства, косвенные расходы, накладные расходы, смета, маржа.

A.A. Zhantayeva¹, Associate Professor, PhD
N.N. Espenbetova², master's degree student
^{1,2} «Narxoz» University, Almaty, Kazakhstan

Application of the direct costing method with respect to construction organizations

Abstract. This article discusses the problems of cost management in the construction organizations and the ways of applying the direct-costing method to address them. Using this method, the possibility of production cost reduction, which is one of the key performance indicators of the construction organizations, has been analyzed through calculations, namely by comparing the estimated costs and normal costs. Direct costing method depending on the construction aspects, namely the duration of production cycle, in the process of cost estimation, significantly affects the price reduction, and also has an impact on the quality of services provided. This reduction will directly affect the production capacity, reduce material costs, labor costs and reduce direct and indirect production costs. Therefore, this method is the only effective way to meet the requirements of organizations in the market conditions.

Keywords: direct-costing, production costs, indirect costs, overheads, budget, margin.

И. Даметхан, студентка 2^{го} курса 2 г.о.
С.К. Барышева, кандидат экономических наук, доцент
АО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ И ПРОЦЕДУРЫ ВНУТРЕННЕГО АУДИТА

Аннотация. Актуальность статьи обусловлена тем, что внутренний аудит необходим для собственников и руководителей предприятия, которые хотят знать о реальном состоянии дел на нем. Для этого на предприятиях создаются специализированные отделы, сотрудники которых занимаются анализом всех звеньев управления, участков производства, каждого технологического цикла. С помощью отдела внутреннего аудита проводится контроль во всех подразделениях компании таких как, маркетинг, финансы, закупки, управление персоналом и так далее. Внутренние аудиторы проводят контроль за наличием и сохранностью активов, обнаруживают не только слабые места и недостатки, но и выявляют внутренние резервы предприятия для эффективного использования. Специалисты отдела внутреннего аудита могут привлекаться в качестве консультантов и экспертов в случае возникновения разногласий между головной организацией и предприятиями, входящими в ее структуру. Внутренние аудиторы компетентны в области консультационной поддержки по вопросам действующего законодательства.

Таким образом, внутренний аудит и оценка его эффективности, а также совершенствование методики проведения аудита является актуальной.

Ключевые слова: аудит, внутренний аудит, этапы и методы внутреннего аудита, контроль, процедуры внутреннего аудита

Введение. Внутренний аудит – неотъемлемая часть управленческого контроля предприятия. С помощью отдела внутреннего аудита проводится контроль во всех подразделениях компании таких как, маркетинг, финансы, закупки, управление персоналом и так далее.

Главное назначение внутреннего аудита является обеспечение сохранности общих ресурсов субъекта с помощью инструментов контроля. Помимо этого, его функции включают проверку, оценку и наблюдение результативности систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля. Целесообразность внутреннего аудита заключается в том, что такой аудит более приемлем, так как внутренний аудитор своевременно и детально проверит внутренние документы и анализирует бухгалтерские отчеты, установит отрицательные мо-

менты, что позволит руководству оперативно устранить имеющиеся недостатки.

Внутренние стандарты аудита предоставляют единый подход к аудиторской проверке в этой аудиторской компании. Открываются перспективы расширить объём и улучшить качество проводимых работ, больше притягивать для осуществления проверок аудиторов – помощников, улучшить методику аудита. Под методами контроля подразумевают всяческие операции, предоставляющие выполнить поставленные задачи [1].

Экспериментальная часть. На рисунке 1 мы определили методы аудита, которые будут использоваться при внутренней аудиторской проверке:

документальная проверка;	сверка фактических данных с учетными;	анализ отдельного документа;	формальная проверка;
метод арифметического пересчета	сличение сведений	встречные и взаимные сверки;	оценка соответствия нормативам;
восстановление учетных записей;	хронологическая аналитика;	метод обратной калькуляции;	тестирование.

Рисунок 1. Методы при внутренней аудиторской проверке

Примечание: составлено авторами

Все вышеуказанные методики проводятся в компаниях, в которых проводится аудирование. Так как в ТОО «Guardian Logistics» отсутствует внутренний аудит, нужно для начала разработать программу введения внутреннего аудита и для чего это необходимо для нашей компании. Для разработки программы следует узнать, чем занимается компания, какие услуги предоставляет. ТОО «Guardian Logistics» как было указано выше занимается логистикой, перевозкой товаров за границу, то есть наша компания сосредоточена на предоставлении качественных услуг. Для предоставления качественных услуг, нужны качественные машины, содержание данных машин и прочие издержки, то есть основной удельный вес компании занимает основные средства. В нашей компании проводится внутренний контроль, в виде инвентаризации бухгалтерами, но так как

увеличивается прибыль компании и идет расширение компании в целом, для будущего и дальнейшего эффективного существования требуется внедрить внутренний аудит. Осуществление аудита собственными внутренними силами недостаточно, так как уклон ставится за ведением поточных дел и бухгалтерского учета. При данной проверке на второй план отходит выявление маленьких недостатков и ошибок. Если не вводить программу внутреннего аудита, в дальнейшем это может привести к наложению штрафов со стороны контролирующих органов, в связи с тем, что не были своевременно найдены и устранены ошибки. [2]

В таблице 1, мы предложили этапы, источники информации и методы проверки дебиторской задолженности для снижения ее размеров с помощью внутреннего аудита.

Таблица 1. Этапы и методы проведения внутреннего аудита по улучшению состояния дебиторской задолженности

Основные этапы	Источники, методы проведения аудита
Проверка соответствия показателей баланса данным Главной книги	Баланс, Главная книга; документальная и формальная проверка
Проверка точности реализации расчетов с покупателями и заказчиками	Главная книга, ведомости по учету расчетов с покупателями, первичные документы; документальная и формальная проверка
Проверка состояния дебиторской задолженности путем осуществления инвентаризации расчетов с дебиторами	Материалы инвентаризации расчетов с покупателями, подотчетными лицами; формальная проверка, сверка
Проверка достоверности ведения синтетического и аналитического учета	Ведомость по учету расчетов с покупателями и заказчиками, данные аналитического учета по счетам 1210-1230 Главной книги
Проверка своевременности и точности оформления претензий дебиторам, организации контроля	Договоры с покупателями и заказчиками, письма-претензии к дебиторам
Проверка прочей дебиторской задолженности	Главная книга, авансовые отчеты, расчетно-платежные ведомости
Анализ дебиторской задолженности и разработка рекомендации по снижению дебиторской задолженности	Аналитические расчеты и рекомендации аудитора
Примечание: составлено авторами [4]	

Мы предлагаем три метода по внедрению внутреннего аудита в компанию:

1. Принять в штат сотрудника, который будет специализироваться исключительно на проведении внутреннего аудита.

2. Наемный аудитор, иными словами воспользоваться услугами аутсорсинга, который будет проводить внутренний аудит в связи с потребностями компании.

3. Отправить бухгалтера для повышения квалификации.

Мы предлагаем данные методики исходя из того, что в нашей компании отсутствует внутренний аудит, есть внутренний контроль, но этого недостаточно в полной мере, страдают такие показатели как дебиторская задолженность и основные средства.

Так как в нашей компании, наибольший удельный вес занимает основные средства, но слабой стороной является дебиторская задолженность, нужно составить план программы осуществления внутреннего аудита дебиторской задолженности, чтобы предложить компании по улучшению ситуации с дебиторской задолженностью [3].

Результаты и обсуждения. В ТОО «Guardian Logistics» согласно плану необходимо изучить кредиторскую задолженность, а именно затраты на оплату труда, в связи с этим мы предлагаем тесты для проверки оплаты труда в ТОО «Guardian Logistics» в таблице 2.

Таблица 2. Тесты для внутреннего контроля операций по оплате труда

№	Критерии оценки и содержание вопросов	Ответы
1	Все ли работники компании получают заработную плату через кассу?	Нет
2	Контролируется ли свод по начислению и удержанию оплаты труда главным бухгалтером?	Да
3	Есть ли подмена бухгалтера по начислению зп во время отпуска?	Да
4	Контролирует ли бухгалтер объем осуществленных работ с начислением оплаты труда?	Да
5	Созданы ли должностные обязанности сотрудников, осуществляющих начисление оплаты труда?	Да
6	Направляются ли списки уволенных сотрудников в бухгалтерию?	Да
7	Перечисляются ли расчетно-платежные ведомости?	Да
8	Направляются ли отделом кадров в бухгалтерию списки и документы вновь принятых сотрудников?	Да
9	Все ли ставки по оплате труда назначаются приказом руководителя?	Да
10	Сохраняются ли распоряжения об удержании и зарплаты	Да
11	Сопоставляются ли предоставленные объемы выполненных работ с данными учета затрат времени и начисленной оплатой труда?	Да
12	Были ли созданы инструкции по учету затрат и удержаний из заработной платы?	Да
13	Сопоставляют ли начисления на оплату труда с данными отчетов по социальному страхованию, пенсионному фонду?	Да
14	Контролирует ли бухгалтер данные о месячных, квартальных и годовых накоплениях оплаты труда?	Да
Примечание: составлено авторами [5]		

Данные вопросы, показывают, как проходит для каждого объекта внутреннего аудита предлагаемая проверка в целом, а также проверка процедуры по оплате труда.

Заключение. В процессе работы, мы предложили три методики для осуществления внутреннего аудита, так как в компании ТОО «Guardian Logistics» отсутствует внутренний аудит, для начала его нужно внедрить. Какой из методик выбрать решать директору, но наши рекомендации лучше отправить бухгалтера со стажем, для дальнейшей повышения квалификации, это приемлемый вариант, об этом будет еще подробнее сказано в следующей главе [4].

Можно подытожить, что внутренний аудит играет большую роль для компании и правильно подобранная методика улучшает процесс работы, так как внутренний аудит существенно улучшает деятельность компании.

В целом, мы рекомендуем, также, сотрудникам в дальнейшем посетить все возможные научные конференции, практические семинары, тренинги по повышению квалификации и знаний по направлениям аудита, финансового и бухгалтерского учетов, налогообложения, улучшения отчетности в данном направлении, оптимизации, и т.д.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Соколов В.Я. Основы аудита. – М.: Бухгалтерский учет, 2010. – 456 с.
2. Международный стандарт аудита. 300 Планирование аудита финансовой отчетности. – 2006.
3. Данилевский Ю.А. Аудит. – М.: ФБК-Пресс, 2016. – 544 с.
4. Каковкина Т.В. Аудит и оценка системы внутреннего контроля. // Аудиторские ведомости № 9, 2011. – С. 3-9.
5. Международный стандарт аудита. МСА 610 Рассмотрение работы внутреннего аудита. – 2006.

И. Даметхан, 2 курс 2 ж.о.

С.К. Барышева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент
«Нархоз» Университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Ішкі аудиттің негізгі бағыттары мен процедуралары

Түйіндеме. Мақаланың өзектілігі меншік иелері мен ұйым басшыларының мекеменің нақты жағдайын білу үшін ішкі аудиттің қажеттілігін анықтап отыр. Бұл қажеттілікті іске асыру үшін кәсіпорындарда арнайы

бөлмшелерді ұйымдастырып, оның қызметкерлері басқару жүйесінің барлық бөлімшелерін, өндіріс участкілерін, әр бір технологиялық циклдің талдауын жүргізге ат салысады.

Ішкі аудит бөлімінің көмегімен ұйымның барлық бөлімшелерімен оның маркетинг, қаржы, жабдықтау, персоналды басқару және т.б. бақылау жүргізіледі. Ішкі аудиторлар активтердің нақты барын және сақталуын, қоймада ең күшті және әлсіз жақтарын анықтап олардың тиімді пайдалануындағы ішкі резервтерін анықтайды.

Ішкі аудит мамандарын кеңес берушілері мен экспертері ретінде шақырылады және де әр түрлі келісім шарттардағы мәселелерін шешу үшін қатыстырылады. Сонымен қатар ішкі аудиторлар қазіргі заңдық құқықтық сұрақтар бойынша кеңес беру үшін шақырылады.

Сонымен қорытылай отырып ішкі аудит пен оның жағдайының тиімділігіне баға бері, оны жүргізу әдістемесін жетілдіру жолдарын зерттеу өзекті мәселелердің бірі екені айқындалып отыр.

Түйінді сөздер: аудит, ішкі аудит, ішкі аудиттің бағыттары мен әдістері, бақылау, аудит процедуралары

I. Dametkhan, 2nd course
S.K.Barysheva, Candidate of economic sciences
Narxoz University, Almaty, Kazakhstan

Main stages and procedures of internal audit

Annotation. The relevance of the article is conditioned by the fact that internal audit is necessary for owners and managers of the enterprise who want to know about the real state of affairs on it. To this end, specialized departments are created at the enterprises, the employees of which are engaged in the analysis of all levels of management, production sites, each technological cycle. With the help of the internal audit department, control is carried out in all divisions of the company such as marketing, finance, procurement, personnel management and so on. Internal auditors monitor the availability and safety of assets, detect not only weaknesses and shortcomings, but also reveal internal reserves of the enterprise for effective use. Specialists of the internal audit department may be involved as consultants and experts in the event of a disagreement between the parent organization and the enterprises within its structure. Internal auditors are competent in the field of consulting support on current legislation. Thus, internal audit and evaluation of its effectiveness, as well as improvement of the audit methodology, is relevant.

Keywords: audit, internal audit, small and medium business, stages and methods of internal audit, audit report

МРНТИ 06.73.65

А.А. Жантаева, PhD докторы, доцент
«Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

ЗЕЙНЕТАҚЫ АКТИВТЕРІН БАСҚАРУДЫҢ ӘДІСТЕМЕЛІК ҚҰРАЛДАРЫ

Түйіндеме. Зейнетақы реформасы осы уақытқа дейін жұмыс істеп келген мемлекеттік әлеуметтік қамсыздандыру жүйесінің барлық базалық институттары мен механизмдеріне жаңа сипат бере отырып Қазақстандағы зейнетақы жүйесін түбегейлі өзгертті. Бұған сәйкес нақты мақсатқа жету барысында зерттелетін құбылыстардың концепция түріндегі құралдарды, зерттелетін құбылыстың айтарлықтай белгілері мен мазмұнын білдіретін түсініктерді, сондай-ақ идеялар мен әдістерді де өзгерді. Бұл жұмыста автормен зейнетақы жүйесін қалыптастыру барысындағы тұжырымдамалық көзқарастарды теориялық тұрғыдан отандық және шетелдік ғалымдар еңбектерін зерттей отырып, зейнетақы активтерін басқару құралдарының әдістемелік негіздері қарастырылған. Автор инвестициялық процесстігі, өз-ара байланысты «зейнетақы жинақтары», «зейнетақы активтері», «зейнетақы капиталы», «зейнетақы резерві» түсініктерінің экономикалық мәні нақтылаған. Сонымен бірге БЖЗҚ (Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының) зейнетақы активтерінің есебінен қалыптастырылған инвестициялық портфельдің құралдық құрамы бойынша сыныпталып, оның артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетілген.

Түйінді сөздер: қаржылық құралдар, зейнетақы жинақтары, зейнетақы активтері, зейнетақы капиталы, зейнетақы резерві

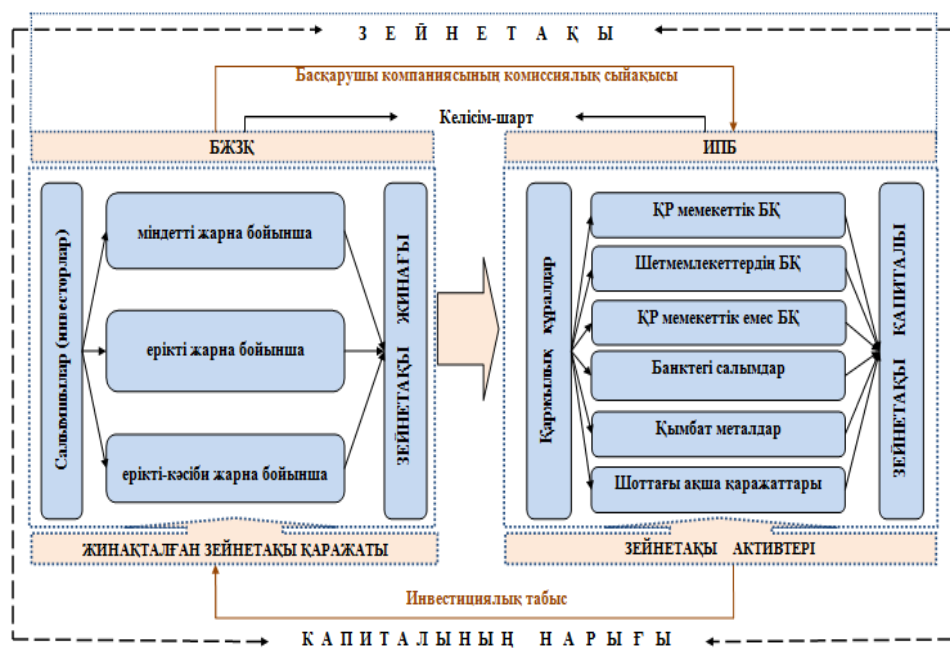
Кіріспе. Еліміздің ««Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» стратегиялық даму бағдарламасында, халықтың әлауқатын көтеріп, Қазақстанның алдыңғы қатарлы әлемнің дамыған 30 елінің қатарына кіруін өз алдына мақсат ету мәселелері көтерілген. Осы мақсатқа жетудің маңызды индикаторы – қарапайым халықтың әлеуметтік жағдайы» делінген [1].

Зейнетақы активтерін басқарудың әдістемелік құралдары түсінігі, зейнетақы жинақтарын (жинақталған зейнетақы қаражатын) инвестициялауды енгізгенен кейін қолданыла бастады.

Экономикалық тұрғыдан алғанда зейнетақымен қамсыздандыру – бұл бірнеше деңгейден тұратын ұзақ мерзімді инвестициялық процесс.

Эксперименталды бөлім. Мысалы, зейнетақы қорына жарналар салу барысында жұмысшы оған деген меншіктік құқығын жоғалтады, жинақталған қаражат зейнетақы қорының құзылығына өтеді, ол өз кезегінде қаражаттарды табыс алу мақсатында бағалы қағаздарға, пайыздық үстемемен банкке салады, яғни табыс пен жұмыс күші-экономикалық тұрғыдан қарастырғанда, зейнетақы жинақтары экономикалық айналымға түседі. Нәтижесінде жұмысшы қолына тек кірістің бір бөлігін ғана алады, ал, зейнетақы қорының құзырлығындағы кірістің басқа бөлігіне, жұмысшы зейнетке шыққан кезде ғана қол жеткізе алады.

Яғни, зейнетақы жарналары инвестициялық процеске, капитал нарығын дамытуға бағытталған қаржы құралдары ретінде қатысып (кіру), өндірістің әртүрлі фазасынан өтеді де, зейнетақы төлемі ретінде зейнеткерлерге беріледі (шығу), 1-сурет.



Сурет 1. ҚР зейнетақы капиталының нарығының құралдық құрылымы

Ескерту: www.enpf.kz дереккөзі негізінде автормен құрастырылған

1-суреттен көріп отырғанымыздай, салымшылар (инвесторлар) аударған жарналар жинақтаушы зейнетақы қорына түсіп, *зейнетақы жинақтарын* қалыптастырады, ал ол өз кезегінде инвестициялық

кіріс алу үшін, келісім-шарт негізінде инвестициялық портфельді басқару (ИПБ) ұйымына беріледі, ИПБ ұйымы заңнамамен рұқсат етілген қаржы құралдарына орналастырады (*зейнетақы активтері*), нәтижесінде инвестициялық табыс/шығыс қалыптастырылады да бастапқы салым көбейеді, ол өз кезегінде *зейнетақы капиталын* құрайды.

Нәтижелері және талқылау. Осы инвестициялық процестен, өзара байланысты «зейнетақы жинақтары», «зейнетақы активтері», «зейнетақы капиталы», «зейнетақы резерві» түсініктері пайда болады. Бұл ұғымдар бойынша отандық және шетелдік ғалымдар пікіріне сүйенсек, олар келесідей:

Кесте 1. Зейнетақы активтерін басқарудың әдістемелік құралдары

№	Ғылыми көзқарастар мен оның ерекшеліктері	Авторлар
1	<i>зейнетақы жинақтары</i> құралдардың түрлері бойынша (міндетті, ерікті, ерікті-кәсіби); төлеу тәсілдері бойынша (тәртіп бойынша төлеу, зейнетақы аннуитетінің келісім-шартына сәйкестөлеу)	А.А. Адамбекова
2	<i>зейнетақы жинақтары</i> – зейнетақы қорындағы жеке шоттарда есепке алынатын, салымшылар алдындағы Қордың ақшалай міндеттемелерінің мөлшерін анықтайтын зейнетақы жарналары	Л.В. Федоров
3	<i>зейнетақы активтері</i> – зейнетақы төлемдері мен аударымдарды жүзеге асыруға арналған ақша, бағалы қағаздар, өзге де қаржы құралдары, сонымен қатар, жинақтаушы зейнетақы қорынан ҚР заңнамамен белгіленген тәртіп бойынша ақша алу	ҚР Заңы
4	<i>зейнетақы активтері</i> – бір институционалды бірліктің қаржылай ресурстарын басқа бірлікте ұсынған жағдайда келісім-шарттық қатынастар негізінде пайда болады	С.Р. Моисеев
5	<i>зейнетақы активтері</i> зейнетақы капиталы нарығында қаржылық делдалдық операцияларды жүзеге асыру барысында пайда болады	В.Н. Салин
6	<i>зейнетақы капиталы</i> қызметкерге тиісті зейнетақы қорындағы жинақталған жарналарының сомасы	Ю. Бригхем, Л. Гапенски
7	<i>зейнетақы капиталы</i> зейнетақы қорының активтерін консервативті басқару контекстінде қарастыра отырып, оны салымшылар жарналарынан жиналған, әрі зейнетақы кірісінің көзі болатын негізгі капитал	Роберт В. Колб, Рикардо Дж. Родригес
8	<i>зейнетақы капиталы</i> «инвестициялық компанияның басқару процесіндегі» жинақталған зейнетақы қаражаты	А.О. Недосекин
9	<i>зейнетақы резерві</i> – зейнетақы келісім шарттарына сәйкес, салымшылар алдында қордың өзінің міндеттемелерін орындауға арналған меншігіндегі қаражаттың бөлігі	ХҚЕС
Ескерту: [2] - [7] дереккөзі негізінде автормен құрастырылған		

Сонымен, «зейнетақы жинақтары» қаржы құралы ретінде зейнетақы капиталы нарығына ақша жинағын тасымалдай отырып, негізгі капиталдың өсуіне және жаңаруына, ел ішіндегі жаңа капитал құйылымына ықпал етеді. Осы инвестициялық процессте, зейнетақы қоры қаржылық институт ретінде Қор биржасына қатысты, банктік депозиттерге салымдар салды және сақтандыру қорына аударды. Осы қаржылық институттар арасындағы қарым-қатынас зейнетақы қызметі нарығында жаңа қаржы құралдарының қалыптасуына да ықпал етеді. Мысалы, қаржы институттарының өзара ықпалы, ерекше «буданды» зейнетақы құралдарын (Репо операциясы (кері Репо), зейнетақы аннуитеті сияқты) қалыптастырды.

Бұл құралдың айрықша функцияларына келсек, олар:

- қор нарығының белсенділігін арттыруға;
- бәсекелестік орта қалыптастыруға;
- нарыққа қатысушылар ұсынатын қаржы құралдарының құнын төмендетуге;
- қаржы жүйесінің өтімділігін арттыруға;
- кредитор үшін кредиттік тәуекелді айтарлықтай төмендетуге;
- ал қарыз алушы үшін барынша тиімді шарттармен қаражат алуға мүмкіндік береді.

Келесі буданды құрал-бұл зейнетақылық аннуитеті, азаматтардың өзінің зейнетақы жинақ сомаларын сақтандыру ұйымдарынан зейнетақы төлемі ретінде, яғни зейнетақы аннуитеті арқылы алу мүмкіндігі зейнетақымен қамсыздандыру Заңында қарастырылған.

Буданды құралдардың зейнетақы қызметі нарығында болуы, қаржы институттардың (қор биржасы, сақтандыру қоры, ЕДБ) өзара байланысының жоғарылығымен, қызметтің бірегейлігін арттыру процессін күшейтумен және олармен жұмыс жасауда арнайы бақылау мен қадағалаудың қажеттілігімен түсіндіріледі.

Бірыңғай жинақтаушы зейнетақы қорының зейнетақы активтерінің есебінен қалыптастырылған инвестициялық портфелінің құралдық құрамы қарастырсақ, 90% жуығы бағалы қағаздарға салынады екен, 2-кесте.

Репо операциясы соңғы жылдары зейнетақы капиталы нарығындағы өтімділікті қамтамасыз ететін негізгі қаржы құралдардың біріне айналды. Біріншіден, бұл құрал жоғары пайыздық мөлшерлемеді инвестициялауға мүмкіндік берсе (мәміле сомасының 90% бағалы қағаздардың нарықтық құнын құрайды), екіншіден, нақты нарықтық құны бойынша ақшалай формаға жылдам (бір күн ішінде) айырбасталатын әдіс болып табылады.

Кесте 2. Зейнетақы активтерін құралдық құрамы бойынша сыныптау

Эмитенттер	Құралдар	Сипаттамасы
ҚР Қаржы министрлігінің бағалы қағаздары «Кері РЕ-ПО»-ны қосқанда	МЕҚҚАМ	Эмитенттің міндеттемелерді орындауы кепілдік берушімен (кепілдікпен) қамтамасыз етілген
	МЕОҚАМ	
	МЕҰЖҚАМ	Жинақталған зейнетақы қорланымының сақталуы бойынша кепілдігі
	МҰИҚАМ	Құнсыздану деңгейіне қатысты индекстелген
	МАОҚАМ	Теңгенің кез келген шетелдік валюта бағамының өзгеруіне қатысты индекстелген
ҚР ҰБ	Дисконттық ноталар	Айналымдағы ақша массасын реттеу үшін
Алматы қаласының әкімдігі	Купондық облигациялар	Өңірдің экономикалық және әлеуметтік дамуын қамтамасыз ететін жобаларды жүзеге асыру үшін
Шетелдік корпорациялар және банктер	PPN (құрылымдық ноталары)	Экономиканың басым салаларындағы инвестициялық жобаларды қаржыландыру үшін.
US Treasury/ АҚШ Үкіметі РФ ҚМ БҚ	облигациялары, Eurobond	Әр түрлі елдердегі қор нарықтарының синхронсыз дамуына байланысты инвестициялау тәуекелдерін төмендету үшін
ХҚҰ бағалы қағаздары «Қазақстан даму банкі» АҚ	Мемлекеттік исламдық бағалы қағаздар (Сукуктар)	Ел бюджетіндегі тапшылықты қаржыландырудың қосымша балама көзі болып табылады.
ҚР эмитенттері	акциялары, облигациялары, соның ішінде: ипотекалық облигациялары, депозитарлық қолхаттары, Eurobond	<ul style="list-style-type: none"> – шетелдік портфельдік инвесторларды тарту үшін; – бағалы қағаздар портфелін барынша терең әртараптандыру үшін жәнекінәратсыз бәсеке үшін орта қалыптастыру; – әр түрлі елдердегі қор нарықтарының синхронсыз дамуына байланысты инвестициялау тәуекелдерін төмендету үшін; – ұлттық компаниялардың халықаралық қаржы нарығына қандай да бір еуровалютамен шығуы үшін.
Ескерту: www.enpf.kz дереккөзі негізінде құрастырылған		

Жоғарыдағы зейнетақы активін құралдық құрамы бойынша сыныптау, оның артықшылықтары мен кемшіліктерін нақты бөліп көрсетуге мүмкіндік берді, 3-кесте.

Кесте 3. Зейнетақы активтерінің құралдық құрылымының артықшылықтары мен кемшіліктері

Құралдар	Артықшылығы	Кемшілігі
Қазақстан Республикасының МБҚ-дары	жоғары кредиттік сенімділігі және өтімділігі	төмен табыстылығы
ҚР эмитенттерінің ҰБҚ-дары	<ul style="list-style-type: none"> – теңге бағамының ауытқуына байланысты емес; – эмитенттің бағалы қағаздарды таңдау рейтингтік бағалау негізінде жүргізіледі; – салыстырмалы өтімділік 	<ul style="list-style-type: none"> – табыстылық бағалы қағаздарының түрлеріне байланысты; – жалпы алғанда табыстылығы ортадан төмен.
Шетелдік мемлекеттердің бағалы қағаздары	орташа деңгей, кредиттік сенімділік және өтімділік	<ul style="list-style-type: none"> – теңге бағамының ауытқуынан ысырап болу тәуекелдік қатері; – төменгі табыстылық.
ХҚҰ бағалы қағаздары	жоғары деңгей, кредиттік сенімділік	теңге бағамының ауытқуынан ысырап болу қатері
ҚР ЕДБ-ге салынған депозиттер	жоғары сенімділік және табыстылық	табыстылық пайыздық мөлшерлемелердің ауытқуына байланысты
Қымбат металдары	<ul style="list-style-type: none"> – бағаның құлдырауының ең төмен ықтималдығына сенімділік; – консервативті инвестициялық портфельдің тұрақтылығы 	әлемдік нарықтағы бағаларды болжаудың күрделілігі
РЕПО	едәуір тиімді шарттармен қаражат алу	кредиттік төмендеу тәуекелі
Ескерту: www.enpf.kz дереккөзі негізінде автормен құрастырылған		

Жоғарыда айтылғандарды негізге ала отырып, біздің пікірімізше *зейнетақы активтері* дегеніміз, Қордың салымшылар алдында міндеттемелерін өтеу мақсатында инвестициялық кіріс алу үшін, келісім-шарт негізінде басқарушы компанияға сенімді басқаруға берілген, жинақталған зейнетақы қаражаты.

Келесі кезекте «зейнетақы резерві» категориясын анықталады.

Зейнетақы резерві-зейнетақы келісім шарттарына сәйкес, салымшылар алдында қордың өзінің міндеттемелерін орындауға арналған меншігіндегі қаражаттың бөлігі.

Зейнетақы резервтерінің көлемі – Қор тұрақтылығына жауап беретіндіктен, оның қызметінің негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады.

Зейнетақы резервтері зейнетқы міндеттемелерін өтеу резервтерін қамтиды және ол:

- зейнетақы жарналарынан;
- зейнетақы активтерінің инвестициялық кірісінен;
- өзге де түсімдерден қалыптастырылады.

Аталған резерв, «саудаға арналған» және «сату үшін қолда бар» санаттарына жатқызылған бағалы қағаздар бойынша дефолт және делистинг жарияланғанда немесе эмитенттің банкротқа ұшыраған жағдайда, басқарушы компаниялар бағалы қағаздарды құнсыздандыру процедурасын ай сайын өздігінен жүргізуін міндеттейді. Бұдан басқа, өтеуге орташа алынған кірістілік бойынша теріс айырымның орнын толтыруға арналған резервтер қалыптастырылады. Бұл түзетілген номиналды табыс коэффициенті мен номиналды табыс көрсеткіштері арасындағы мүмкін болатын теріс айырманы өтеуге мүмкіндік береді.

Жоғарыда аталғандардан шығатын қорытынды зейнетақы резерві – бұл қор активтерінің бір бөлігі. Олардың мақсаты:

- номиналды кіріс коэффициентінің теріс ауытқуы кезінде қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету үшін;
- зейнетақы активтерінің құнынсыздануынан немесе бағасының төмендеуінен болатын шығындарды өтеу үшін қажет.

Зейнетақы резерві деп – қор тұрақтылығына жауап беретін, яғни кіріс (зейнетақы жарналары мен инвестициялаудан түскен кіріс) пен шығыс (зейнетақы активтерінің құнынсыздануынан немесе бағасының төмендеуінен болатын шығындар) арасындағы тепе теңдікті сақтайтын, белсенді нарықтың болуын қамтамасыз ететін жинақталған зейнетқы қаражатының бір бөлігі.

Қорытынды. Зейнетақы активтерін басқарудың әдістемелік құралдарын зерттеу негізінде төмендегідей қорытынды жасауға болады:

- зейнетақы жинақтары қаржы құралы ретінде өндіріс пен тауар айналымының өсуіне, ел ішіндегі капитал құйылымына, ақшалай қорларының капитал салымына айналуына, негізгі капиталдың жаңартылуына, қосымша ақша ресурстарының пайда болуына ықпал етеді.

- жинақталған зейнетақы қаражаты, зейнетақы құралы ретінде ел экономикасын дамытудағы халықтың үлесі болып табылады, өйткені ол зейнетақ капиталы нарығының дамуына бағытталған.

- зейнетақы капиталы нарығынның құралдарын дамыту, сақтандыру қызметі нарығын дамытуға қосымша ынталандыру береді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаевтың ««Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты халыққа жолдауы. //www.akorda.kz/.17.01.2014.
2. Адамбекова А.А. Қазақстан қаржы нарығы секторларының өзара іс-қимылы және олардың реттелуі: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2012. – 426 б.
3. Федоров Л. В. Пенсионный фонд Российской федерации: Учебник. – Изд. 2-е. – М.: Изд. – торг. корп. Дашкова и К, 2013. – 395 с.
4. Қазақстан Республикасында зейнетақымен қамсыздандыру туралы 2013 жылғы 21 маусымдағы № 105-V Заңы.
5. Моисеев С.Р. Финансовая статистика: денежная и банковская. Учебник. – М.: КНОРУС, 2008. – 24 с.
6. Роберт В. Колб, Риккардо Дж. Родригес. Финансовые институты и рынки / пер. 2-го амер. издания. – М.: Дело и сервис, 2003. – 688 с.
7. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам коллективного инвестирования и деятельности накопительных пенсионных фондов», 20 ноября 2008 года.

А.А. Жантаева, доктор PhD, доцент
АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Методологические инструменты управления пенсионными активами

Аннотация. Пенсионная реформа коренным образом изменила пенсионную систему Казахстана, преобразовав все базовые институты и механизмы, действующие до этого системы государственного социального обеспечения. Соответственно менялись определения, понятий и дефиниции, выражающие наиболее существенные черты и содержание изучаемого явления, так называемое инструментария в виде концепций, идей, методов, средства организационные формы для достижения определенных целей. В данной работе автором выделены органические взаимосвязанные понятия «пенсионные накопления», «пенсионные активы» «пенсионный капитал», «пенсионный резерв» и уточнить

их экономическое содержание. А также представлена инструментальная структура пенсионного рынка и дана классификация финансовых инструментов ЕНПФ (Единый накопительный пенсионный фонд) его преимущества и недостатки.

Ключевые слова: финансовые инструменты, пенсионные накопления, пенсионные активы, пенсионный капитал, пенсионный резерв.

A.A. Zhantaeva, Associate Professor, PhD
«Narxoz» University, Almaty, Kazakhstan

Methodological tools of management pension assets

Abstract. Pension reform has fundamentally changed the pension system of Kazakhstan, by converting all the basic institutions and mechanisms applicable to this system of state social security system. Respectively determinations, concepts which express the most essential lineaments and content of the studied phenomenon, so-called tools as concepts, the ideas, methods, means organizational forms for achievement of particular purposes changed. In this paper works author allocated the organic interconnected concepts «pension accruals», «pension assets» «the pension equity», «a pension allowance» and clarify their economic content. And also the tool structure of the pension market is provided and classification of financial instruments SAPF (Single Accumulation Pension Fund) of its benefit and shortcomings is this.

Keywords: financial instruments, pension savings, pension assets, pension capital pension reserve

Д.А. Глеужанова¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
Экономикалық факультетінің «Қаржы» кафедрасының қауымдасты-
рылған профессор міндетін атқарушы

Ж.Б. Аяпова², 2 курс магистранты

^{1,2} С. Сейфуллин атындағы Қазақ Агротехникалық Университеті,
Астана қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МИКРОҚАРЖЫЛАНДЫРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

Түйіндеме. Микроқаржыландыру мемлекеттің әлеуметтік міндеттерін шешуде маңызды рөл атқарады, өйткені кәсіпкерлік ортаны қалыптастыру, жұмыссыздықты төмендету мен тұрмыс жағдайы төмен халықтың өмір сүру деңгейін жоғарылату үшін банктік несиелеуден тыс қалған халыққа және бизнеске қаржылық қызмет көрсетуді жүзеге асырады. Микроқаржыландырудың экономикалық мақсаттарының бірі жаңадан құрылған кәсіпкерлерге бастапқы капитал түрінде кредиттік ресурстардың қол жетімділігі болып табылады.

Берілген мақалада Қазақстан Республикасындағы микроқаржылық ұйымдардың жағдайына талдау жасалған. Қазақстандағы микроқаржылық ұйымдардың даму проблемалары және микроқаржыландыру институтының даму бағыттары анықталған. Микроқаржыландыру жүйесінің жағдайын кешенді зерттеу, талдау және бағалау негізделген ұсыныстар мен нұсқауларды әзірлеуге мүмкіндік береді. Қазіргі кезде микроқаржыландыру жүйесі ресурстарды қалыптастыру проблемаларына, сондай-ақ несиелендіру процесін жақсартуға жаңа көзқарасты талап етеді. Микроқаржылық ұйымдардың қызмет етуінің сапасы басым деңгейде оның ресурстық базасының жағдайымен анықталады. Осыған байланысты микроқаржылық ұйымдардың жағдайын талдауға, ресурстық базасын кеңейтуге және микроқаржыландыру жүйесін жетілдіруге бағытталған практикалық ұсыныстарды өңдеумен айқындалатын тақырыптың аса өзектілігі артады.

Түйінді сөздер: микроқаржыландыру, микрокредиттеу, микроқаржылық ұйымдар, кредит нарығы, кредиттік жүйе, кредиттік портфель, микроқаржыландыру жүйесі.

Кіріспе. Қазақстанда қаржы-кредиттік қызмет көрсету негізінен банктік сектормен жүзеге асырылады. Дегенмен, соңғы жылдар

денциясы кредиттік нарықтағы микроқаржыландырудың даму серпініне көңіл аударуды қажет етеді, өйткені микроқаржыландыру кредит жүйесінің инновациялық құралдарының бірі ретінде тырылуда.

Қазақстанда Ұлттық экономиканың қаржылық тұрақтылығына жағымсыз әсер ететін бірқатар әлеуметтік-экономикалық проблемалар ретінде халықтың әл-ауқатының төмен деңгейі, жұмыссыздық, қоғамның табысын саралау қарастырылады. Халықтың әл-ауқатын көтеру үшін негіз шағын кәсіпкерлікті дамыту болып табылады. Шағын кәсіпкерлікті дамыту едәуір дәрежеде қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді қаржылық ресурстармен қамтамасыз етілуіне тәуелді. Сол себепті, микроқаржыландыру қысқа мерзімді қаржылық ресурстармен қамтамасыз етудің айрықша нысаны ретінде маңызды рөл атқарады [1].

Сондай-ақ, өтімді қамтамасыз етудің, рентабелді жобалардың және кредиттік тарихтың болмауы, жоғары операциялық шығындар салдарынан банк секторы шағын кәсіпкерлікті кредиттеуге қызығушылық туғызбауы Қазақстандағы микрокредиттеу жүйесін дамытудың қажеттілігін шарттайды. Ал бұл өз алдына микроқаржылық ұйымдардың қаржылық қаражаттарының шектеулілігі, құқықтық-материалдық базаның жеткіліксіз дамуы және кадрлық құрамның сапасының төмендігі сияқты проблемалардан тұрады. Осыған байланысты Қазақстандағы микроқаржыландыру жүйесінің жағдайын және даму перспективасын зерттеу проблемасы, шағын кәсіпкерлікті қаржыландыру мен кредиттеудің ұйымдық механизмдер, ұсыныс пен сұраныс шеңберіндегі жиналған қарама-қайшылықтар қатары кредит-қаржылық қолдауды дамытудың жетілдіру механизмдерін іздеуді қажет етеді. Осы орайда микроқаржылық ұйымдар тарапынан кредиттеудің рөлі ерекше екендігі сөзсіз. Микроқаржылық ұйымдардың қызметін талдау және бағалау, проблемалары және дамыту перспективаларына бағытталған жетілдіру аса өзекті болып табылады. **Эксперименталды бөлім.** Микроқаржыландыру жүйесінің жағдайын талдау және бағалау барысында зерттеудің мынадай әдістері қолданылды:

– микроқаржыландырудың қажеттілігін негіздеуге бағытталған зерттеу мақсаты мен міндеттерін анықтау кезінде абстрактты-логикалық;

– микрокредиттеу нарығының жағдайына талдау жасау барысында экономика-статистикалық әдіс;

– микроқаржылық ұйымдардың проблемаларын қарастыру және оларды шешуге бағытталған ұсыныстарды өңдеу барысында монографиялық әдіс қолданылды.

Зерттеудің мақсаты Қазақстандағы микроқаржыландырудың жағдайын талдау және бағалау, елдің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы микроқаржыландырудың рөлін анықтау арқылы оларды жетілдіруге бағытталған ұсыныстар әзірлеу болып табылады.

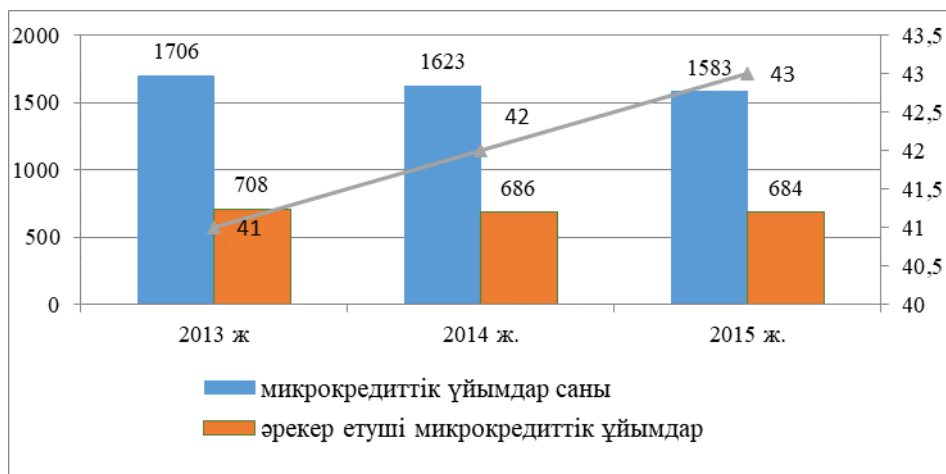
Зерттеу барысында микрокредиттеу ерекшеліктеріне сипаттама беріп, микроқаржылық ұйымдардың жағдайына талдау жасау негізінде проблемеларын анықтап, оларды шешуге бағытталған ұсыныстар кешені жұмыстың ғылыми жаңалығы болып табылады.

Зерттеу барысында анықталған микроқаржыландыру жүйесін жетілдіру бойынша ұсыныстардың автормен әзірленген, мемлекеттің және микроқаржыландыру саласындағы қаржылық субъектілердің өзара байланысы тәжірибе жүзінде пайдаланылуы мүмкін. Сонымен қатар, микроқаржыландыру жүйесін жетілдіруге бағытталған ұсыныстар ҚР мемлекеттік билік органдары мен жергілікті өзін-өзі басқару субъектілерімен елдің әлеуметтік-экономикалық дамуы бағдарламаларын жасау үшін практикалық маңыздылығы бар.

Нәтижелері және талқылау. Микроқаржыландыру мемлекеттің әлеуметтік міндеттерін шешуде үлкен рөл атқарады, өткені банктік несиеге жатпайтын халыққа және шағын кәсіпкерлікке қаржылық қолдау көрсету тұрақты кәсіпкерлік топтарды қалыптастыруға, жұмыссыздықты төмендетуге, нашар қамтамасыз етілген халықтың өмір сүру деңгейін жоғарылатуға әсерін тигізеді. Микроқаржыландыру қызметінің негізі бола отырып микрокредиттеу өз қыметін дамыту үшін дәстүрлі банктік несие алуға мүмкіндігі жоқ, шағын кәсіпкерлік иелерінің қарыз қаражаттарына қолжеткізуіне бағытталған. Сонымен микрокредит тұрмысы төмен тұлғалардың пайда табуы мақсатында бизнесін құру және дамытуы үшін беріледі [2].

Қазақстанда микроқаржыландырудың дамуы 2003 жылы «Микрокредиттік ұйымдар туралы» ҚР Заңының қабылдануынан бастап негіз алды, бірақ бұл заңнамада микрокредиттік ұйымдар қызметін реттеуге көңіл бөлінбеді [3]. Микроқаржы нарығының айқындылығын арттыру, жалпы ережелермен талаптарды енгізу үшін 2012 жылы «Микроқаржыландыру туралы» Заң қабылданды, заң талаптарына сәйкес барлық микрокредиттік ұйымдар микроқаржы-лық ұйым ретінде қайта тіркеуден өтуі тиіс және ҚР Ұлттық банкіне есеп беруі керек болды [4].

Заң күшіне енген сәттен бастап Қазақстан Республикасындағы микрокредиттік ұйымдардың санының өзгерісін қарастыратын болсақ, олардың динамикасы 1-суретте келтірілген.



Сурет 1. ҚР-дағы микрокредиттік ұйымдар динамикасы

Ескерту: ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері негізінде автормен құрастырылған [5]

Сурет мәліметтерінен көріп отырғанымыздай, әрекет етуші микрокредиттік ұйымдар саны барлық тіркелген микрокредиттік ұйымдардың 43% құраған. Сонымен қатар, микрокредиттік ұйымдардың санының 2013 жылдың басынан бастап аса күрделі өзгеріске ұшырамағанын байқап отырмыз.



Сурет 2. Қазақстандағы микроқаржылық ұйымдардың саны

Ескерту: ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері негізінде автормен құрастырылған

«Микроқаржыландыру туралы» Заңға сәйкес қызмет етуші микрокредиттік ұйымдар 2016 жылдың 1 қаңтарына дейін ҚР Ұлттық Банкіне тіркелуі қажет болатын, осыған байланысты кейбір компаниялар бірден микроқаржылық ұйымдарға ауысты, ал кейбіреулері көзделген мерзім соңында ғана ауысты. Нәтижесінде аталмыш нарықта «тазарту» жұмысы жүргізілді. Дегенмен, 1750-ге жуық микрокредиттік ұйымдардың бүгінгі таңда тек 149 ғана микроқаржылық ұйымға ауысып, ҚР Ұлттық Банкінің реестрінде тіркелген. Жоғарыдағы 2-суретте Қазақстандағы микроқаржылық ұйымдардың санының өзгеріс динамикасы келтірілген.

Сурет мәліметтерінен көріп отырғанымыздай, заңнама қабылданғаннан бастап микроқаржылық ұйымдардың саны 29,8 есе өскен. Дегенмен, 2015 жылы тіркелген 1583, оның ішінде әрекет етуші 684 микрокредиттік ұйымның, тек 149 ғана микроқаржылық ұйымға ауысып қайта құрылымдалған, ал қалған 549 микрокредиттік ұйымның кейбіреуі ломбардтарға ауысқан. Ал басқа микрокредиттік ұйымдар өздерінің қызметін қалай жүргізіп жатқандығы белгісіз болып отыр [5].

Сонымен қатар Қазақстанның микроқаржылық ұйымдар қауымдастығының деректеріне сүйенсек, бүгінгі күні тиісті есеп беретін, айқын және анық қызмет көрсететін Ұлттық банк тізіміндегі 150-ге жуық микроқаржылық ұйымдар микроқаржылық ұйымдар қауымдастығының мүшелері болып табылады [6].



Сурет 3. Банктер және микроқаржылау ұйымдарының кредиттік портфелі, млрд тг

Ескерту: ҚР ҰБ мәліметтері негізінде автормен құрастырылған

Кредит нарығының басты субъектілері ретінде микроқаржыландыру ұйымдарын және банктерді қарастыратын болсақ, олардың ссудалық портфелінің өзгеріс динамикасы жоғарыдағы 3-суретте келтірілген.

Кредиттік портфельге талдау жасайтын болсақ, банктердің кредиттік портфелінің мөлшері жылдан жылға төмендеу тенденциясына ие болған, ал микроқаржыландыру ұйымдарының кредиттік портфелінің мөлшері жоғарылау тенденциясына ие болғанын көруге болады. Бұл тенденция ШОБ субъектілерінің жылдан жылға көбеюімен байланысты

Қазір таңда кредит нарығында микрокредиттерге сұраныс жоғары болып отыр. Аталған қызметтің ең тартымды тұсы, тапсырыстың қарастырылу мерзімінің қысқалығы. Жоғарыда келтірілген талдау мәліметтері микроқаржыландыру жүйесінің дамуының оң тенденциясын сипаттағанымен, оның проблемалары жеткілікті болып отыр [7].

Салымшылардың мүддесін қорғау мақсатында және қаржылық сектордың тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін мемлекеттік реттеу органдарының көңілдері, халықтың депозиттерін тарту қызметімен айналысатын институттарға бөлді. Басқа институт түрлерін басқару, микроқаржылық институттарды қоса алғанда, ол мақсатқа сай емес, өйткені олардың қызметі тәуекел жүйесіне ықпал етпейді.

Микроқаржыландыру жүйесінің проблемалары:

- микрокредиттеу пайызының жоғарылығы;
- кредиттік қаражаттың қайтарылмауы;
- микроқаржыландыру туралы заңнаманың толық көлемде микроқаржылық қызметтер түрлерін қамтымауы;
- микроқаржылық ұйымдардың бағалы қағаздар шығара алмауы;
- микроқаржылық ұйымдардың қаражат тарту проблемалары.

Микрокредиттеу пайызының жоғарылығы микроқаржылық ұйымдармен берілетін кредиттердің пайызының жоғары болуы микрокредит тұтынушылары үшін ауыртпалық туғызатын басты проблемалардың бірі. Бірақ олар банк кредитін алу мүмкіндігі жоқ болғандықтан микроқаржылық ұйымдардың жоғары пайызды кредиттерін алуға мәжбүр болып отыр. Микрокредит пайызын төмендету үшін мемлекет тарапынан қолдауды, микроқаржылық ұйымдардың қосымша қаражаттар тарту көздерін кеңейту, қор нарығындағы қызметін жүргізуге мүмкіндік беру қажет [8].

Бүгінгі күні микроқаржылық ұйымның негізгі проблемасы кредиттік қаражаттардың қайтарылмауы болып табылады, себебі микрокредиттеу нарығының басты ерекшелігі оның қарыз алушыларының шектелуі. Микрокредиттік ұйымдардың басым бөлігінде жұмыстың сапалы стандарттарының жоқтығы байқалады.

сінде, бұл кредиттерді қайтармаудың жоғары пайызына және зияндылыққа әкеледі. Жағдайды қаржылық дағдарыс қиындатуда және ол бірінші кезекте микроқаржылық ұйымдар жұмысжасайтын шағын кәсіпкерлерге әсер етті. Нәтижесінде, олардың көпшілігі мерзімі өтіп кеткен және ұзартылған несиелер проблемасына райды.

Микроқаржыландыру туралы заңнаманың толық көлемде микроқаржылық қызметтер түрлерін қамтымауы және микроқаржылық ұйымдардың қаражат тарту проблемаларын Қатаң қаржылық шектеулерге қарамастан, жинақтаушы қызметін ұсыну, біздің ойымызша, микроқаржылық қызметтің маңызды бөлігі болып табылады. Микроқаржылық ұйымдардың маңызды мақсаты болып, яғни жинақтарды тартудың тиімді бағдарламасын жасау кезінде, депозиттік қызмет көрсетуге бейімделуі болып табылады. Бұл қызмет түрін дамыту қаржылық қызмет көрсетудің тиімді интеграциясын құруға ықпалын тигізеді, сыртқы қаржылық көздерден Микроқаржылық ұйымдардың тәуелділігін төмендету және операциялық шығындарды жабу үшін ақша қаражаттар ағынының тұрақтылығын құру. Ұсынылып отырған жинақтаушы қызметіне орай микроқаржылық ұйымдар маңызды жетістіктерге, яғни несиелік операцияны кеңейту үшін тұрақты және арзан қаражат көздерін тартуға қол жеткізеді [9]. Сонымен қатар, өздерінің тәуекелділігін төмендетеді және сыртқы факторларға тәуелді болмай, қаражат тарту проблемасын шешуге мүмкіндік алар еді. Дегенмен, «Микроқаржыландыру туралы» Заңға сәйкес микроқаржылық ұйымдарға халықтың салымдарын тарту қызметіне тиым салынған.

Қорытынды. Микроқаржыландыру және микрокредитті зерттеу, халықтың аз қамтамасыз етілген категорияларына қаржылық қызмет ететін микроқаржылық институттар қызметінің жетістігін көрсете алады. Соңғы уақытта микроқаржылық ұйымдардың санының тұрақты көбею тенденциясы байқалуда. Микроқаржылық ұйымдар өзінің мынадай қасиеттеріне: мобилділік, икемділік, қызмет көрсетудің ықшамдалған схемасына байланысты аймақтардағы және әсіресе ауылдағы қаржылық қызметтің негізгі жабдықтаушысы болып қалуда [10].

Микроқаржылық ұйымдарының негізгі проблемаларының бірі қаржылық қаражаттарды қалыптастыру болып табылады. Қаржыландырудың мүмкін болатын көздерінің бірі ретінде қаржылық құралдарды, оның ішінде бағалы қағаздарды шығару жолымен капиталды тарту болып табылады. Дегенмен, бүгінгі таңда микроқаржылық ұйымдарға бағалы қағаздар шығаруға заңмен тиым салынған. Жалпы облигация шығару ішкі көздерден қаражаттар тартуға және микроқаржылық ұйымдарды қаржыландыру проблемасын шешуге мүмкіндік берер еді.

Қазіргі уақытта микроқаржылық нарыққа қаражат тарту үшін қаржылық институттардың қызығушылығын жоғарылату керек. Бұл жағдайда, қаржылық институттарды микроқаржыландыру нарығына максималды түрде тартуға банктер мен сақтандыру ұйымдары көп көңіл бөлулері керек. Коммерциялық банктермен тығыз бірлестікте болу микроқаржылық ұйымдардың айналым капиталын өсіруге және арзан кредит беру арқылы борышқорлардың біршама көлемін тартуға көмектеседі. Бірақ, банктер мұндай ұсыныстарға бара бермейді, өйткені микроқаржылық жүйе жоғарғы тәуекел зонасы болып табылады.

Сонымен, микроқаржыландыру жүйесінің проблемаларын шешу үшін, банктердің кредиттеу пайызын төмендетуге қызығушылығын жоғарылату, Заңнамаға толықтырулар енгізу, микросалымдар тарту қызметін енгізу, қосымша қаражат тарту үшін секьюритилеуді жүзеге асыру, исламдық кредиттеу принциптерін микроқаржыландыруда қолдану қажеттілігі орын алып отыр.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Микрофинансирование в Казахстане: возможности для всех (Отчет ПРООН), А.: 2005. – 85 с.

2. Цхададзе Н.В. Микрофинансирование за рубежом: опыт решения социальных задач/ Экономика. Налоги. Право. 2017. Т. 10. № 1. С. 101-109. <https://elibrary.ru/item.asp?id=28930282>.

3. «Микрокредиттік ұйымдар туралы» ҚР Заңы № 392-ІІ от 06.03.2003 ж.

4. «Микроқаржы ұйымдары туралы» ҚР Заңы № 56-V, 26.11.2012 ж.

5. ҚР Статистика Комитетінің мәліметтері 2014-2016 жж. / www.stat.gov.kz.

6. ҚР Ұлттық Банкінің мәліметтері/ <http://www.nationalbank.kz/>

7. Под крылом Нацбанка – интервью с директором Ассоциации микрофинансовых организаций Казахстана (АМФОК). А. Глуховым // <http://expertonline.kz/a14571/>

8. Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы 2014 жылғы 29 тамыз № 954 Қазақстан Республикасы Үкіметінің Қаулысымен бекітілген.

9. Шилов В.А. К вопросу определения критериев классической микрофинансовой деятельности // Интернет-журнал «Наукосведение» Том 9, № 1 (2017). <http://naukovedenie.ru/PDF/31EVN117.pdf>.

10. Асилова А.С., Тлеужанова Д.А., Ауыл шаруашылығын микронесиелеуді жетілдіру перспективалары // Хабаршы экономика сериясы № 6 (118). – 2015, Б.194-204.

Д.А. Тлеужанова¹, кандидат экономических наук, и.о. ассистента
профессора кафедры «Финансы»

Ж.Б. Аяпова², магистрант 2^{го} курса

^{1,2} Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина,
г. Астана, Казахстан

Оценка и анализ состояния системы микрокредитования в Казахстане

Аннотация. Микрофинансирование играет большую роль в решении социальных задач государства, так как предоставление финансовых услуг населению и бизнесу, находящемуся за пределами банковского кредитования способствует формированию предпринимательской среды, снижению безработицы, и повышению уровня жизни малообеспеченных слоев населения. Одна из основных экономических целей микрофинансирования состоит в обеспечении доступности начинающим предпринимателям кредитных ресурсов в виде стартового капитала.

В данной статье проанализировано состояние микрофинансовых организаций в Республике Казахстан. Определены проблемы развития микрофинансовых организаций и направления развития института микрофинансирования в Казахстане. Перспективы развития системы микрофинансирования в Казахстане связаны с проблемами стабильности финансового рынка. Всесторонние исследования, анализ и оценка ситуации в микрофинансовой системе, позволяют разработать обоснованные рекомендации по совершенствованию деятельности микрофинансовых организаций. В настоящее время система микрофинансирования требует нового подхода к проблемам формирования ресурсов, а также улучшения процесса кредитования. Качество функционирования микрофинансовых организаций в значительной степени определяется состоянием ее ресурсной базы. В связи с этим, данная тема приобретает исключительную актуальность, что проявляется в необходимости анализа состояния и выработке практических рекомендаций, направленных на расширение ресурсной базы микрофинансовых организаций и совершенствование системы микрофинансирования.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрокредитование, микрофинансовые организации, кредитный рынок, кредитная система, кредитный портфель, микрофинансовая система.

D. Tleuzhanova¹, candidate of economic sciences, acting associate Professor of the Chair «Finance»

Zh. Ayapova², 2 year master's student

^{1, 2} S. Seifullin kazah agrotechnical university, Astana, Kazakhstan

Assessment and analysis of the microcredit system in Kazakhstan

Abstract. Microfinance plays an important role in solving the social problems of the state, as the provision of financial services to the population and businesses located outside the Bank lending contributes to the formation of the business environment, reducing unemployment, and improving the living standards of young people. One of the main economic goals of microfinance is to ensure the availability of credit resources in the form of start-up capital for start-up entrepreneurs.

This article analyzes the state of microfinance organizations in the Republic of Kazakhstan. The problems of development of microfinance organizations and directions of development of the Institute of microfinance in Kazakhstan. Prospects for the development of the microfinance system in Kazakhstan are associated with the problems of financial market stability. Comprehensive research, analysis and assessment of the situation in the microfinance system, allow to develop sound recommendations for improving the activities of microfinance organizations. Now the system of microfinancing demands new approach to problems of formation of resources, and also crediting process improvement. Quality of functioning of the microfinancial organizations substantially is defined by a condition of its resource base. In this regard, this subject gains exclusive relevance that is shown in need of the analysis of a state and development of the practical recommendations submitted on expansion of resource base of the microfinancial organizations and improvement of system of microfinancing

Keywords: microfinance, microcrediting, microfinance organizations, credit market, credit system, loan portfolio, microfinance system.

М.Ж. Турысбай¹, магистрант
К.У. Кошкарбаев², доктор экономических наук, профессор
^{1,2} Казахский Национальный Педагогический Университет
имени Абая, г. Алматы, Казахстан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ПО ПОВЫШЕНИЮ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. В статье рассмотрены эффективные стратегии повышения конкурентоспособности предприятия. Как показывают исследования, в настоящее время отсутствует единая стратегия обеспечения конкурентоспособности предприятия. Результаты анализа работ, как зарубежных так и отечественных ученых, позволили выявить ключевые направления выбора стратегических решений, направленных на повышение конкурентоспособности предприятия.

Формирование направлений выбора стратегических решений обеспечения конкурентоспособности предприятия является одной из главных и сложных задач процесса стратегического управления предприятием.

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия должно происходить на уровне выбора ими направлений стратегических решений. Это связано с тем, что формирование конкурентных преимуществ компании тесно связано с её деятельностью в будущем и дальнейшими изменениями во внешней среде.

Механизм формирования и реализации стратегических решений по повышению конкурентоспособности компании состоит из нескольких взаимосвязанных этапов для выявления реального уровня конкурентоспособности предприятия, формирования конкурентных стратегий предприятия, анализа возможных событий при внедрении определенной стратегии и их выбора, и контроля за внедрением стратегии.

Механизм выбора стратегических решений обеспечения конкурентоспособности является элементом системы конкурентных стратегий, в состав которой также входят стратегия формирования конкурентных преимуществ и стратегия конкурентного поведения.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, стратегические решения, механизм обеспечения конкурентоспособности, конкурентная среда, стратегия.

Введение. Быстрое и достаточно неравномерное развитие национальной экономики, а также нестабильность рыночной среды, сопровождаются усилением конкурентной борьбы на рынке. Обострение конкуренции побуждает предприятия создавать конкурентоспособные товары и услуги, что приводит к необходимости совершенствования стратегических решений, направленных на повышение конкурентоспособности бизнеса.

Важную роль в обеспечении получения страной стабильной доли мирового дохода в условиях глобализации играет наращивание конкурентоспособности экономики за счет укрепления позиций отечественных предприятий, как на внутренних, так и на мировых рынках. В условиях реализации программы ускоренного индустриально-инновационного развития укрепление конкурентоспособности отечественных предприятий является одним из приоритетов дальнейшего экономического развития. Приоритетность задач повышения конкурентоспособности казахстанских предприятий отмечается во многих программных документах социально-экономического развития Казахстана в современных условиях и в перспективе. В частности, вопросы укрепления конкурентоспособности экономики, отдельных ее секторов и предприятий затрагиваются в Стратегии развития «Казахстан-2050», Стратегическом плане развития Казахстана до 2025г. и других.

В обращении Президента Н.А. Назарбаева к народу Казахстана в 2018 г. обращается внимание на новые возможности для развития в условиях четвертой промышленной революции за счет расширения использования цифровых технологий, внедрения новых подходов к управлению. Подразумевается, что первостепенную важность представляет поиск и обеспечение путей повышения устойчивости предприятий и экономики в целом к современным вызовам, обусловленным усилением процессов глобализации и т.п. Вполне очевидным является то, что в современных условиях предприятия должны более продуманно использовать как имеющиеся материальные ресурсы, так и нематериальный капитал (знания, опыт, репутацию, деловые контакты с партнерскими организациями и т.п.).

Экспериментальная часть. В рассмотренных выше и других документах отмечается необходимость усиления конкурентоспособности национальной экономики путем ее диверсификации, снижения зависимости от экспорта сырьевых материалов и развитие отечественных экспортно-ориентированных производств, способных конкурировать в постоянно изменяющихся условиях, поддерживающих необходимый уровень социально развития, нацеленных на развитие «зеленой экономики» и эффективно использующих имеющийся ресурсный потенциал (материально-технические ресурсы, человеческий капитал, знания). Также во всех программных до-

кументах, и в том числе ежегодных обращениях Президента РК к народу Казахстана, отмечается необходимость развития отраслей инфраструктуры (транспорта, коммуникаций, финансовых услуг и т.п.), что определяется необходимостью создания условий для ведения бизнеса, а также создания условий для интеграции республики в мировое экономическое пространство. Реализуемые меры по укреплению конкурентных позиций Казахстана опираются на результаты исследования рейтинга глобальной конкурентоспособности Республики Казахстан.

В процессе выявления условий для обеспечения конкурентоспособности предприятиям целесообразно опираться на изучение и адаптацию зарубежного опыта. При рассмотрении вопросов управления конкурентоспособностью предприятий важно учитывать, что в условиях развития рыночных отношений в республике зачастую сложно опираться на богатый зарубежный опыт в силу специфики национальной экономики. Прежде всего, следует учитывать сохранение поляризации развития, когда на одном полюсе сосредоточены сектора, ориентированные на добычу и переработку сырьевых и топливно-энергетических ресурсов – металлургические, нефтегазодобывающие и другие компании, ориентированные на экспорта сырья и материалов и – с другой стороны отрасли, ориентированные на внутренний рынок. Кроме того, обращает на себя внимание проблема неравномерного развития регионов, обусловленная различиями в обеспеченности природными, климатическими, ресурсами, размещением предприятий, и в следствие этого различными экономическими, социальными, инвестиционными, инновационными условиями.

В общем, понятие конкурентоспособности характеризует способность рассматриваемого объекта обеспечивать устойчивость в определенных условиях. Свойство конкурентоспособности можно рассматривать по отношению к товару, производителю, региону или государству в целом. То есть в системе менеджмента и маркетинга организация, действующая на рынке, рассматривается не обособленно, а с учетом всей совокупности отношений, связывающих ее с другими субъектами рынка. Наличие конкурирующих фирм порождает такое явление в экономике как конкуренция.

Конкуренция остается ключевым понятием, выражающим сущность рыночных отношений. Впервые теория конкуренции была рассмотрена А. Смитом в работе «Исследование о природе и причинах богатства народов», в которой [1]:

- рассмотрена конкуренция как соперничества между участниками, заинтересованными в достижении одной и той же цели;
- разработан механизм конкуренции, объективно уравнивающий отраслевую норму прибыли и приводящий к оптимальному распределению ресурсов между отраслями;

– выявлены основные условия эффективности конкуренции, к которым отнесены наличие большого количества продавцов и покупателей, отсутствие доминирующего влияния одного продавца, достоверная и своевременная информация, мобильность используемых ресурсов.

Развитие конкурентных отношений обуславливает необходимость постоянного поиска и сохранения существенных отличий, обеспечивающих конкурентные преимущества в заданных условиях путем выбора и реализации соответствующих конкурентных стратегий.

В научной литературе вопросу повышения конкурентоспособности предприятий посвящено большое количество работ отечественных и зарубежных ученых. Классиками в изучении конкуренции считаются А. Смит (теория совершенной конкуренции), К.Маркс (основной закон и механизм конкуренции), Д. Рикардо (принцип сравнительных конкурентных преимуществ), Д. Робинсон и Э. Чемберлин (проблемы монополистической конкуренции). В современной научной литературе имеется большой выбор конкурентных стратегий предприятия, предложенных И. Ансоффом, П. Друкером, Ф. Котлером, М. Портером, А. Томсоном и Дж. Стриклендом, однако ни одна классификация не является универсальной и имеет свои особенности.

На наш взгляд, конкурентоспособность предприятия – это способность организации предоставлять товары, услуги, по ценовым и качественным характеристикам имеющие такой спрос, который обеспечивает высокодоходную операционную деятельность предприятия.

Формирование направлений выбора стратегических решений обеспечения конкурентоспособности предприятия является одной из главных и сложных задач процесса стратегического управления предприятием. В экономической литературе имеются различные подходы к классификации и ранжированию конкурентных стратегий. Так, согласно теории М. Портера предусмотрены стратегии лидерства в снижении издержек, диверсификации, концентрации; А. Юданов предлагает виолентную, патиентную, коммутантную и эксплерентную стратегии; И. Ансофф рассматривает товарную и рыночную диверсификацию как способ достижения конкурентоспособности [2]. Базовыми направлениями обеспечения стратегических решений увеличения конкурентоспособности являются стратегии, определенные М. Портером. Они являются наиболее распространенными и выверенными практикой в условиях рыночной экономики. Рассмотрим их детальнее.

Стратегия лидерства через снижение издержек формируется путем оптимизации расходов всех частей производственно-управленческой структуры. Следуя данной стратегии, лидеры про-

изводят товары, эластичные по цене, обеспечивается надежная «защита» от пяти конкурентных сил М. Портера (поставщиков, существующих и потенциальных конкурентов, производителей товаров-субститутов, потребителей) и способны формировать на рынке нижний предел цен. Недостатком данной стратегии является ориентация на производство одного вида товаров и неразвитость других направлений деятельности [3].

Стратегия диверсификации обеспечивает инвариантность производства товаров, которые являются привлекательными для потребителей и отличаются от товаров конкурентов. Присутствие различий требует больших затрат, однако обеспечивает повышение прибыльности в результате принятия рынком высокой цены.

Стратегия концентрации – это более глубокая диверсификация выпускаемой предприятием продукции либо достижение более низких издержек в обслуживаемом сегменте.

В экономической литературе ведутся дискуссии о целесообразности использования только одной из предложенных стратегий или их сочетания. Так Г. Минцберг, Б. Альстренд и Дж. Лэмпел отмечают, что организация должна четко решить, какой тип конкурентного преимущества она хочет получить и в какой сфере это реально возможно, при этом стратегической ошибкой будет использование нескольких базовых стратегий одновременно, так как, по сути, они являются альтернативными [4, с. 27].

Обеспечение высокого уровня конкурентоспособности предприятия должно происходить на уровне выбора ими направлений стратегических решений. Это связано с тем, что формирование конкурентных преимуществ компании тесно связано с её деятельностью в будущем и дальнейшими изменениями во внешней среде.

Механизм формирования и реализации стратегических решений по повышению конкурентоспособности компании целесообразно структурировать по таким взаимосвязанным этапам:

- определение реального уровня конкурентоспособности предприятия;
- оценка уровня конкурентной среды предприятия;
- формирование конкурентных стратегий предприятия;
- анализ возможных событий при внедрении определенной стратегии;
- реализация выбранной стратегии;
- контроль за внедрением стратегии, мониторинг изменений внешней среды;
- адаптация стратегии в соответствии с изменениями конкурентной среды.

Механизм выбора стратегических решений обеспечения конкурентоспособности является элементом системы конкурентных стра-

тегий, в состав которой также входят стратегия формирования конкурентных преимуществ и стратегия конкурентного поведения.

В процессе стратегического управления предприятием разработка стратегии по обеспечению конкурентоспособности приводит к принятию стратегических решений на трех управленческих уровнях:

- общий управленческий уровень – корпоративная стратегия;
- уровень функциональных подразделений – функциональные стратегии;
- уровень производственных подразделений – операционные стратегии [5, с. 83].

Корпоративная стратегия предприятия определяет общее направление обеспечения конкурентоспособности организации. На данном уровне разрабатывается общая стратегия, которая будет служить основой для разработки последующих уровней; высшим руководством принимаются решения о расширении, ликвидации, перепрофилировании отдельных сфер деятельности; формируются общие, диверсификационные и специализационные планы предприятия.

Функциональные стратегии формируются на основе общей стратегии организации; они разрабатываются функциональными отделами и службами предприятия. Главной целью формирования и реализации функциональных стратегий обеспечения конкурентоспособности предприятий является поиск эффективных механизмов управления деятельностью производственных подразделений компании в рамках корпоративной стратегии. К функциональным стратегиям относят маркетинговую, финансовую, инновационную, социальную, производственную, внешнеэкономическую и другие стратегии.

Операционные стратегии обеспечивают долгосрочные конкурентные преимущества каждой структурной единицы и разрабатываются производственными подразделениями предприятия.

Результаты и обсуждения. Таким образом, развитие современных предприятий в условиях постоянных изменений внешних факторов обуславливает возрастание роли стратегического управления. В условиях жесткой конкурентной борьбы и быстро меняющейся ситуации фирмы должны не только концентрировать внимание на внутреннем состоянии дел, но и выработать долгосрочную стратегию поведения, которая позволяла бы им поспевать за изменениями, происходящими в их окружении. В прошлом многие фирмы могли успешно функционировать, обращая внимание в основном на ежедневную работу, на внутренние проблемы, связанные с повышением эффективности использования ресурсов в текущей деятельности. Сейчас же, хотя и не снимается

задача рационального использования потенциала в текущей деятельности, исключительно важным становится осуществление такого управления, которое обеспечивает адаптацию фирмы к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса. Ускорение изменений в окружающей среде, появление новых запросов и изменение позиции потребителя, возрастание конкуренции за ресурсы, интернационализация бизнеса, появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открываемых достижениями науки и техники, развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации, широкая доступность современных технологий, изменение роли человеческих ресурсов, а также ряд других причин привели к резкому возрастанию значения стратегического управления [6].

Не существует стратегии, единой для всех компаний, так же, как и не существует единого универсального стратегического управления. Каждая фирма уникальна в своем роде, поэтому и процесс выработки стратегии для каждой фирмы уникален, так как он зависит от позиции фирмы на рынке, динамики ее развития, ее потенциала, поведения конкурентов, характеристик производимого ею товара или оказываемых ею услуг, состояния экономики, культурной среды и еще многих факторов. В то же время есть некоторые основополагающие моменты, которые позволяют говорить о некоторых обобщенных принципах выработки стратегии поведения и осуществления стратегического управления.

В качестве ведущей идеи, отражающей сущность перехода к стратегическому управлению от оперативного управления, явилась идея необходимости переноса центра внимания высшего руководства на окружение для того, чтобы соответствующим образом и своевременно реагировать на происходящие в нем изменения, своевременно отвечать на вызов, брошенный внешней средой. *Стратегическое управление* можно определить как такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, осуществляет гибкое регулирование. И своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности в результате позволяет организации выживать и достигать своей цели в долгосрочной перспективе.

Отсутствие стратегического управления проявляется, прежде всего, в следующих двух формах [7]. Во-первых, организации планируют свою деятельность, исходя из того, что окружение либо не будет вообще меняться, либо в нем не будет происходить

качественных изменений. При нестратегическом управлении составляется план конкретных действий, как в настоящем, так и будущем, априори базирующийся на том, что четко известно конечное состояние и что окружение фактически не будет меняться. Составление долгосрочных планов, в которых предписывается, что и когда делать и поиск в исходный период решений на многие годы вперед, желание строить «на века», либо же приобретать «на долгие годы», – все это признаки нестратегического управления. Видение долгосрочной перспективы – очень важная составляющая управления. Однако это ни в коей мере не должно означать экстраполяции существующей практики и существующего состояния окружения на много лет вперед.

В случае стратегического управления в каждый данный момент фиксируется, что организация должна делать в настоящее время, чтобы достичь желаемых целей в будущем, исходя, при этом из того, что окружение и условия жизни организации будут изменяться, т.е. при стратегическом управлении как бы осуществляется взгляд из будущего в настоящее. Определяются и осуществляются действия организации в настоящее время, обеспечивающие ей определенное будущее, а не вырабатывается план или описание того, что организация должна будет делать в будущем. При этом для стратегического управления характерно, что не только фиксируется желаемое в будущем состояние организации, но и это является важнейшей задачей стратегического управления, вырабатывается способность реагировать на изменения в окружении, позволяющие достичь желаемых целей в будущем.

Во-вторых, при нестратегическом управлении выработка программы действий начинается с анализа внутренних возможностей и ресурсов организации. При таком подходе все, что организация может определить на основе анализа своих внутренних возможностей, так это то, какое количество продукта она может произвести и какие издержки при этом она может осуществить. Но объем производства и величина издержек не дают ответа на вопрос о том, насколько созданный фирмой продукт будет принят рынком, какое количество будет куплено и по какой цене, определит рынок.

Наряду с явными преимуществами стратегическое управление имеет ряд недостатков и ограничений по его использованию, которые указывают на то, что и этот тип управления, равно как и все другие, не обладает универсальностью применения в любых ситуациях для решения любых задач.

Во-первых, стратегическое управление уже в силу своей сущности не дает, да и не может дать, точной и детальной картины будущего. Формируемое в стратегическом управлении будущее желаемое состояние организации – это не детальное описание ее внутреннего и внешнего положения, а, скорее, качественное

пожелание к тому, в каком состоянии должна находиться организация в будущем, какую позицию занимать на рынке и в бизнесе, какую иметь организационную культуру, входить в какие деловые группы и т.п. При этом все это в совокупности должно составлять то, что определит, выживет или нет организация в будущем в конкурентной борьбе.

Во-вторых, стратегическое управление не может быть сведено к набору рутинных процедур и схем. У него нет описательной теории, которая предписывает, что и как делать при решении определенных задач или же в конкретных ситуациях. Стратегическое управление – это, скорее, определенная философия или идеология бизнеса и менеджмента. И каждым отдельным менеджером оно понимается и реализуется в значительной мере по-своему. Конечно, существует ряд рекомендаций, правил и логических схем анализа проблем и выбора стратегии, а также осуществления стратегического планирования и практической реализации стратегии.

В-третьих, требуются огромные усилия и большие затраты времени и ресурсов для того, чтобы в организации начал осуществляться процесс стратегического управления. Необходимо также создание служб, осуществляющих отслеживание окружения и включение организации в среду. Службы маркетинга, общественных отношений и т.п. приобретают исключительную значимость и требуют значительных дополнительных затрат.

В-четвертых, резко усиливаются негативные последствия ошибок стратегического предвидения. В условиях, когда в сжатые сроки создаются совершенно новые продукты, когда в короткие сроки кардинально меняются направления вложений, когда неожиданно возникают новые возможности для бизнеса и на глазах исчезают возможности, существовавшие много лет, цена расплаты за неверное предвидение и соответственно за ошибки стратегического выбора становится зачастую роковой для организации.

В-пятых, при осуществлении стратегического управления зачастую основной упор делается на стратегическое планирование. На самом же деле важнейшей составляющей стратегического управления является реализация стратегического плана. А это предполагает в первую очередь создание организационной культуры, позволяющей реализовать стратегию, создание систем мотивирования и организации труда, создание определенной гибкости в организации и т.п. [8-9].

С наступлением трансформационного периода, с изменением конъюнктуры рынка труда и усилением практической направленности подготовки специалистов по менеджменту потребовался пересмотр содержания специализированного образования, чтобы гибко

реагировать на запросы рынка труда и обеспечивать конкурентоспособность специалистов по стратегическому менеджменту.

Заключение. В результате проведенного исследования следует отметить, что для эффективного выбора направлений повышения конкурентоспособности, все стратегии предприятия должны быть взаимосогласованными. Стратегии низких уровней должны формироваться на основе стратегии высших уровней и иметь более детальный план для каждого следующего уровня. Основным принципом координации различных уровней стратегии обеспечения конкурентоспособности предприятия является их иерархическая подчиненность с обеспечением обратной связи, которая будет удовлетворять потребности всех участников процесса стратегического планирования на предприятии. При этом, наиболее эффективными являются стратегические решения по повышению конкурентоспособности предприятия, планирование которой осуществляется на основе иерархического подчинения «сверху вниз» с учетом обратной связи между участниками разных уровней принятия управленческих решений.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. Учебное пособие. М: Омега-Л. 2009. – 328 с.
2. Идрисов А. Стратегия как ключевой фактор стоимости // Менеджмент и менеджер. – 2009. – № 1. – с. 2-8.
3. Кирцнер И. Конкуренция и предпринимательство. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с.
4. Минцберг Г., Альстренд Б., Лэмпел Дж. Школы стратегий. – СПб.: Питер, 2000. – 336 с.
5. Портер М. Конкуренция: Учебное пособие, пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 495 с.
6. Абчук В.А. Азбука менеджмента. – СПб.: Союз, 2010.
7. Албастова Л.Н. Технология эффективного менеджмента. – М.: Издательство ПРИОР, 2000.
8. Большаков А.С., Михайлов В.И. Современный менеджмент. Теория и практика. – СПб.: Питер, 2002.
9. Абрамова Е. Система мотивации и увлеченные подчиненные // Директор-инфо. – 2001. – № 3.

М.Ж. Турысбай¹, магистрант
К.У. Кошкарбаев², экономика ғылымдарының докторы, профессор
^{1,2} Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша стратегиялық шешімдердің негізгі бағыттары

Түйіндеме. Мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың тиімді стратегиялары қарастырылған. Зерттеулер көрсеткендей, қазіргі уақытта кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің бірыңғай стратегиясы жоқ. Шетелдік және отандық ғалымдардың жұмыстарын талдау нәтижелері кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған стратегиялық шешімдерді таңдаудың негізгі бағыттарын айқындауға мүмкіндік берді. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін стратегиялық шешімдерді таңдау бағыттарын қалыптастыру кәсіпорынның стратегиялық басқару процесінің басты және күрделі міндеттерінің бірі болып табылады. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейін қамтамасыз ету олар үшін стратегиялық бағыттарды таңдау деңгейінде болуы тиіс. Бұл компанияның бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастыру болашақта оның қызметімен және сыртқы ортадағы одан әрі өзгерістерімен тығыз байланысты. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату бойынша стратегиялық шешімдерді қалыптастыру және жүзеге асыру механизмі кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің нақты деңгейін анықтау, кәсіпорынның бәсекелестік стратегияларын қалыптастыру, белгілі бір стратегияны жүзеге асырудағы ықтимал шараларды талдау және оларды таңдау стратегиясын жүзеге асыру үшін бірнеше өзара байланысты кезеңдерден тұрады. Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін стратегиялық шешімдерді таңдау тетігі бәсекелестік стратегия жүйесінің элементі болып табылады, ол бәсекелестік артықшылықтарды және бәсекелестікке қабілеттілік стратегиясын жасау стратегиясын қамтиды.

Түйінді сөздер: кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі, стратегиялық шешімдер, бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету механизмі, бәсекелестік орта, стратегия.

M.ZH. Turysbay¹, undergraduate
K.U. Koshkarbaev², professor, doctor of economic sciences
^{1,2} Kazakh National Pedagogical University named after Abay,
Almaty, Kazakhstan.

Main strategic decisions on enterprise competitiveness

Abstract. The article discusses effective strategies for improving the competitiveness of enterprises. Studies show that currently there is no single strategy for competitiveness. Results of the analysis work, both foreign and domestic scientists have identified key areas for the selection of strategic decisions aimed at improving the competitiveness of the enterprise. Forming the directions for choosing strategic solutions to ensure the competitiveness of an enterprise is one of the main and complex tasks of the process of strategic management of an enterprise.

Ensuring a high level of competitiveness of an enterprise should occur at the level of choosing strategic directions for them. This is due to the fact that the formation of competitive advantages of the company is closely related to its activities in the future and further changes in the external environment.

The mechanism for the formation and implementation of strategic decisions to improve the competitiveness of the company consists of several interrelated stages to identify the real level of the enterprise's competitiveness, formulate competitive strategies of the enterprise, analyze possible events in the implementation of a particular strategy and their choice, and monitor the implementation of the strategy.

The mechanism for choosing strategic solutions to ensure competitiveness is an element of a competitive strategy system, which also includes a strategy for creating competitive advantages and a strategy for competitive behavior.

Keywords: competitiveness of enterprises, strategic decisions, the mechanism of maintenance of competitiveness, the competitive environment, strategy.

МРНТИ 06.73.55

Ж.Н. Ибраева¹, магистрант

Н.Т. Мейрманова², магистрант

^{1, 2} Almaty Management University, г. Алматы, Казахстан

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ АКТИВНЫХ ОПЕРАЦИЙ В СИСТЕМЕ БАНКОВСКОГО РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

Аннотация. Банки второго уровня производят активные и пассивные операции. С целью получения необходимой прибыли, а также для обеспечения собственной ликвидности банковские структуры размещают свои ресурсы посредством активных банковских операций. Ими являются разнообразные кредитные операции для формирования кредитного банковского портфеля, операции по инвестициям, которые создают базу для дальнейшего формирования финансовых вложений, а также расчётно-кассовые операции. В случае если приток ресурсов замедляется, банк непременно должен пересмотреть и переоценить свою политику в части активных операций, отказаться от выгодных предложений, погасить часть выданных кредитов, продать ценные бумаги. Таким образом, необходимость соблюдения требуемого оптимального распределения рисков и соблюдение уровня ликвидности заставляет банки размещать некоторые из своих активов во вложения, не приносящие доход или приносящие незначительный доход. Эти вложения способствуют положительному развитию банка, усилению его позиции на финансовых рынках, создают благоприятные условия для проведения иных активных операций – создающих работающие активы.

Ключевые слова: оценка, риск, эффективность, активные операции.

Введение. В настоящее время коммерческий банк – кредитное учреждение, которое создается с целью размещения и привлечения денежных средств на условиях возвратности и платности и для осуществления других банковских операций. Банки второго уровня производят активные и пассивные операции. В случае если приток ресурсов замедляется, банк непременно должен пересмотреть и пе-

реоценить свою политику в части активных операций, отказаться от выгодных предложений, погасить часть выданных кредитов, продать ценные бумаги.

Таким образом, необходимость соблюдения требуемого оптимального распределения рисков и соблюдение уровня ликвидности заставляет банки размещать некоторые из своих активов во вложения, не приносящие доход или приносящие незначительный доход. Эти вложения способствуют положительному развитию банка, усилению его позиции на финансовых рынках, создают благоприятные условия для проведения иных активных операций – создающих работающие активы. Сказанное выше позволяет отметить, что данная тема имеет высокую степень актуальности.

Цель данной статьи – рассмотреть основные направления оценки активных операций банков второго уровня в Республике Казахстан.

В настоящее время банк второго уровня – кредитное учреждение, которое создается с целью размещения и привлечения денежных средств на условиях возвратности и платности и для осуществления других банковских операций [1]. Основная часть операции, с помощью которых банки размещают ресурсы для получения дохода, относятся к активным операциям. В процессе управления ликвидностью банк должен так размещать средства в активы, чтобы они приносили соответствующий доход.

Высокая прибыльность и достаточная капитализация банков являются ос новой надежности банковской системы. Прибыльность служит мощным индикатором конкурентоспособной позиции банка на банковских рынках и качества его менеджмента [2]. Она дает возможность банку поддерживать определенный профиль риска и смягчать краткосрочные проблемы. Не распределенная прибыль является, как правило, одним из основных источников образования капитала. Отчет о прибылях и убытках – основной вид информации о прибыльности банка – показывает источники доходов банка, их количество и качество, качество кредитного портфеля, а также направления использования доходов [3]. Структура отчета о прибылях и убытках также указывает на ориентацию банковского бизнеса. Традиционно основным источником доходов банка служил и служит процентный доход, однако отчеты о прибылях и убытках отражают и возросшую ориентацию на нетрадиционные виды банковского бизнеса. Возрастающую долю доходов в современных банках составляют, например, доходы от перепродажи, от инвестиций в ценные бумаги и от операций, основанных на комиссионных выплатах. Эта тенденция связана с ростом неустойчивости доходов. Прибыльность является показателем способности банка к принятию риска и/или возрастанию капитала. Органы надзора должны поощ-

рять прибыльные банки как источники стабильности банковской системы [4].

Экспериментальная часть. Коэффициенты прибыльности должны рассматриваться в комплексе с другими факторами, а стоимость свободного капитала должна учитываться до предварительных расчетов по прибыльности. Чистый процентный доход не всегда является основным источником банковских доходов и часто не покрывает издержек функционирования банка. Менеджерам следует знать, на какие активы они направляют свою энергию и как эти усилия соотносятся с источниками доходов, и прибыльности, а также с изменением профиля риска современного банка. Изменение структуры и стабильности банковских прибылей в определенных случаях было вызвано законодательными требованиями к капиталу, а также мерами кредитно-денежной политики, в т.ч. в отношении обязательных резервов. Банки должны соблюдать требования к минимальному объему капитала, цель которых – поддержание доверия к банковской системе.

Строгий и обязательный характер этих законодательных ограничений может заставить банки пересмотреть структуру своих деловых операций в пользу активов, которые снижают потребность в капитале. Одна ко если такие активы сопряжены с меньшим риском, то они имеют и меньший потенциал доходности [5]. Чрезмерные обязательные требования к резервам и/или ликвидности отрицательно сказываются на прибыльности и могут вызвать отлив денежных ресурсов из кредитно-финансовых учреждений на рынок капитала. Они могут также привести к нежелательной банковской практике. Например, во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой значительную долю в банковских балансах занимают основные средства, что отрицательно сказывается на прибыльности. Органы регулирования должны понимать важность фактора прибыли и по возможности избегать норм регулирования, способных подавлять прибыльность.

Глубоко разбираться в источниках прибыльности и в том, какие изменения происходят в структуре доходов и прибылей как отдельного банка, так и банковской системы в целом, необходимо всем участникам процесса управления риском. Так, органы надзора должны рассматривать банковскую прибыльность как показатель стабильности и фактор укрепления доверия вкладчиков к банку.

Итак, анализ прибыльности начинается с рассмотрения структуры доходов банка и ее компонентов – процентного дохода, комиссионного дохода, дохода от операций по перепродаже и из других источников – и тенденций за рассматриваемый период. В валовом доходе банка роль дохода от инвестиций существенно повышается, а процентного дохода – снижается. Подобные тенденции обычно

требуют тщательного исследования, так как в нормальных условиях доход от инвестиций менее стабилен, чем процентный доход. Однако эта тенденция могла быть вызвана неблагоприятными изменениями макроэкономической или рыночной среды. Другой причиной могла стать значительно более высокая прибыльность инвестиций по сравнению с прибыльностью кредитных операций. Хорошей основой для анализа причин подобных явлений служит сравнение структуры валового дохода со структурой активов; кроме того, анализ структуры дохода может дать представление о качестве управления активами.

В норме активы должны воплощаться в тех инструментах, которые приносят наибольший доход при приемлемом уровне риска. Подобный же анализ может быть применен для выявления категорий займов и кредитов, приносящих относительно низкий доход.

Существует несколько способов включения в систему элементов риска. Так, внутренняя стоимость кредитных средств может отражать уровень кредитного риска выдаваемой ссуды, когда трансфертная цена определяется с учетом категории надежности ссуды (более высокая цена при более низкой надежности). Другой способ учитывает тот факт, что от ссуд с более высоким риском ожидается более высокий доход. Большинство банков применяют единую трансфертную цену ко всем ссудам, а элемент риска учитывается путем требования более высокого дохода от ссуд более низкой категории надежности. Следующий шаг заключается в определении необходимого объема капитала для каждого направления бизнеса или каждой группы продуктов. Основная проблема заключается не в том, как правильно определить объем капитала, выделяемого каждому подразделению бизнеса, а в том, как выделить капитал всем подразделениям на основе единых и последовательных принципов. На практике часто не обязательно применять сложные методы моделирования по всем подразделениям и продуктам, чтобы измерить риск и определить соответствующие коэффициенты, да это фактически и невозможно осуществить должным образом. Вместо этого банки, как правило, используют более простой расчет «прибыли на капитал с учетом риска». На практике многие банки используют в качестве базы для расчета весовые коэффициенты, разработанные и утвержденные Соглашением о капитале Базельского комитета по банковскому надзору (Basel Accord).

Трансфертное ценообразование требует особого внимания аналитика, когда речь идет о банке, входящем в банковскую группу или холдинговую компанию, особенно если они располагаются за границей. В ряде случаев установленные внутренние трансфертные цены позволяли материнской компании получать прибыль от банка, например, назначая более высокие по сравнению с рыночными цены на фонды, заимствованные банком у других подразделений бизнеса,

входящих в конгломерат, либо более низкие, чем рыночные, цены на средства, предоставляемые этим банком. Такая ситуация особенно часто встречается в странах, где существуют ограничения или сложности с репатриацией дивидендов.

Итак, прибыль – это конечный результат деятельности, чистый эффект политики и операций банка в течение финансового года. Стабильность прибыли и ее тенденция к росту являются наилучшими общими показателями функционирования банка как в прошлом, так и в будущем.

Основные показатели – это прибыль на среднюю величину акционерного капитала (показывает прибыльность инвестиций акционеров) и прибыль на активы (показывает эффективность использования ресурсов банка). Другие коэффициенты измеряют прибыльность основного банковского бизнеса (например, коэффициенты процентных доходов), прибыль от различных видов деятельности, эффективность операций банка и стабильность его прибыли. Коэффициенты рассматриваются в динамике за определенный период времени, чтобы определить тенденции прибыльности. Анализ динамики различных показателей вскрывает изменения в политике и стратегии банка и/или во внешних условиях. На прибыльность банка влияют многие факторы. В некоторых случаях инфляция может привести к более быстрому росту операционных расходов по сравнению с доходами. При переоценке активов в соответствии с текущими рыночными ценами нереализованные выгоды признаются доходами, но это может негативно отразиться на общем качестве доходов. Так как банки имеют дело с традиционной фиксированной маржей, изменения процентных ставок вызывают изменения коэффициентов валовой прибыли. Поскольку в банковском секторе действует острая конкуренция, многие банки в рамках своей конкурентной стратегии осуществляют крупные инвестиции в инфраструктурные активы, прежде всего в информационную технологию, но подобные инвестиции не только увеличивают накладные расходы, но и негативно сказываются на прибыльности. Операционные коэффициенты, рассматриваемые в контексте финансовых показателей, к которым они относятся, дают возможность аналитику оценить эффективность, с которой банк извлекает доходы. Отраслевые показатели позволяют сравнить эффективность отдельных банков с эффективностью банковской системы в целом. Анализ процентного дохода, который приносят займы и кредиты, позволяет аналитику определить эффективность использования кредитных ресурсов. Аналогичным образом сравнение процентных расходов и соответствующих фондов указывает на относительную стоимость привлечения финансовых средств. Этот процесс указывает, как кредитно-

денежная политика влияет на банковскую систему, а изменения официальных процентных ставок – на прибыльность банка.

Конкретные меры по управлению кредитными рисками обычно включают три вида директив. Первый вид – это директивы, направленные на ограничение или уменьшение кредитных рисков, например, определяющие концентрацию и размер кредитов, кредитование связанных с банком лиц или превышение лимитов. Второй вид включает директивы по классификации активов. Сюда входит анализ вероятности погашения портфеля кредитов и прочих кредитных инструментов, включая начисленные и невыплаченные проценты, которые подвергают банк кредитному риску. Третий вид включает директивы по кредитному резервированию – не только по портфелю кредитов, но также по всем другим активам, которые могут привести к убыткам.

Процедуры урегулирования являются важным элементом управления кредитными рисками. Если не предпринять своевременные действия в отношении проблемных кредитов, то может быть окончательно упущена возможность укрепить их или получить по ним деньги, вследствие чего убытки могут возрасти до такой степени, что они станут угрожать платежеспособности банка. Оценивая процедуры урегулирования, нужно рассмотреть организацию данной функции, включая анализ эффективности работы отделов и ответственных служащих. В итоге должна быть определена эффективность действий подразделений по взысканию долгов; сколько было успешных попыток взыскания (их количество и объем) и сколько времени в среднем уходило на каждый случай. Также нужно оценить участие высшего руководства в этом процессе.

Банку необходимо иметь некоторый запас ликвидности для того, что бы иметь возможность компенсировать ожидаемые и неожиданные изменения в балансе и обеспечить ресурсы для дальнейшего роста.

Все финансовые организации сталкиваются с процентными рисками. Ког да изменяются процентные ставки, вместе с ними изменяются доходы и расходы банка, рыночная стоимость его активов, пассивов и забалансовых счетов. Результат этих изменений отражается на прибыли банка и его капитале. Процентный риск по своей природе является спекулятивным финансовым риском, так как изменения процентных ставок могут привести как к прибыли, так и к убытку. Изменчивость процентных ставок, уменьшение вмешательства государства в экономику и увеличение числа банковских продуктов, отражаемых в балансе и за балансом, сделали управление процентными рисками очень важной областью банковского управления. В связи с этим органы, регулирующие и контролирующие банковскую деятельность, уделяют большое внимание оценке подверженности банков процентным рискам, что особенно

актуально в свете последних рекомендаций Базельского комитета по требованиям к капиталу с учетом риска [6].

Процентные риски обусловлены несоответствиями в ценообразовании активов и обязательств. Банк составляет свой баланс в соответствии с определенной ценовой моделью, которая отражает предположительные кривые доходности по процентам. Используемая структура баланса основана на анализе множества возможных вариантов структурирования и финансирования. Если внешние факторы изменяют кривую доходности (например, изменится процентная ставка центрального банка), имеющаяся структура баланса приведет к прибыльности, отличной от запланированной. Комитет по управлению активами/пассивами обычно возглавляет представитель высшего руководства банка. В общих чертах управление процентными рисками включает различные методики и действия, которые банк может использовать в целях уменьшения риска снижения собственных средств в результате неблагоприятных изменений процентных ставок.

Самым распространенным видом процентных рисков является риск, происходящий из различий в сроках погашения продуктов с фиксированными процентными ставками и изменений плавающих процентных ставок по активам, обязательствам и забалансовым статьям банка. Эти несоответствия являются неотъемлемой частью банковской деятельности, причем колебания процентных ставок подвергают доходы банка и стоимость его инструментов непредвиденным колебаниям.

Традиционный подход фокусируется на влиянии изменений процентных ставок на доходы банка. Чистые процентные доходы традиционно являлись одним из основных источников прибыли банка. По мере того как приобрели важность непроцентные доходы, изменение процентных ставок стало влиять и на экономическую стоимость банка (которая рассматривается как текущая стоимость чистых ожидаемых денежных потоков). Поэтому подход с точки зрения экономической стоимости позволяет проводить более полный анализ потенциальных долгосрочных влияний изменений процентных ставок по сравнению с традиционным подходом. Однако анализ экономической стоимости по своей природе основан на огромном количестве допущений; следовательно, его достоверность зависит от точности и обоснованности этих допущений [7].

Результаты и обсуждения. Чем выше доля активов, приносящих банку доход, в общей сумме активов, тем эффективнее они размещены. От эффективности активных операций зависит прибыль банка, ввиду этого анализ активных операций является наиболее важным и длительным этапом анализа деятельности банка. Это указывает на то, что от качества активных операций зависят уровень

принимаемых кредитных рисков и достаточность капитала банка. В ходе проведения активных операций банки осуществляют различные инвестиции, эти инвестиции приносят доход в виде процентов, дивидендов или участия в прибыли совместных предприятий. При этом обеспечивается соблюдение определенных нормативов ликвидности и рациональное распределение рисков по отдельным видам инвестиций.

Для оценки доходности и контроля, за активами в качестве показателей могут быть использованы следующие коэффициенты:

- коэффициент защищенности от риска;
- коэффициент активов с повышенным риском;
- коэффициент сомнительной задолженности;
- коэффициент дебиторской задолженности в активах, не приносящих доход;
- генеральный коэффициент надежности (K1);
- коэффициент мгновенной ликвидности (K2);
- кросс-коэффициент (K3);
- генеральный коэффициент ликвидности (K4);
- коэффициент защищенности капитала (K5);
- коэффициент фондовой капитализации прибыли (K6).

Для более детальной оценки следует выделить в составе активов на основе первичной информации те, по которым пересматривались условия погашения; нестандартные активы, размещенные с отклонениями и нарушениями сложившейся в банке практики; крупные кредиты; средства, представленные инсайдерам банка, и т.д. Анализ активов проводится по данным официальной финансовой отчетности банка. Качество активов оценивается с точки зрения их возвратности и способности вовремя и без потерь обращаться в платёжные средства и уровня доходности. Также важным моментом является сопоставление активов и обязательств банка по срокам. Поскольку затруднения при возврате средств банку могут вызвать наиболее серьёзные перебои в работе банка. Таким образом, надёжность банка определяется двумя величинами – размером кредитного портфеля (как основного источника риска) и объёмом просроченной задолженности (потерянные активы).

Расчет риска по активам, условным и возможным требованиям и обязательствам, связанным с изменением обменного курса иностранных валют (рыночной стоимости драгоценных металлов), представляет произведение коэффициента валютного риска, равного 0,075, на наибольшее значение одной из следующих сумм:

- открытых коротких позиций по каждой иностранной валюте (в абсолютном значении) и открытых (длинных или коротких) позиций по драгоценным металлам (в абсолютном значении);

– открытых длинных позиций по каждой иностранной валюте (в абсолютном значении) и открытых (длинных или коротких) позиций по драгоценным металлам (в абсолютном значении).

Минимальное значение коэффициентов срочной ликвидности и срочной валютной ликвидности устанавливается в размере: k4 - 0,3; k4-1 - 1; k4-2 - 0,9; k4-3 - 0,8; k4-4 - 1; k4-5 - 0,9; k4-6 - 0,8.

Заключение. Итак, отметим, что нами в работе определено понятие риска по активным операциям. Итак, риски по активным операциям банка – риски кредитные, валютные, процентные, несбалансированной ликвидности, лизинговые, по ценным бумагам, факторинговые, по предоставляемым гарантиям, по расчетам с дебиторами. В завершении отметим, что основной задачей анализа активных операций является определение: процента работающих активов в бухгалтерском балансе банка и их соотношения; структуры кредитного портфеля. Анализ структуры активных операций может быть качественным и количественным. Он начинается с количественной оценки структуры активных операций банка – расчета удельного веса различных статей актива баланса. Структурный анализ предоставляет возможность определить значимость тех или иных активных операций в деятельности банка и выяснить основные направления использования его средств.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Абишев А.А. Финансово-экономический словарь. – Алматы: Экономика, 2006. – 704 с.
2. Система управления процентным риском в банках. Доклад для общественных консультаций // http://www.cbr.ru/analytics/ppc/Consultation_Paper_170411.pdf
3. <https://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/305499-1291044797591/Bank-risk.pdf>
4. Иода Е.В., Мешкова Л.Л., Болотина Е.Н. Классификация банковских рисков и их оптимизация. Издание второе, исправленное, переработанное Тамбов издательство ТГТУ. – 2016.
5. Хамитов Н.Н., Джаксыбекова Г.Н. Риск-менеджмент в сфере кредитования: проблемы и пути решения // Известия НАН РК, серия общественных наук. – 2014. – № 2 (294). – С. 54-57.
6. Исакова З.Д. Качественное управление риском как основной критерий успехов казахстанских банков в перспективе // Макроэкономические аспекты развития финансово-кредитной системы РК: тенденции и перспективы. Материалы международного научного семинара. – Астана: КазЭУиМТ, 2011, январь. – С. 63-67.
7. Муравьева Н. Н., Хачатурова О. С. Проблемы кредитования в условиях экономической нестабильности современного периода // Проблемы современной науки и образования. 2017, № 6 (46). – С. 132-137.

Ж.Н. Ибраева¹, магистрант

Н.Т. Мейрманова², магистрант

^{1,2} Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Дамыту тиімділігін бағалау жүйесін белсенді операциялар жүйесіндегі банктік тәуекел-менеджмент

Түйіндеме. Екінші деңгейдегі банктер жүргізеді активті және пассивті операциялар. Алу мақсатында қажетті пайда, сондай-ақ қамтамасыз ету үшін меншікті өтімділік банк құрылымдары орналастырады өз ресурстары арқылы белсенді банктік операциялар. Олар әр түрлі несиелік операцияларды қалыптастыру үшін несиелік банктік портфельді инвестициялар бойынша операциялар жасайтын базасын одан әрі қалыптастыру үшін қаржылық салымдарды, сондай-ақ есеп айырысу-кассалық операциялар. Егер ресурстар ағыны бәсеңдеді, банк міндетті түрде болуы тиіс қайта қарау және бағалау өз саясатын бөлігінде белсенді операцияларды бас тартуға, тиімді ұсыныстар, өтеуге бөлігі берілген несиелер сатуға арналған бағалы қағаздар. Осылайша, сақтау қажеттігі талап етілетін тәуекелдерді оңтайлы бөлу және сақтау өтімділік деңгейін мәжбүрлейді банктерге орналастыруға кейбір активтер салымдар, кіріс әкелетін немесе әкелетін емес табыс.

Бұл салымдар ықпал етеді оң даму банкін күшейту және оның позицияларын қаржы нарықтарында қолайлы жағдай жасайды өткізу үшін басқа да белсенді операциялар құратын жұмыс істейтін активтер.

Түйінді сөздер: бағалау, тәуекел, тиімділігі, белсенді операциялар.

Z.N. Ibrayeva¹, undergraduate

N.T. Meirmanova², undergraduate

^{1,2} Almaty Management University, Almaty, Kazakhstan

Development of system of estimating effectiveness of assets in operating system in bank risk-management

Abstract. The banks of the second generation are active and passive operations. Withdrawal of non-derivatives, as well as securing the banking system's own liquidity, creates the resources of the active bank operations. Different types of crediting operations for the formation of a credit portfolio of the bank portfolio, investment in the operations, create a long-term basis for the formation of financial instruments, as well as cash-desk operations. In the event that the resources are settled, the bank has to constantly redeploy and redistribute its policy in the part of active operations, repayment of outsourced offers, pay off current loans, sell pricelist paper. By explicit, impersonal satisfaction, the optimal allocation of risk, and the level of liquidity in the bundle make it possible to set up some of the assets that are present in the package, or to bring the required amount of time. Elimination of liquidity can be achieved by expanding its operating positions in financial markets, creating favorable conditions for operating assets that generate operating assets.

Keywords: approach, risk, effectiveness, active operations.

Б.А. Касенова¹, З.С. Ахатова², А.М. Жубатова³, Н.А. Кауменова⁴

Химия ғылымдарының кандидаттары

^{1, 2, 3, 4} Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ. Қазақстан

АҒЫНДЫ СУЛАРДЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйіндеме. Бұл мақала өзен суларын және ағынды суларды тазалау мен осы мәселені шешу жолдарына арналған. Өнеркәсіптік, ауылшаруашылық сарқынды суларды тазартудың негізгі тиімді тәсілдері мен қолдану мәселелері қарастырылады.

Мемлекетіміздегі экологиялық проблемаларды қандай іс шаралармен шешуге болады деген сұрақ туындайды. Табиғатты қалай сауықтыруға болады? Әрине бастапқы кезде күрделі мәселе. Бұл үшін ең алдымен, адамдардың табиғатқа деген көзқарасын өзгертіп, дұрыстау керек, тәрбиелеу керек. Ол үшін балалар бақшасаннан бастап, мектептерде, жоғары оқу орындарында, адамдардың табиғатқа, қоршаған ортаға деген көзқарасын өзгертіп, қалыптастыру керек. Қазіргі заманға сай экологиялық идеология қажет. Егер біз, жас ұрпақты кішкентай кезінен бастап табиғатты сүйуге тәрбиелемесе көп нәрседен ұтылатынымыз хақ. Әрбір тәрбиеші, мұғалім, маман, басшы, экология негіздерін жақсы білуі қажет. Сонда ғана, әрбір адамның санасында, көз қарасында қоршаған ортаны сақтау керектігі туралы негіз қалыптасады. Адамдар сонда ғана туған өңір табиғатын қорғауда белсенділік көрсете алады. Адамзат табиғаттың бір бөлшегі екендігі бәрімізге мәлім. Табиғат – бізге ата-бабамыздан мұраға қалған ең қасиеттіміз. Экологиялық мәселелерді шешудің негізгі жолы тек тазарту құрылыстарын салу ғана емес, қалдықтарды өңдеумен шектелмейді, қалдықты аз шығаратын жаңа технологияны ендіру, өндірісті қайта жабдықтау, табиғатқа келетін әсерді азайтуға қарай жұмыс жасау қажет.

Түйінді сөздер: экология, қоршаған орта, ағынды суларды тазарту, экологиялық мәселелер.

Кіріспе. Қазақстан Республикасының Конституциясына сәйкес әрбір адамның игілікке қол жеткізу құқығы бар және барлық адам табиғатты, қоршаған ортаны, табиғи ресурстарды қорғауы әрі сақтаулары тиіс. Себебі, олар біздің тұрақты дамуымыздың негізі болып табылады.

Мемлекеттегі экологиялық саясаттың құқықтық негіздерін айқындайтын «Қоршаған ортаны қорғау» туралы Заң да белгіленген болашақ және қазіргі ұрпақтың ортақ игілікке қол жеткізулеріне,

дәулетті өмір сүруіне, олардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Қазіргі уақытта өкінішке орай қоршаған ортаны қорғау және сақтау барысы дұрыс орындалмайды. Бұл экологиялық мәселелерге мемлекеттің де, жоғары билік органдарының, төмендегі өкілетті органдарының белгілеген заңды іске асырмауында жатыр.

Эксперименталды бөлім. Қоршаған ортаны қорғау және сақтау жұмысындағы кедергілердің болуы адамдарға немесе табиғи кешендерге зиянды әсер етеді. Ең танымал ластанудың түрі ол химиялық ластану (қоршаған ортаға зиянды заттардың және қосылыстардың енуі), алайда мұндай химиялық ластанудың әлеуеті өте қауіпті дей алмаймыз, радиоактивті және термиялық жылу, яғни жылудың қоршаған ортаға бақылаусыз шығарылуы климаттың жаһандық өзгеруіне алып келетіндігі сияқты қауіпті ластану түрлері бар. Ең көп қоршаған ортаға зиянды әрекет ол адамның қоқыс тастау тірлігіне байланысты, алайда табиғи апаттың кесірінен болатын ластану түрлері де бар. Мысалы, жанартаудың атқылауы, жер сілкінісі, метеориттердің құлауы және т.б. осы сияқты ластану жер шарының бүкіл аумағын қамтиды десе де болады.

Литосфера (сонымен қатар топырақ жамылғысы) ауыр металдардың тыңайтқыштардың және пестицидтердің қосылыстарының енуіне байланысты ластанады. Тек қоқыстың өзін алғанда үлкен қалалардан жыл сайын шамамен 12 млрд тонна қалдықтар шығарылады. Тау-кен жұмыстары үлкен аумақтағы топырақ жамылғысының жойылуына әкеледі [1].

Ал, гидросфера көптеген зауыт-фабрикалардан лас суының таза су бассейндеріне ағызылуынан бұзылады (әсіресе химиялық және металлургиялық) және мал мен егін шаруашылығы кешендерінен кететін сарқынды сулар, қалалардан шығатын тұрмыстық қалдықтар үлкен зиянын тигізеді. Әсіресе, гидросфераның ластануы жыл сайынғы мұнай өнімдерін теңізге төгуден болады, толығырақ айтсақ, жылына млн тоннаға дейін мұнай өнімдері қалдықтары дүниежүзілік мұхиттарға төгіледі [2].

Атмосфераның ластануы негізінен көп мөлшердегі минералды отынның жануынан, металлургия және химия өнеркәсібінің жану қалдықтарын ауаға жіберумен ластайды. Ең басты ластанушы заттар: көміртек диоксиді, күкірттің тотығы, азот, органикалық радиоактивті қосылыстар. Қоршаған ортаға адамның өте көп мөлшерде ластанушы қалдықтарды тастауынан қоршаған ортаның өзін-өзі тазарту қабілеті төмендеді. Үзіліссіз көптеген зиянды қоқыс тастау микроорганизмдер үшін токсикалогиялық улы болып табылады. Көптеген органикалық заттарды жойып, оларды қарапайым бейорганикалық қосылыстарға айналдырды немесе мүлдем жойып жіберді және қоршаған ортаның көптеген бөліктеріне қоқыс жиналып қалды. Қоршаған ортаға күнделікті зиянды заттар көп мөлшерде түссе, ол оның сипатын өзгертеді, экологияны бұзады.

Судың ластануы мен көптеген жағдайда тұщы суды ластау көздері бізге белгісіз, өйткені қоқыстар суда еріп кетеді. Бірақ, ерекше жағдайлар бар. Бұл көбікті тазартқыштар, өңделмеген мұнай өнімдерінен тұратын қалқымалы беттер, сарқынды қоқыс сулар. Суды ластаушы бірнеше көздері бар: жердегі алюминий қосылыстары химиялық реакциялардың нәтижесінде таза су жүйелеріне қосылады. Су тасқындары топырақ шалғындарындағы магний қосылыстарын жуып жібереді және балық қорларына үлкен залал әкеледі. Дегенмен, табиғи ластаушы заттардың көлемі жыл сайынғы адамнан келетін залалдан кемірек, оның көпшілігі су бассейндеріне құяды. Сол су көздерінде улы ауыр металдар, қышқылдар, нитраттар және фосфат концентрациясы кездеседі.

Нәтижелері және талқылау. Барлығымыз білетіндей жыл сайын мұхит теңіздерге млн тонна мұнай төгіледі. Суда ауыр металдардың концентрациясының көбеюіне қышқыл жаңбырларда өз үлесін қосады. Олар жердегі минералдардың еруіне алып келеді. Атом электр станцияларынан табиғаттағы суларға радиоактивті қалдықтар құйылады. Тазартылмаған сарқынды қоқыс суды су көздеріне ағызу микробиологиялық ластануға әкеледі. Дүниежүзілік денсаулық сақтау ұйымының бағалауы бойынша әлемдегі 80% аурулар судың сапасының төмендігінен және судың антисанитарлық жағдайының төмен болуына байланысты. Ал, ауылдық аумақтағы таза судың 90%-ын ауыл халқы ішуге, жуынып-шайынуға тұтынады [Қатты және сұйық ластаушылар сілтісіздендіру нәтижесінде топырақтан өтіп, су көздеріне жетеді. Жерге тасталған қалдықтардың аз мөлшері жаңбырмен араласып жер асты суларына барады, содан кейін жергілікті ағымдар мен өзендерге қосылады. Ауылшаруашылық дақылдарына қолдануға арналған сарқынды суларға енеді, жергілікті қоқыс суға сіңіп, таза су өз сапасын жоғалтады. 80%-ға дейінгі су көздері босқа төгіледі, сөйтіп топыраққа түседі. Жердегі зиянды сулардың жерасты суларына енуі белгісіз, бірақ көптеген жағдайда бұл он мыңдаған жылға созылады. Өнеркәсіптік қондырғылардан қоршаған ортаға келетін ластаушылар өнеркәсіптік қоқыс сулар сарқынды су немесе шығарулар деп аталады. Жерасты сулардың ластануы қазіргі кезде көкейкесті мәселелердің бірі болып табылады. Қазіргі кезде адамдар жаңа технологияларды пайдаланып, жерасты су қорларын қолданып, оны азайтты және жерасты сулары сарқылуға жақын. Қалалардың айналасында кішігірім қалашық пен көп үйлер салынды және олар негізгі жерасты су қорларын пайдаланады. Мысалы, Алматы қаласының төңірегінде күнделікті 50-ден 200-ге дейін түрлі деңгейдегі ұңғымалар жасайды. Өртүрлі жағдайда сол су қорлары бейберекет пайдалануда және су көздерін қорғау ережелері сақталмайды, сондықтан осы қателіктер таза судың тез ластануына әкеледі.

Ластануды өлшейтін көрсеткіштердің тағы бір түріне оттегінің биохимиялық қажеттілігі жатады, ол арқылы тұщы судың ластануы сияқты белгілерді көрсетеді, яғни суды ластаушы заттардың оттегіні сіңіруі мөлшері өлшенеді [4]. Бұл көрсеткіш бізге организмдерге оттегінің жетіспеу дәрежесін анықтауға мүмкіндік береді және сол бойынша ластану көрсеткішін анықтаймыз.

Қоршаған ортаны ластау үнемі артып отырғандықтан, жергілікті және аймақтық өңірлерде (өндірістік аудандарда және қалалық агломерация) экологиялық мәселелерді көбейтіп отыр, өйткені жаһандық өзгерістер (ауа райының өзгерісі, климаттың жылып кетуі, озон қабатының тесілуі, табиғи қорлардың азаюы) әсер етеді. Экологиялық мәселелерді шешудің негізгі жолы тек тазарту құрылыстарын салу ғана емес, қалдықтарды өңдеумен шектелмейді, қалдықты аз шығаратын жаңа технологияны ендіру, өндірісті қайта жабдықтау, табиғатқа келетін әсерді азайтуға қарай жұмыс жасау қажет **қорытынды.** Соңғы кездері барлық хабар таратушы радио, теледидар, газеттерде ең басты мәселе ретінде экология мәселесі қаралады. Бұқаралық қоғам экологиялық құлдырауды жақсы түсініп, тез әрекет жасауы керек. Заң шығарушы және атқарушы билік органдары ұйымдастырып отырған «жасылдандыру» жобасы өте маңызды, өйткені экологиялық таза өндірісті жасау тиімді болып табылады. Бұдан басқа еліміздегі азаматтарды табиғатты қорғауға шақырып, оларға үндеу жариялауымыз керек, алайда мұндай іс-шаралар білімді, сапалы, түрде өтілуі және қоғамдық іс-шаралар ұйымдастырылып, барлық қоғам мүшелері ат салысулары тиіс.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Кормилицын В.И. Основы экологии. – М.: Интерстиль, 1997.
2. Снакин В.В. Экология и охрана природы: Словарь-справочник. – М.: АКАДЕМИА, 2000.
3. Kassenova B. A., Konushbaev CP., Akhatova Z.S., Nurbaeva D.R. Extraction of wool grease from wool scouring water by electrocoagulation. // Труды I Международной научно-практической конференции «Агропродовольственные пояса мегаполисов и сельскохозяйственная кооперация в Казахстане: Проблемы, поиски и решения». – Шымкент, ЮКГУ им. М. Ауэзова, 2017. 1Т. – С. 281-221.
4. Райхенберг Д. Селективность ионного обмена. // В кн. Ионный обмен. /Под. ред. Я. Маринского. М.: Мир, 1968. – С. 104-173.
5. Степановских А.С. Экология. Учебник для вузов. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 703 с.

Б.А. Касенова¹, З.С. Ахатова², А.М. Жубатова³, Н.А. Кауменова⁴

кандидаты химических наук

^{1, 2, 3, 4} Казахский Национальный Аграрный Университет,
г. Алматы, Казахстан

Экологические проблемы сточных вод

Аннотация. Эта статья посвящена очистке и устранению проблемы речных и сточных вод. Обсуждаются основные вопросы промышленной и сельскохозяйственной очистки сточных вод. Возникает вопрос, какие действия могут быть для решения экологических проблем в нашей стране. Возникает серьезный вопрос как улучшить чистоту окружающей среды. Прежде всего, необходимо изменить мышление людей об окружающей нас среде и просвещать их о сохранении и бережное отношение к природе. Для этого необходимо воспитывать отношение людей к природе, окружающей среде с детского сада, затем школа, высшее учебное заведение. Нужна современная экологическая идеология. Каждый педагог, учитель, специалист, менеджер должен знать основы экологии. Только тогда, в сознании каждого человека будет правильный образ о сохранении окружающей среды. Каждый человек может быть активным, ответственным в защите окружающей среды своей родины. Мы все знаем, что человечество - это часть природы. Природа – это самая священная вещь, которую мы унаследовали от наших предков.

Ключом к решению экологических проблем является не только строительство очистных сооружений, но и управление отходами, внедрение новых технологий производства отходов, переоборудование производства, снижение воздействия на окружающую среду.

Ключевые слова: экология, окружающая среда, очистка сточных вод, экологические проблемы.

B.A. Kasenova¹, Z.S. Ahatova², A.M. Жубатова³, N.A. Kaumenova⁴

Candidate of chemical Sciences

^{1, 2, 3, 4} Kazakh national Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

Environmental problems of wastewater

Abstract. This article is devoted to cleaning and eliminating the problem of river and sewage. The main issues of industrial and agricultural wastewater treatment are discussed. The question arises, what actions can be taken to solve environmental problems in our country. There is a serious question how to improve the cleanliness of the environment. First of all, it is necessary to change people's thinking about our environment and educate them about conservation and respect for nature. To do this, it is necessary to educate people's attitude to nature, the environment from kindergarten, then school, higher education institution. We need a modern ecological ideology. Every teacher, teacher, specialist, manager must know the basics of ecology. Only then, in the minds of each person there will be a correct image about the preservation of the environment. Everyone can be active, responsible in protecting the environment of his homeland.

We all know that humanity is part of nature. Nature is the most sacred thing that we inherited from our ancestors.

The key to solving environmental problems is not only the construction of treatment facilities, but also waste management, the introduction of new technologies for waste production, the re-equipment of production, reducing the impact on the environment.

Keywords: ecology, environment, wastewater treatment, environmental problems.

А. Ахметқали, Ф. Үсен, А. Берик
«Капитал» ЖШС-нің бухгалтері

ҚАРЖЫЛЫҚ ТАЛДАУДЫҢ АҚПАРАТТЫҚ БАЗАСЫ МЕН ӘДІСТЕРІ

Түйіндеме. Мақаланың өзектілігі меншік иелері мен ұйым басшыларының мекеменің нақты жағдайын білу үшін қаржылық талдаудың қажеттілігін анықтап отыр. Бұл қажеттілікті іске асыру үшін кәсіпорындарда арнайы бөлмшелерді ұйымдастырып, олар ұйымның активтер құрамын, капитал өзгерісін, қаржылық тұрақтылықты, төлем қабілеттілікті анықтау арқылы ұйымның қаржылық жағдайын бағалаймыз.

Бәсекелестік экономикалық ортада ұйым басшысына экономикалық ақпаратты бағалауда және қажетті басқарушылық шешімдер қабылдауда ұйымның қаржылық ақпараттарын сапалы сұрыптау қажет. Мұндай экономикалық ақпараттарды сұрыптау қаржылық талдаудың әдістерінің қолдану негізінде болады. Қаржылық талдаудың жүргізу нәтижелері көп қолданушылар тобына әртүрлі пайдалы болады. Сонымен қатар Қазақстанда ҚЕХС-ты енгізуде айтарлықтай жетістіктерге жеткен болатын. Бұл жағдай ұйымның қаржылық талдауы ең алдымен аналитикалық базаның дамуымен байланысты. Халықаралық тәжірибе көрсеткендей есептілікті ҚЕХС-қа сәйкес жасау пайдаланушыларға пайдалылығымен және жоғары ақпараттылығымен белгілі. Қаржылық талдау және ҚЕХС қазіргі таңдағы өзекті мәселелердің бірі болып табылады.

Түйінді сөздер: талдау, аналитикалық тәсілдер, талдаудың бағыттары мен әдістері, бақылау, қаржылық есептеме, ҚХЕС.

Кіріспе. Қазіргі заманда барлық ұйымдар қандай түрі болмасын барлығы нормативтік құжаттар, заңнама бойынша бухгалтерлік есеп жүргізеді..... Жұмыстың мақсаты-қаржылық талдаудың ақпараттық базасының мәнін, рөлін, түрлерін, функциясына анықтама беріп, қаржылық талдаудың теориялық негіздерін және субъектінің ҚЕХС-қа сәйкес орындалу нәтижесінде оларды аналитикалық тәсілдерді пайдаланып зерттеу.. ..

Қысқаша тарихына тоқтала кетсек «талдау» феодалдық Британиядағы (XII ғ.) ауыл шаруашылығының есеп жүйесі және дағы маңызды бөлік болған. Талдаудың бухгалтерлік есептегі менгі ретінде ой туралы элементін француз Жак Савари (1622-1680). Саваридің ойы (XIX ғ) итальяндық бухгалтер Джузеппе Чербонимен (1827-1917) толықтырылған болатын. XIX ғасырдың соңында «ба-

ланс жүргізу» пайда болды. Ол негізгі үш бағытпен дамыды: баланстың экономикалық талдауы, баланстың коммерциялық талдауы, популяризация [1].

Эксперименталды бөлім. Басқарушылық шешімдерді қабылдау үшін кәсіпорын менеджерлерінде көптеген сұрақтар туындайды, өзінің қаржылық жағдайының өсуі үшін, рентабельділік деңгейі жоғары болуы үшін және де банкроттылық деңгейі төмен болуы үшін қандай шешімдерді қабылдау қажет. Сол себепті біздің таңдаған тақырыбымыз қазіргі таңда өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Осы және осыған ұқсас басқа да түйінді мәселелердің сұрақтарына қаржылық талдау жауап бере алады оның көмегімен қаржылық, материалдық, еңбек ресурстарын дұрыс пайдалануға талдау жауап береді. Қаржылық талдау ғылымның арнайы бөлігі ретінде берілген ақпарат нәтижесінде кәсіпорынның қаржы ресурстарын, төлемқабілеттілігін, несиеқабілеттілігін яғни қаржылық бәсекеқабілеттілігін басқа шаруашылық субъектілер және мемлекет алдында өз міндеттемелерін орындай алуы айтылады..

Қаржылық талдауды жүргізу үшін ақпараттық базамен қамтамасыз етілу керек. Көп жағдайда қаржылық талдаушылар ақпараттың аналитикалық түрлерін негізгі берілген түрінен өзгеше қылып өзгертеді. Ол негізінен талдау жүргізуде ыңғайлы және түсінікті болу үшін жасалады. Талдау әдісін таңдау кезінде және аналитикалық формалардың берілуі кезінде негізгі мән жұмыс тәжірибелігі және аналитик таңдаулары болып табылады [2].....

Қаржылық талдауда әртүрлі ақпарат көздері қолданылады. Оларды екі топқа бөлуге болады: есептік және есептік емес ақпарат көздері.....

Есептік ақпарат көздеріне келесілерді жатқызуға болады: бухгалтерлік есеп және есептілік; статистикалық есеп және есептілік; жедел есеп және есептілік; таңдамалы есеп ақпараттары... Қаржылық талдаудың ақпараттық базасы негізіне ұйымның қаржылық есептілігі жатады. Есептік емес ақпарат көздеріне негізінен келесілер жатқызылады:

- заң, үкімет шешімдерінің директивті ақпараты;
- нормативті-жоспарлық бизнес жоспар, нормативтер, ақпараттар;
- ревизия ақпараттары, банк тексерісі және салық инспекциясы ақпараттары;
- газеттегі, журналдардағы мақалалар және т.б.

Есептіліктің негізгі талаптары келесілер болып табылады..

1. Шынайылық. Бухгалтерлік есептілік ұйымның қаржылық жағдайы туралы шынайы мәлімет беру....

2. Пайдалылық. Ақпарат пайдалы болып саналады егер де ол сенімді, орнықты, салыстырмалы және уақытылы. Ақпарат орнықты егер де ол қаржылық ақпарат кезінде шешім қабылдауға әсер ете

алатын болса. Ақпарат сенімді егер де ол айтарлықтай қателіктері болмаса. Сенімді болу үшін ақпарат мәліметтер объективті болуы керек.....

3. Толықтылық. Толықтылық жоғарыда көретілген есептілікпен және қажетті қосымша ақпараттармен.....

4. Заттылығы. Бухгалтерлік есептілікті заттай көрсеткіштер бейнеленуі тиіс. Ақпарат заттай деп саналады егер оның ашылмауына қызығушылығы бар тұлғалар әсер ете алатын болса.....

5. Нейтралдығы. Ұйымның бухгалтерлік есептілігінің жасалуы кезінде ақпараттың нейтралдығы сақталуы керек.....

6. Реттілік. Ұйым есептілік жасау кезінде бекітілген формаларға бағынуы тиіс....

Қаржылық талдауға қажетті отандық және шетелдік көптеген тәжірибелер бар. Бірақ та әлі күнге дейін қаржылық талдаудың анықтамалық, мазмұндық бөлімдері бойынша пікір талас жалғасуда.

Қаржылық талдаудың негізгі функциялары болып келесілер табылады:

– ұйымның қаржылық жағдайын объективті баға беру және оның нашар жақтарын анықтау;

– қазірге жеткен жағдайдағы қиындықтар мен түйінді мәселелерді анықтап зерттеу;

– басқарушылық шешімдерге дайындық жасау және түсініктеме беру.

Қаржылық талдау жай (экспресс талдау) және толық (терең талдау) деп екі түрге бөлінеді. Экспресс талдау негізгі ерекшелігі ол айтарлықтай керекті мәліметтермен жұмыс жасауымен ерекшеленеді.

Ол оперативті және объектінің қаржылық жағдайы туралы шолу ақпаратын беруге мүмкіндік береді.....

Терең талдау ұйым жайлы қаржылық ақпаратты толығырақ зерттеу және қаржылық жағдайға әсер ететін факторларды анықтап болашақтағы жағдайға болжам жасау.....

Қаржылық талдау кезінде есептілікті оқу үшін келесідей оқу әдістері пайдаланылады: тік талдау, көлденең талдау, трендтік талдау, қаржылық коэффициенттер әдісі, салыстырмалы талдау, факторлық талдау және т.б.

Талдау нәтижелері бойынша қаржылық талдау анықтамасына кейбір авторлар бойынша келесі 1-кестеде көрсетілген. Мұндай көрсеткіштер нәтижесінде біздің ойымызша Г.В. Савицкая берген анықтама нақты және толтырақ деп ойлаймыз [3].

Кесте 1. Қаржылық талдаудың түсінігіне анықтама

Авторлар	Қаржылық талдау анықтамасы
Г.В. Савицкая	Кәсіпорынның қаржылық жағдайын кешенді зертеу және қаржылық тәуекелдердің деңгейін анықтап капиталдың пайдалылық деңгейін болжау.
В.В. Ковалев	Қаржылық жайы бар ақпараттарды аналитикалық түгендеу.
А.Г. Грязнова	Өрекет етуші субъектінің мүліктік және қаржылық жағдайын анықтау және алдағы уақыттағы мүмкіндіктерін анықтау.
Л.С. Богданова	Ұйымның қаржы ресурстарын негізгі және оптималды ресурс ретінде басқару және талдау.
Т.Г. Романова	Қаржылық жайы бар ақпаратты қолдану және трансформация.
В.Р. Банк	Қаржылық жағдайды бағалау және жұмыс сапасын рационалды қаржы саясатты пайдаланып жоғарлату.
Т.С. Новашина	Қаржы жағдай туралы ақпаратты талдауға арналған ғылыми зерттеу әдісі.
Т.Ж. Демесінов	Қаржылық талдау тиімді дамуды қамтамасыз етуге және оның нарықтық құнын көтеру мақсатында кәсіпорынның қаржылық-шаруашылық қызметінің негізгі нәтижелерін және қаржылық жағдайын зерттеу процесі.

Талдау ұйым қызметінің негізгі көрсеткіштерін шолудан басталады оның ішінде келесілер зерттеледі:

- зерттелу кезеңіне ұйымның мүліктік жағдайы;
- есептік кезеңдегі жұмыс істеу тәртібі;
- есептік кезеңде ұйымның жеткен көрсеткіштері;
- ұйымның қаржы-шаруашылық қызметінің келешегі.

Қаржылық талдауды өткізудің әдістерінен келесі түрлерді бөліп айтуға болады:

- ұйымның қаржылық жағдайына байланысты қатыстық және абсолюттік көрсеткіштер негізінде оперативті ақпарат алуға негізделген (А.Д. Шеремет, И.Н. Селезнева, В.В. Ковалев, Г.В. Савицкая, В.И. Подольский және т.б. әдістері);.....

- ұйымның қаржылық жағдайы және акцияның нарықтық бағасына қатысты құрастырылған (Дж. Блисс, А. Винакор және т.б.)

- инвестицияның сапасының деңгейін болжау немесе қауіптілігі деңгейі қатысты басқа көрсеткіш (Дж. Фостер және т.б.) [4].

Қаржылық талдаудың қазіргі замандағы қажеттілігін айта кетсек: Ұйымның қатал бәсекелестік және бизнестік рентабельді, далы болуы үшін басшылық қаржылық талдау әдісіне ие болуы тиіс, қажетті ақпараттық базаға ие болу керек. Қаржылық талдау басқарудың маңызды функцияларының бірі болып саналады. Ол нарықтық экономикада шаруашылық субъектісінің бәсекегін анықтауға мүмкіндік береді. Шаруашылық субъектісі нарықта өзінің өндіріс-саудалық қызметін өз бетімен жасайды, бірақ үлкен

бәсекелестік жағдайда. Нарық реттеушілері бәсекелестікпен бірге шаруашылықты жүргізетін жалғыз механизмді жасайды. Ол өндірушіге пайдаланушылардың сұранысы мен қызығушылықтарын маңызға алуына мәжбүрлейді. Шаруашылық субъектілері өз сында үнемі бәсекелестікке түсіп отырады, жеңілген ұйым банкрот болады. Бұл жағдай болмас үшін ұйым үнемі нарық жағдайын қылап,өзіне жоғары бәсеке қабілеттілікті қамтамасыз етуі тиіс ол үшін қаржылық талдаудың қажеттілігі маңызды орын алады.

Осы шарт жағдайында басшылық алдында көптеген проблемалы сұрақтар туындайы.Солардың ішінде келесілер:

1. Ұйымының дұрыс қызмет етуі үшін қандай жоспар қолдануы тиіс?
2. Ұйымның дұрыс жұмыс атқаруы үшін жоспар қандай болу тиіс?
3. Ұйымның стратегиялық мақсатқа жетуі үшін қандай тактика қолданылуы тиіс?
4. Ұйымның материалдық, жұмыстық және ерекше қаржылық ресурстарымен жұмыс жасауда ұйым қызметін рационалды пайдалануын қалай жоғарлатуға болады?
5. Ұйымды нарық және бәсекелестік жағдайында қалай бәсеке қабілетті жасауға болады? [3].

Осы және басқа да маңызды сұрақтарға жауапты объективті қаржылық талдау бере алады. Қаржылық талдау нарықты зерттеудің және ұйымның бәсеке қабілеттілігін қамтамасыз ететін құралдардың бірі және соның есебінен материалдық, еңбек,қаржы ресурстарын рационалды реттеу болып табылады. Нарықтық экономика жағдайында өмір сүру үшін және банкрот болу қауіптілігін болдырмау үшін,қаржы ресурстарымен қалай басқару керек екенін және қаржылық саясат қалай болу керек екені қажет, сондықтан қаржылық талдаудың алатын орны ерекше.

Он жылдан астам уақыт бұрын бухгалтерлік есептіліктің Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына толығымен көшуі туралы заң шықты. Шағын және орта бизнес субъектілеріне қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарын қабылдауы міндетті болды..... .

Қазақстандағы ҚЕХС көшу жолы оңай емес болды. ҚР үкіметінің ҚЕХС-қа көшу жоспары қабылданды. Бұл жасалған қадамның көптеген жағымды жақтары барайта кетсек шетелдік инвесторларды тарту, басқарушылық шешімдерді қабылдауда сапасын арттыру. Бірақта проблемалары да бар, негізгілерін айта кетсек сапалы кадрлар жетіспеушілігі....

Біздің ойымызша Қазақстандағы ҚЕХС – қажеттілік. Бұл негізінен Қазақстан Республикамыздың президенті Н.Назарбаевтың дамыған 50 мемлекеттік қатарына кіру стратегиясы қазіргі заман

бына сай қаржылық есептіліксіз жасау мүмкін болмас еді. ҚЕХС-ты енгізу Қазақстан экономикасын жаңа сапалы деңгейге көтерілуіне көмек, басты байлық ретінде жағымды инвестициялық климат, қаржылық есептіліктің ашықтығы, шынайылығы болып табылады. Қазақстан 2015 жылы Дүниежүзілік сауда ұйымына мүшелікке кірді ұйымдағы барлық елдерде бухгалтерлік есептілік ҚЕХС-пен беріледі.[5].

Нәтижелермен мен тұжырымдамалар. Республикамызда ҚЕХС-ты енгізу мәселелері кезінде көптеген қиындықтар туындалды, оларға:

1. ҚЕХС-тың мемлекеттік тіліміздегі аудармасының болмауы. Құжаттарды мемлекеттік тілімізге аударғанымен де ҚЕХС үнемі өзгеріске ұшырап отырады.

2. Азаматтық және салықтық заңнамамен қарсылықтар. Бухгалтерлік есеп және оның терминдері, түсініктері ҚЕХС-ті енгізуде түсініспеушілік тудыры өйткені кейбір нысандар заңнаманың әрекет етіп тұрған нормаларына қарсы келеді.

3. Көптеген Халықаралық стандарттар тез және оңай енгізілді деген қателік болып табылады. Бұл қателік Қазақстанның заңнама-сымен таныс емес кезде туындайды.

Сонымен бухгалтерлік есеп және аудиттің дамуы мемлекетке жағымды процесс. Қазақстан ҚЕХС-ты енгізуде айтарлықтай жетістіктерге жеткен болатын. Бұл жағдай ұйымның қаржылық талдауы ең алдымен аналитикалық базаның дамуымен байланысты.

ҚЕХС-ты келесі мәселелер бойынша қолдану қажет:

Біріншіден есептілікті ҚЕХС-қа сәйкес жасау халықаралық нарық капиталына шығуына маңызды қадамдардың бірі болып табылады, бәрімізге белгілі есептілік инвесторлар алдында айқындығы қажет.

Екіншіден халықаралық тәжірибе көрсетеді есептілікті ҚЕХС-қа сәйкес жасау пайдаланушыларға пайдалылығымен және жоғары ақпараттылығымен белгілі.

Үшіншіден ҚЕХС-ті қолдану жаңа ережелерді жасауға кеткен уақытты және ресурсты үнемдейді. Осы себептерден ҚЕХС Қазақстанның ДСҰ-на мүше болуы және Қазақстандық ұйымдардың халықаралық нарықта күшейе түсуіне әкеледі. Сапалы және дұрыс басқарушылық шешім қабылдау үшін көрсетілген талдау түрлерінен басқа өндірістік және маркетингтік талдауды қоса талдаған дұрыс, ол ұйымның даму мүмкіндіктеріне сенімді баға алу деңгейін көбейтеді.

Қорытынды. Қорыта келе айтуға болады: қаржылық талдаудың даму сатысы ең алдымен аналитикалық базаның кеңейтумен нысты өйткені бухгалтерлік есептілік ақпараттары толық және сенімді ақпарат алуға жеткіліксіз. Қаржылық талдауға негізделген палы басқарушылық шешімдер қабылдау үшін қолданылған

дер өндірістік және маркетингтік талдаумен байланысуы керек, бұл кәсіпорынның дамуындағы сенімді ақпараттарды алуына жағымды әсер етеді. Бәсекелестік экономикалық ортада ұйым басшысына экономикалық ақпаратты бағалауда және қажетті басқарушылық шешімдер қабылдауда ұйымның қаржылық ақпараттарын сапалы сұрыптау қажет. Мұндай экономикалық ақпараттарды сұрыптау қаржылық талдаудың әдістерінің қолдану негізінде болады. Қаржылық талдаудың жүргізу нәтижелері көп қолданушылар тобына түрлі пайдалы болады. Сонымен қатар Қазақстанда ҚЕХС-ты енгізуде айтарлықтай жетістіктерге жеткен болатын. Бұл жағдайның қаржылық талдауы ең алдымен аналитикалық базаның дамуымен байланысты. Халықаралық тәжірибе көрсеткендей есептілікті ҚЕХС-қа сәйкес жасау пайдаланушыларға пайдалылығымен және жоғары ақпараттылығымен белгілі. Қаржылық талдау және ҚЕХС қазіргі таңдағы өзекті мәселелердің бірі болып табылады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы. Мәскеу: Финансы, ЮНИТИ, 2007. – 576 б.
2. Ван Хорн Дж, К. Вахович, М. Вильямс Основы финансового менеджмента. Мәскеу 2011. – 1232 б.
3. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.
4. Демесінов Т.Ж. Қаржылық талдау. Оқулық. Алматы, 2011. – 320 б.
5. Жаншанло Р.Е., Андыбаева Г.Т. Ұйымның қаржылық жағдайын талдау. Оқу құралы. Алматы, 2015. – 72 б.

А. Ахметқали, Ф. Үсен, А. Берик
Бухгалтер ТОО «Капитал», г. Алматы, Қазақстан

Информационная база и методы финансового анализа

Аннотация. Актуальность статьи определяется тем что финансового состояния предприятия – стабильность его деятельности с позиции как краткосрочной, так и долгосрочной перспективы. Финансовоустойчивым является такое предприятие, которое за счет собственных средств покрывает средства, вложенные в активы, не допускает неоправданной дебиторской и кредиторской задолженно-

сти и расплачивается по своим обязательствам в срок. Таким образом, под финансовой устойчивостью следует понимать такое состояние финансовых ресурсов, при котором обеспечивается самофинансирование воспроизводственных затрат и платежеспособность хозяйствующего субъекта. Главным в финансовой деятельности является правильная организация и использование оборотных средств.

Анализ финансового состояния предприятия показывает, по каким направлениям надо вести эту работу, дает возможность выявить наиболее важные аспекты и наиболее слабые позиции в финансовом состоянии предприятия. Основным источником информации о финансовой деятельности предприятия является финансовая отчетность. Финансовая отчетность должна соответствовать требованиям МСФО.

Ключевые слова: анализ, аналитические приемы, основные направления и методы анализа, контроль, финансовая отчетность и МСФО.

A. Akhmetkali, F. Usen, A. Berik

Accountant of «Capital» LLP, Almaty, Kazakhstan

Information base and methods of financial analysis

Annotation. The relevance of the article is determined by the fact that the financial state of the enterprise is the stability of its activity from the perspective of both short-term and long-term prospects. Financially stable is an enterprise that, at its own expense, covers the funds invested in assets, does not allow unjustified receivables and payables and pays for its obligations on time. Thus, financial stability should be understood as a state of financial resources in which self-financing of reproduction costs and the solvency of an economic entity is ensured. The main thing in financial activity is the correct organization and use of working capital. The analysis of the financial condition of the enterprise shows, in what areas it is necessary to conduct this work, it makes it possible to identify the most important aspects and the weakest positions in the financial state of the enterprise. The main source of information on the financial performance of the enterprise is financial reporting. The financial statements must comply with the requirements of IFRS.

Keywords: analysis, analytical methods, main directions and methods of analysis, control, financial reporting and IFRS.

М.Ж. Турысбай¹, магистрант
К.У. Кошкарбаев², доктор экономических наук, профессор
^{1,2} Казахский национальный педагогический университет
имени Абая, г. Алматы, Казахстан

ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Проблема повышения конкурентоспособных преимуществ предприятия на сегодняшний день становится все более актуальной. Именно от состояния конкурентной борьбы зависит рыночная ситуация, а это является ключевым условием коммерческого успеха фирмы. В данной статье рассматриваются условия конкурентоспособности предприятия, а также пути ее повышения.

Проблема повышения конкурентоспособности на сегодняшний день, становится все более актуальной. От состояния конкурентной борьбы зависит рыночная ситуация, т.е. является ключевым условием торгового успеха фирмы. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее сложных. Необходимо, чтобы они находили свое решение на уровне всех регионов, т.к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, надо совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Необходимо упростить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок. Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех условий конкурентоспособности.

Ключевые слова: рынок, рыночная экономика, конкуренция, конкурентоспособность предприятия, повышение конкурентоспособности.

Введение. Исследование проблемы конкуренции и конкурентоспособности в отечественной практике стало рассматриваться сравнительно недавно, с переходом к рыночным отношениям, поскольку до 90-х годов прошлого века в нашей стране не имело необходимости. Хотя отдельные элементы конкуренции и конкурентной борьбы были знакомы только руководителям предприятий, чья продукция

направлялась на внешний рынок. Современная рыночная экономика является сложнейшим организмом, состоящим из огромного количества разнообразных производственных, коммерческих, финансовых и информационных структур, которые взаимодействуют на фоне разветвленной системы правовых норм бизнеса и объединяются единым понятием – рынок. Рынок представляет собой сложную организованную структуру, где «сталкиваются» производители и потребители, продавцы и покупатели, где под воздействием спроса и предложения устанавливаются цена товара и объемы продаж. Определяющее значение при рассмотрении структурной организации рынка имеет количество производителей и количество потребителей, которые участвуют в процессе обмена всеобщего эквивалента стоимости на тот или иной товар. Рынок является косвенной, опосредованной взаимосвязью между товаропроизводителями и потребителями продукции в форме купли-продажи, сферой реализации товарно-денежных отношений, а также вся совокупностью средств, методов, инструментов, организационно-правовых норм, структур и др., которые обеспечивают функционирование этих отношений. Рынок представляет единственную систему отношений купли-продажи, структурными элементами которой являются рынки товаров, капиталов, рабочей силы, ценных бумаг, информации и т.д. Рынок – это основа всей рыночной экономики. Это механизм или инструмент, сводящий вместе покупателей (предъявителей спроса) и продавцов (поставщиков) отдельных товаров и услуг. Согласно критерию перехода к рынку фирма, приобретая финансовую независимость во ведении производственно-хозяйственной деятельности, сама на свой страх и риск определяет, какую продукцию, где, когда, какого качества производить, кому, в каких обстоятельствах и по какой цене ее реализовать. В связи с этим наиболее значимой чертой продукта и услуги компаний является их конкурентоспособность. Проблема повышения конкурентоспособности на сегодняшний день, становится все более актуальной. От состояния конкурентной борьбы зависит рыночная ситуация, т.е. является ключевым условием торгового успеха фирмы. В свою очередь, она зависит от свойства маркетинга и конкурентоспособности создаваемого продукта, от того, насколько она правильнее аналогов (продукта, выпускаемой конкурирующими предприятиями) [1].

Экспериментальная часть. Развитие конкурентных отношений обуславливает необходимость постоянного поиска и сохранения существенных отличий, обеспечивающих конкурентные преимущества в заданных условиях путем выбора и реализации соответствующих конкурентных стратегий.

Постоянный интерес отечественных и зарубежных исследователей к изучению проблем укрепления конкурентоспособности пред-

приятый обусловлен сложностью и многоаспектностью данной проблемы.

Как известно, в рыночных отношениях участвует целый ряд субъектов. Среди них можно назвать производителей товаров и услуг, конкурирующих за внимание потенциальных потребителей, потребителей товаров и услуг, посреднические организации, поставщиков сырья и других различных ресурсов (в том числе финансовых, информационных) и т.п. Взаимоотношения между этими и другими участниками рыночных отношений постоянно развиваются под влиянием множества факторов. В частности, по утверждению И. Кирцнера рынок в течение любого периода времени состоит из взаимодействующих решений потребителей, производителей и собственников ресурсов [2]. Исходя из этого, каждый участник рыночного процесса испытывает своих конкурентов, предлагая рынку более привлекательные возможности. В то же время, борьба за опережение конкурентов заставляет этих же субъектов действовать в условиях приложения предельных усилий для сохранения способности прибыльно существовать на рынке. В сущности, экономика является сферой, в которой конфликтные отношения субъектов являются двигателем процессов развития рынка.

Специалистами отмечается необходимость системного подхода к рассмотрению проблем управления конкурентоспособностью предприятий, согласно которому система управления предприятием состоит из внешнего окружения и внутренней структуры. Фундаментальная и непрерывная трансформация внешней среды современных компаний в независимости от их местонахождения и размера предопределили ряд проблем, которые призваны решить как исследователи, так и практики бизнеса. Ключевым вопросом исследований стало изучение и поиск устойчивых конкурентных преимуществ, основанных на уникальных организационных способностях фирмы [3].

Исходя из этого, для обеспечения конкурентоспособности необходима система конкурентоспособных маркетинговых исследований и отбор наиболее конкурентоспособных поставщиков. В противном случае, каким бы эффективным не было управление, достижение положительных результатов становится проблематичным.

Эффективное управление конкурентоспособностью предприятия требует использования научных подходов. В частности, достижение эффективности управления конкурентоспособностью предприятия предполагает реализацию системного, логического, комплексного, инновационного, маркетингового, процессного и других подходов к управлению. Этим обеспечивается достижение сбалансированного рассмотрения различных аспектов управления конкурентоспособностью предприятия. Руководители предприятий в про-

цессе достижения целевых установок могут на практике применять различные методы управления. При этом важным резервом повышения эффективности функционирования организации является повышение качества принимаемых управленческих решений, которое достигается путем совершенствования процесса обоснования решения. Принятие управленческих решений по управлению конкурентоспособностью предприятия может происходить в условиях определенности, риска и неопределенности. Данные условия различаются возможностью получения полной достоверной информации о рынке и комплексе влияющих факторов на деятельность предприятия. В дальнейшем определяется оценка эффективности решений по конкретным достигнутым результатам.

В процессе управления конкурентоспособностью предприятия одним из важных этапов является оценка конкурентоспособности предприятия, в соответствии с системой критериев. Данные критерии могут иметь некоторые отличия в товарном производстве и на предприятиях сферы услуг. В основном они характеризуют особенности производства и потребления продукции и услуг предприятий, особенности взаимодействия с потребителями в процессе приобретения продукции или услуг.

Одним из важных аспектов в изучении конкурентоспособности предприятий является использование набора конкурентных преимуществ. Причем важно отметить, что деятельность в разных отраслях экономики связана с использованием разнообразных конкурентных преимуществ. В промышленности это могут быть уровень технологического оснащения, организация процессов производства, существующие взаимоотношения с поставщиками и потребителями продукции, соответствие технологическим запросам потребителей, в сельском хозяйстве и пищевой промышленности важное значение могут иметь такие конкурентные преимущества, как ассортимент продукции, системы сбыта и логистики, способствующие сокращению сроков доставки товаров на рынок, наличие системы сбора маркетинговой информации о запросах рынка и другие. Для предприятий сферы услуг, в отличие от производителей товаров одним из важнейших аспектов наряду с другими может быть формирование репутации, способствующей завоеванию доверия в профессиональных кругах. В современных условиях для любого предприятия, на наш взгляд важным должно быть развитие инновационного потенциала, способного повышать готовность предприятий к любым изменениям в окружающей среде. В немалой степени этому способствует организация управления персоналом и эффективное управление кадровыми ресурсами, ресурсами знаний. Поскольку изучение и эффективное заимствование отечественного и зарубежного опыта невозможно без подготовленного коллектива сотрудников не только понимающих важность вносимых изменений, но и способных реа-

лизовать стратегические установки. По мнению [4] конкурентоспособность объекта или субъекта характеризует его способность преодолеть других конкурентов в заданных условиях. Роль слаженного коллектива в этих условиях является определяющей.

На наш взгляд наиболее важными в рассмотренных определениях являются следующие аспекты. Во-первых, рыночная конкуренция представляет непосредственное взаимодействие организаций на рынке, ту борьбу, которую они ведут в процессе продвижения своего товара. Во-вторых, конкуренция ведется за ограниченный объем платежеспособного спроса. Ограниченность спроса является определяющим мотивом, заставляющим фирмы конкурировать друг с другом. В-третьих, рыночная конкуренция может развиваться только на доступных сегментах рынка. Поэтому для предприятий важным является точное определение целевых сегментов на начальном этапе планирования производства, продвижения и сбыта товаров (услуг), что способствует более эффективному использованию имеющихся ресурсов.

Если принять во внимание, что на товарных рынках идет постоянная конкурентная борьба, меняются условия, появляются новые товары, исчезают старые, то с этой позиции под конкурентоспособностью предприятия понимается как реальная, так и потенциальная способность предприятия проектировать, изготавливать и сбывать в тех или иных конкретных условиях товары, пользующиеся более приоритетным спросом у потребителей по комплексу ценовых и неценовых характеристик, чем товары конкурентов. В этом плане конкурентоспособность представляет способность экономического объекта противостоять с помощью сравнительного преимущества в чем-либо, обладание некими свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования.

Эти свойства могут относиться к различным по природе объектам – видам продукции, предприятиям или организациям, и их группам, образующим отраслевые или конгломератные объединения и комплексы.

Следует отметить, что одной из важных черт конкурентоспособности предприятия является ее относительность – данный момент отмечают множество авторов [5]. То есть конкурентоспособность не является внутренне присущим качеством предприятия. Это означает, что она может быть обнаружена и оценена только в рамках группы предприятий, относящихся к одной отрасли, либо предприятий, выпускающих товары, близкие по своим свойствам (с точки зрения конечного покупателя). Конкурентоспособность можно выявить только сравнением между собой этих предприятий как в масштабе страны, так и в масштабе мирового рынка. Таким образом,

конкурентоспособность предприятия понятие относительное: одно и то же предприятие в рамках, например, отраслевой или региональной группы конкурирующих предприятий может быть признано конкурентоспособной, а в рамках мирового рынка – нет. С этой позиции конкурентоспособность предприятия можно определить как относительную характеристику, отражающую отличия процесса развития данного предприятия от предприятия-конкурента как по степени удовлетворения своими товарами или услугами конкретной общественной потребности, так и по эффективности производственной деятельности. Основным смыслом понятия конкурентоспособность предприятия заключается в том, что оно характеризует возможности и динамику приспособления предприятия к изменяющимся условиям конкуренции на рынке [6]

Результаты и обсуждения. Возможности предприятия определяют ресурсы (факторы производства), находящиеся в его распоряжении. В связи с понятием потенциала можно дать следующее определение конкурентоспособности предприятия – это способность максимально эффективно использовать имеющийся потенциал в противостоянии с давлением рыночных сил с целью завоевания предприятием наиболее выгодной для себя рыночной позиции. По мнению профессора И.М. Лифица, конкурентоспособность предприятия – это способность использовать свои сильные стороны и концентрировать свои усилия в той области производства товаров и услуг, где она может занять лидирующие позиции на внутреннем и внешнем рынках [7]. В частности И.М. Лифиц отмечает, что «поскольку сущность понятия «конкуренция» – это соперничество, то возникает необходимость в использовании относительного показателя конкурентоспособности – уровня конкурентоспособности. Уровень конкурентоспособности продукции – это относительная количественная характеристика» [7]. В основу определения термина может быть положена формулировка, которая была предложена А.Н. Литвиненко и А.М. Татьянченко, которые в начале 1980-х гг. провели глубокое исследование и предлагали в качестве конкурентоспособности использовать отличительную характеристику товара по сравнению с другими.

Конкурентоспособность предприятия можно также рассматривать как итоги его производственно-финансовой деятельности, отражающие возможности эффективной хозяйственной деятельности и ее практической прибыльной реализации в условиях конкурентного рынка с использованием всех имеющихся у предприятия средств [5].

В основе конкурентоспособности предприятия лежит конкурентное преимущество. Конкурентоспособность предприятия можно представить как способность организовать деятельность с наиболее полным использованием потенциальных возможностей, направ-

ленных на повышение эффективности производственной деятельности. Это обуславливает его развитие на основе его конкурентных преимуществ, а также возможность в определенный период соперничать с другими предприятиями – конкурентами на отраслевом рынке с приемлемым для него риском и удовлетворять потребителей предоставляемыми товарами, услугами и выполняемыми работами. Из приведенной формулировки следует, что не все свойства предприятия входят в рассматриваемое понятие, а только та их совокупность, которая дает возможность предприятию соперничать и функционировать на рынке. То есть важно более глубокое научное осмысление категории конкурентоспособности и соответствующих методов и инструментов ее управления. При этом важно представлять, по отношению к каким субъектам рассматривается конкурентоспособность предприятия. Такими субъектами могут выступать потребители, производители, инвесторы, или государство [4]. Для каждого из этих субъектов наиболее важны определенные стороны деятельности предприятия. В частности, потребители могут обращать внимание на получение максимальной полезности от приобретаемых товаров или услуг производителя, имиджевые характеристики товара, формирующие статус пользователя. Также, не менее важными являются надежность и долговечность товара определенного производителя.

Конкурентоспособность – это свойство объекта, характеризующегося степенью реального или потенциального удовлетворения им конкретной потребности по сравнению с аналогичными объектами, представленными на данном рынке. Она определяет способность выдерживать конкуренцию в сравнении с аналогичными объектами на данном рынке [8]. Конкурентоспособность предприятия есть величина непостоянная. Она должна отражать возможности предприятия адаптироваться к постоянно меняющимся условиям внешней и внутренней среды, показывать возможность бескризисного функционирования. Это очень сложный и комплексный показатель и ее оценку нельзя свести к определению одного показателя. Конкурентоспособность предприятия – это комплексная характеристика предприятия, которая характеризует его возможности в любой момент времени обеспечивать свои конкурентные преимущества и прибыльность, а также адаптироваться к постоянно изменяющимся условиям внешней среды [8]. Методологически неразрывно связанной с проблемой повышения конкурентоспособности предприятия является оценка его конкурентоспособности, так как только на основе такой оценки могут быть сделаны выводы о степени конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Указанная оценка является отправной точкой разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности хозяйствующего субъекта и в то же время – критерием результативности этих мероприятий. Кроме того, оценка

конкурентоспособности является методологической основой для анализа и, как следствие, выявления путей повышения конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия [1]:

1. Постоянное использование нововведений.
2. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
3. Сбыт товаров в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию
4. Использование только высококачественного сырья и материалов.
5. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.
6. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.
7. Анализ своих конкурентов, для выявления своих сильных и слабых сторон.
8. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.
9. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.

Используя эти пути, предприятие сможет не только повысить как свою конкурентоспособность, но и укрепить свою финансовую устойчивость. Проблемы повышения конкурентоспособности отечественной продукции являются одними из наиболее сложных и актуальных. Необходимо, чтобы они находили свое решение на уровне всех регионов, т. к. именно здесь происходит непосредственное воплощение в жизнь намечаемых проектов. Наряду с поддержкой отечественных производителей конкурентной продукции, надо совершенствовать рыночную инфраструктуру на товарном и потребительском рынках, устранять негативное воздействие на конкуренцию со стороны монополистов и различного рода посредников. Необходимо упростить доступ производителей сельхозпродукции на потребительский рынок. Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности [1].

В частности, оценка конкурентоспособности хозяйствующего субъекта необходима в целях:

- разработки мероприятий по повышению конкурентоспособности;
- выбора контрагентов для совместной деятельности;
- составления программы выхода предприятия на новые рынки сбыта;

- осуществления инвестиционной деятельности;
- осуществления государственного регулирования экономики.

Обеспечение наиболее низких потерь в изготовлении и реализация продукта. Невысокие затраты обозначают умение компании создавать, осуществлять и реализовать продукт с сопоставимыми характеристиками, однако с минимальными расходами, нежели конкуренты. Предпосылки: огромная часть рынка, присутствие конкурентных положительных сторон (допуск к недорогому сырью, невысокие затраты на доставку и реализацию продуктов и др.), серьезный контроль затрат, вероятность экономии затрат на исследование, рекламу, сервис. Преимущества: компании рентабельны в том числе и в обстоятельствах мощной конкурентоспособной борьбы, если прочие соперники переносят потери; невысокие расходы формируют высочайшие входные препятствия; при выходе в свет товаров-суррогатов лидер согласно экономии в издержках обладает немалую свободу операций, нежели конкуренты; невысокие расходы понижают воздействие поставщиков. Риски: соперники имеют все шансы позаимствовать способы сокращения расходов; основательные научно-технические нововведения имеют все шансы ликвидировать существующие конкурентоспособные плюсы и совершить непригодным собранный опыт; концентрирование в расходах затруднит своевременное выявление изменении условий рынка; внезапное влияние условий, повышающих расходы, имеют все шансы послужить причиной к сокращению разрыва в стоимостях в сопоставлении с конкурентами [9]. Обеспечение незаменимости продукта с помощью дифференциации.

Дифференциация означает способность предприятия обеспечить покупателя товаром, обладающим большей ценностью, т.е. большей потребительной стоимостью. Предпосылки: особенный авторитет компании; большие возможности для выполнения НИОКР; абсолютное проектирование; производство и применение материалов наиболее высочайшего свойства; может быть абсолютный подсчет условий покупателей. Преимущества: покупатели предпочитают продукцию этой фирмы; преимущество покупателей и оригинальность продукта формируют высокие входные препятствия; характерные черты продукта понижают воздействие покупателей; большой доход упрощает взаимоотношения с поставщиками. Риски: стоимость продукта имеет возможность являться до такой степени существенной, что покупатели, невзирая на преданность предоставленной марки выберут продукцию иных фирм; вероятны подражания иных фирм, что приведет к уменьшению положительных сторон, сопряженных с дифференцированием; изменение системы ценностей покупателей имеет возможность послужить причиной к уменьшению либо утрате смысла специфик дифференцированного

продукта. Концентрация на сегменте. Предприятия все свои действия направляют на определенный сегмент рынка. При этом предприятие может стремиться к лидерству за счет экономии на издержках, либо к дифференцированию продукта, либо к совмещению того или иного. Предпосылки: предприятие должно удовлетворять требования потребителей эффективнее, чем конкуренты. Преимущества: указаны ранее. Риски: отличия в стоимостях на продукты питания специальных предприятий и компаний, обслуживающих целый рынок, могут в глазах покупателей никак не отвечать преимуществам специфических для этого сектора товарам. По своей сути продукт (работы, услуги) представляется единственным орудием получения выгоды и тем самым ключевым инструментом конкурентной борьбы, ее вещественной базой. Координационные мероприятия, нацеленные на усовершенствование работы компании при помощи увеличения конкурентоспособности издаваемого продукта представлены.

Заключение. Таким образом, проведя неполное исследование отдельных течений увеличения конкурентоспособности компании, подходим к выводу, что в нынешний период не имеется общепризнанной методики разрешения этой проблемы. В конечном счёте, подобных альтернатив масса. И в сформировавшихся условиях остаётся только лишь учитывать главный принцип: обойдя комплексную диагностику компании, и, ориентируясь на эти либо другие пробелы в ее работе, подобрать подход, в максимальной степени соответствующий обстоятельствам своей компании, и неотъемлемо внести ее в единую концепцию управления с целью формирования сильного фундамента стабильной позиции на рынке [9]. Таким образом, при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности, может быть обеспечено устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. 1.Барабанов А.С. Управление региональной конкурентоспособностью: монография / под науч. рук. Т.В. Усковой. – Вологда, 2014. – 160 с.

2. Юринец З.В. Роль инновационных изменений в усилении конкурентоспособности экономики государства. [Электронный ресурс] URL: <http://www.teoria-practica.ru/-4-2013/economics/yurinetshryshchuk.pdf>

3. Андреева Т.Е., Чайка В.А. Динамические способности фирмы: что необходимо, чтобы они были динамическими? Научные доклады. № 2, R-2006. СПб.: НИИ менеджмента СПбГУ, 2006.

4. Пунгин И.В., Пунгина В.С. Инновационный подход к изучению конкурентоспособности продукции, отрасли, региона. Корпоративное управление и инновационное развитие экономики Севера. Вестник Научно-исследовательского центра корпоративного права, управления и венчурного инвестирования Сыктывкарского государственного университета. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2009/2009-2/8/8.htm>

5. Джусибалиева А. К. Критерии и факторы конкурентоспособности продукции // Вестник КазЭУ им. Т. Рыскулова, № 9. – 2003.

6. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. Учебное пособие. М.: Омега-Л. 2009. – 328 с.

7. Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учебное пособие/ И.М. Лифиц. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Высшее образование. Юрайт-Издат, 2009. – 460 с.

8. Габибова М.Ш. Пути повышения конкурентоспособности предприятия // Актуальные вопросы экономики и управления: материалы III междунар. науч. конф. г. Москва, июнь 2015 г. – М.: Буки-Веди, 2015. – с. 85-87.

9. Захаров А.Н., Зокин А.А. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения. [Электронный ресурс] URL: http://www.logistics.ru/9/2/i20_64.htm. Дата обращения 19.05.2018.

М.Ж. Турысбай¹, магистрант

К.У. Кошкарбаев², экономика ғылымдарының докторы, профессор

^{1, 2} Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,

Алматы қ., Қазақстан

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру

Түйіндеме. Бүгінгі күні компанияның бәсекелестік артықшылықтарын арттыру мәселесі өзекті болып отыр. Бәсекелестік күрестің жағдайы нарық жағдайына байланысты, және бұл компанияның коммерциялық табыстары үшін басты шарт. Бұл мақалада кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің шарттары, сондай-ақ оны жетілдіру жолдары қарастырылады. Бүгінде бәсекеге қабілеттілікті арттыру мәселесі өзекті болып отыр.

Нарықтық жағдай бәсекелестік жағдайына байланысты, яғни фирманың сауда сәттілігі басты негіз болып табылады. Отандық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру проблемалары ең қиын болып табылады. Олар өздерінің шешімдерін барлық өңірлер деңгейінде табуы керек, өйткені бұл жерде жоспарланған жобалар тікелей жүзеге асырылады. Бәсекеге қабілетті өнімнің отандық өндіру-

шілерін қолдауымен қатар, тауарлық және тұтынушылық нарықтардағы нарықтық инфрақұрылымды жетілдіру, монополистер мен түрлі делдалдардың бәсекелестігіне кері әсерін жою қажет. Ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілердің тұтыну нарығына қол жеткізуін жеңілдету қажет. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін тұрақты арттыру, бәсекеге қабілеттіліктің барлық шарттарының ұзақ мерзімді, үздіксіз және прогрессивті жақсарған жағдайда ғана қамтамасыз етілуі мүмкін.

Түйінді сөздер: нарық, нарықтық экономика, бәсекелестік, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі, бәсекеге қабілеттілікті арттыру.

M.ZH. Turysbay¹, undergraduate

K.U. Koshkarbaev², professor, doctor of economic sciences

^{1,2} Kazakh National Pedagogical University named after Abay,
Almaty, Kazakhstan

Increase competitiveness of the enterprise

Abstract. The problem of increasing the competitive advantages of the enterprise today is becoming increasingly important. It is the state of the competition depends on the market situation, which is a key condition for the success of the trading company. This article discusses the conditions of competitiveness of the enterprise, as well as ways to improve it.

The problem of increasing competitiveness today, is becoming more urgent. The market situation depends on the state of competition. is a key condition of the company's trading success. The problems of increasing the competitiveness of domestic products are among the most difficult. It is necessary that they find their solution at the level of all regions, since it is here that the planned projects are directly implemented. Along with the support of domestic manufacturers of competitive products, it is necessary to improve the market infrastructure in the commodity and consumer markets, eliminate the negative impact on competition from monopolists and various intermediaries. It is necessary to simplify the access of producers of agricultural products to the consumer market. A sustainable increase in the competitiveness of an enterprise can be ensured only on the condition of long-term, continuous and progressive improvement of all conditions of competitiveness.

Keywords: market, the market economy, competition, competitiveness of enterprises and competitiveness.

Авторлар туралы мәлімет

Ахатова З.С. – химия ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ахметқали А. – «Капитал» ЖШС-нің бухгалтері, Алматы қ., Қазақстан

Аяпова Ж.Б. – магистрант, С.Сейфуллин атындағы Қазақ Арготехникалық Университеті, Астана қ., Қазақстан

Барышева С.К. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Бекбаева М.К. – аға оқытушы, экономика ғылымдарының магистрі, Алматы Технологиялық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Берик А. – «Капитал» ЖШС-нің бухгалтері, Алматы қ., Қазақстан

Вайнце З.Р. – магистрант, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Даметхан И. – студент, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Еспенбетова Н.Н. – магистрант, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Жантаева А.А. – PhD докторы, доцент, «Нархоз» университеті» АҚ, Алматы қ., Қазақстан

Жубатова А.М. – химия ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ибраева Ж.Н. – магистрант, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Касенова Б.А. – химия ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кауменова Н.А. – химия ғылымдарының кандидаты, Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Кошкарбаев К.У. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Мейрманова Н.Т. – магистрант, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Тәжкен А.Ә. – магистрант, С.Сейфуллин атындағы Қазақ Арготехникалық Университеті, Астана қ., Қазақстан

Тлеужанова Д.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, Экономикалық факультетінің «Қаржы» кафедрасының қауымдастырылған профессор міндетін атқарушы, С.Сейфуллин атындағы Қазақ Арготехникалық Университеті, Астана қ., Қазақстан

Турысбай М.Ж. – магистрант, Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Үсен Ф. – «Капитал» ЖШС-нің бухгалтері, Алматы қ., Қазақстан

Чивазова А.З. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Алматы Менеджмент Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Ахатова З.С. – кандидат химических наук, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Ахметқали А. – бухгалтер ТОО «Капитал», г. Алматы, Казахстан
Усен Ф. – бухгалтер ТОО «Капитал», г. Алматы, Казахстан

Аяпова Ж.Б. – магистрант, Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, г. Астана, Казахстан

Барышева С.К. – кандидат экономических наук, доцент, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Бекбаева М.К. – старший преподаватель, магистр экономических наук, Алматинский Технологический Университет, г. Алматы, Казахстан

Берик А. – бухгалтер ТОО «Капитал», г. Алматы, Казахстан

Вайнце З.Р. – магистрант, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Даматхан И. – студент, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Еспенбетова Н.Н. – магистрант, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Жантаева А.А. – доктор PhD, доцент, АО «Университет «Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Жубатова А.М. – кандидат химических наук, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Ибраева Ж.Н. – магистрант, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Касенова Б.А. – кандидат химических наук, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Кауменова Н.А. – кандидат химических наук, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Кошкарбаев К.У. – доктор экономических наук, профессор, Казахский национальный педагогический университет имени Абая, г. Алматы, Казахстан

Мейрманова Н.Т. – магистрант, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Тәжкен А.Ә. – магистрант, Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, г. Астана, Казахстан

Тлеужанова Д.А. – кандидат экономических наук, и.о. ассистента профессора кафедры «Финансы», Казахский Агротехнический Университет имени С. Сейфуллина, г. Астана, Казахстан

Турысбай М.Ж. – магистрант, Казахский национальный педагогический университет имени Абая, г. Алматы, Казахстан

Чивазова А.З. – кандидат экономических наук, доцент, Алматы Менеджмент Университет, г. Алматы, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

Узан Искаков (Казахстан) – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор

Асан Сатмурзаев (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жанар Аубакирова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Валентина Бондаренко (Россия) – кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева

Петя Колева (Франция) – доктор PhD

Айгуль Садвакасова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор, президент Высшей школы бизнеса «ЕврАзия»

Ерканат Темирханов (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жангельды Шимшиков (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК

Раушан Азбергенова (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

Салима Барышева (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент

Требования к содержанию и оформлению статей

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан по экономическим наукам, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

Журнал рассчитан на работников ВУЗов и научных учреждений, магистрантов и докторантов, государственных и общественных деятелей, руководителей органов управления, финансовых структур. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

Основные разделы журнала «Транзитная экономика»:

- ВОПРОСЫ ТЕОРИИ
- ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ
- МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА
- ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Журнал осуществляет прием научных статей для публикации от преподавателей ВУЗов, научных работников, экономистов-практиков и докторантов.

Условия размещения публикаций в журнале

Для публикации в журнале «Транзитная экономика» принимаются статьи на казахском, русском и английском языках, содержащие ранее не опубликованные проблемные, обзорные, дискуссионные статьи в области экономических наук.

К оформлению статей предъявляются следующие требования

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторов.

Объем статьи, включая список литературы, таблицы и рисунки с подрисуночными надписями, аннотации, не должен превышать 10 страниц печатного текста. Минимальный объем статьи – 5 страниц.

На первой странице указывается Международный рубрикатор научно-технической информации (МРНТИ) – слева в верхнем углу; далее на языке статьи.

Аннотация дается в начале текста на том языке, на котором цитируется статья (100-150 слов). Аннотация на казахском и английском языках. Перед каждой аннотацией написать фамилию и инициалы, название статьи на соответствующем языке аннотации. Ключевые слова на казахском, русском, английском языках внизу аннотации на соответствующем языке аннотации.

Аннотация является кратким изложением содержания научного произведения, дающая обобщенное представление о его теме и структуре.

Ключевые слова должны обеспечить наиболее полное раскрытие содержания статьи. Для каждого конкретного материала задайте 5-6 ключевых слов в порядке их значимости, т.е. самое важное ключевое слово статьи должно быть первым в списке.

Авторы, информация об авторах, название статьи, аннотация и ключевые слова указываются на 3-х языках.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. В тексте указать ссылки на литературу в квадратных скобках.

Статьи публикуются казахском, русском, английском языках

Последовательность представления материала:

- МРНТИ;
- название статьи;
- инициалы и фамилия автора;
- ученая степень, ученое звание, почетное звание;
- должность, место работы;
- контактная информация, которая может быть размещена в открытом доступе (для каждого автора: e-mail, город, страна проживания), а также контактные телефоны для связи с редакцией журнала;
- расширенная, структурированная аннотация (на трех языках) 100-150 слов;
- ключевые слова (на трех языках не более 5, строчными буквами, через запятую);
- текст статьи (рисунки и, таблицы и т.д.) (кроме обзорной) должен включать следующие разделы: введение, экспериментальная часть, результаты и обсуждения, заключение, список использованных источников;
- список использованных источников (не менее 5).

Статьи, оформление которых не соответствует указанным требованиям, к публикациям не принимаются. Статьи будут приниматься к публикации после тщательного отбора. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки.

Текст статьи должен быть набран на компьютере в формате doc (MicrosoftWord 97/2000; XP 2003), шрифт текста – Times New Roman, формат бумаги А4, размер кегля – 12 пт. Межстрочный интервал – одинарный. Выравнивание по ширине. Абзацный отступ – 0,8 см. Поля верхнее – 2, нижнее – 2, левое – 2, правое – 2.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками.

В таблицах, рисунках, формулах не должно быть разночтений в обозначении символов, знаков. Рисунки должны быть четкими, чистыми. На рисунки и таблицы в тексте должны быть ссылки.

Редакция журнала не несет ответственность за содержание статьи, за несоответствие текста и литературы, за источники, использованные в тексте статьи. Редакция журнала надеется на компетентность, профессионализм и ответственность авторов статьи за содержание текста и литературы статьи.