

ISSN 2413-4953

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
ТРАНЗИТНАЯ
ЭКОНОМИКА

В НОМЕРЕ:

2
2022

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСІ ДАМУ
ЖӘНЕ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

REFORM OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS TRAFFIC IN THE
REPUBLIC OF KAZAKHSTAN FOLLOWING THE PANDEMIC RESULTS

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ
АЭРОНАВИГАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

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 – 11 200 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»: ИИН 721019401132
ИИК KZ44998СТВ0000997662, КБЕ 19
АО «Jusan Bank», БИК банка: TSESKZKA
БИН банка: 930741000122

Условия подписки и размещение статьи

Обращаться в редакцию по адресу:

050000, г. Алматы, ул. Толе би, 278

Сайт: www.tranzit-as.kz, <http://tranzit-as.lms.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)
Мурат Алиев (Казахстан)
Асан Сатмурзаев
(Казахстан)
Салима Барышева
(Казахстан)
Данагуль Тлеужанова
(Казахстан)
Валентина Бондаренко
(Россия)
Нина Дюлгерова
(Болгария)
Ерканат Темирханов
(Казахстан)
Жангельды Шимшиков
(Казахстан)
Петр Хайек (Чехия)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

Нурумов А.А.
Ученый-экономист – достойный подражания.. 4

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Касенова Г.Е., Токмейлова З.К.
Кредитование населения коммерческими банками Республики Казахстан..... 6

Иманкулова Б.Б.
Влияние кредита на производство и реализацию общественного продукта..... 12

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ
ИНТЕГРАЦИЯ

Олейникова Л.Г.
Международные тенденции в построении систем налогообложения..... 18

**Нуркашева Н.С., Аппакова Г.Н.,
Нургалиева А.М., Андыбаева Г.Т.**
Импортты алмастыру жағдайында жеңіл өнеркәсіп өнімін шығаруға жұмсалатын шығындар мен оны өткізуден түсетін кірістердің арақатынасын есепке алу моделі..... 26

Вечкуткин В. В., Жангирова Р.Н.
Проектное управление процессом обновления технических средств для целей повышения эффективности их использования 36

Гумар Н.А., Ногаев Д.
Қазіргі шағын және орта бизнестің жағдайы мен мәселелері және оны шешу жолдары..... 43

Касенова Г.Е., Есиркепова А.
Основные пути совершенствования инструментов управления развитием банковских услуг населению..... 49

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

050000, г. Алматы,
мкр. Мамыр-1, д. 29/7,
офис 156

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

<http://tranzit-as.kz/>
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail.ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2022

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Абдуллаева Б. А., Әбуғалиев Ы.М.
Қазақстандағы шағын және орта бизнесті
дамыту және шетел тәжірибесі..... 56

Shedenov U.K., Assylbekov D.E.
Reform of pharmaceutical products traffic in the
republic of Kazakhstan following the pandemic
results..... 70

Сабырбек Ұ.А., Халық А.Е.
Қонақ үй қонақтарымен конфликтіні шешуде
last ережесін қолдану..... 75

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Череп А.В., Череп А.Г., Гарибова А.Р.
Эффективность управления персоналом аэро-
навигационного предприятия..... 82

Парманова Р.С., Рыспаева Ж.Б.
Оценка и мониторинг финансовых потоков
компании при краткосрочном и долгосрочном
планировании..... 89

Нурсапа С.Т., Байдаулетов М.Б.
Учётно-аналитическое обеспечение и степень
его влияния на эффективность оценки стои-
мости компании..... 99

Шермет Ш.Р.
Обучение персонала в проектном менеджмен-
те как инструмент реализации стратегических
целей организации..... 109

Акимбаева Қ.Т.
Білімді дамыта алмайтын елдің болашағы
жоқ!..... 119

Исадилов Ф., Калымбекова Ж.
ҚазҰУ жаңадан белестері қуантады..... 120

Сведения об авторах..... 121

Информация о членах редакционной коллегии 122

Требования к содержанию и оформлению статей 123

УЧЕНЫЙ-ЭКОНОМИСТ – ДОСТОЙНЫЙ ПОДРАЖАНИЯ

Ержанов Мухтар Салтаевич в 1972 году окончил Алма-Атинский институт народного хозяйства по специальности «Бухгалтерский учет в промышленности». В 1983 году защитил кандидатскую диссертацию по специальности «Бухучет, анализ и статистика» в Ленинградском финансово-экономическом институте, а в 1996 году защитил докторскую диссертацию по специальности «Бухучет, аудит, статистика», «Финансы, кредит и денежное обращение» в Казахской государственной академии управления.

В 1994 году он одним из первых в республике получил квалификационное свидетельство аудитора под номером № 000004, а в 2010 году – сертификат профессионального бухгалтера № 0542. Проходил научные стажировки во Франции, Бельгии, Чехии, Венгрии, России, Украине, Молдове, Узбекистане и Киргизии.

Трудовую деятельность начал в 1973 году с должности стажера-исследователя, преподавателя, затем доцента, зам декана АИНХ до 1984 года. С 1984 по 1986 год заведовал кафедрой «Учет и финансы» в КазГосСХИ, с 1986 года по 1989 год являлся директором Казфилиала МИПК Госкомитета СССР. В 1989-1991 годы был докторантом очного обучения Казахской государственной академии управления. С 1991 по 1993 годы – Главный бухгалтер Антимонопольного Комитета при Президенте РК, с 1993 по 1996 годы – Гендиректор аудиторской компании «Артур Андерсон», с 1996 по 1999 годы – Гендиректор аудиторской компании «Ержанова и К», с 1999 по 2006 годы завкафедрой, профессор КазЭУ им.Т.Рыскулова, с 2005 по 2006 годы Директор Академии аудиторской компании «Делойт», с 2007 по 2011 годы профессор университета «Туран», с 2012 по 2018 годы профессор Казахского инновационного университета, с 2008 года по 2015 годы Независимый директор, Член Совета директоров АО «Казкоммерцбанк», с 2011 по 2018 годы Гендиректор, партнер аудиторской фирмы «Grant Thornton», с 2018 по 2022 годы Научный руководитель кафедр «Учет и аудит» и «Финансы», профессор университета «Туран».

Будучи прекрасным лектором, талантливым педагогом и ученым, Мухтар Салтаевич особое внимание уделяет работе со студентами и аспирантами, которым предстоит завтра развивать казахстанскую науку. Все эти годы, не жалея сил и времени, она передает молодежи свои знания и опыт, заражая своим примером самоотверженного служения Ее Величеству Науке.

Он является одним из первых ученых, который написал научные труды по бухучету и аудиту, им подготовлено 8 докторов экономических наук и 17 кандидатов экономических наук для Казахстана и Киргизстана, опубликовано более 70 работ, из них 21 учебников и монографий в Германии, Турции, России, Узбекистане, Кыргызстане и Казахстане. Ержанов М.С. наряду с научно-педагогической работой вел активную общественную жизнь. В 2000-2010 годах был председателем докторских советов КазЭУ им. Т. Рыскулова и университета «Туран», в 2000-2001 году был членом докторского диссовета ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, в 2011-2016 годах член докторского диссовета КРСУ г. Бишкек, в 2012-2020 годах – член докторских советов университета «Туран» и университета «Нархоз».

С 1993 по 2010 годы Вице – Президент Палаты аудиторов РК, Член Консультационного совета по бухучету и аудиту Минфина РК, Член Квалификационной комиссии по аттестации аудиторов РК.

С 2011 по 2022 годы Сопредседатель Форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. С 2020 по 2022 годы Член РУМС МОН РК по направлению «Аудит и налогообложение», с 2011 по 2022 годы член редколлегии международного журнала и журналов ККОС МОН РК.

Научная педагогическая и общественная деятельность Ержанова М.С. отмечена высокими наградами. Он награжден нагрудным знаком МОН РК «За заслуги в развитии науки РК», золотой медалью им. А. Байтурсунова Ассоциации вузов

РК, золотой медалью «За безупречную деловую репутацию» Высшего института бизнеса и управления, Швейцарии, Женева, нагрудным знаком Палаты аудиторов РК «Почетный член Палаты аудиторов РК», включен в Справочник «Аудиторы Казахстана», «Кто есть кто в научном сообществе бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии», включен в Биографическую Энциклопедию «Кто есть кто в Казахстане». Это яркий, деятельный, порядочный человек. Поэтому можно о нем много и очень хорошо и говорить и вспоминать. Он очень целостный и интересный человек, с огромной жадной жизни, умеющий ценить прекрасное и старающийся внести свой вклад в развитие своей страны. Ему присуща доброта, жизнелюбие, человеколюбие, отзывчивость, стремление помочь другим.

Мухтар Салтаевич является известным ученым в области бухучета, аудита, доктором экономических наук, занимался непосредственно научной деятельностью, читал публичные лекции, выступал с докладами по различным направлениям науки, его статьи опубликованы во многих отечественных и зарубежных изданиях. Выпустил 21 учебников и монографий. Профессор Мухтар Салтаевич является прекрасным семьянином, любит свою замечательную супругу, гордится ею. Также тепло по-отцовски любит детей, внуков, заботится о них.

Отечественная вузовская система по праву гордится научной элитой, ярким представителем которой является замечательный педагог и талантливый ученый, более полувека беззаветно служащий высшему экономическому образованию Казахстана, профессор Мухтар Ержанов. Сегодня Мухтара Салтаевича заслуженно называют одним из мэтров высшего экономического образования и подготовки учетных и аудиторских кадров.

Зная М.С. Ержанова как человека науки, приятно отметить такие ее душевные качества, как безграничная доброта, умение быть мудрым коллегой, остроумным собеседником, искренним и уважительным другом, сочетающим требовательность с человеческой чуткостью. Живя и творя, соизмеряя свою жизнь с вечными законами природы и совести, восприимчивый ко всему высокому, гармоничному и разумному, профессор Ержанов умело увлекает своих коллег, особенно молодежь, в многогранный и бесконечно интересный мир науки.

Человек он негромкий, нешумный. Не высовывается, не выпячивается, не кичится своими званиями. Он всегда чуток, внимателен, деликатен, красив. Его бесспорно, можно отнести к плеяде замечательных людей, отдающих свои силы развитию страны. А главное – во всех делах он мыслит масштабно, по-государственному – э то тоже грань его таланта.

За всеми научными достижениями стоит огромный труд, наполненная глубоким смыслом и содержанием жизнь.

Мухтар Салтаевич всегда находится в пытливом неустанном поиске, постоянно преисполнен творческим энтузиазмом, генерированием идей и многое еще может сделать для экономической науки и образования, которым посвятил свою жизнь. Доброта, сердечность, отзывчивость, сопереживание горя и радости желание прийти на помощь людям в любую трудную для них минуту, преданность своему делу, чувство товарищества и огромное чувство ответственности, снискали Мухтару Салтаевичу заслуженные авторитет и уважение среди академической и научной общественности республики, зарубежных партнеров, коллег по работе, товарищей и друзей.

Неординарно организованный человек не может быть образцом только в одном отношении – профессиональном, он – пример для подражания во всех человеческих качествах: в семье, быту, в общении, даже во внешнем облике.

Нурумов А.А., д.э.н., профессор, академик Международной экономической академии Евразии и Казахстанской национальной академии естественных наук, Государственный советник налоговой службы II ранга

МРНТИ 06.73.02
УДК 336.11

Г.Е. Касенова¹, кандидат экономических наук, и.о. доцента
З.К. Токмейлова², бакалавриат, Высшая школа экономики и бизнеса
^{1, 2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИМИ БАНКАМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Аннотация. Современный этап развития экономики страны характеризуется всемирным расширением круга оказываемых банками услуг, ориентированных на удовлетворение возникающих запросов людей разного возраста. Среди них особо важное значение имеет кредитование физических лиц. Копить деньги долгие годы на крупную покупку, отказывая себе во многом, экономически нецелесообразно, поскольку во время накопления происходит обездвиживание денег, и они не работают. Эта простая истина постепенно начинает укореняться в умах граждан, которые начинают активнее пользоваться различными банковскими продуктами. Кредит разрешает две группы противоречий: между сравнительно высокими ценами на товары длительного пользования и текущими доходами населения, между денежными накоплениями у одной группы населения и необходимостью их использования у другой. Изначально целью кредитования населения было удовлетворение потребностей граждан. В настоящее время банки захватывают данную позицию кредитования населения, чтобы стабильно получать доходы с минимальными рисками. В то же время кредитование физических лиц способствует повышению благосостояния населения и является крайне важным элементом национальной экономики, способствующим при устойчивом развитии процессам расширенного воспроизводства. Кредитование населения в современном экономическом пространстве является актуальной темой. Во всех развитых странах такой вид банковской деятельности широко распространен и востребованность в данных кредитах считается финансовым успехом.

Ключевые слова: образование, университет, финансы, кредитование населения, физические лица, перспективы, тенденции.

Введение. В современных экономических условиях эффективность функционирования банковского сектора влияет не только на развитие финансовой и экономической систем государства, а также обеспечивает финансовую стабильность национальной экономики в целом. Все это обуславливает особый интерес к банковскому сектору Республики Казахстан и подготовке высококвалифицированных кадров по направлению финансы. Одним из авторитетных и влиятельных вузов по подготовке специали-

стов финансистов является Казахский национальный университет им. аль-Фараби. На сегодняшний день КазНУ им. аль-Фараби единственный из университетов постсоветского пространства вошел в топ-200 среди лучших высших учебных заведений мира в международном рейтинге QS «World University Rankings». Данный показатель является доказательством его высокой конкурентоспособности на мировом рынке образования и науки. КазНУ им. аль-Фараби демонстрирует динамику продвижения и в других авторитетных международных рейтингах. По итогам исследования известной международной организации «Great Value Colleges» (США) университет занял 31 место среди технологически развитых вузов. Мировая узнаваемость университета связана с расширением международного сотрудничества и развитием интернационализации, а также с активной деятельностью Казахский национальный университет им. аль-Фараби как Глобального хаба программы ООН «Академическое влияние» по устойчивому развитию. Поэтому с полной уверенностью можно говорить о том, что факультет Высшей школы экономики и бизнеса университета КазНУ им. аль-Фараби готовит будущее Казахстана, ведь подавляющее большинство выпускников кафедры «Финансы и Учет» входят в элиту казахстанского общества и участвуют в формировании вектора развития страны.

Существенным фактором роста экономики и банковского сектора государства определяется удельный вес кредитования населения коммерческими банками. Кредит, предоставляемый населению, в определенной мере, способствует относительному выравниванию уровней жизни лиц с неодинаковыми доходами, сокращает разрыв между уровнем и структурой потребления различных социальных слоев и групп населения.

Следовательно, кредитование физических лиц – одно из основных направлений деятельности коммерческих банков, приносящий доход.

Экспериментальная часть. Банки второго уровня продолжают увеличивать объемы кредитования.

Согласно законопроекту с 2021 года казахстанцам предоставлено право на использование части пенсионных накоплений на улучшение жилищных условий, оплату дорогостоящего лечения или передачу в управление частным управляющим компаниям.

Динамика выдачи новых займов показывает стабильный рост, за счет кредитов населению на приобретение жилья, а также предпринимательской деятельности в условиях реализации государственных программ по поддержке бизнеса [1]. На фоне высокого спроса на заемные ресурсы ввиду быстрого восстановления экономической активности ссудный портфель БВУ вырос на 28% или 4,4 трлн тенге.

Рычагом этого роста выступил розничный сегмент, а именно ипотека и потребительские займы, что обусловлено, в первую очередь, реализацией отложенного спроса населения, во вторых, снижением кредитной нагрузки за счет частичного изъятия пенсионных накоплений и возможности их использования на приобретения жилья в ипотеку. Далее, рассмотрим гистограмму, где прослеживаются темпы роста займов физических лиц в разрезе экономики страны на период 2021-2022 гг. Ипотечное кредитование увеличивает свой вклад в рост новых кредитов населению, таким образом отражая меры государственной поддержки, которые, в свою очередь, направлены на обеспечение жильем населения [2].

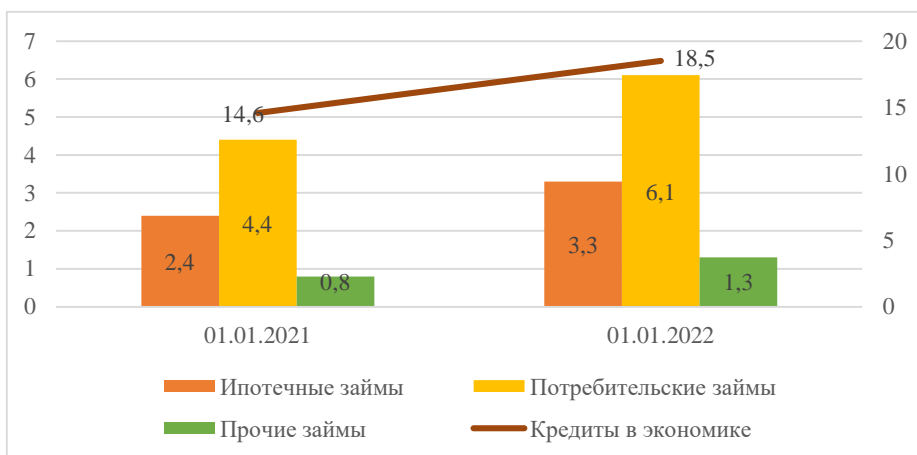


Рисунок 1 – Динамика займов физических лиц, трлн тенге

Примечание – составлено автором на основе источника АФК

Так, рост объема ипотечного кредитования населения с начала 2021 года составил 22,6%. Основную долю в кредитах физическим лицам, около семидесяти процентов, занимает потребительские займы, прирост которых составил 38,6% в годовом выражении на январь 2022 года. В отраслевой разбивке, рост выданных коммерческими банками кредитов наблюдается в торговле (прирост составляет 22,2%), связи (в 1,2 раза), сельском хозяйстве (28,0%), значительное увеличение прослеживается в отрасли промышленности – почти в 1,5 раза. При этом в отрасли транспорта выданные кредиты снизились на четыре в процентном соотношении. Согласно данным статистического бюллетеня НБК, удельный рост потребительского кредитования в структуре кредитного портфеля на конец 2021 года составил 33,2% (30% в предыдущем году), в то время как удельный вес жилищных займов составил 18,9% (прирост в 2% к предыдущему году).

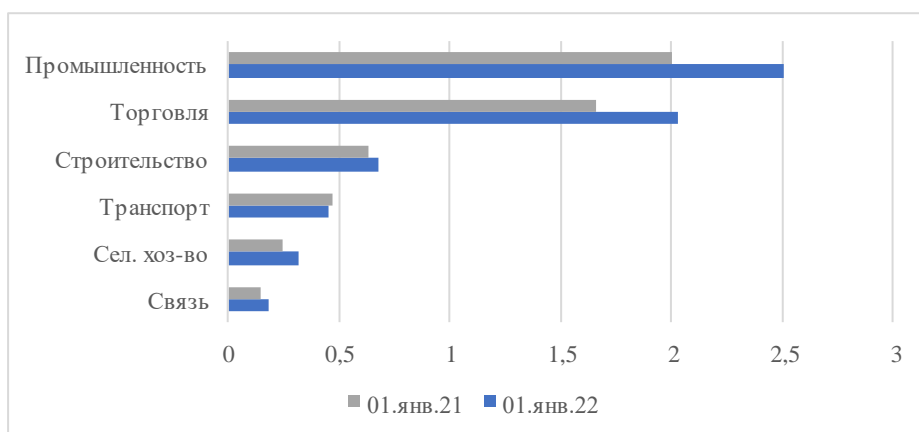


Рисунок 2 – Кредиты банков в разрезе отраслей, трлн тенге

Примечание – составлено автором на основе источника kapital.kz

Стоит отметить, что продолжается процесс консолидации в банковском секторе на фоне очищения рынка от несостоятельных участников и добровольной сдачи лицензий, количество банков второго уровня сократилось в соотношении с 26 до 22. Соответственно, концентрация среди топ-5 БВУ по размеру активов также возросла.

Восстановление потребительского спроса и его сдвиг с услуг на товары ввиду карантинных ограничений в ряде с высокими инфляционными процессами дополнительно повысили спрос на кредиты со стороны населения и обусловило высокий темп прироста портфеля розничных займов [4]. Тем не менее задолженность казахстанцев в сравнении с другими странами остается на низком уровне – менее 14% от ВВП, тогда как в России она составляет около двадцати двух, а в развивающихся странах в четыре раза выше – 52%. Возьмем во внимание, что с учетом ослабления ряда различных факторов, в частности, отложенный спрос, изъятие пенсионных накоплений, и прекращение государственных программ, например «Баспана Хит», дальнейшая динамика розничного кредитования может не носить столь выраженный характер.

Как показывает практика, в большинстве случаев, казахстанцы берут кредиты не потому, что стали жить лучше, а потому что их финансовое благосостояние ухудшается. Более того, ситуация с использованием кредитования для улучшения качества жизни каждый год так же не приносит удовлетворения [5]. При росте номинальных доходов населения, реальные доходы растут гораздо медленнее, причем цены на продовольственные товары растут с неимоверной скоростью – на 10% за предыдущий год. Инфляция за 2021 год составила 8,4%. Домохозяйства тратят больше половины своих доходов на продукты, не учитывая расходы на транспорт и жилье. Соответственно, на погашение кредитов остается все меньше, не говоря уже о предметах роскоши. Это вызывает озадаченность. Исходя из этого, можно говорить о том, что в перспективе мы сможем увидеть кредитный пузырь в случае, если реальные доходы населения не начнут существенно расти.

Результаты и обсуждения. Рассматривая вопрос уровня закредитованности населения Республики Казахстан целесообразно принятие комплекса регулятивных мер.

В Казахстане действуют несколько льготных ипотечных программ и различные предложений от банков второго уровня. Рассмотрим самые известные и популярные среди населения в таблице ниже.

Таблица 1 – Топ-5 льготных ипотечных программ среди населения РК

№	Наименование	Процентная ставка	Первоначальный взнос	Срок кредитования
1.	«Нұрлы жер»	5%	от 20%	до 25 лет
2.	«Военный продукт»	8%	от 15 до 50% от стоимости квартиры	до 25 лет
3.	«Бақытты отбасы»	2%	10%	до 19 лет
4.	«Свой дом» от Отбасы банка	от 3,5 до 7%	от 20%	до 25 лет
5.	«7-20-25»	7%	от 20%	до 25 лет
Примечание – составлено автором на основе данных Информбюро				

Как видно, государство пытается оживить жилищный рынок льготными программами. Так же разработаны специальные условия под 2 и 5% для семей, которые ранее считались неблагонадежными и неплатёжеспособными.

В период с 2019 по 2020 гг. аналитики АФК отмечали высокую долговую нагрузку населения Казахстана. Таким образом государство применило меры по ужесточению требований к заемщикам, другими словами – запрет на получение кредитов гражданам с доходом ниже прожиточного минимума, что дало положительный результат.

Если можно так выразиться, то улучшаются «причины кредитования», то есть, кредиты в большей степени берутся целевые (например, улучшение жилищных условий, покупка бытовой техники и т.п.). Меньше кредитов стали брать на проведение различных праздников и торжеств. Вероятно, здесь можно наблюдать более ответственный подход к кредитованию со стороны финансовых институтов, нежели со стороны населения.

Заключение. Коммерческие банки, выдавая кредит населению способствуют, в первую очередь, решению финансовых проблем физических лиц, связанных с необходимостью приобретения транспортных средств, дорогостоящей бытовой техники, оплаты медицинских и образовательных услуг. К тому же банки, стимулируя спрос населения на товары, содействует увеличению их производства и реализации, повышая тем самым экономический потенциал страны. Ориентация коммерческих банков на частных заемщиков способствует также повышению качества их кредитного портфеля за счет расширения круга клиентов банка и видов предоставляемых ссудных услуг.

Подводя итоги, наряду с усовершенствованием системы кредитования населения, с учетом вышеуказанных регулятивных мер со стороны финансовых институтов и государства, оказывает влияние на развитие экономики страны в целом, укрепление банковской системы, предупреждению за кредитованности населения и другие процессы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка. М.: Юрайт, 2016. – 545 с.
2. Куликов А.Г., Янин В.С. Развитие ипотечного жилищного кредитования в России: вопросы радикального обновления методологической базы (Точка зрения) // Деньги и кредит. – 2014. – № 2. – С. 3-1
3. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции. М.: ЮНИТИ, 2019. – 435 с.
4. Лапуста М.Г., Никольский П.С. Современный финансово-кредитный словарь. М.: Экономистъ, 2016. – 621 с.
5. Орлова Н.В. Потребительский кредит: актуальные вопросы / Н.В. Орлова, Н.А. Новикова. М.: Юрайт-Издат. 2007. – 177 с.

Г.Е. Касенова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а
З.К. Токмейлова², экономика және бизнес жоғары мектебінің бакалавриатты
^{1,2} әл Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банктердің халыққа несие беруі

Түйіндеме. Ел экономикасы дамуының қазіргі кезеңі әр түрлі жастағы адамдардың туындайтын қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған банктер ұсынатын қызметтер шеңберінің Бүкіләлемдік кеңеюімен сипатталады. Олардың ішінде жеке тұлғаларға несие беру өте маңызды. көптеген жылдар бойы үлкен сатып алу үшін ақша жинау, көп жағдайда өзінен бас тарту экономикалық тұрғыдан мүмкін емес, өйткені жинақтау кезінде ақша қозғалмайды және олар жұмыс істемейді. Бұл қарапайым шындық біртіндеп әр түрлі банк өнімдерін белсенді қолдана бастаған азаматтардың санасында тамырлай бастайды. Несие қарама-қайшылықтардың екі тобын шешеді: ұзақ мерзімді тауарлардың салыстырмалы түрде жоғары бағасы мен халықтың ағымдағы кірісі арасындағы, халықтың бір тобындағы ақша жинақтары мен оларды екіншісінде пайдалану қажеттілігі арасындағы. Бастапқыда халықты несиелендірудің мақсаты азаматтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру болды. Қазіргі уақытта банктер ең төменгі тәуекелдермен тұрақты табыс алу үшін халықты несиелендірудің осы позициясын ұстанады. Сонымен қатар, жеке тұлғаларға кредит беру халықтың әл-ауқатын арттыруға ықпал етеді және тұрақты даму кезінде кеңейтілген ұдайы өндіріс процестеріне ықпал ететін ұлттық экономиканың аса маңызды элементі болып табылады. Қазіргі экономикалық кеңістіктегі халықты несиелеу өзекті тақырып болып табылады. Барлық дамыған елдерде банктік қызметтің бұл түрі кең таралған және осы несиелерге сұраныс қаржылық жетістік болып саналады.

Түйінді сөздер: білім, университет, Қаржы, халыққа несие беру, жеке тұлғалар, перспективалар, тенденциялар.

G.E. Kassenova¹, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor
Z.K. Tokmeilova², bachelor's degree, Higher School of Economics and Business
^{1,2} al-Farabi Kazakh National University, Алматы, Kazakhstan

Lending to the population by commercial banks in the Republic of Kazakhstan

Abstract. The current stage of development of the country's economy is characterized by a worldwide expansion of the range of services provided by banks, focused on meeting the emerging needs of people of different ages. Among them, lending to individuals is particularly important. Saving money for many years for a large purchase, denying yourself a lot, is economically impractical, because during the accumulation, money is immobilized, and they do not work. This simple truth is gradually taking root in the minds of citizens who are beginning to actively use various banking products. The loan resolves two groups of contradictions: between the relatively high prices of durable goods and the current incomes of the population; between the monetary savings of one group of the population and the need for their use by another. Initially, the purpose of lending to the population was to meet the needs of citizens. Currently, banks are seizing this position of lending to the population in order to consistently receive income with minimal risks. At the same time, lending to individuals contributes to improving the welfare of the population and is an extremely important element of the national economy, contributing to the processes of expanded reproduction with sustainable development. Lending to the population in the modern economic space is an urgent topic. In all developed countries, this type of banking activity is widespread and the demand for these loans is considered a financial success.

Keywords: education, university, finance, lending to the population, individuals, prospects, trends.

Б.Б. Иманкулова, магистр, Институт управления проектами
НАО «КазННТУ имени К.И. Сатпаева» (Satbayev University),
г. Алматы, Казахстан

ВЛИЯНИЕ КРЕДИТА НА ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЮ ОБЩЕСТВЕННОГО ПРОДУКТА

Аннотация. Данная статья раскрывает наличие отлаженной последние годы в Казахстане значительное развитие операции коммерческих банков по кредитованию физических лиц. Увеличение темпов роста кредитных операций с населением с начала 2000-х годов привело и к увеличению их доли в общем объеме банковского кредитования. При этом большое число заемщиков и значительная доля потребительских кредитов в совокупном кредитном портфеле банков обуславливают сильную взаимосвязь влияния ситуации на данном рынке с общей стабильностью и устойчивостью как банковского сектора, в частности, так и казахстанской экономики в целом. Данное обстоятельство определяет важность исследования наиболее значимых и вероятных тенденций развития этого сегмента банковского рынка, чье влияние на состояние экономики в целом является неоднозначным. Нуждается в дальнейшем совершенствовании технология предоставления кредитных продуктов, а также внедрение усовершенствованных кредитных продуктов, обеспечивающих целенаправленное воздействие на развитие российской экономики. В этих условиях актуальным становится разработка новых и модернизация традиционных кредитных продуктов для населения, расширение потребления которых может оказать стимулирующее воздействие на развитие важнейших отраслей казахстанской экономики.

Ключевые слова: финансовая система, денежных средств государства, финансовый рынок, финансовая инфраструктура, ценные бумаги, акция, банковское кредитование, кредитные операции, кредитный портфель.

Введение. Основной задачей является и становится разработка новых и модернизационных традиционных кредитных продуктов для населения, расширение потребления которых может оказать стимулирующее воздействие на развитие важнейших отраслей казахстанской экономики. В свою очередь, совершенствование организации кредитования физических лиц позволит сократить связанные с этими процессами затраты банков и оптимизировать уровень кредитного риска. Банковское кредитование физических лиц является одним из важнейших видов общественных отношений в современном обществе.

Предпосылками для становления кредитования физических лиц является период времени, когда экономические отношения между контрагентами из формулы «Товар – Товар» перешли в «Товар – Деньги – Товар». Деньги стали являться основным средством товарообмена между продав-

цом и покупателем. В этот момент и стали зарождаться первые предпосылки создания устойчивой системы кредитования физических лиц. При этом недостаточно изучено влияние тенденций развития кредитования физических лиц на модернизацию отраслевой структуры экономики, обеспечение ее устойчивого роста и развития. Нуждается в дальнейшем совершенствовании технология предоставления кредитных продуктов, а также внедрение усовершенствованных кредитных продуктов, обеспечивающих целенаправленное воздействие на развитие российской экономики. В этих условиях актуальным становится разработка новых и модернизация традиционных кредитных продуктов для населения, расширение потребления которых может оказать стимулирующее воздействие на развитие важнейших отраслей казахстанской экономики.

Экспериментальная часть. В научной и учебной литературе встречаются различные интерпретации понятия кредитования физических лиц. Так, одни авторы используют термин «банковское кредитование населения», другие – «потребительское 12 кредитование», встречается также понятие розничного кредитования. Рассмотрим подробнее эти дефиниции с тем, чтобы уточнить различия между ними и определить предмет нашего дальнейшего исследования.

В определении, которое приводится в работе Сидорова В.В., внимание акцентируется на отсутствии связи банковского кредитования физических лиц с производительным использованием предоставленной ссуды: «...процесс предоставления ссудных средств физическим лицам (потребителям) для удовлетворения своих потребностей (приобретение товаров, оплату услуг и т.д.), не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности» [6].

Во многом схожую позицию занимает Кугаевских К.В., отмечая, что «банковский кредит населению – это экономические отношения между заемщиком, физическим лицом, и банком по поводу движения ссуживаемой стоимости с целью удовлетворения личных потребительских нужд заемщика, не 13 связанных с ведением предпринимательской деятельности на основании срочности, платности и возвратности» [4].

В то же время в современных условиях данное теоретическое понятие не всегда реализуется на практике, так как нередко случаи, когда заемщиком может выступать субъект малого или микро-предпринимательства, в случае, когда индивидуальному предпринимателю удобнее взять кредит как физическому лицу ввиду более простой процедуры его выдачи и оформления, но использовать его на цели поддержания или расширения своей деятельности в качестве предпринимателя. С другой стороны, разновидностью категории «кредитование физических лиц» является понятие потребительского кредитования, которое также поразному определяется в различных источниках. Так, Долан Э. Дж., Кэмпбелл К. Д., Кэмпбелл Р. Дж. потребительские кредиты рассматривают как «ссуды, предоставляемые населению для приобретения потребительских товаров длительного пользования» [3].

Кудряшов С. В. определяет его как «один из видов банковского кредита, который обслуживает финансирование личных и хозяйственных нужд домохозяйств как конечных потребителей валового внутреннего продукта» [цит. по 4], а Лапуста М.Г. и Никольский П.С. – как форму кре-

дита, «при которой ссуда предоставляется физическому лицу для приобретения товаров и услуг потребительского характера» [6].

В то же время в практике некоторых зарубежных стран присутствует разграничение этих понятий. Так, Совет управляющих ФРС США определяет потребительский кредит как «задолженность физических лиц-потребителей финансовым учреждениям, розничной торговле и прочим дистрибьюторам по ссудам, предоставленным им для покупки товаров и услуг; задолженность не включает закладные под недвижимость и ссуды на приобретение страховых полисов» [5].

Таким образом, понятие «кредитование физических лиц» является наиболее широким понятием, поскольку кредитором могут быть не только банки, но и другие структуры финансового рынка. Банковское кредитование физических лиц ограничивает круг субъектов кредитной сделки до коммерческих банков, деятельность которых при этом должна учитывать наличие альтернативных типов кредиторов. В свою очередь, представляется, что понятие банковского кредитования физических лиц включает большое разнообразие целей и условий предоставления ссужаемой стоимости при соблюдении таких основных принципов кредитования, как платность, возвратность, срочность, и выделение в качестве заемщика физического лица (населения).

С другой стороны, особенностями банковского кредитования физических лиц выступает не только строго определенный субъект – физическое лицо, но и 17 опосредованный характер удовлетворения потребности хозяйствующих субъектов в кредитных ресурсах – путем направления ссужаемой стоимости на приобретение товаров и услуг определенных производителей. То есть в триаде «предоставление кредита – использование – возврат» стадия потребления кредитных ресурсов для производства добавленной стоимости и товарного обеспечения кредита присутствует косвенно, при предоставлении в основном целевых кредитов.

При этом в кризисные периоды опосредованный характер воздействия кредитов физическим лицам на общественное производство может усиливаться, например, в случае, когда новые кредиты выдаются с целью рефинансирования непогашенных обязательств по ранее выданной ссуде. Исходя из этого, определим некоторые направления влияния кредитования физических лиц на экономику и экономические границы его расширения.

С одной стороны, кредитование населения стимулирует развитие экономики, так как:

- расширяет доступ к потреблению товаров длительного пользования и услуг, что способствует увеличению их производства;
- обеспечивает процесс перераспределения доходов в пространстве и во времени (между различными участниками процессов производства и потребления);
- способствует установлению баланса между совокупным предложением и совокупным спросом в краткосрочном периоде;
- дает возможность уменьшить разрывы во времени, зачастую возникающие между необходимостью приобретения определенных товаров и услуг и возможностями немедленной их оплаты;

– способствует сокращению издержек обращения, обусловленных необходимостью хранения товаров, а также обеспечивает ускорение денежного обращения;

– дает производителям возможность эффективного решения проблемы перепроизводства товаров и услуг, достижения координации перспективных производственных планов с прогнозами потребительского спроса обеспечения сбыта произведенной продукции;

– расширяет возможности для диверсификации кредитного портфеля банков и роста доходов от кредитования.

Позже, в других работах, А. Маслоу иногда добавлял еще два уровня: уровень познавательных способностей и уровень эстетических потребностей. Причем последние три уровня: «познание», «эстетические» и «самоактуализация» в общем случае называют «Потребностью в самовыражении» (потребность в личностном росте). Такой иерархии потребностей, на наш взгляд, отвечает определенный вид кредита, появление и развитие которого обусловлено преобладанием на той или иной фазе развития общества, той или иной потребности, соотношение между которыми также изменяется в зависимости от фазы экономического цикла.

Численность занятых в малом и среднем предпринимательстве в 1 квартале 2020 года по сравнению с 1 кварталом 2019 года увеличилось, но не в значительном объеме, на 63 780 человек. Занятые в МСП неравномерно распределены по регионам, больше всего работников трудоустроено на предприятиях малого и среднего предпринимательства в городе Алматы (596 150 человек), на втором месте – город Нур – Султан (368 222), на третьем – Алматинская область (251 462).

Программа ДКБ-2025 реализует инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части ставки вознаграждения по кредитам/договорам финансового лизинга и гарантирования кредитов.

Кроме того, Программа предусматривает выдачу государственных грантов и обучение предпринимателей, направленная на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан. Целями Программы являются обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства, а также поддержание действующих и создание новых постоянных рабочих мест.

Программа предусматривает следующие направления:

1. Поддержка новых бизнес-инициатив предпринимателей моногородов, малых городов и сельских населенных пунктов.

2. Отраслевая поддержка предпринимателей, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики.

3. Нефинансовые меры поддержки предпринимательства.

Заключение. Таким образом, понятие «кредитование физических лиц» является наиболее широким понятием, поскольку кредитором могут быть не только банки, но и другие структуры финансового рынка. Банковское кредитование физических лиц ограничивает круг субъектов кредитной сделки до коммерческих банков, деятельность которых при этом должна учитывать наличие альтернативных типов кредиторов.

В результате, объем кредитного портфеля к концу I квартала 2021 года составил 14,8 трлн тенге, увеличившись за I квартал 2021 года на 1,2%).

Годовой рост кредитного портфеля замедлился до 3,4%, с 5,5% в 4 квартале прошлого года на фоне погашения ипотеки с помощью пенсионных накоплений и лишения лицензии АзияКредит Банка в феврале текущего года, а также погашения действующих займов крупными корпоративными заемщиками отдельных банков.

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как промышленность (доля в общем объеме – 13,3%), торговля (11,7%), строительство (4,0%) и транспорт (3,2%) [9].

Таким образом, в структуре кредитов основной отрицательный вклад внесло снижение кредитов в иностранной валюте юридическим лицам, основной положительный вклад – рост кредитов населению в национальной валюте.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан «О национальном банке Республики Казахстан» от 30 марта 1995 г. № 2155/ <http://nationalbank.kz/>.
2. Закон Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности» от 31 августа 2003 года № 2444 / <http://nationalbank.kz/>.
3. Деньги. Кредит. Банки. Под ред. Сейткасимова Г.С. Учебник для студентов высших учебных заведений. – Алматы: Экономика, 2009.
4. Деньги. Кредит. Банки. Учебник / Под общ. ред. Академика НАН РК, Сейткасимова Г.С. и д.э.н. Мусиной А.А. Изд. 4-е, доп. и перераб. Учебник для студентов высших учебных заведений. – Астана: Изд.КазУЭФМТ, 2012. – 542 с.
5. Деньги. Кредит. Банки. Учебник / Под ред. О.И. Лаврушина. – 12-е изд. М.: КНОРУС, 2014. – 448 с.
6. Деньги, кредит, банки. Учебник / Под ред. Е.Ф. Жукова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.
7. Деньги. Кредит. Банки. Ценные бумаги. Практикум. Под ред. Жукова Е.Ф. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: 2011. – с. 430.
8. Деньги. Кредит. Банки. Учебник / Под ред. Колесникова В. – СПб: Питер, 2005.
9. Банки Казахстана по итогам июля 2021 г. https://halykfinance.kz/download/files/analytics/banks_0721.pdf.

Б.Б. Иманқұлова, магистр, Жобаларды басқару институты
«Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТЗУ» КЕАҚ (Satbayev University),
Алматы қ., Қазақстан

Несиелердің қоғамдық өнімді өндіруге және өткізуге әсері

Түйіндеме. Бұл мақалада Қазақстанда соңғы жылдардағы жөндеу жұмыстарының болуы, жеке тұлғаларды несиелендіру бойынша коммерциялық банктер қызметінің айтарлықтай дамуы көрсетілген. 2000 жылдардың басынан бастап халықпен несиелік операциялардың өсу қарқынының артуы да олардың банктік несиелеудің жалпы көлеміндегі үлес салмағының артуына әкелді. Сонымен қатар, қарыз алушылардың көпшілігі және банктердің жалпы несие портфеліндегі тұтынушылық несиелердің айтарлықтай үлесі атап айтқанда, жалпы Қазақстан экономикасындағы осы нарықтағы жағдайдың әсері мен банк секторының жалпы тұрақтылығы мен орнықтылығы арасындағы берік байланысты анықтайды. Бұл жағдай тұтастай алғанда экономиканың жай-күйіне әсері анық емес банк нарығының осы сегментінің дамуының ең маңызды және ықтимал тенденцияларын зерттеудің маңыздылығын анықтайды. Несиелік өнімдерді ұсыну технологиясын одан әрі жетілдіру, сондай-ақ Ресей экономикасының дамуына мақсатты әсер етуді қамтамасыз ететін жетілдірілген несиелік өнімдерді енгізу қажет. Осы жағдайларда халық үшін дәстүрлі несиелік өнімдерді дамыту және жаңғырту өзекті болып отыр, олардың тұтынуын кеңейту Қазақстан экономикасының маңызды секторларының дамуына ынталандырушы әсер етуі мүмкін.

Түйінді сөздер: жобаны басқару, қаржы жүйесі, мемлекеттің ақшалай қаражаты, қаржы нарығы, қаржы инфрақұрылымы, бағалы қағаздар, акция.

B.B. Imankulova, Master, Institute of Project Management
NAO "KazNITU named after K.I.Satpayev" (Satbayev UniversityK),
Almaty, Kazakhstan

The impact of credit on the production and sale of a public product

Abstract. This article reveals the presence of a debugged recent years in Kazakhstan, a significant development of the operation of commercial banks for lending to individuals. The increase in the growth rate of lending operations with the population since the early 2000s has also led to an increase in their share in the total volume of bank lending. At the same time, a large number of borrowers and a significant share of consumer loans in the total loan portfolio of banks determine a strong relationship between the impact of the situation in this market and the overall stability and sustainability of both the banking sector, in particular, and the Kazakh economy as a whole. This circumstance determines the importance of studying the most significant and likely trends in the development of this segment of the banking market, whose impact on the state of the economy as a whole is ambiguous. The technology of providing credit products needs to be further improved, as well as the introduction of improved credit products that provide a targeted impact on the development of the Russian economy. Under these conditions, the development of new and modernization of traditional credit products for the population becomes relevant, the expansion of consumption of which can have a stimulating effect on the development of the most important sectors of the Kazakhstani economy.

Keywords: Project management, financial system, state funds, financial market, financial infrastructure, securities, shares.

МРНТИ 06.73.15
УДК 336.01

Л.Г. Олейникова

доктор экономических наук, старший научный сотрудник
ГНУУ «Академия финансового управления», г. Киев, Украина

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В ПОСТРОЕНИИ СИСТЕМ НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

Аннотация. Исследованы общие принципы построения систем налогообложения. Систематизированы типы и виды построения систем налогообложения в разных странах мира. Установлено, что международная налоговая конкуренция и развитие наднациональных образований в форме экономических или политических союзов определяет направления трансформации национальных систем налогообложения. Обоснованы факторы, которые обуславливают необходимость реформирования систем налогообложения в условиях глобализации и интеграционных процессов, к которым отнесены и свободное движение капитала, и отсутствие правовых и технических барьеров в торговле, и повышение уровня безработицы, и уклонение от уплаты налогов из-за высокого налогового давления и сложности налоговых систем. Сгруппировано схемы оптимизации налоговой нагрузки на пять групп, которые объединяют и оказание услуг внутри группы предприятий; и приобретение услуг в странах, с которыми заключен договор во избежание двойного налогообложения; и специальные налоговые условия для отдельных отраслей или услуг; и налоговые преференции для отдельных географических регионов; и другие преференции для микро- или малых предприятий в виде упрощенных систем налогообложения. Обосновано, что метод налоговых льгот может усилить конкуренцию, поскольку стимулирует налогоплательщиков, являющихся резидентами стран с более высоким уровнем налогообложения соответствующих доходов, к ведению хозяйственной деятельности в иностранных юрисдикциях, где такие доходы подлежат умеренному налогообложению. Доведено, что размер налоговых ставок не является решающим фактором при выборе места нахождения субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: налоговая политика, налоговая система, налоги, глобализация, интеграция, принципы, реформы, развитие, уплата, уклонение.

Введение. Современный период новейшей истории экономического развития характеризуется, в том числе, трансформационными процессами в налоговой сфере как развитых, так и развивающихся стран.

В мировом сообществе в последние десятилетия получила широкое распространение тенденция унификации систем налогообложения, но, несмотря на это, они серьезно отличаются даже внутри стран Европейского сообщества.

Значительные изменения в налоговой политике стран мира произошли в конце XX века. Это произошло под влиянием двух экономических концепций: неоклассического Д. Кейнса [1, 2] и рыночного А. Лаффера [3, 4, 5].

Согласно концепции Д. Кейнса, государственные органы должны оказывать активное влияние на экономическое развитие страны, включая налоговое регулирование [1, 2]. Экономическая концепция А. Лаффера [3, 4, 5], напротив, направлена на снижение налогового давления и государственного вмешательства в плохих формах. При этом, как отметил ученый, пополнение бюджета должно быть обусловлено увеличением числа налогоплательщиков и расширением налоговой базы.

Результаты и обсуждения. В разных странах мира налоговые системы, как основа систем налогообложения, различаются по типу построения, количеству налогов, ставкам налоговых платежей, методам их расчета, типу сбора и т.д. (табл. 1).

Но все налоговые системы, независимо от структуры налоговой системы, основаны на общих принципах. Одним из главных из них является стабильность законодательной базы. Конечно, регуляторное регулирование не может быть статичным и должно учитывать тенденции и изменения, характерные для современной экономики, но базовые подходы к уплате налогов должны быть стабильными в течение длительного времени, а их изменению должен предшествовать длительный подготовительный период.

Таким образом, перечень налогов, который считается традиционным для стран ЕС, остался практически неизменным на протяжении последних тридцатых годов.

Согласно табл. 1 можно сделать вывод, что виды построения налоговых систем в разных странах мира можно разделить на три основные группы: двухуровневые, трехуровневые и многоуровневые. Количество налогов варьируется от 15 до 40 и выше. К ним относятся следующие основные: прямые налоги (на корпоративный доход, налог на имущество, на доходы физических лиц; косвенные налоги (НДС, акцизы, таможенные пошлины); взносы на социальное обеспечение.

Налоги важны для движения основных факторов производства между странами (труда, капитала), что объясняется особенностями налоговой конкуренции в современных условиях: быстрой реакцией национальных правительств на изменения налоговой политики в зарубежных странах; демонстративный эффект налоговых реформ; «гонка к истощению» в национальной налоговой политике, которая является катастрофической; конвергенция налоговых систем.

Глобализация и интеграционные процессы, происходящие в настоящее время в мире, приводят к необходимости пересмотра на национальном уровне существующих систем налогообложения. К основным факторам, обуславливающим необходимость их реформирования, относятся:

Таблица 1 – Виды построения налоговых систем, количество и виды налогов в разных странах мира

Страна	Тип построения систем налогообложения	Количество налогов	Виды
Германия	Сложная многоступенчатая система распределения всей совокупности налоговых поступлений между различными бюджетами	Около 40 отдельных налогов	Налоги делятся на пять групп: общие (идут в бюджеты разных уровней); федеральные; земельные участки; коммунальные (местные); Религиозный
Великобритания	Двухуровневый (уровень государственного (центрального) управления и уровень местного самоуправления)	Около 16 отдельных налогов	Национальные и местные налоги
Франция	Двухуровневый	Около 16 отдельных налогов	Налоговые поступления в центральный бюджет и местные налоги и сборы
США	Трехуровневый	7 основных налогов	Федеральные налоги, налоги на уровне штатов, налоги на уровне муниципальных образований
Канада	Трехуровневый	5 основных налогов	Федеральные, провинциальные, на уровне муниципалитетов
Италия	Двухуровневый	Около 15 основных налогов	Государственный (национальный) и местный
Бразилия	Трехуровневые (муниципальные образования, субъекты федераций, центральное правительство)	Около 33 отдельных налогов	Федеральный, региональный, муниципальный
Китай	Двухуровневый	Около 25 отдельных налогов	Налоговые поступления в центральные и местные бюджеты
Япония	Трехуровневый	25 государственных и 30 местных налогов	Государственные, муниципальные, префектурные
Примечание: Систематизировано автором			

– свободное движение капитала, ставшее возможным благодаря финансовой либерализации, внедрению телекоммуникационных технологий, позволивших финансовому рынку функционировать 24 часа в сутки и перемещать средства из одной налоговой юрисдикции в другую за доли секунды.

– отсутствие правовых и технических барьеров в торговле, что привело к большей мобильности компаний и их продуктовой базы. В то же время налоги стали важным фактором при принятии решения о местонахождении предприятия, особенно для компаний, расположенных за пределами Европейского Союза. Правительства стали строить свое налоговое законодательство таким образом, чтобы оно было максимально привлекательным для бизнеса;

– повышение уровня безработицы, что приводит к увеличению государственных расходов на выплату социальной помощи и изменению структуры налоговых поступлений, поскольку доля поступлений подоходного налога от заработной платы уменьшается.

– уклонение и уклонение от уплаты налогов из-за высокого налогового давления и сложности налоговых систем.

Все схемы оптимизации налоговой нагрузки можно разделить на пять групп:

- оказание услуг внутри группы предприятий;
- приобретение услуг в странах, с которыми заключен договор об избежании двойного налогообложения;
- специальные налоговые условия для отдельных отраслей или услуг;
- налоговые преференции для отдельных географических регионов;
- другие преференции, например, для микро- или малых предприятий в виде упрощенных систем налогообложения.

Развитие технологий и цифровизация экономических процессов привели к значительному ускорению всех экономических процессов, а также способствовали значительному снижению барьеров для движения капитала. Кроме того, значительное и достаточно массовое явление, касающееся применения международных юрисдикций для целей налогового планирования, со временем привело к существенному искажению конкурентной среды между теми, кто с помощью аффилированных субъектов хозяйствования осуществлял налоговое планирование, и теми, кто работал в единой налоговой юрисдикции. Как правило, такие схемы сокрытия объекта налогообложения использовали крупные компании, осуществляющие международную деятельность.

Распространение практики снижения налоговых ставок, которое должно сопровождаться незначительным и постепенным расширением налоговой базы, подлежит оценке вышеуказанных факторов и со временем привело к усилению проявлений налоговой конкуренции между регистрационными юрисдикциями материнских компаний и юрисдикциями с либеральным налогообложением, а зачастую и с оффшорным статусом.

Применяемые в той или иной стране методы устранения международного двойного налогообложения (установленные национальным налого-

вым законодательством, а также международными соглашениями) также существенно влияют на характер международной налоговой конкуренции.

В результате операций по передаче факторов производства в выгодные по налоговым условиям страны субъекты хозяйствования минимизируют эффективные налоговые ставки, а юрисдикция их резидентства теряет часть потенциальных налоговых поступлений. Однако такие решения принимаются, как правило, в отношении нематериальных активов, обладающих высокой мобильностью и минимальным риском физических потерь. В противном случае страна проживания должна обеспечивать не только привлекательные налоговые ставки, но и надлежащую защиту прав собственности, политическую стабильность, приемлемые процедуры администрирования, которые обычно не совпадают. Примером того, что размер налоговых ставок не является решающим фактором при выборе места нахождения субъектов хозяйствования, могут служить Швеция, Дания, Норвегия, даже Франция и Германия, где налоговые ставки нельзя назвать низкими, а по сравнению с Украиной они выше, но в исследованиях условий ведения бизнеса по методологии Всемирного банка в категории «налогообложение» эти страны имеют рейтинг, который в два раза выше украинского.

Перевод капитала в низконалоговые юрисдикции вызвал, в том числе, ряд кризисных явлений в бюджетной и налоговой сфере стран, усугубленных финансовыми кризисами 2003 и 2008-2010 годов, тем самым вызвав невозможность конкурировать с налоговыми ставками с этими юрисдикциями из-за необходимости обеспечения соответствующего уровня благосостояния населения и общественных благ для стран. Таким образом, было достигнуто понимание, что обеспечение конкурентных преимуществ, в том числе в сфере налогообложения, должно основываться не только на низких налоговых ставках, но и на благоприятных налоговых условиях, на инфраструктурных условиях, обеспечивающих комфортное ведение бизнеса в стране, защиту прав собственности, преобладание закона, инновационного развития и человеческих ресурсов, которые возможны только при соответствующих государственных расходах и высоких доходах на душу населения. Низкие налоговые ставки без институциональной составляющей и влияние других факторов не являются исчерпывающим конкурентным преимуществом, поскольку не обеспечивают конкурентоспособность соответствующей экономической системы.

Прямые налоги ориентированы на налогообложение доходов компаний или физических лиц, а косвенные налоги направлены на конечное потребление. Следует отметить, что прямые налоги считаются более социально справедливыми с точки зрения платежеспособности их плательщиков, поскольку объектом налогообложения является доход или прибыль. Кроме того, прямые налоги практически не влияют на цены, но снижают доходы плательщиков – тем самым влияя на объем инвестиций и потребительский спрос. Однако капитал очень подвижен, как и рабочая сила, доходы которой подлежат налогообложению. Прямые налоги не изменяют структуру спроса, в отличие от некоторых видов косвенных налогов. Прямая зависимость между суммой прямых налогов и суммой доходов способствует увеличению возможностей государства в регулировании экономических процессов и решении проблем социальной справедливости за

счет прогрессивных ставок. Однако с фискальной точки зрения они уступают косвенным в стабильности доходов, в равномерном распределении доходов в отдельных регионах, в наличии более благоприятных условий для уклонения от их уплаты [6].

Заключение. Обострение конкуренции на международном и национальном рынках требует от Украины укрепления конкурентных позиций государства на основе разграничения путей совершенствования деятельности субъектов предпринимательства, что возможно при развитии инновационного, инвестиционного и технологического потенциала, создании благоприятных условий для развития малого и среднего бизнеса, формировании условий, благоприятных для инвестиций в отечественную экономику международными компаниями, в том числе посредством инструментов налогообложения.

Несовершенство законодательной базы, регулирующей налогообложение трансграничных доходов, с одной стороны, может привести к двойному налогообложению, а с другой стороны, предоставить возможности для уклонения от уплаты налогов. Агрессивное налоговое планирование, характерное для современных трансграничных компаний, стало возможным благодаря асимметрии налоговой информации из-за комплекса факторов, к которым относится, прежде всего, структурирование компаний с использованием юрисдикций с разным налоговым статусом, применение налоговых преимуществ для получения пассивного дохода (дивиденды, проценты, роялти) и продажа финансовых активов в низконалоговых юрисдикциях, трансфертное ценообразование, кредитование в оффшорных юрисдикциях. В результате страны мира из-за деловой активности в оффшорных зонах не соблюдают значительные суммы налогов. Этот факт, наряду с периодическими финансовыми кризисами, создал серьезные проблемы для государств с наполнением бюджетов и выполнением своих социальных обязательств.

Процесс агрессивного налогового планирования с использованием иностранных юрисдикций сопровождается бурным развитием информационных технологий. Это не только повлияло на возможности хозяйствующих субъектов к быстрому движению капитала и продуманным управленческим решениям, основанным на аналитике по всем структурам транснациональных компаний, а также на возможности налоговых органов оценивать обязательства, собирать доходы и способности налоговых администраций выявлять растущее число налогооблагаемых операций, которые происходят в киберпространстве. В этом контексте страны мира развивают и укрепляют компетенции и возможности налоговых органов по выявлению и пресечению уклонения от уплаты налогов в глобальном экономическом пространстве, что будет способствовать повышению эффективности налогового контроля.

Перенос налоговой нагрузки на менее мобильные налоговые базы отчасти обусловлен анализом основных налоговых тенденций, используемых государствами-членами ЕС, который определяет долю прямых и косвенных налогов в ВВП и их соотношение в общей сумме налогов.

В современном мире характерной чертой большинства развитых стран является сочетание прямых и косвенных налогов. Однако есть определенная разница в их соотношении.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Samuelson P. Lord Keynes and the General Theory//Econometrica. 1946, № 3. – P. 76-85.
2. John Maynard Keynes. The General Theory of Employment, Interest, and Money. Rendered into HTML on Wednesday April 16 09:46:33 CST 2003, by Steve Thomas for. The University of Adelaide Library. Electronic Texts Collection.
3. Лондар С. Определение параметров кривой Лаффера для украинской экономики. Бизнес Информ. 1998, № 13-14. – С. 19-24.
4. Arthur Betz Laffer and David I. Meiselman. The Phenomenon of Worldwide Inflation. American Enterprise Institute for Public Policy Research. 1975. – 218 p.
5. Arthur Betz Laffer and Jan P. Seymour. The Economics of the Tax Revolt. Harcourt Brace Jovanovich. 1979. – 138 p.
6. Дроздовська О.С., Озерчук О.В. Співвідношення прямих та непрямих податків у Податковій системі України. Інвестиції: практика та досвід. 2017, № 10. – С. 44-50.

Л. Г. Олейникова

экономика ғылымдарының докторы, аға ғылыми қызметкер
«Қаржылық басқару Академиясы» МБМУК, Киев қ., Украина

Салық салу жүйелерін құрудағы халықаралық тенденциялар

Түйіндеме. Салық салу жүйесін құрудың жалпы принциптері зерттеледі. Дүниежүзінің әр түрлі елдеріндегі салық салу жүйесін құрудың типтері мен түрлері жүйеленген. Халықаралық салықтық бәсекелестік және экономикалық немесе саяси одақтар түріндегі ұлттан жоғары құрылымдардың дамуы ұлттық салық салу жүйесін қайта құрудың бағыттарын айқындайтыны анықталды. Жаһандану және интеграциялық процестер жағдайында салық салу жүйесін реформалау қажеттілігін анықтайтын факторлар, олар капиталдың еркін қозғалысы, саудада құқықтық және техникалық кедергілердің болмауы, жұмыссыздықтың өсуі, жоғары салық қысымы мен салық салудан жалтару, салық жүйелерінің күрделілігі. Салық ауыртпалығын оңтайландыру схемалары кәсіпорындар тобының ішінде қызмет көрсетуді біріктіретін бес топқа топтастырылған қосарланған салық салуды болдырмау туралы келісім жасалған елдерде қызметтерді сатып алу; жекелеген салалар немесе қызметтер үшін арнайы салық шарттары; жекелеген географиялық аймақтар үшін салық преференциялары; оңайлатылған салық салу жүйесі түріндегі микро немесе шағын кәсіпорындар үшін басқа да преференциялар. Салықтық ынталандыру әдісі бәсекелестікті арттыруы мүмкін екендігі дәлелденді, өйткені ол сәйкес табысқа салық салу деңгейі жоғары елдердің резиденттері болып табылатын салық төлеушілерді осындай табысқа қалыпты салық салуға жататын шетелдік

юрисдикцияларда бизнес жүргізуге ынталандырады. Салық ставкаларының мөлшері шаруашылық жүргізуші субъектілердің орналасқан жерін таңдауда шешуші фактор болып табылмайтыны дәлелденді.

Түйінді сөздер: салық саясаты, салық жүйесі, салықтар, жаһандану, интеграция, принциптер, реформалар, даму, төлеу, жалтару.

L.G. Oleynikova

Doctor of economic sciences, Senior Researcher
SSUE «Academy of Financial Management», Kiev, Ukraine

International trends in construction taxation systems

Abstract. It studies general principles of construction of taxation systems. Types and types of construction of taxation systems in different countries of the world are systematized. It is established that international tax competition and development of supranational formations in the form of economic or political unions determines the directions of transformation of national taxation systems. processes that include the free movement of capital, the absence of legal and technical barriers to trade, rising unemployment, and tax evasion due to high tax pressures and the complexity of tax systems. Schemes of optimization of the tax burden into five groups, which unite the provision of services within the group of enterprises, have been grouped; and the acquisition of services in countries with which a treaty has been concluded for the avoidance of double taxation; and special tax conditions for individual industries or services; and tax preferences for selected geographical regions; and other preferences for micro or small enterprises in the form of simplified taxation systems. It is substantiated that the method of tax incentives can increase competition, since it stimulates taxpayers who are residents of countries with a higher level of taxation of relevant incomes to conduct economic activities in foreign jurisdictions, where such income is subject to moderate taxation. It is reported that the size of tax rates is not a decisive factor in choosing the location of business entities.

Keywords: tax policy, tax system, taxes, globalization, integration, principles, reforms, development, payment, evasion.

Н.С. Нуркашева¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор

Г.Н. Аппакова², экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы,
қауымдастырылған профессор

А.М. Нурғалиева³, экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы
қауымдастырылған профессор

Г.Т. Андыбаева⁴, экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор

^{1, 2, 3, 4} КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

ИМПОРТТЫ АЛМАСТЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ЖЕҢІЛ ӨНЕРКӘСІП ӨНІМІН ШЫҒАРУҒА ЖҰМСАЛАТЫН ШЫҒЫНДАР МЕН ОНЫ ӨТКІЗУДЕН ТҮСЕТІН КІРІСТЕРДІҢ АРАҚАТЫНАСЫН ЕСЕПКЕ АЛУ МОДЕЛІ

Түйіндеме. Мақалада импортты алмастыру жағдайында жеңіл өнеркәсіп өнімін шығаруға жұмсалатын шығындар мен оны өткізуден түсетін кірістердің арақатынасын есепке алу моделдері қарастырылды. Өткен ғасырдың 90-шы жылдары ұлттық жеңіл өнеркәсіп іс жүзінде жойылғаны белгілі. Қазіргі уақытта Қазақстанның жеңіл өнеркәсібі нарығында импорт өнімдерінің үлес салмағы 93%-ды құрайды. Оның себептері ішінен шетел тауарларының төмен құнын, жеке шикізаттық базаның дамымауын, жеңіл өнеркәсіп кәсіпорындарының маркетингтік бағдарының жоқтығын және отандық өнімнің бәсекеге қабілетсіздігін бөліп қарауға болады. Қазақстанда бұрында жеңіл өнеркәсіпті импорталмастыру бойынша шаралар қабылданғаны белгілі. Мысалы, жеңіл және тамақ өнеркәсібі салаларында 2001-2003 жылдарға импорталмастырудың мемлекеттік бағдарламасы қабылданған, алайда оның нәтижелеріне толық мөлшерде қол жеткізілмеді. Қазіргі таңда жеңіл өнеркәсіп саласындағы өнім өндірушілердің бәсекеқабілеттілігін арттыру мақсатында осы саладағы өндірістік шығындарды дұрыс қалыптастыру, өзіндік құнды дұрыс анықтау бұл нәтижесінде сатудан түсетін пайда көлеміне тікелей әсер ететін болады. Сондықтан, біз бұл бқл ғылыми мақалады ҚР-да жеңіл өнеркәсіп саласындағы, соның ішінде тоқыма мен киім өндіру саласындағы бизнес субъектілеріндегі шығындар мен табысты есепте мойындаудың моделдерін қарастыратын боламыз.

Түйінді сөздер: бәсекелестік нарық, жеңіл өнеркәсіп, импорт алмастыру, инвестициялық тартымдылық, өндірістік шығындар, мақсатты шығындар, түсім, экономикалық санкциялар.

Кіріспе. Тоқыма және жеңіл өнеркәсіп әлемнің көптеген елдерінде бюджетті қалыптастыратын негізгі салалардың бірі. Қазақстанда жеңіл өнеркәсіпті бүгінде дамыту басым бағыттардың бірі, өйткені халықты жоғары жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуші әлеуметтік маңызды сала болып табылады.

Қазақстан өтпелі кезеңге тән экономикалық мәселелерге тап болды. Олардың құрамына экономиканың индустриясыздануы, ұлттық тауар өндірушілерінің төмен бәсекеге қабілетсіздігі жатады, соның салдарынан экономика саласында импорттық сатып алулардың тұрақты және айтарлықтай өсуі ерекше өзекті болып, мемлекеттің сыртқы саудасы шарттарының нашарлауы көрінеді.

Тұрақсыз әлемдік шикізаттық нарықта туындаған сыртқы экономикалық жағдайда қазақстандық экономиканың дамуы күрделі макроэкономикалық кезеңде: инфляциялық ауытқулар, импорт пен экспорттың тиімсіз ара қатынасы. Бұл ретте әлемдік нарықтағы жаһандық дағдарыс ұлттық экономика үшін жаңа басымдықтарды, бірінші кезекте қолда бар импортталмастыру әлеуетін белсенділендіруді анықтайды

Сараптамалық бөлім. Қазақстанда ұлттық бағдарлама шеңберінде жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің импортын алмастыру процесі жүргізілуде [1]. Бұл өндірістік шығындар мен сату көрсеткіштері туралы сенімді және сенімді бухгалтерлік ақпаратты қажет етеді [2]. Зерттеудің негізгі идеясы – импортты алмастыру операцияларының шығындары мен кірістерін, олардың қарым-қатынасы мен өзара қатынастарын күрделі көп қырлы операциялар ретінде зерттеу [3]. Қазақстанның жеңіл өнеркәсіп нарығында импорттық өнімнің үлес салмағы 93% [4], оның себептерінің арасында – шетелдік тауарлардың төмен құны, қайта құрудан өткен, меншікті шикізат базасы, жеңіл өнеркәсіп пен отандық өнімге маркетингтік бағдарланудың болмауы. Біздің жұмысымыз импортты алмастыру үшін шығындар мен кірістерді есепке алудың кешенді әдіснамасын әзірлеуге бағытталған.

Қазақстандық авторлар мен шетелдік экономистердің шығармаларындағы импортты алмастырудың ғылыми-әдістемелік негіздерін зерттеу (импортты алмастырудың ерекшелігін, оны іске асыру механизмін және негізгі шығындар мен кірістерді анықтады. Зерттелген жұмыстарға сүйене отырып, импортты алмастыру операцияларын есепке алу парадигмасында бөлуге болады: бәсекеге қабілетті отандық өнімді өндіруге жұмсалатын шығындарды есепке алу немесе импорттың шектеулеріне байланысты отандық өнімді өндіруге жұмсалатын шығындарды есепке алу.

Бәсекеге қабілетті отандық өнім өндірісін есепке алудың бірінші бағыты ұинвесынылатын өнім сапасының өсуін ынталандыру, инвестициялар тарту және персоналдың құзыреттілігі мен біліктілігін арттыру, білім мен технологияларды беру арқылы жүзеге асырылуы мүмкін [5]. Сондай-ақ жеңіл өнеркәсіптегі өндіріс факторларының өнімділігін арттыру өте маңызды [6].

Қазақстандық тұтынушылар нарығының қажеттіліктерін қамтамасыз ету үшін жеңіл өнеркәсіпке қатысты мемлекеттің протекционистік шаралары негізінде импорттың шектелуіне байланысты отандық өнімді өндіруге арналған шығындарды есепке алу жөніндегі екінші бағыт [7]. Мұндай шаралар инвестициялық және инновациялық белсенділіктің төмендеуі жағдайында жеңіл өнеркәсіпті қорғауға ықпал етеді [8]. Қарастырылып отырған әдістер (протекционистік шаралар) теріс әсерге ие: халық үшін тауарлардың бағасы мен физикалық қол жетімділігін

төмендету, бұл сайып келгенде тұтынушылардың әл-ауқатының төмендеуіне және бүкіл жеңіл өнеркәсіптің тиімсіздігінің өсуіне ықпал етеді.

Сондай-ақ әлемдік сауда және халықаралық еңбек бөлінісі жағдайларында жеңіл өнеркәсіп бұйымдарының бағалық бәсекеге қабілеттілігі шикізат пен материалдардың арзан импортымен айқындалады және олар бойынша шектеулер (шикізат пен материалдар импорты) талданатын өнімнің өзіндік құнының өсуіне ықпал етеді. Сондықтан біздің еліміздің мемлекеттік саясаты шетелдік өндірістік қуаттардың бір бөлігін («решоринг» – reshoring) аналық юрисдикцияға («бэкшоринг» – backshoring) немесе жақын орналасқан мемлекеттердің аумағына («ниаршоринг» – nearshoring) қайтаруды ынталандыруға бағытталуы тиіс деп есептейміз [9].

Аталған импортты алмастыру драйверлері импортты алмастырудың жаңа теориясында ескерілуі тиіс. Сонымен бір мезгілде экономикалық санкциялармен байланысты жаңа болмыстарды ескеруді ұсынамыз, сондықтан жеңіл өнеркәсіпте импортты уақытша шектеу құралдарын қолдануды импортты алмастыратын өндірістерді өндірістік және технологиялық қолдау және оларды аралық тауарлармен, шикізатпен және өндірістің басқа да факторларымен қамтамасыз ету үшін басқа салалардағы сыртқы сауданы ырықтандырумен ұштастыру қажет.

Нітижелер мен талқылаулар. Жеңіл өнеркәсіп өнімдерінің импортын алмастыру бойынша ұсынылған ұсынымдарды іске асыру үшін жеңіл өнеркәсіп өнімдеріне арналған шығындар мен оны өткізуден түсетін кірістерді есепке алу моделін пайдалануды ұсынамыз. Импортты алмастыру жағдайында өнімді өндіруге арналған шығындарды есепке алу олардың өтелуіне бағытталған. Өндіріс процесі жоғары мамандандырылған және сериялық өнімдерге арналған. Бұл жағдайда әмбебап жабдықтар, материалдар, дизайнерлердің, тоқушылардың, қаптаушылардың, қаптаушылардың жұмысы қолданылады.

Қарастырылған шығындарды басқару есебі материалдарды пайдалану тиімділігіне, қызметкерлер мен қаржылық ресурстарға бағытталған. Өнімдер үшін субъект әкімшілігі өз ресурстарын ұтымды пайдаланады. Ол өнімді өндіруге және сатуға арналған өндірістік шығындарды жүзеге асырады, бұл кірісті негіздейді. Мұнда кіріс шығындардан асып кетуі керек, егер бұл алшақтық мезгіл-мезгіл артып кетсе, оны өндіру және басқару тиімдірек болады [10]. Жеңіл өнеркәсіп субъектілерінде өндірістік процеске жұмсалатын шығындар өндірістік бағдарламаға сәйкес жүзеге асырылады және қажетті болып табылады. Мәжбүрлі және қажетсіз шығындар барынша азайтылады немесе барынша алынып тасталады. Шығындарды реттеудегі бұл артықшылықтар ұйымға оларды ақылмен басқаруға мүмкіндік берді.

Өндірістік шығындарды тиімді басқару компания қызметінен кіріс алуға бағытталған. Олардың басшылығы өндірістік шығындарды есепке алу, талдау, бақылау, оларды оңтайландыру бойынша шешім қабылдау объектілері ретінде анықтайды. Бұл шығындар өнімдерін өндіру үшін активтерді пайдалануды көрсетеді. Олар серіктестік ресурстарын азайтады және олардың ашық өндірістегі шығындарын сауатты басқару қажет. Осыған байланысты әкімшілік басқару есебінің уақтылы болуын бақылауы керек. Өндірістік шығындар – бұл өндіріс ресурстарының

шығындары. Шығындарды басқару оларды оңтайландыруға тырысуы керек. Сонымен қатар, барлық активтерді пайдаланушылар төлеуі керек. Қаралатын шығындар әртүрлі критерийлерге сәйкес сараланған (1-кесте).

1- кесте. Жеңіл өнімді өндіруге арналған шығындарды саралау

Өндірістік шығындар	Өндіріске шығындар
Материалдық шығынындар	Шығындардың бұл түрі белгілі бір өнімге дейін бақылануы мүмкін барлық материалдарды қамтиды
Өндірістік жұмысшылардың еңбек ақылары	Көрсетілген шығындар есептелген жалақыдан, одан аударымдардан (әлеуметтік салық, әлеуметтік аударымдар, медициналық сақтандыру аударымдары) тұрады
Өндірістік үстеме шығындар	Бұл шығындар жоғарыда аталған санаттарға кірмейтін өндірістік шығындардың барлық түрлерін қамтиды. Демек, бұған көмекші еңбек пен көмекші материалдарға жұмсалған барлық шығындар, сонымен қатар жанама өндірістік шығындар кіреді
Ескерту: авторлармен құрастырылды	

Өнімді өндіруге жұмсалған өндірістік шығындар өндірістік шығындарды жабу үшін қажет болашақ кірістерді алу құралы ретінде қарастырылуы мүмкін. Алайда, өндірістік емес шығындар кіріс алуға қатысатынына кепілдік жоқ, өйткені олар өнімнің қосылған құнын қамтамасыз етпейді [11]. Импортты алмастыру тұрғысынан бізге тек шығындар ғана емес, мақсатты шығындар да қажет.

Мақсатты шығындардың мысалдары өнімнің өзіндік құнын есептеу, банк клиенттеріне немесе аурухана пациенттеріне қызмет көрсетуді есептеу, жеке бөлімді немесе сауда залын ұстау шығындарын есептеу, яғни іс жүзінде пайдаланылатын ресурстарды сандық бағалауды қажет ететін барлық нәрсе. Өндірістік шығындарды есепке алу олар туралы ақпаратты екі негізгі кезеңде жинақтайды: оларды жіктеу және бөлу (1-сурет).



1-сурет. Бәсекеге қабілетті өнім шығаруды басқарудағы өндірістік шығындар туралы ақпаратты жинақтау кезеңдері

Ескерту: авторлар жасаған

Осылайша, цифрлық экономика жағдайында табысты жұмыс істеу үшін серіктестік тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруды бірінші орынға қояды. Ол үшін олар жаңа басқару тәсілдерін тиісті бейімдеуді жүргізеді. Олар сондай-ақ өндірістік жүйелерді өзгертеді және жаңа технологияларға белсенді инвестиция салады. Осы және ұқсас өзгерістер басқару есебіне айтарлықтай әсер етеді.

Өндірістік шығындарды басқару ұйым басшылығы мен пайда алу үшін өндіріс шығындары арасындағы тікелей және кері байланыстың динамикалық жүйесін көрсетеді. Ол қаржылық көрсеткіштерді жақсарту арқылы активтерді әртүрлі және жан-жақты пайдалануды реттейді. Бұл нұсқаулық шығындарды азайтуға бағытталған. Сонымен қатар, ұйымды басқару үшін өнімнің өзіндік құнын нормативтік деңгейде сақтау өте маңызды [12]. Мұнда олар өндірілетін өнімнің өзіндік құнын төмендетуге тырысады. Менеджерлер үнемі жеңіл өнеркәсіп өнімдеріне сұранысты арттыруға тырысады.

Субъектінің бәсекеге қабілеттілігі үшін басқару тиімділігін арттыру қажет. Ұйымдарда жедел деректерді ұсыну үшін басқарушы бухгалтер бар. Алайда, бухгалтерлік есептің жиі жүргізілуіне байланысты қаржы және салық бухгалтерлері қажетті көрсеткіштерді дайындай алмайды. Сонымен қатар, басқарушы бухгалтер Бухгалтерлік есеп жүйесінен тыс көлемді ақпаратты жинайды.

Бұл өндіріс көлемін ұлғайту шығындарын көрсететін басқарушылық есеп. Жиһаз өндірісінің логистикасын оңтайландыру кезінде қоймалардағы сөрелердегі қорлардың орналасуы ескеріледі. Сапа менеджменті жүйесі аясында апелляцияның саны мен мәні басқарушылық есепте көрсетіледі. Өнім өндірісін басқару есебі ақша, табиғи, сапалық және ықтималдық көрсеткіштерімен жұмыс істейді. Бұл сондай-ақ жеңіл өнеркәсіп нарығының баламалы шығындарымен және қанығуымен байланысты болуы мүмкін.

Индикаторлардың түрлеріне сүйене отырып, бұл есепте ақпаратқа шамадан тыс талаптар қойылады. Біріншіден, ол толық және қысқа болуы керек. Екіншіден, ақпарат беру жылдамдығы өте маңызды. Әдеттегідей, өндірістік есеп басқару есебінің ажырамас бөлігі бола отырып, жиһаз өндірісінің шығындарын және оның құнын есептеуді ескереді. Сонымен қатар, басқару есебі жауапкершілік орталықтарын есепке алуды, бюджетті құруды, шығындарды бақылау мен талдауды, экологиялық, инновациялық және стратегиялық есепке алуды қамтиды. Бұл бағытта ұйым тактикалық және стратегиялық шешімдерді қолданады. Сонымен қатар, өнім өндіру көлемін ұлғайту және талап етілмеген өнімдерді жеңілдікпен тасымалдау үшін сату туралы шешім қабылданды. Стратегиялық тұрғыдан алғанда, ұйым басшылығы шығындарды басқару принциптерін ұстануы керек (2-сурет). Сатып алушылармен жасалған келісімшарттар бойынша кірістерді есепке алу, оны өлшеу және тану мәселелері қазіргі экономикалық әдебиеттерде кеңінен талқыланады. Ғалымдардың көзқарасы бойынша сату көлемі пайда табудың негізі болып табылады [13]. Сауда операцияларының түрлері бойынша сатудан түскен табысты ескеру өте маңызды. Сонымен қатар, бұл көрсеткіштің мәні сатылған сауда төлемдеріне байланысты, сондықтан қарастырылып отырған көрсеткішті көрсету критерийлерін дұрыс анықтау маңызды.



2-сурет. Жеңіл өнеркәсіп өнімін өндіру кезінде өндірістік шығындарды басқару қағидалары

Ескерту: авторлар құрастырған

Экономистердің пікірінше, тауарларды сатудан түскен табыс сауда қызметтерінің бағасын көрсетеді. Көрсетілген баға, яғни тауар бағалары сомасындағы сауданың үлесі нарықтың даму дәрежесіне және оның инфрақұрылымына, бағаны мемлекеттік реттеу дәрежесіне байланысты [14]. Тауарларды (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) өткізуден түсетін табыс тауарлардың сату және сатып алу құны арасындағы айырма ретінде айқындалады, бұл ретте олардан салық төлеуші тауарларды сатып алушыдан алатын салықтардың сомасы алып тасталады.

Ғылыми бағыттарға сәйкес, сауда операцияларын есепке алу кезінде сатып алу және сату бағаларын, шарттарын анықтау маңызды екендігі анықталды. Пандемияға байланысты қашықтан сауда жасау жағдайында жеңіл өнеркәсіп өнімдерін сатып алуға тапсырыс беру қажет. Жеткізуге тапсырыс беру, егер жеткізушінің келісімі балама ретінде пайдаланылмаса, тапсырыс нысанын толтыруды қамтиды. Маңызды талап – сериялық нөмір, аяқталу күні, жеткізушілердің атауы және мекен-жайы. Сауда кәсіпорны тапсырыстың орындалуын, тауарлардың тіркелуін және олардың сатылуын ескеруі керек.

Сатып алушылармен жасалған келісім-шарттардан түскен түсім тауар құнының бөлігі болып табылады, ол айналыс шығындарын жабуға және пайда алуға арналған [15]. Субъектінің автобөлшектерді сатуы негізінен еркін бөлшек сауда бағалары бойынша жүзеге асырылады. Алайда, нарықтағы баға саясатын көбінесе белгілі бір маркетингтік стратегияны таңдаған өндірушілер немесе шетелдік жеткізушілер қалыптастырады. Сауда кәсіпорындарының бағаны қалыптастырудағы рөлі өндірушілердің немесе шетелдік тауар жеткізушілердің рөлімен салыстыруға келмейді.

Сондықтан әрбір сауда компаниясы тауар өндірушілердің баға саясатын ескеруі керек. Ұйымдардың есеп саясатына сәйкес сатудан түсетін табысты есепке алудың бес кезеңі бар (2-кесте).

2-кесте. Өнімді сатудан түскен кірісті бес кезеңді тану моделі

№	Сатудан түскен кірісті тану кезеңдері	Сатудан түскен кірісті танудың әр кезеңінің ерекшелігі
1	1 кезең – Сатып алушымен келісімшартты сәйкестендіру	1.1 Сатып алушымен шарт сату сәтінен бастап танылады; 1.2 Келісімшарт біріктірілуі мүмкін; 1.3. Шарттың модификациясы шарт бойынша Тараптар тиісті өзгерістерді бекіткен кезде орын алады
2	2 кезең – Сатып алушымен келісім-шарт аясында орындалатын барлық міндеттерді сәйкестендіру	Субъект кезең ішінде активті бақылауды береді, орындау міндетін орындайды және егер: 2.1 сатып алушы міндеттемелердің орындалуына қарай шартта көрсетілген пайданы алады және тұтынады; 2.2 сатып алушы бақылауды алатын актив құрылады немесе жақсарайды; 2.3 компанияның өз міндетін орындауы активті құруға әкелмейді, бірақ сонымен бірге компания сату үшін төлем алуға құқылы.
3	3 кезең – Мәміле бағасын анықтау	Операция бағасы – үшінші тараптардың атынан алынған сомаларды қоспағанда, компания активтерді сатып алушыға берудің орнына алу құқығын күтетін өтеу сомасы) Шарттың компоненттерінен айқындалады: 3.1 ауыспалы өтеу және ауыспалы өтемді бағалауды шектеу; 3.2 қаржыландырудың Елеулі компоненті; 3.3 ақшалай емес өтеу; 3.4 сатып алушыға төленуге жататын өтем
4	4 кезең – Орындау міндеттеріне операция бағасын бөлу	Операцияның бағасы кіріс тиісті уақытта және тиісті мөлшерде көрінетіндей етіп орындалуы үшін жеке міндеттер арасында бөлінуі керек. Операцияның бағасы сатып алушыдан өтемақы мөлшерін көрсететін сомада орындау үшін әрбір міндетке бөлінеді. Ұсынылатын жеңілдік шарт бойынша орындауға барлық міндеттерге барабар бөлінеді.
5	5 кезең – Түсімді міндеттемелердің орындалуына қарай тану)	Түсім кезең ішінде, егер орындауға міндеттеменің орындалу дәрежесін негізді бағалауға болатын болса ғана танылады: 5.1 орындалған жұмыстар әдісі 5.2 келтірілген шығыстар әдісі
Ескерту – кесте авторлармен құрастырылды		

Сатудан түскен түсімді есепке алу кезінде белгілі бір кезең ішінде сатылған тауарлар үшін сатып алушыларға қойылатын талаптардың толық сомасы түсім ретінде танылады. Ол тауардың сатып алу бағасын және

үстеме бағаны қамтиды. 15-ші ҚЕХС сәйкес, өнімді сатудан түскен түсім қатысушылардың жарналарына байланысты емес меншікті капиталдың ұлғаюымен кіріс ретінде әрекет етеді. Егер сатып алушы келісімшарт бойынша контрагент болса, түсім ескеріледі. Кәсіпорын түсімді танудың негізгі принципін қолданады, бұл өнімдерді клиенттерге олар үшін күтілетін өтемақы мөлшерінде беруді көрсетеді [16].

Сатудан түскен түсім есептеу әдісі бойынша ескеріледі. Бұл әдісте пайда мен шығындар төлемнің түсуіне және оны пайдалануға қарамастан оларды жүзеге асыру фактісі бойынша танылады. Сатудан түскен кірістер олардың орындалуына қарай танылады. Қаралып отырған өткізуді бекіту үшін серіктестікте келісімшарт талаптары сақталады. Жетілдірілген өнімдерді көтерме сатып алуды қолдау өте маңызды. Бұл бағыт қазіргі заманғы тауарларды сатып алу үшін қаржыландыруды талап етеді. Сауда транзакциялары тереңдеген сайын кірістерді сату түрлері бойынша көрсетуге кеңес береміз. Бұл жағдайда сертификатталған өнімдерді сату негізгі сатудан түскен түсімге жатады. Бұл автокөлік жүргізушілері мен жолаушыларының денсаулығы мен қауіпсіздігі үшін өте маңызды болып саналады.

Қорытынды. Осылайша, біз ұсынған өнімді өндіру шығындары мен сатудан түскен кірістерді есепке алу моделі екі бағытты анықтады. Бірінші тәсіл сату түрлері бойынша кірістерді, соның ішінде тауарлардың сатып алу құнын және оларға сауда үстемесін таниды. Серіктестікте табыс туралы толық ақпарат алу үшін жеңіл өнеркәсіп бұйымдарын қала ішінде, облыста сатудан және басқа да сатудан түскен түсім сараланады. Менеджмент жүйесі үшін бұл көрсеткіш ынталандырушы әсерге ие, өйткені сату тиімділігі оның деңгейіне байланысты. Екінші ғылыми тәсіл-өнімді сату кезінде орындалған жұмыс тәсілі немесе сату бойынша жұмсалған шығыстар әдісі бойынша түсімді таниды. Біз импортты алмастыру жағдайында екі тәсілді де қолдану қажет деп санаймыз, өйткені кірістер сату түрлері мен есептеу әдісі бойынша ескеріледі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Национальный проект по развитию агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2021-2025 г. <https://primeminister.kz/ru/>
2. «Об утверждении Программы импортозамещения в отраслях легкой и пищевой промышленности на 2001-2003 годы» Постановление Правительства Республики Казахстан от 20 августа 2001 года № 1088. – Электронный ресурс. – Режим доступа: adilet.zan.kz/rus/docs/P010001088 (дата обращения 15 марта 2022 г.).
3. Программы импортозамещения. – Электронный ресурс. – Режим доступа: kapital.kz/economic/103953/razrabotan-proyekt-programmy-importozameshcheniya.html (дата обращения 15 марта 2022 г.).
4. Промышленность Республики Казахстан 2016–2020 гг.: Стат. сб. / Агентство по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан Бюро национальной статистики. – Астана, 2013. – 168 с.

5. Dyussembekova Zhanar. Consumer preferences and demand in the market as competitive potential // Journal of Applied Economic Sciences. – 2018. – V. 13. – Iss. 6. – P. 1543-1564
6. Муминов А. Импортзамещение в Республике Казахстан. бухгалтер Деловой еженедельник «Курсив». <https://online.zakon.kz/Document/>
7. Prebisch R. (1950). Theoretical and practical problems of economic growth. United Nations Economic and Social Council, Economic Commission for Latin America, Fourth Session, Mexico, D.F., 28 May 1950.
8. Загашвили В.С. Зарубежный опыт импортзамещения и возможные выводы. Энергетический портал. <https://institutiones.com/general/2886-zarubezhnyi-opyt-importozamezheniya.html>
9. Arezki R., Hadri K., Loungani P., Rao Y. Testing the Prebisch – Singer hypothesis since 1650: Evidence from panel techniques that allow for multiple breaks. IMF Working Paper, No. 13/180, 2013.
10. Аппакова Г.Н. Затраты вспомогательного производства как объект управленческого учета // Вестник КазНУ. Серия: Экономика. 2016. – Алматы: «Университет», 2016. – С. 128-132. 0,5 п.л <https://articlekz.com/article/15222>
11. Бекбулатова М.Н. К вопросу об управлении затратами на предприятии в условиях кризиса. Экономика и предпринимательство. № 4(8), 2017. С. 354-358.
12. Нуркашева Н.С. Өнімнің өзіндік құны мен шығындарды есепке алудың заманауи әдістері // МНПК, Бухгалтерский учет и аудит в условиях глобализации: методологические основы и их практическая реализация, 2017, 1 часть, Экономика, Университет Нархоз, Алматы, 0,5 п.л. //978-601-225-952-0
13. Пельмская И.С., Савченко Н.Л., Воронов Д.С. Особенности учета и калькулирования на промышленных предприятиях // Креативная экономика, 2019. – 200 с.
14. Nurgalieva A.M. Modernization of the system of credit risk management in the second tier banks of the Republic of Kazakhstan (SCOPUS) Печатный Life Science Journal 2014; 11(8): P. 527-531 Liquidity risk evaluation Revista Espacios, 2018. – № 16. – С. 1-18.
15. Андыбаева Г.Т. Таза экологиялық өнімдерді өндіруде экологиялық шығындардың басқару есебін жетілдіру мәселелері // Публикации в изданиях, рекомендованных ККСОН РК, Вестник КазНУ им. аль-Фараби № 4.
16. Морозова Н.В., Васильева И., Горбунова А. Особенности политики импортзамещения в современных условиях // Научный журнал «Oeconomia et Jus». – 2016. – С. 11-18.

Н.С. Нуркашева¹, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
Г.Н. Аппакова², кандидат экономических наук, доктор PhD, асс. профессор,
А.М. Нургалиева³, кандидат экономических наук, доктор PhD, асс. профессор
Г.Т. Андыбаева⁴, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
^{1, 2, 3, 4} НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Модель учета соотношения затрат на выпуск продукции легкой промышленности и доходов от ее реализации в условиях импортозамещения

Аннотация. В статье рассмотрены модели учета соотношения затрат на выпуск продукции легкой промышленности и доходов от ее реализации в условиях импортозамещения. Известно, что в 90-е годы прошлого века национальная легкая промышленность была практически уничтожена. В настоящее время удельный вес импортной продукции на рынке легкой промышленности Казахстана составляет 93%. Среди причин можно выделить низкую стоимость иностранных товаров, неразвитость собственной сырьевой базы, отсутствие маркетинговой ориентации предприятий легкой промышленности и неконкурентоспособность отечественной продукции. Как известно, ранее в Казахстане были приняты меры по импортозамещению легкой промышленности. Например, в отраслях легкой и пищевой промышленности принята государственная программа импортозамещения на 2001-2003 годы, однако ее результаты не были достигнуты в полном объеме. В настоящее время в целях повышения конкурентоспособности производителей продукции в сфере легкой промышленности правильное формирование производственных затрат в этой сфере, правильное определение себестоимости будет напрямую влиять на объем выручки от реализации. Поэтому мы будем рассматривать эту точку зрения и модели признания в учете доходов и затрат субъектов бизнеса в сфере легкой промышленности, в том числе в сфере производства текстиля и одежды в РК.

Ключевые слова: конкурентный рынок, легкая промышленность, импортозамещение, инвестиционная привлекательность, производственные затраты, целевые затраты, выручка, экономические санкции.

N.S. Nurkasheva¹, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
G.N. Appakova², Candidate of Economic Sciences, PhD, Associate Professor
A.M. Nurgalieva³, Candidate of Economic Sciences, PhD, Associate Professor
G.T. Andymbaeva⁴, Candidate of Economic Sciences, Associate Professor
^{1, 2, 3, 4} NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

The model of accounting for the ratio of costs for the output of light industry products and income from its sale in the context of import substitution

Abstract. The article considers models of accounting for the ratio of costs for the output of light industry products and income from its sale in the context of import substitution. It is known that in the 90s of the last century, the national light industry was almost destroyed. Currently, the share of imported products in the light industry market of Kazakhstan is 93%. Among the reasons, one can single out the low cost of foreign goods, the underdevelopment of its own raw material base, the lack of marketing orientation of light industry enterprises and the uncompetitiveness of domestic products. As you know, earlier in Kazakhstan, measures were taken to import substitution of light industry. For example, in the light and food industries, the state import substitution program for 2001-2003 was adopted, but its results were not fully achieved. Currently, in order to increase the competitiveness of manufacturers of products in the field of light industry, the correct formation of production costs in this area, the correct determination of cost will directly affect the volume of sales revenue. Therefore, we will consider this point of view and recognition models in accounting for income and expenses of business entities in the field of light industry, including in the field of textile and clothing production in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: competitive market, light industry, import substitution, investment attractiveness, production costs, target costs, revenue, economic sanctions.

В.В. Вечкуткин¹, магистрант

Р.Н. Жангирова², кандидат экономических наук, профессор

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

ПРОЕКТНОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРОЦЕССОМ ОБНОВЛЕНИЯ ТЕХНИЧЕСКИХ СРЕДСТВ ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Аннотация. В условиях растущей конкуренции и необходимом сокращении затрат на перевозки в транспортной отрасли возникла необходимость в новых прорывных технологиях и формах управления, восполнить которую можно только путем разработки и внедрения инноваций в методологических основах оценки транспортных средств. В долгосрочной динамике прогноза развития экономики промышленного и сельскохозяйственного производства обозначилась тенденция к росту, что в условиях повышающейся загрузки сети железных дорог выявляет необходимость разработки и внедрения новых инновационных решений в сфере техники и технологий. Широкое внедрение инновационных разработок и построение эффективной системы стратегического управления инновационным развитием являются главными механизмами снижения издержек, обеспечения прибыльности и дальнейшей оптимизации работы железнодорожного транспорта.

Целью инновационного развития НАО «КТЖ» является достижение высоких параметров экономической эффективности, экологической и функциональной безопасности и устойчивости отечественного железнодорожного транспорта общего пользования, определенных Транспортной Стратегией РК на период до 2030 года, Стратегией развития железнодорожного транспорта до 2030 года и стратегией развития НАО «КТЖ» на период до 2030 года. Инновационное развитие железнодорожного транспорта и достижение цели НАО «КТЖ» связаны с успешным решением следующих важнейших задач.

Ключевые слова: оценка, транспортные средства, проект, инновация, эффективность.

Инновационное развитие железнодорожного транспорта и достижение цели НАО «КТЖ» связаны с успешным решением следующих важнейших задач: принципиальное повышение эффективности работы компании, достижение высокой рыночной капитализации холдинга на основе внедрения новейших методов и средств управления, технологий и техники перевозочного процесса, создания принципиально новых комплексных форм обслуживания клиентов; достижение уровня производительности труда, соответствующего лучшим показателям мировых лидеров железнодорожного транспорта; обеспечение рационального взаимодействия с другими видами транспорта на основе логистических принципов; приведение уровня качества транспортных услуг и безопасности перевозок в соответ-

ствие с требованиями населения и экономики с учетом лучших мировых стандартов; создание достаточных провозных способностей и необходимых резервов для полного удовлетворения спроса на перевозки при конъюнктурных колебаниях в экономике; повышение инвестиционной привлекательности железнодорожного транспорта [2]. При этом решение этих задач возможно в первую очередь на основе внедрения новых технических средств и эффективном их использовании.

Необходимость решения большого числа проблем, поставленных в настоящее время перед железнодорожным транспортом, привело к необходимости внедрения принципов проектного управления в деятельность транспортных компаний. Управление проектами обеспечивает комплексный подход к обоснованию обновления технических средств для целей повышения эффективности их использования.

Актуальность изучения проблем повышения эффективности использования технических средств обусловлена практическими потребностями транспортных компаний в создании новых алгоритмов обоснования и реализации проектов развития с целью повышения эффективности использования технических средств.

Большой вклад в развитие и широкое распространение теории управления проектами внесли профессиональные организации, объединяющие специалистов по управлению проектами в разных странах. Уже к 1970 г. профессионалы развитых стран различных континентов образовали свои национальные, а затем и международные объединения и организации: в Европе – IPMA; в Северной Америке – PMI; в Австралии – AIPM; в Азии – ENAA и др.

В 1987 году в США была опубликована коллективная работа сотрудников Американского института проектного управления (*Project*

Management Institute — PMI) – «Свод знаний по проектному управлению» (*Project Management Body of Knowledge — PMBoK*) [3], в которой определены место, роль и структура методов и средств управления проектом и их вклад в общее управление. Таким образом, «управление проектами» окончательно сформировалось как междисциплинарная сфера профессиональной деятельности.

В настоящее время PMI является ведущей профессиональной ассоциацией в области управления проектами. Команды и участники проектов могут воспользоваться обширным спектром продуктов и услуг, предлагаемых через PMI. Она обеспечивает разработку и развитие стандартов для практического применения профессии управления проектами во всем мире. Основным стандартом – «Руководство к своду знаний по управлению проектами» (*PMBoK Guide*) является всемирно признанным стандартом для управления проектами в разных видах экономической деятельности. PMBoK одобрен как Американский национальный стандарт (ANS) Американским национальным институтом стандартов (ANSI). PMI продолжает непрерывное усовершенствование и расширение PMBoK, а также осуществляет разработку дополнительных стандартов. На наш взгляд, проектное управление применительно к обновлению и внедрению технических средств представляет собой методологию организации, планирования, руководства, координации трудовых, финансовых и материально-технических ресурсов на протяжении периода их использования, направ-

ленная на эффективное достижение целей компании путем применения современных методов, управления для повышения эффективности их использования.

Управление проектами позволяет определить основные этапы проекта и сформировать структуру, обосновать необходимые источники финансирования, подобрать исполнителей, подготовить и заключить контракты, определить сроки выполнения проекта, составить график реализации и рассчитать объём необходимых ресурсов, провести калькуляцию и анализ затрат, планировать и учитывать риски, организовать реализацию проекта, в том числе подобрать команду и обеспечить контроль за ходом выполнения проекта. Если сравнивать управление проектами с традиционным управлением при реализации проектов обновления технических средств для целей повышения эффективности их использования, то основные различия могут быть сформулированы следующим образом (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнительная характеристика «традиционного управления» и «управления проектами» при обновлении технических средств

Признак	Традиционное управление	Управление проектами
Цель	Повышение эффективности использования технических средств на основе принципов инерционного экстенсивного развития	Повышение эффективности использования технических средств на основе инновационных решений
Полномочия	Полномочия определены организационной структурой, которая достаточно стабильна	Неопределенность полномочий в период корпоративных трансформаций. Организационные структуры создаются и действуют в рамках проектного цикла.
Характер деятельности	Устойчивый круг задач	Постоянно изменяющийся круг задач
Задача	Оптимизация	Разрешение конфликтов
Успешность	Определяется достижением локальных функциональных результатов	Определяется достижением установленных конечных целей
Персонал	Постоянный персонал	Проектная команда, меняющаяся в зависимости от проекта
Основной объем планирования	Планирование распределения позиций	Планирование и оптимизация использования ресурсов
Примечание: составлено на основе источника [5]		

Отличительной чертой проекта от производственной системы является однократная, а не циклическая деятельность. Однако в последнее время проектный подход все чаще применяется и к процессам, ориентированным на непрерывное производство. Степень уникальности проектов может

сильно отличаться. Источники уникальности могут иметь разную природу, в том числе в специфике конкретной производственной ситуации.

В функции управления проектами входят следующие элементы традиционного менеджмента: финансовый менеджмент (обеспечение бюджетных ограничений); управление персоналом (определение профессионально-квалификационного состава, аппарата управления, мотивация и системы оплаты труда); операционный (производственный) менеджмент; логистика (выбор поставщиков, схемы транспортировки, складирования, системы расчетов с поставщиками и т.п.); инновационный менеджмент (создание нового продукта, инжиниринг); управление качеством (управление ресурсами); маркетинг (выявление новых потребностей на рынке) [4, с. 6].

Таким образом, управление проектами предназначено для управления временной деятельностью с уникальными результатами, в т.ч. использующие традиционные способы. Среди отличительных признаков проектного управления можно выделить четкие цели, которые должны быть достигнуты с одновременным выполнением ряда технических, экономических и других требований; внутренние и внешние взаимосвязи операций, задач и ресурсов; определенные сроки начала и окончания проекта; ограниченные ресурсы; определенная уникальность целей проекта и условий его осуществления; неизбежность различных конфликтов.

Системный подход к реализации проектов предполагает, что проект существует не изолированно, а в окружении множества различных субъектов и, соответственно, под их влиянием. При этом окружение проекта представляет собой сложный комплекс взаимосвязанных отношений, которые постоянно воздействуют на проект по мере его реализации. Кроме того, большинство проектов сами воздействуют на внешнюю среду. Факторы окружения сами меняются во время осуществления проекта. К факторам ближнего окружения относят: руководство предприятия (определяет цели и основные требования к проекту); сферу финансов (определяет бюджетные рамки, способы и источники финансирования). Существующая практика показывает, что управление проектом в компаниях осуществляется на основе регламента управления проектом. В регламенте определяется порядок планирования, контроля хода реализации и управления изменениями инвестиционного проекта. Регламент проекта определяет полномочия руководителя проекта, управляющего проектом и других участников проекта по принятию решений в ходе реализации проекта. Руководитель конкретного проекта должен принять решение о составе, сроках и периодичности формирования и предоставления отчетных материалов, проведения совещаний по проекту, а также определить полномочия по принятию решений управляющего проектом, проектного офиса и других участников проекта. Изменения и дополнения к регламенту управления проектом утверждаются распоряжением руководителя проекта.

В экономической литературе выделяют следующие фазы жизненного цикла: концептуальная фаза – главной задачей на данной фазе является разработка концепции проекта; фаза разработки – основным содержанием этой фазы является разработка проектно-сметной документации; задание на проектирование; разработка технико-экономического обоснования; экспертиза технико-экономического обоснования; утверждение технико-

экономического обоснования; разработка проектно-сметной и проектной документации; экспертиза проектно-сметной и проектной документации; утверждение проектно-сметной документации; фаза реализации проекта - основное содержание фазы заключается в выполнении основных работ проекта, необходимых для достижения цели проекта, а именно, детальное проектирование и технические спецификации; материально-техническое обеспечение работ проекта; выполнение работ, предусмотренных проектом; подтверждение окончания работ и получение одобрения для работ следующей фазы; завершающая фаза (окончание проекта).

Показатель «стоимость жизненного цикла» имеет важное теоретическое и практическое значение. С его помощью можно осуществить контроллинг основных параметров проекта, прежде всего соблюдение параметров эффективного использования (рисунок 1).



Рисунок 1 – Концептуальная схема экономического механизма контроллинга инновационных процессов при реализации проектов развития в транспортной компании

Примечание: составлено на основе источника [5]

На этой фазе достигаются конечные цели проекта, осуществляются подведение итогов, разрешение конфликтов и завершение проекта. Основное содержание работ этой фазы, как правило, состоит в следующем: приемо-сдаточные работы по проекту; эксплуатационные испытания окончательного продукта проекта; подготовка кадров для эксплуатации создава-

емого объекта; подготовка документации и ввод объекта в эксплуатацию; завершение проекта.

Большая часть процессов контроллинга привязана к фазам жизненного цикла проекта. Некоторые процессы или их отдельные действия могут выполняться в несколько фаз проекта. В составе каждого из процессов управления проектом содержатся элементы процессов управления функциональными областями. Группа процессов управления функциональными областями включает: управление предметной областью; управление изменениями; управление временем; управление стоимостью; управление качеством; управление человеческими ресурсами; управление коммуникациями; управление рисками; управление поставками.

Проектно-ориентированные компании осуществляют свои производственные задачи, прежде всего, в виде выполнения множества отдельных проектов, которые могут начинаться, выполняться и завершаться параллельно. Необходимость реализации множества проектов и рационального использования ресурсов компании на принципах проектного управления обеспечивает не только выживание компании в сложных условиях, но и ее непрерывное развитие. Проектно-ориентированное управление увеличивает гибкость и динамичность компании, децентрализует ответственность функциональных руководителей и обеспечивает готовность компании к организационным изменениям. В условиях проектно-ориентированного управления вопрос повышения эффективности использования технических средств решается системно и комплексно, что позволяет рассматривать его во взаимосвязи с процессом их обновления и обоснования параметров технических средств, смена этапа их разработки. На железнодорожном транспорте активно используются формы проектного управления.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Абрамов А.П. Оценка эффективности инвестиционных проектов. // Вопросы экономики. – № 5, 2000
2. Жунисова Г. Учет ФОТ работников: расчеты и документы // Транзитная экономика, 2021. – № 7. – С. 65-73
3. British Standard BS 6079-1:2000. Project management – Part 1: Guide to Project management. – р. 2 [Электронный ресурс] – режим доступа: <http://sovman.ru/all-numbers/archive2020/december2020/item/217/implementation-of-public-private-partnerships-in-themunicipalities.html?tmpl=component&print=1> (дата обращения 27.02.2022 г.)
4. Карминский А.М. Контроллинг: методика, проблемы внедрения. М.: КНОРУС, 2019. – 390 с.
5. Фалько Г.Н. Контроллинг. Киев: Радуга. – М, 2022. – 411 с.
6. Тайгашинова К.Т. Проблемы внедрения контроллинга в подразделениях // Материалы МНПК «Проблемы и пути развития железнодорожного транспорта», 2020. – № 11. – С. 88-93
7. Ержанов А. Учет, анализ, контроллинг в организациях. Алматы: ААЭС, 2020. – 532 с.
8. Шмидт О.И. Учет на предприятии. – Алматы: Центраудит, 2021. – 625 с.

В.В. Вечкуткин¹, магистрант
Р.Н. Жангирова², экономика ғылымдарының кандидаты, профессор
^{1,2} Қазақ Ұлттық Аграрлық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Пайдалану тиімділігін арттыру мақсатында техникалық құралдарды жаңарту процесін жобалық басқару

Түйіндеме. Көлік өнеркәсібіндегі бәсекелестіктің өсуі және тасымалдау шығындарының қажетті қысқаруы жағдайында жаңа серпінді технологиялар мен басқару нысандарына қажеттілік туындады, оны көлік құралдарын бағалаудың әдістемелік базасында инновацияларды әзірлеу және енгізу арқылы ғана толтыруға болады. Өнеркәсіптік және ауылшаруашылық өндірісінің экономикасын дамыту болжамының ұзақ мерзімді динамикасында өсу тенденциясы пайда болды, ол теміржол желісіне жүктеменің артуы жағдайында жаңа инновациялық жобаларды әзірлеу және енгізу қажеттілігін көрсетеді. техника және технология саласындағы шешімдер. Инновациялық әзірлемелерді кеңінен енгізу және инновациялық дамуды стратегиялық басқарудың тиімді жүйесін құру шығындарды азайтудың, табыстылықты қамтамасыз етудің және теміржол көлігінің жұмысын одан әрі оңтайландырудың негізгі тетіктері болып табылады.

«ҚТЖ» КЕАҚ-ның инновациялық дамуының мақсаты Қазақстан Республикасының 2030 жылға дейінгі кезеңге арналған көлік стратегиясында, Қазақстан Республикасының 2030 жылға дейінгі кезеңге арналған көліктік стратегиясында айқындалған ішкі жалпыға ортақ пайдаланылатын темір жол көлігінің экономикалық тиімділігінің, экологиялық және функционалдық қауіпсіздігінің және тұрақтылығының жоғары параметрлеріне қол жеткізу болып табылады. темір жол көлігін 2030 жылға дейін дамыту және «ҚТЖ» КЕАҚ-ның 2030 жылға дейінгі кезеңге арналған даму стратегиясы. Темір жол көлігінің инновациялық дамуы және «ҚТЖ» КЕАҚ алға қойған мақсатқа жетуі келесі негізгі міндеттерді табысты шешумен байланысты.

Түйінді сөздер: бағалау, көлік құралдары, жоба, инновация, тиімділік.

V.V. Vechkutkin¹, Master's student
R.N. Zhangirova², Candidate of Economics, Professor
^{1,2} Kazakh National Agrarian University, Almaty, Kazakhstan

Project management of the process of updating technical means for the purpose of increasing the efficiency of their use

Abstract. In the context of growing competition and the necessary reduction in transportation costs in the transport industry, there is a need for new breakthrough technologies and forms of management, which can only be filled by developing and implementing innovations in the methodological framework for assessing vehicles. In the long-term dynamics of the forecast for the development of the economy of industrial and agricultural production, an upward trend has emerged, which, in the context of an increasing load on the railway network, reveals the need to develop and implement new innovative solutions in the field of engineering and technology. The widespread introduction of innovative developments and the construction of an effective system of strategic management of innovative development are the main mechanisms for reducing costs, ensuring profitability and further optimizing the operation of railway transport.

The goal of innovative development of NJSC "KTZ" is to achieve high parameters of economic efficiency, environmental and functional safety and sustainability of domestic public railway transport, defined by the Transport Strategy of the Republic of Kazakhstan for the period until 2030, the Strategy for the development of railway transport until 2030 and the development strategy of NJSC "KTZ" for the period up to 2030. The innovative development of railway transport and the achievement of the goal of NJSC "KTZ" are associated with the successful solution of the following major tasks.

Keywords: assessment, vehicles, project, innovation, efficiency.

Н.А. Гумар¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор

Д. Ноғажев², магистрант

^{1,2} Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗІРГІ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ЖАҒДАЙЫ МЕН МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Түйіндеме. Тандалған тақырыптың өзектілігі, шағын бизнестің пайда болуы отандық нарықта бәсекелестіктің пайда болуына, сөзсіз әкелетіндігімен, байланысты болды. Қазақстан экономикасында бұл дамудың алдыңғы кезеңдерінде жеткіліксіз болды. Құрылған шағын кәсіпорындар жаңа жұмыс орындарын ұсынады, ол өз кезегінде қоғамдағы жұмыссыздық пен әлеуметтік шиеленісті азайтады, меншік иесі жұмыссыздарға жұмыс табу мүмкіндігін береді. Бірақ, барлық артықшылықтарға қарамастан, шағын кәсіпкерліктің белгілі бір проблемалары бар, олар көбінесе кәсіпорындар құру кезінде шешуші болып табылады. Осындай проблемалардың бірі – кәсіпкерлік қызметті бастау үшін қажетті қаржы ресурстарын табу. Шағын және орта бизнесті дамыту мен қаржыландыруға, 1997 жылы Елбасы қол қойған «Шағын кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдауды күшейту және жандандыру жөніндегі шаралар туралы» және «Қазақстан Республикасында Шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың басымдықтары мен өңірлік бағдарламалары туралы» жарлықтары негіз болды. Елбасы Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстан-2050 Стратегиясы» атты халыққа Жолдауында 2050 жылға қарай әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіру мақсатын қойды, мұны шағын және орта бизнес субъектілері міндеттеме ретінде қабылдаған болатын. Бүгінгі күні, елімізде қабылданған нормативтік актілер шегінде, қызметкерлері мен жұмысшыларының саны бойынша құрамы 15 адамнан аспайтын микрокәсіпкерлік, 100 адамнан аспайтын шағын кәсіпкерлік, 250 адамға дейін орта кәсіпкерлік және 250 адамнан артық қызметкерлер мен жұмысшылары бар ірі кәсіпкерлік субъектілері қызмет етуде.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, кәсіпкерлік, президент Жолдауы, Қазақстан-2050 Стратегиясы, әлеуметтік және экономикалық даму.

Кіріспе. Тәуелсіз Қазақстанның алғашқы күндерінен бастап шағын бизнеске оның нарықтық экономикасын қалыптастыруда жетекші рөлдердің бірі беріледі, ал шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту мемлекеттік экономикалық саясаттың басым саласы деп заңды түрде танылды.

Қазақстанда бұл сектордың қоғамның әлеуметтік және экономикалық дамуына ықпалы жалпы ішкі өнімнің жартысынан астамы оның үлесіне

тиетін Батыс Еуропаның, Американың және Оңтүстік-Шығыс Азияның өнеркәсібі дамыған елдеріндегідей Елеулі болмағанымен, біздің еліміздегі шағын кәсіпкерлік іскерлік өмірдің жаппай, қарқынды дамып келе жатқан бөлігіне айналды.

Қазақстанда шағын кәсіпкерлікті дамыту және қолдау жолындағы алғашқы қадамдар 1997 жылы Президент «Шағын кәсіпкерлікті дамытуды мемлекеттік қолдауды күшейту және жандандыру жөніндегі шаралар туралы» және «Қазақстан Республикасында Шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың басымдықтары мен өңірлік бағдарламалары туралы» жарлықтарды қабылдаған кезде жасалды. Қазіргі уақытта шағын бизнесті қолдау саласындағы функциялар мен өкілеттіктер Қазақстан Республикасының Индустрия және сауда министрлігіне берілді.

Қазақстан Президенті Нұрсұлтан Назарбаев «Қазақстан-2050 Стратегиясы» атты халыққа Жолдауында 2050 жылға қарай әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіру мақсатын қойды. Бұл ретте Қазақстан экономикасындағы ШОБ үлесі 2030 жылға қарай екі есе өсуі тиіс, ал 2050 жылға қарай экономиканың бұл секторы басым болуы тиіс.

Мемлекеттің шағын бизнес тағдырына одан әрі қатысуы шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың бірнеше жылдық бағдарламаларын әзірлеуде және кезең-кезеңімен қабылдауда өз көрінісін тапты. Аталған бағдарламаларға салыстырмалы талдау жасай отырып, олардың барлығы, ең алдымен, экономиканың басым салаларындағы, әсіресе өндірістік саладағы шағын бизнестің үлесін арттыруға, ақпараттық қамтамасыз ету жүйесін дамытуға, халықты жұмыспен қамтуды қамтамасыз етуге, қаржы-кредит және инвестициялық саясатты жетілдіруге, сондай-ақ осы саладағы нормативтік-құқықтық базаны құруға бағытталғанын атап өтуге болады.

Нәтижелер мен талқылаулар. Мемлекет басшысы Қ. Тоқаев Қазақстан халқына Жолдауында тиімді шағын және орта бизнес – берік негіз екенін атап өтті елдің әлеуметтік-экономикалық және саяси өмірінде маңызды рөл атқаратын қала мен ауылды дамыту.

Сондықтан шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мәселесі бизнес елдегі негізгі басымдықтардың бірі болып табылады.

Қазіргі таңда аса өзекті мемлекеттік қолдаудың қажетті қосымша шаралары ретінде келесілерді атауға болады:

– пайызсыз несие берудің өзектілігі, тікелей қаржылық субсидияларды бөлу; тікелей қаржылық қолдау шаралары ретінде жалдау және коммуналдық қызметтер шығындарын өтеу;

– қарыздар бойынша мемлекеттік кепілдіктерді беру; пайыздық мөлшерлемені төмендету немесе қарызды ұзарту түрінде қарызды қайта құрылымдау; өтімділікке қолжетімділікті кеңейту шаралары ретінде төлемдер бойынша қосымша кейінге қалдыру;

– импорттық және экспорттық рәсімдерді оңайлату; тұрақсыздық айыбын, өсімпұлды алып тастау және мемлекеттік келісімшарттар бойынша орындау мерзімдерін ұзарту; тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге сұранысты кеңейту жөніндегі шаралар ретінде ірі халықаралық және отандық компанияларды жеткізу тізбегіне енгізу үшін қолдау көрсету.

2020 жылдың бірінші жартыжылдығында шағын және орта бизнестің үлесі экономикадағы құрады 28,4%. Соңғы жарты жылда шағын және орта

бизнес 13,0 трлн теңгенің өнімін өндірді. Республика бойынша 3,3 млн адам шағын және орта бизнес саласында жұмыс істейді.

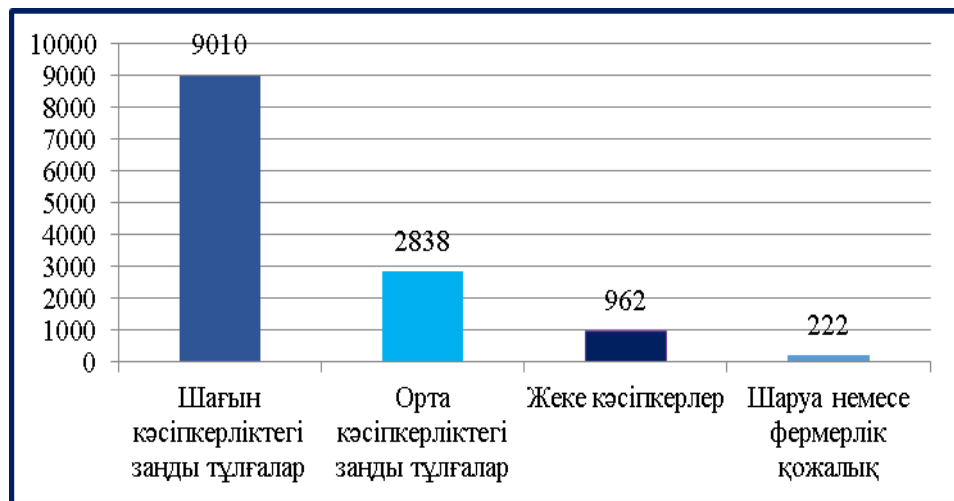
Бизнес-ахуалды жақсарту бойынша қабылданып жатқан реформалар «Doing Business» рейтингінде Қазақстанға 25-орынға көтерілу. Үшін тұрақты негізде кәсіпкерлікті қолдау және дамыту бизнес-климатты жақсарту бойынша шаралар қабылдануда.

2020 жылғы 1 қаңтардан бастап үш жыл мерзімге мораторий күшіне енді тексеру, профилактикалық бақылау және қадағалау шағын, оның ішінде микрокәсіпкерлік субъектілері.

Орта мерзімді перспективада «жаңа күн тәртібі» әзірленетін болады кәсіпкерлік қызметті дамыту және одан әрі даму бағыты шағын және орта бизнестің жаңа стратегиялық Қазақстанның 2025 жылға дейінгі жоспары.

Ресми статистика деректері бойынша 2020 жылғы 1 шілдедегі жағдай бойынша Қазақстан Республикасында шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің 1 345,9 мың бірлігі бар, бұл 2019 жылмен салыстырғанда (1 320,6 мың бірлік) 25,3 мыңға артық.

Шок құрылымында 63,5% жеке кәсіпкерлерге, шаруа қожалықтарына – 16,2%, өлшемдер бойынша жеке кәсіпкерлік субъектілеріне жататын заңды тұлғаларға – 20,2% тиесілі. Критерийлер бойынша бизнес субъектілеріне жататын заңды тұлғалар 2 541 бірлік болып есептеледі, бұл ШОК субъектілерінің жалпы санының 0,2%-ын құрайды, 1-суретті қараңыз.



1-сурет. Шағын және орта кәсіпкерлік құрылымы

Соңғы он жыл ішінде ШОБ-та жұмыспен қамту деңгейі 30-40% шегінде екенін атап өту қажет, бұл экономикасы дамыған елдерге қарағанда айтарлықтай төмен (ЭЫДҰ елдерінде Жұмыспен қамтудың орташа деңгейі – 70%).

2020 жылдың 1 тоқсанының қорытындысы бойынша Қазақстанда ШОК субъектілері 6 528,0 млрд теңге сомасына өнім өндірді, бұл 2019 жылдың көрсеткішінен 8,6%-ға жоғары. 2-суретті қараңыз.



2-сурет. ШОК субъектілері өндірген өнім, млрд теңге

Тұтастай алғанда, шок барлық субъектілері бойынша 2020 жылғы 2 тоқсанда жұмыспен қамтылған бір адамға шаққандағы өнім Қазақстанда 4,0 млн теңгені құрайды, бұл 2019 жылғы көрсеткіштен (3,9 млн теңге) 2,3%-ға жоғары, оның ішінде:

- шағын кәсіпкерліктің заңды тұлғалары – 7,1 млн теңге;
- орта кәсіпкерліктің заңды тұлғалары – 8,0 млн теңге;
- жеке кәсіпкерлер – 0,7 млн теңге;
- шаруа немесе фермер қожалықтары – 0,7 млн теңге.

Есептелген мәліметтерден көріп отырғанымыздай, орта бизнес кәсіпорындарындағы бір қызметкерге шаққандағы ең жоғары өнім, өнімділігі бойынша екінші орында – ЖШС нысанында ұйымдастырылған шағын бизнес субъектілері, үшінші орында – шаруа және фермер қожалықтары. ҚР-да тіркелген барлық ШОК субъектілерінің 63%-ы тиесілі ЖК-тегі өнімділік өте төмен.

Қорытынды. Нарықтық экономикада шағын бизнес екі негізгі функцияны орындайды: экономикалық және әлеуметтік. Экономикалық функцияның мазмұны бәсекелестік ортаны дамыту, негізінен ішкі нарықты тауарлар мен қызметтермен қанықтыру, қолөнер мен өнерді жандандыру болып табылады.

Шағын кәсіпкерліктің әлеуметтік функциясы келесі мәселелерді шешуді қамтиды:

- шағын кәсіпкерліктің жаппай дамуы әлеуметтік психология мен халықтың негізгі бөлігінің өмірлік бағдарларының өзгеруіне ықпал етеді, лумпендік психология мен әлеуметтік тәуелділікке жалғыз балама болып табылады;
- шағын бизнеспен айналысу өмір сүру көзі ғана емес, сонымен бірге жеке тұлғаның ішкі әлеуетін ашудың тәсілі болып табылады;
- шағын кәсіпкерлікті дамыту әлеуметтік-экономикалық реформалардың негізі, қоғамның саяси тұрақтылығы мен демократиялық дамуының кепілі болып табылатын өзінің әл-ауқаты мен лайықты өмір сүру деңгейін дербес қамтамасыз ететін ұсақ меншік иелерінің (орта таптың) кең тобын біртіндеп құруға ықпал етеді;

– шағын кәсіпкерлік секторы жаңа жұмыс орындарын құруға қабілетті, сондықтан елдегі жұмыссыздық пен әлеуметтік шиеленісті төмендетуді қамтамасыз ете алады.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. 2021-2025 жылдарға арналған кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі ұлттық жобаны бекіту туралы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 12 қазандағы № 728 қаулысы.

2. Қазақстан Республикасының Кәсіпкерлік Кодексі, № 375-V ҚРЗ. 29.10.2015 ж.

3. Национальный проект по развитию предпринимательства на 2021-2025 годы // <https://online.damu.kz/ru/public/announces/show/108/>

4. «Бастау Бизнес» жобасы аясында кәсіпкерлік негіздерін оқыту Б 26 бойынша оқу құралы / «Атамекен» ҰКП. – Астана: «Шаңырақ-Медиа» ЖШС, 2018, – 250 б.

5. Управление проектами: учеб. пособие для студентов вузов / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро, Н.Г. Ольдерогге, А.В. Полковников; под общ. ред. И.И. Мазура, В.Д. Шапиро. – 10-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2014. – 960 с.

6. Отчет о развитии малого и среднего предпринимательства в казахстане. <https://atameken.kz/uploads/content/files>

N.A. Gumar¹, Candidate of Economics, Associate Professor

D. Nogaev², Master's student

^{1, 2} Caspian Public University, Almaty, Kazakhstan

The current state and problems of small and medium-sized businesses and ways to solve them

Abstract. The relevance of the chosen topic is due to the fact that the emergence of small businesses inevitably leads to competition in the domestic market. In the economy of Kazakhstan, this was not enough at the previous stages of development. Established small enterprises offer new jobs, which, in turn, reduce unemployment and social tension in society, providing an opportunity for the unemployed to find work. But, despite all the advantages, small business has certain problems that are often crucial when creating enterprises. One of these problems is the search for financial resources necessary to start a business. The basis for the development and financing of small and medium-sized businesses was the decrees signed in 1997 by the Head of State "on measures to strengthen and intensify state support for the development of small entrepreneurship" and "on priorities and regional programs for the support and development of small entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan". In the Address to the People of Kazakhstan "Strategy"Kazakhstan-2050", the Head of State Nursultan Nazarbayev set a goal

to become one of the 30 most developed countries in the world by 2050, which was perceived by small and medium-sized businesses as a commitment. Today, within the limits of the normative acts adopted in the country, there are microenterprises with the number of employees and employees of no more than 15 people, small businesses of no more than 100 people, medium-sized businesses of up to 250 people and large businesses with the number of employees and employees of more than 250 people.

Keywords: small and medium business, entrepreneurship, presidential address, Strategy Kazakhstan-2050, social and economic development.

Н.А. Гумар¹, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор
Д. Ногаев², магистрант

^{1, 2} Каспийский общественный университет, г. Алматы, Казахстан

Современное состояние и проблемы малого и среднего бизнеса и пути их решения

Аннотация. Актуальность выбранной темы обусловлена тем, что появление малого бизнеса неизбежно ведет к возникновению конкуренции на отечественном рынке. В экономике Казахстана этого было недостаточно на предыдущих этапах развития. Созданные малые предприятия предлагают новые рабочие места, которые, в свою очередь, уменьшают безработицу и социальную напряженность в обществе, предоставляя возможность безработным найти работу. Но, несмотря на все преимущества, у малого предпринимательства есть определенные проблемы, которые часто являются решающими при создании предприятий. Одной из таких проблем является поиск финансовых ресурсов, необходимых для начала предпринимательской деятельности. Основой для развития и финансирования малого и среднего бизнеса стали подписанные в 1997 году Главой государства указы «о мерах по усилению и активизации государственной поддержки развития малого предпринимательства» и «о приоритетах и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Казахстан». В Послании народу Казахстана «Стратегия» Казахстан-2050» Глава государства Нурсултан Назарбаев поставил цель к 2050 году войти в число 30-ти самых развитых стран мира, что было воспринято субъектами малого и среднего бизнеса как обязательство. На сегодняшний день, в пределах принятых в стране нормативных актов, действуют субъекты микропредпринимательства с численностью работников и работников не более 15 человек, малого предпринимательства не более 100 человек, среднего предпринимательства до 250 человек и крупного предпринимательства с численностью работников и работников более 250 человек.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, предпринимательство, послание президента, Стратегия Казахстан-2050, социальное и экономическое развитие.

Г.Е. Касенова¹, кандидат экономических наук, и.о. доцента
А. Есиркепова², бакалавриат, Высшая школа экономики и бизнеса
^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

ОСНОВНЫЕ ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ БАНКОВСКИХ УСЛУГ НАСЕЛЕНИЮ

Аннотация. Экономическая наука и практика показывает, насколько велика роль и значение банковских услуг в развитии общества, все проблемы и пути их совершенствования вызвали наибольший интерес во многих исследованиях. Совершенствование банковских услуг были настолько актуальны, что привлекали различных специалистов, также как экономистов, политиков, юристов и финансистов. Ученые Е. Домар, Н. Калдор, Дж. Кейнс, В.И. Ленин уделили особое внимание на теоретические основы формирования банковских институтов и их развитие, как на специальные учреждения, занимающиеся обслуживанием денежно-кредитных отношений в социуме. И даже то, что банки и банковская деятельность вызывает большой интерес у многих исследователей данной сферы, что говорит об этом большое количество работ, которые посвящены банковским учреждениям, развитие рынка банковских услуг в Казахстане является менее исследованным и развитым объектом исследования. К примеру, в следствии геополитической ситуации главным стратегическим партнером Республики Казахстан Российской Федерации, наблюдается значительный приток граждан РФ. Это обусловило увеличение расчетных, платежных, валютных и иных услуг казахстанских банков. Увеличение финансовой активности населения привело к росту финансовых услуг банков, в основном краткосрочного характера.

Ключевые слова: банковские услуги, банковский сектор, инструменты развития, экономика, цифровизация.

Введение. Особую актуальность в современных условиях приобретают вопросы перспектив развития банков и других финансовых институтов в нашей стране, поэтому наличие квалифицированных кадров в сфере финансов имеет большое значение. Флагманом современного отечественного образования в финансово-банковской сфере, является Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, где в Высшей школе экономики и бизнеса осуществляется подготовка специалистов по образовательной программе «Финансы». Выпускники по образовательной программе «Финансы» обладают:

– углубленными знаниями в области финансов и финансовой системы, банков и банковской системы, финансового менеджмента, рынка ценных бумаг;

- управлением финансовой деятельностью финансово-кредитных институтов;
- критическим анализом при принятии финансовых решений, оценке и синтезу новых идей в контексте современных парадигм финансов, способные изучить механизмы, структуру и инструментарий финансового рынка современного общества;
- брать на себя функции экономиста в государственных и межгосударственных органах и учреждениях, ведущих экономическое сотрудничество;
- проводить научные исследования в области финансовой системы и внедрять их в практику.

КазНУ им. аль-Фараби обладает достаточным образовательным, научно-исследовательским, инновационным и производственным потенциалом, направленным на подготовку специалистов с высшей квалификации, дальнейшую интеграцию в мировое образовательное пространство, развитие фундаментальных и прикладных исследований, внедрение их в производство, чтобы войти в число мировых лидеров в сфере высшего образования. Одной из приоритетных задач КазНУ им. аль-Фараби является развитие прикладных и фундаментальных научных исследований, которые служат базисом для получения и трансферта новых знаний.

Сегодня КазНУ им. аль-Фараби развивается не только как республиканский, но и как международный центр образования в центральноазиатском регионе с достойным позиционированием в мировом образовательном пространстве. Важность и значимость банковских услуг в развитии хозяйственных отношений всегда привлекали внимание ученых со времен происхождения экономической науки.

Вопрос о необходимости расширения спектра банковских услуг в рыночной финансовой системе с указанием положительных аспектов их модернизации ввел в заблуждение многих специалистов, так в мировой экономической науке разделилось мнение по этому поводу [2]. Несмотря на это убеждения ученых значительно изменялись в зависимости от конкретных условий развития мирового хозяйства – был ли это период мира или войны, буйного экономического роста или затянутого циклического кризиса, галопирующей инфляции или дефляции и иные условия макро и микроэкономического уровня. Таким образом, объективные процессы эволюции всемирного хозяйства содействовали важному возрастанию значительности экономической теории в сведении закономерностей и тенденций развития экономики и разработке научно аргументированной политики страны в области формирования банковских услуг.

Исследование научной литературы разрешает констатировать, что в процессе эволюции человеческой цивилизации, особенно в XX веке, по вопросам регулирования экономических процессов в мировом хозяйстве, сложились всевозможные концепции о роли и значении банков в условиях углубления рыночных отношений. Пионерной школой экономистов, как известно, представляется меркантилизм. В свое время представитель данной школы Джон Ло абсолютно верно отметил важность банков: «...насытить государство средствами возможно не только за счет активного торгового баланса: проще и быстрее та же задача решается выпуском банкнот. Банкам, по размышлениям Ло, надлежало гарантировать предло-

жение денег и поддерживать небольшой уровень процента по ссудам, что, в конечном счете, должно было стимулировать хозяйственную активность» [3].

Согласно отечественным исследованиям, несмотря на высокие темпы развития банковской системы Республики Казахстан в целом, роста количества кредитных организаций и их филиальной сети, банковские услуги, оказываемые населению Казахстана, остаются на низком уровне.

Так, в Программе среднесрочного развития Республики Казахстан на 2020-2025 годы отмечено, что «доступ к финансовым услугам территориально в основном сконцентрирован в столице (г. Нур-Султан) и областных центрах, а в регионах он остается низким. Поэтому изучение тенденций развития рынка банковских услуг населению и разработка перспективных направлений продвижения этого вида услуг с учетом изменений в финансовых предпочтениях населения является весьма актуальным в теории управления и теории транзитивной экономики. Исходя из такого понимания изменяющейся системы отношений, актуальность настоящего исследования состоит в необходимости разработки научно-методических и практических рекомендаций в сфере управления дальнейшим развитием и совершенствованием рынка банковских услуг населению Республики Казахстан с учетом особенностей современного этапа развития. Хочется отметить, что важным этапом создания и реализации банковской услуги является обеспечение ее построения таким образом, чтобы в процессе восприятия, общения и использования клиенты в лице населения получили экономический и моральный эффект, а банки обеспечили рост продаж банковских услуг и повышение эффективности своей деятельности. Только в данном направлении можно обеспечить всемерный рост охвата населением банковскими услугами по всей территории страны, создать условия для использования внутренних свободных сбережений для целей устойчивого развития национальной экономики и роста благосостояния.

Экспериментальная часть. Имеются различные определения банковских услуг. Так, российский ученый экономист О. Лаврушин описывает «банковскую услугу как одну или несколько операций банка, удовлетворяющих некоторые потребности клиента, и проведение банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату» [4]. По суждению Ю. Головина, «банковская услуга – это совокупность операций, доставляющая законченный комплекс услуг, удовлетворяющих некоторую надобность клиента». 2. Банковская услуга результат или полезный эффект банковской операции, заключающийся в удовлетворении объявленной клиентом потребности в них. Кроме того, они являются следствием деятельности банковского органа и предлагаются в качестве продукта в разных секторах банковского рынка. Раскрытие сущности банковских услуг и продуктов было бы неполноценным без разбора их систематизации и структурирования. Это необходимо для обеспечения и поддержания достаточной эффективности банковского обслуживания клиентуры. В свою очередь серьезность и обоснованность классификации банковских операций, услуг и продуктов разрешает нацелить их структуризацию на удовлетворение ключевых потребностей клиентуры и гарантировать приемлемое распределение финансовых ресурсов банков. Значимость вопроса классификации банковских услуг и продуктов обуслови-

вается также воздействием глобализации. Будучи мощным фактором обострения конкуренции в сфере банковского обслуживания, глобализация содействует количественному и качественному обогащению банковских услуг, их последующему многообразию и разнородности [2]. В то же время увеличение уровня разнообразия, а значит, и дробности банковских услуг влечёт за собой повышение сферы контактов банков с различными зонами и сферами социально-экономического развития общества.

Теория и практика финансовых услуг показывает на необходимость расширения и диверсификацию банковских услуг как один из вероятных путей ослабления банковских рисков. Значит, тенденция диверсификации сферы банковских услуг исключительно усиливается, что делает еще более актуальной необходимость их классификации. С позиций экономической науки попустительское отношение к вопросу о перспективах развития банковской сферы, когда отсутствуют качественно новые услуги и технологические инновации, будет обладать пагубные последствия. Впрочем реалии развития прогрессивного развитого капитализма таковы, что технологический прогресс и развитие технологий, переплетаясь с активным клиентским спросом, сбивает этот вопрос с повестки, ибо инновации – это непрерывный процесс, генерируемый подходящим актуальным укладом. При определении состава и структуры банковских услуг ради исполнения их классификации в первую очередь необходимо определить в критериях, или признаках, позволяющих объединить банковские услуги в определённые группы. Классическая методика классификации базируется на выделении групп операций по их целевому назначению: пассивных, активных, комиссионно-посреднических и забалансовых. Считаем, что и классификацию банковских услуг подобает устраивать по этой схеме. Поэтому мы не согласны с тем общераспространённым мнением, что все операции коммерческого банка условно делятся на три группы:

- пассивные операции (привлечение средств);
- активные операции (размещение средств);
- активно-пассивные (посреднические, трастовые и прочие) операции.

Образующие еще одну группу – забалансовые операции уже давно воспринимаются самими банками необходимым направлением их бизнеса.

В предоставляемых банком услуг важную роль играет сама клиентская база банка. Клиентская база банка – это база данных банка о всех его клиентах, пользующиеся услугами банка на постоянной основе и также о потенциальных клиентах, воспользовавшиеся услугами банка раз.

В ходе авторского исследования клиентской базы Альфа-банка были собраны данные о клиентах различных филиалов в г. Алматы.

В таблице 1 представлена описательная статистика респондентов. Видно, что большинство респондентов были клиентами мужского пола (64%), а 72 респондента были женщинами (34%). Что касается возраста, то почти половина респондентов были в возрасте от 31 до 40 лет (48%), тогда как 55 респондентов были в возрасте от 41 до 50 лет (26%). Что касается уровня образования, то большинство респондентов имеют как минимум диплом с отличием или степень бакалавра, 52 (24,5%) респондента имеют только средне-специальное образование, а 28 респондентов имеют неполное среднее образование (13,2%). В части пользования банковскими услу-

гами установлено, что 125 клиентов (58,9%) пользовались банковскими услугами от 1 до 5 лет, 51 клиент (24%) пользовались ими от 0 до 1 года и 28 клиентов (13,2%) от 6 до 10 лет [5].

Таблица 1. Статистика респондентов (клиентов Альфа-банк)

Описание	Частота	Процент
<i>Пол</i>		
Мужской	140	64.1
Женский	72	33.9
<i>Возраст</i>		
21 - 30 лет	42	19.8
31 - 40 лет	102	48.1
41 - 50 лет	55	25.9
Больше 50 лет	13	6.2
<i>Уровень образования</i>		
Средне-специальное	28	13.2
Бакалавр	92	43.4
Магистр	40	18.9
Иные квалификации	52	24.5
<i>Продолжительность использования услуг Альфа-банк</i>		
0 - 1 год	51	24.1
1 - 5 год	125	58.9
6 - 10 год	28	13.2
Больше 10 лет	8	3.8

Заключение. Чтобы сохранить превосходное обслуживание, а также улучшить интегрированную систему, бизнес-организациям важно ценить отношение клиентов. Разработка инструмента для измерения удовлетворенности клиентов имеет решающее значение для отрасли банковских услуг, особенно в такой развивающейся стране, как Казахстан. По сути, качество обслуживания состоит из семи аспектов: материальных аспектов, оперативности, сочувствия, уверенности, надежности, доступа и компетентности сотрудников. Кроме того, для повышения качества обслуживания руководство банка могло бы внедрить обновленные технологические шлюзы для мобильного банкинга. Банковская система должна предоставлять клиентам защищенные банковские услуги.

Однако банки должны быть более радикальными в отношении взаимодействия, доступа и онлайн-консультаций с клиентами, чтобы повысить качество обслуживания в будущем. Наконец, банкам необходимо инвестировать в улучшение качества удобств, оборудования и технологий, чтобы ознакомиться с расширением использования смартфонов, ноутбуков, Интернета и социальных сетей, чтобы максимизировать производительность физических объектов, машин и технологий банка в обслуживании клиентов.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Pakurár M., Haddad H., Nagy J., Popp J. & Oláh J. (2019). The service quality dimensions that affect customer satisfaction in the Jordanian banking sector. *Sustainability*, 11(4), 1113. <https://doi.org/10.3390/su11041113>
2. Головина Ю. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики.
3. Мешков А.В., Новикова В.В. Анализ эффективности банковских услуг населению. динамика чистого процентного дохода в ПАО «Сбербанк». – 2021.
4. Банковская система в современной экономике: Учебное пособие. 2-е издание, стереотипное / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: «КНОРУС», 2012.
5. Клиентская политика банка АО ДБ «Альфа-банк» <https://alfabank.kz/>

Г.Е. Касенова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.

А. Есиркепова², экономика және бизнес жоғары мектебінің бакалавриатты

^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Халыққа банк қызметтерін дамыту үшін басқару құралдарын жетілдірудің негізгі жолдары

Түйіндеме. Дүниежүзілік экономикалық ғылым мен тәжірибеде банктік қызметтердің қоғам дамуындағы рөлі мен маңызы, оларды жетілдіру мәселелері үлкен қызығушылық тудырып, көптеген зерттеулердің нысанасына айналды. Сондықтан экономикалық ойлар тарихында банктік қызмет көрсетуді жетілдірудің әртүрлі аспектілерін әртүрлі сала мамандары, яғни экономистер, саясаткерлер, заңгерлер мен қаржыгерлер зерттеді. Қоғамдағы ақша-несие қатынастарына қызмет ететін жеке институт ретінде банктердің қалыптасуы мен дамуының теориялық негіздері Э. Домар, Н. Кальдор, Дж. Кейнс, В.И. Ленин сияқты көрнекті ғалымдардың еңбектерінде қаланған. Банктер мен банктік қызметке арналған көптеген жұмыстардың болуына қарамастан, Қазақстандағы банктік қызметтер нарығының дамуы нарық инфрақұрылымының аз дамыған және зерттелген сегменттерінің бірі болып қала береді. Мысалы, көші-қон процестерінің ұлғаюы халыққа ақша аудару бойынша банктік қызметтердің дамуына әкелді, бірақ бұл депозиттік қызметтердің дамуына серпін бермеді. Халықтың экономикалық белсенділігінің артуы несиелік қызметтердің өсуіне әкелді, бірақ көбінесе қысқа мерзімді сипатта болды, бұл банктік қызметтердің инвестициялық құрамдас бөлігінің өсуін қамтамасыз етпеді.

Түйінді сөздер: банктік қызметтер, банк секторы, даму құралдары, экономика, цифрландыру.

G.E. Kassenova¹, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor
A. Yessirkepova², bachelor's degree, Higher School of Economics and Business

^{1, 2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

Main ways to improve management tools for the development of banking services to the public

Abstract. In world economic science and practice, the role and importance of banking services in the development of society, as well as the problems of their improvement, were of great interest and were the subject of numerous studies. Therefore, in the history of economic thought, various aspects of improving banking services have been studied by specialists in various fields, that is, economists, politicians, lawyers, and financiers. The theoretical foundations for the formation and development of banks as separate institutions serving monetary relations in society were laid down in the works of such prominent scientists as E. Domar, N. Kaldor, J. Keynes, V.I. Lenin. Despite the presence of a large number of works devoted to banks and banking activities, the development of the banking services market in Kazakhstan remains one of the least developed and studied segments of the market infrastructure. For example, an increase in migration processes led to the development of banking services for the population in transferring money, but this did not give impetus to the development of deposit services. The increase in the economic activity of the population led to an increase in credit services, but mostly of a short-term nature, which did not ensure the growth of the investment component of banking services.

Keywords: banking services, banking sector, development tools, economy, digitalization.

ГТАХР 06.81.30
ӘОЖ 336.6

Б. А. Абдуллаева¹, экономика ғылымдарының кандидаты,
қауымдастырылған профессор
Ы.М. Әбуғалиев², магистрант
^{1, 2}КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ ДАМУ ЖӘНЕ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

Түйіндеме. Мақалада Қазақстандағы шағын және орта бизнесті дамыту жолдары мен шетелдік тәжірибе қарастырылған. Қазіргі таңда орта және шағын кәсіпорындар ел экономикасында үлкен орын алып, үлкен ықпал етуде. Сонымен қатар, қазіргі таңда отандық орта және шағын кәсіпкерлерді қолдау мақсатында мемлекет тарапынан түрлі қоғамдастықтар мен кәсіпкерлікті қолдау орталықтары ашылып, мемлекеттік гранттар, квоталар және жеңілдетілген несиелендіру үдерісі сияқты тетіктер бар. Дегенмен, өз ісін аша алмай жүрген жас кәсіпкерлер де жетерлік. Үлкен көлемдегі статистикалық ақпарат негізінде, әдетте, әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі жоғары елдерде шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік органдар тиімді ынталандыратыны дәлелденді. Мақалада кейбір елдердің мысалында шағын және орта кәсіпкерлікті қаржылық қолдаудың жекелеген әдістерінің рөлі егжей-тегжейлі қарастырылған. Зерттеудің мақсаты – орта және шағын бизнес дамыған елдердің статистикалық көрсеткіштеріне және олардың жеке тәжірибесіне сүйене отырып, біздің еліміздегі кәсіпкерлерге қолайлы әдістерді зерттеу және қолдану. Зерттеудің міндеті – мақала жазу кезінде орта және шағын бизнесті сапалы зерттеу және қолдаудың тиімді әдістерін табу және ұсыну. Зерттеу объектілері – Қазақстанның, Германияның, Жапонияның, Жаңа Зеландия және АҚШ-ның шағын және орта кәсіпкерліктерді қолдау тәсілдері. Сонымен қатар бірқатар дамыған елдердің орта және шағын бизнесті қолдау стратегиялары қарастырылады. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйене отырып Қазақстанда қолдануға болатын әдістер ұсынылады.

Түйінді сөздер: шағын және орта бизнес, лизингтік қызмет, мекеме, субъектілер, ЖІӨ, ШОК (шағын және орта кәсіпорындар).

Кіріспе. Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, шағын бизнес дамыған нарықтық; шаруышылықтың бөлінбес бір элементі болып табылады. Шағын бизнес халықтың әл-ауқатын арттырумен қатар, жаңа қосымша жұмыс орындарының ашылуын құру сияқты дәйекті мәселелер оның ақтуалдылығын көрсетеді және экономиканы реформалаудың ажырамас бөлігі деп қарастыруға негіз береді.

Пандемия салдарынан әлем елдерінде шағын және орта бизнестің қызметі тоқтап, кейбірі күнделікті табысын жоғалтса, ал кейбірі банкроттық жағдайдың алдында тұр. Халықаралық еңбек ұйымының мәліметінше банкроттық жағдайдың алдында тұрған кәсіпорындардың саны – 436 млннан асып түседі. ШОБ өкілдерін қолдау, көмек көрсету кезкелген мемлекеттің негізгі басымдықтарының бірі. Өйткені, Дүниежүзілік банктің мәлімдеуінше, әлемдік бизнестің 90%-ын шағын және орта бизнес өкілдері құрайды. Business Insider порталының айтуы бойынша, табиғи апаттар ШОБ-тың 40%-ының банкрот болуына әкеп соғады екен.

Бұл Қазақстан экономикасының да маңызды бөлігі болып табылады. Шағын және орта бизнесті жан-жақты қолдау әрқашан мемлекеттің назарында болды. Бірақ та осы жағдайлардың арқасында, 90-жылдары елдегі күрделі экономикалық жағдайға қарамастан, шағын және орта бизнес субъектілерінің саны үнемі артып отырды. Ресми статистика бойынша бүгінгі таңда елімізде 1 млн 300 мыңға жуық шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері тіркелген. Бұл сектордың елдің ЖІӨ-дегі үлесі шамамен 31,7% құрайды.

Шағын кәсіпкерлік субъектілері ретінде қызметкерлерінің жылдық орташа саны жүз адамнан аспайтын және жылдық орташа табысы үш жүз мың еселік айлық есептік көрсеткіштен аспайтын (918 млн 900 мың теңге) заңды тұлғаны құрамайтын жеке кәсіпкерлер және жеке кәсіпкерлікті жүзеге асырушы заңды тұлғалар болып табылады.

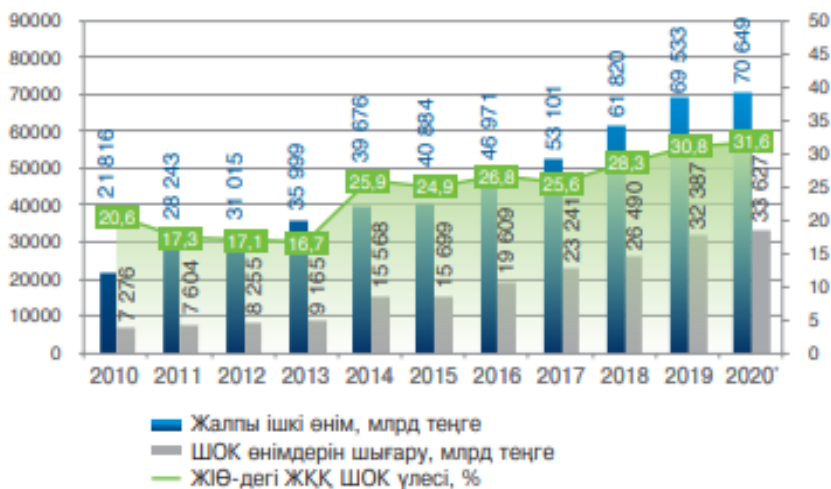
Орта кәсіпкерлік субъектілері заңды тұлғаны құрамайтын жеке кәсіпкерлер және шағын және ірі кәсіпкерлік субъектілеріне жатқызылмайтын, жеке кәсіпкерлікті жүзеге асырушы заңды тұлғалар болып табылады. Бұл – қызметкерлерінің саны 100-ден 250-ге дейінгі және табыстары 300 000 айлық есептік көрсеткіштен (АЕК) 3 000 000 АЕК-ге дейінгі субъектілер (918 млн 900 мың теңгеден 9 млрд 189 млн теңгеге дейінгі). Бұдан басқа, орта кәсіпкерлік субъектілеріне қызметкерлерінің саны 100 адамға дейінгі және табысы 300 000 АЕК-тен аспайтын, бірақ қызметтің бұған дейін аталған 13 түрін жүзеге асыратын кәсіпкерлер де жатқызылады [1].

Осы саланың дамуына әкелетін қажетті нәтижелерді бағалауға келетін болсақ, олар келесідей басымдық берілді: орта таптың негізі пайда болады, елдің экономикалық және қаржылық саласы тұрақтылыққа, жалпы өнім мен өмір сүруге қол жеткізеді. стандарттары едәуір артып, жұмыспен қамтудың маңызды мәселелері шешілетін болады. Көптеген мемлекеттер өздерінің стратегиялық және тактикалық жоспарларын қайта қарастырып, елдегі шағын және орта бизнесті сақтап қалу үшін және жұмыссыздық пен әлеуметтік мәселелерді ушықтырмау мақсатында түрлі бағдарламалар жасақтап шығаруда. Қазақстан да осы толқынға ілесіп, шағын және орта кәсіпкерлік саласын дамытудың белсенді шараларына көшуі керек.

Сараптамалық бөлім. Шағын және орта бизнесті дамыту экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңғыртудың басты құралы. Әсіресе, жеке меншіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы жақсарады. Сонымен бірге, шағын және орта кәсіпкерлік – экономиканың тиімді әрі нәтижелі секторы. Шағын және орта кәсіпкерлік жұмыссыздықты жоюда, нарыққа

қажетті тауарларды жеткізуде, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде және экономиканы тұрақтандыруда шешуші фактор болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерліктің негізгі маңыздылығын Елбасы Қазақстан халқына Жолдауында: «Еліміздің экономикалық саясатының бірден-бір басымды бағыты кәсіпкерлік» деп аталынғандығы айқындайды. Сондықтан, шағын бизнесті дамытуды басқару еліміздің жүзеге асырып жатқан саясатының стратегиялық мәселесі болып табылады. Кәсіпкерлік қызметті еліміздің шаруашылық қызметінің жандандырғыш күші деп білуіміз қажет.



1-сурет. Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОК үлесі

Елдің жалпы ішкі өніміндегі ШОК ЖҚК үлесі 2020 жылдың қорытындылары бойынша 31,6% деңгейінде бағаланады, бұл 2019 жылдың көрсеткішінен 0,8%-дық тармаққа жоғары.

Сарапшылар пікірінше, Қазақстанның шағын және орта бизнесті дамытудың әлеуеті зор. Қазіргі кезеңде Қазақстанда шағын және орта бизнес саласындағы реформалардың баяу жүзеге асырылуының басты себептерінің бірі – халықтың тұрақты және ұзақ мерзімді табыс әкелетін тұрақты жұмыс ретінде шағын кәсіпкерлікке деген сенімсіздігі. Дегенмен, қазіргі таңда мемлекеттік қолдаудың арқасында кәсіпкерлер тұрақтылыққа сенімдірек болуда [2]. Қазақстандық шағын және орта бизнестің дамуына жүйелі проблемалардың өте күрделі шаралары кедергі жасайды, атап айтқанда:

- экономиканың тұрақсыздығы;
- орта таптың жеткіліксіздігі;
- өте қымбат бизнес несиелері;
- адам ресурстарын дамыту деңгейінің жеткіліксіздігі;
- осылар салдарынан бәсекелестікке, тиімдірек жұмыс істеуге және стратегиялық ойлауға қабілетсіздік.

Өз кәсібін жүргізуге бел буған азаматтардың саны мемлекет тарапынан шағын және орта бизнесті дамытуға жасалған жағдайға тікелей

байланысты екені даусыз. Сауалнама нәтижелері бойынша шағын және орта бизнесті табысты дамыту үшін мына критерийлерге сәйкес болу керек:

- тіркеу, лицензиялау, сертификаттау және т.б. ережелерді өзгерту қажеттілігі (респонденттердің 75%);
- кәсіпкерлерге салық салу жүйесін жақсарту (60%-дан астамы);
- қаржылық-несиелік реттеуді жетілдіру (респонденттердің 50%);
- есеп беру мен бухгалтерлік есепті жеңілдету (25%);
- бизнес қауіпсіздігін қамтамасыз ету (25%);
- осы салада жұмыс істейтін азаматтарды ақпараттық қамтамасыз етуді жақсарту (25%).

Қазақстан дамыған елдердің табысты тәжірибесін қабылдап отыр, өйткені шағын және орта бизнесті мемлекеттік қолдау әдістемелерін жетілдіру Үкіметтің әрдайым назарында.

Дүниежүзілік тәжірибе көрсеткендей, нарықтық экономикасы дамыған елдерде шағын және орта бизнестің дамуы әлеуметтік-экономикалық мәселелерді шешуге, ұлттық экономиканы дамытуға, жұмыссыздықты азайтуға ықпал етеді. Әсіресе, шағын және орта бизнестің рөлі белгілі бір салаларда жұмыс істейтін адамдар санына, өндірілетін өнім көлеміне, өткізу нарығының сыйымдылығына, көрсетілетін қызметтердің сапасына байланысты болады. Сондықтан шағын және орта бизнесті дамыту шараларын тиімді жүзеге асыру мемлекеттік органдар үшін өзекті мәселе болып қала береді. Бұл ретте шағын және орта бизнесті несиелендіру өте маңызды рөл атқарады.

Көптеген шет елдерде шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қаржылық-несиелік қолдау шағын кәсіпкерлікті басқару (АҚШ), шағын кәсіпкерлікті сақтандыру несиелік корпорациясы (Жапония), орта және шағын фирмаларға несие (Франция) сияқты арнайы құрылымдар мен қорлар арқылы жүзеге асырылады [3].

ШОБ қолдау жүйесінің негізін АҚШ деп санауға болады. Дәл осы ел көптеген әлеуметтік-экономикалық салаларда әлемдік көшбасшы болып табылады, ол мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігі бойынша да, Технологиялық даму бойынша да рейтингтерде бірінші орын алады. АҚШ-тағы шағын бизнестің қызметін реттейтін негізгі орган – 1953 жылы құрылған «шағын бизнес әкімшілігі» – SBA. Doing Business 2019 рейтингіне сәйкес, АҚШ бизнесті жүргізу жеңілдігі бойынша 8-ші орында болды, бірақ Doing Business 2020 рейтингінде АҚШ бірнеше деңгейге көтеріліп, 6-шы орынға ие болды. Sba жүзеге асыратын 2019 жылғы шағын бизнесті жыл сайынғы зерттеу деректері бойынша АҚШ-та 30,7 млн шағын кәсіпорын бар, олар АҚШ-тағы барлық кәсіпорындардың 99,9%-ын құрайды және оларда 59,9 млн қызметкер жұмыс істейді (елдің еңбекке қабілетті халқының 47,3%-ы) [4].

Ғылыми әдебиеттерде АҚШ пен Еуропадағы шағын бизнесті қолдауды салыстыру, екі жүйенің күшті және әлсіз жақтарын анықтау өте танымал. Біздің ойымызша, АҚШ-тағы өте маңызды ерекшелік және сонымен бірге ең күшті нүкте – бұл елдегі шағын кәсіпкерлікті қолдаудың бүкіл жүйесінің тұтастығы. Сонымен, АҚШ-та SBA іс жүзінде бәрімен айналысады: шағын бизнестің барлық салалары, оның дамуының барлық

кезеңдері, соның ішінде әлеуметтік және басқа аспектілер. Басқа елдер мен аймақтарда бұл функциялар көбінесе жеке құрылымдар арасында бөлінеді [5].

Жаңа Зеландия теоретиктер үшін де, практиктер үшін де өте қызықты. Дәл осы ел Doing Business 2017, 2018, 2019, 2020 рейтингінде көш бастап тұр.

Бір қызығы, Жаңа Зеландия бұл жерді төрт жыл қатарынан ұстап келеді. Doing Business 2015 және 2016 рейтингінде Жаңа Зеландия Сингапурға бірінші орын берді, бірақ кейіннен оны басып озды. Жаңа Зеландияның дамуына әртүрлі заңнамалық актілер, дұрыс саяси стратегия, Үкіметтің қоғам алдындағы жоғары жауапкершілігі және басқа да көптеген факторлар әсер етті.

Doing Business рейтингі Жаңа Зеландияда бизнесті жүргізудің негізгі артықшылықтарын атап көрсетеді:

- 1) инвесторларды қорғаудың жоғары деңгейі;
- 2) сыбайлас жемқорлықтың төмен деңгейі;
- 3) бизнесті жүргізуге аз шығындар;
- 4) күшті және дамыған банк жүйесі.

Қазіргі уақытта Жаңа Зеландияда Жаңа Зеландия бизнесін қолдауға, сондай-ақ бизнес пен Үкіметтің өзара әрекеттесуінің тиімді тәсілдерін анықтауға және дамытуға арналған «Жаңа Зеландиядағы бизнес үшін ең жақсы» (B4B-better for business) ведомствоаралық бағдарламасы бар. B4B ұжымдық жауапкершілікке ие 10 мемлекеттік мекемені ұсынады. Мұндай бағдарламаның рөлі – кәсіпорындардың қажеттіліктерін, олардың негізгі ауырсыну нүктелерін түсіну және жағдайды жақсарту үшін оларды агенттіктерде қорғау.

Осы ведомствоаралық бағдарламаның мақсаты Жаңа Зеландия бизнесі және Жаңа Зеландиялықтар мүддесі үшін мемлекеттік қызметтерді үнемі жетілдіру болып табылады [Scarborough, Cornwall 2020]. Қызметтерді әзірлеу және ұсыну тәсілдерінде цифрлық технологиялар мен инновацияларды пайдалану B4B бағдарламасының нәтижелеріне қол жеткізудің кілті болып табылады.

Жаңа Зеландияда жобаларды банктік қаржыландыру іс жүзінде жоқтығына қарамастан, мемлекет, сондай-ақ үшінші тарап компаниялары өз бизнесін жүргізуге ақша алу мүмкіндіктерінің кең тізімін ұсынады. Маңыздылары:

1) «мүмкіндіктер ваучері» – белгілі бір шарттарда берілетін арнайы ваучерлер;

2) ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерге гранттарды кәсіпорынның дамуының бастапқы сатысында алуға болады;

3) «бизнес-періштелерді қаржыландыру» – startup өнімі немесе жұмыс істеп тұрған прототипі болған кезде беріледі. Мұндай бизнесті қаржыландыратын белгілі бір клубтар бар: Ice Angels, Archangel, Flying Kiwis, Angel HQ;

4) венчурлік қорлар – олардың мақсаты кәсіпкерлерге қойылатын талаптарды зерделеу және инвесторлардың тізімін беру. Олар қызығушылық тудыру үшін бизнес-жоспарды жобалауға көмектеседі. Мысал: NZPC-New Zealand Private Capital, NZVIF-the New Zealand Venture Investment Fund;

Германияда ресми билік, коммерциялық емес ұйымдар және сауда-өнеркәсіп палаталары өте белсенді және ең бастысы дамуды тиімді қолдайды. Германияда шағын бизнес экономиканың белсенді және тұрақты дамып келе жатқан секторларының бірі болып табылады. Оның жалпы үлесі ЖІӨ-нің жартысына жуығын құрайды. Германияда жұмыспен қамтуда ШОК өте маңызды рөл атқарады. Жұмыспен қамтылған халықтың 60%-ға жуығы ШОК секторында жұмыс істейді. Тіркелген кәсіпорындардың 99%-дан астамы ШОК санатына жатады. Германиядағы ШОК секторына 250 адамға дейінгі және жылдық айналымы 50 млн еуроға дейінгі компаниялар жатады. Германиядағы шағын және орта бизнестің жоғары белсенділігі мен тиімділігінің факторы бизнесті арзан несиелеу деп атауға болады. Бұл ішінара мемлекет тарапынан қолдаудың салдары ғана емес. Германияда ШОК үшін шағын несиелерге тиімді пайыздық мөлшерлемелер жылдық 4-4,5%-дан басталады. бұл ретте ШОК үшін несиелі өтеу және қамтамасыз ету схемаларында әртүрлі бонустар бар.

«Венчурлық капиталға арналған инвестициялық Грант» бағдарламасы жас инновациялық компанияларға капиталды қамтамасыз ететін адамды табуға көмектеседі. Бизнес періштелері, егер олар стартаптарға кем дегенде 10 000 еуро салықсыз инвестицияларының 20%-ын қайтарады. Бұл олардың батыл идеяларға салған кездегі қаупін азайтады. INVEST инновациялық компаниялардың жеке инвестор табу перспективаларын жақсартады. Осылайша, мемлекеттік қолдаудан барлығы ұтады. INVEST мақсатты топқа бағытталған, сондықтан Германиядағы жеке венчурлық капитал нарығының ерекшеліктерін жақсы ескере алады [6].

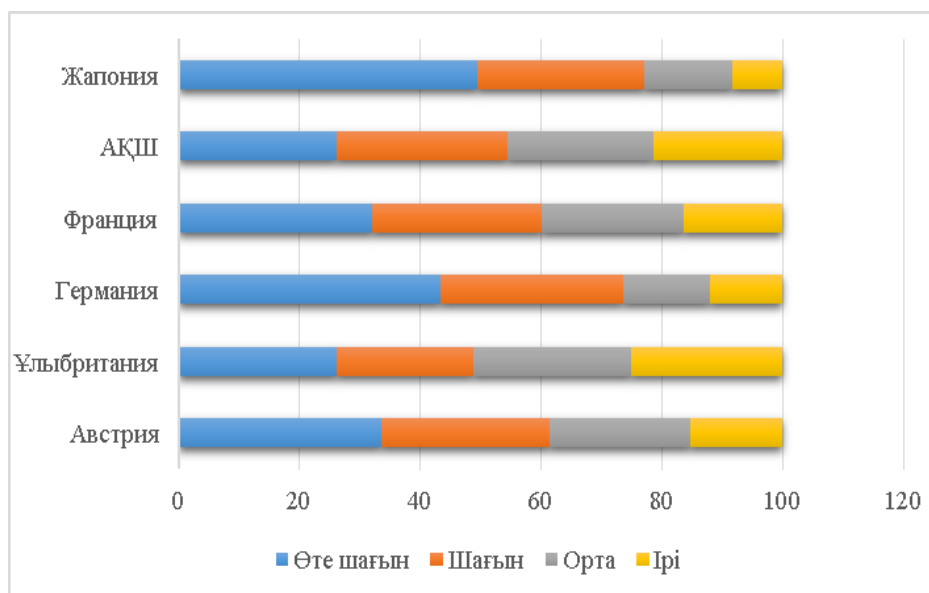
Жапонияда ШОК үлесі барлық компаниялардың 99,7% және қызметкерлердің шамамен 70%-ы ШОК-де жұмыс жасайды. ШОК әр түрлі салаларды қамтитын компаниялардан, бұрыннан бар компаниялардан бастап венчурлық компанияларға дейін, жаңа бизнспен айналысатын көптеген сенімді технологиялардан және ноу-хаудан тұрады.

Елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті ақпараттандыру мен кеңес берудің жақсы жолға қойылған жүйесін атап өткен жөн. Жапонияның көптеген қалаларында кәсіпкерлерге қаржы, басқару, құқық және т. б. салалардағы мәселелер бойынша консультациялық қызметтер көрсететін әртүрлі кәсіпкерлерді қолдау орталықтары (330-дан астам осындай орталықтар) ұйымдастырылған. Бұдан басқа, елде шағын және орта бизнес ұйымының, сондай-ақ Жапонияның инновацияларының (Organization for Small & Medium Enterprises and Regional Innovation, Japan) орталықтандырылған дерекқоры жұмыс істейді, онда кәсіпкерлер үшін барлық қажетті ақпарат жинақталған.

Жапонияда шағын бизнесті ынталандыру Үкіметтен бастап, кәсіпкерлердің қоғамдық бірлестіктеріне дейін барлық деңгейлерде жүргізіледі. Орталық билік пен жергілікті өзін-өзі басқару фирмаларды тіркеуден бастап өсуге дейінгі барлық кезеңдерде субсидиялайды. Мемлекет қарыздар береді, кепілгерлік беру арқылы несиелеуді қамтамасыз етеді. Сондай-ақ биліктің қаржылық қолдауымен мемлекеттік және аралас ұйымдар жүйесі арқылы кадрларды оқыту жүргізіледі, консультациялық-ақпараттық қолдау жүзеге асырылады. Шағын және орта кәсіпорындарды дамытуда сауда-өнеркәсіп палаталары мен олардың

бөлімшелері маңызды рөл атқарады, олардың саны елде 515-ті құрайды. Палата мүшелерінің 95%-дан астамы – шағын және орта бизнес өкілдері. Мамандар кәсіпкерлерге тегін кеңес береді, өйткені мұндай қызмет мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылады. Онда тренингтер, оқыту семинарлары, мамандарға арналған біліктілікті арттыру курстары өткізіледі [7].

Кейбір дамыған елдердегі шағын және орта кәсіпкерліктің елдегі кәсіпорындардағы үлесі 1-суретте көрсетілген.

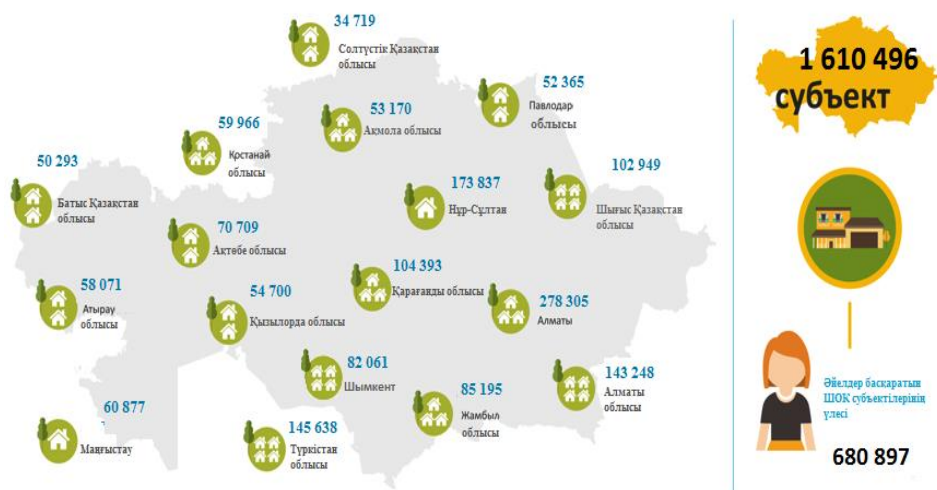


2-сурет – Дамыған елдердегі кәсіпорындар мөлшері бойынша үлес салмақтары

Ескерту: әдебиет [8] негізінде автормен құрастырылған

Кесте көрсетіліп тұрғандай, дамыған елдердің құрамындағы мекемелердің пайыздық көрсеткіші ұсынылған. Кестеден дамыған елдерде өте шағын және шағын бизнестің үлесі ірі бизнес мекемелерінен асып түсетіні көрсетіліп тұр. Яғни шағын бизнестің ел экономикасының дамуына қосатын үлесі елеулі. 2020 жылғы 1 маусымдағы жағдай бойынша жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің саны өткен жылдың тиісті күнімен салыстырғанда 10,2%-ға артты. ШОК субъектілерінің жалпы санында жеке кәсіпкерлердің үлесі 65,3%-ды, шағын кәсіпкерліктің заңды тұлғаларының – 18,7%-ды, шаруа немесе фермер қожалықтарының – 15,8%-ды, орта кәсіпкерліктің заңды тұлғаларының – 0,2%-ды құрады.

Дамыған елдердің ЖІӨ-де шағын және орта кәсіпорындар елеулі үлесін алады. Демек, экономиканың дамуында басты механизм рөлін атқарады. Диаграммада байқап тұрғанымыздай, 7 елдің барлығында дерлік өте шағын кәсіпорындардың ашылу динамикасы жоғары болып келеді. Өйткені, ірі кәсіпорындарға қарағанда қызмет етуі үшін оларға қойылатын талаптар жеңілдірек болып келеді.



3-сурет. 01.01.2021ж. жағдай бойынша облыстар бөлінісінде ШОК субъектілерінің тіркелгендер саны

2020 жылы тіркелген кәсіпорындар саны 2019 салыстырғанда өсу трендінің көруге болады. Дегенмен де олардың ішінде орта есеппен 15%-ға жуық кәсіпкерлер қызметтерін тоқтатқан. Бұл көрсеткішті төмендету мақсатында кәсіпкерлерді қолдау жұмыстарын белсендірек ұйымдастыру керек. 2020 жылдың қорытындысы бойынша жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны бойынша Алматы және Нұр-Сұлтан қалалары, сондай-ақ Түркістан облысы көш бастап тұр. Бұл өңірлер елдегі барлық ШОБ субъектілерінің 36% құрайды. Жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің ең аз саны Солтүстік Қазақстан, Павлодар және Батыс Қазақстан облыстарында.

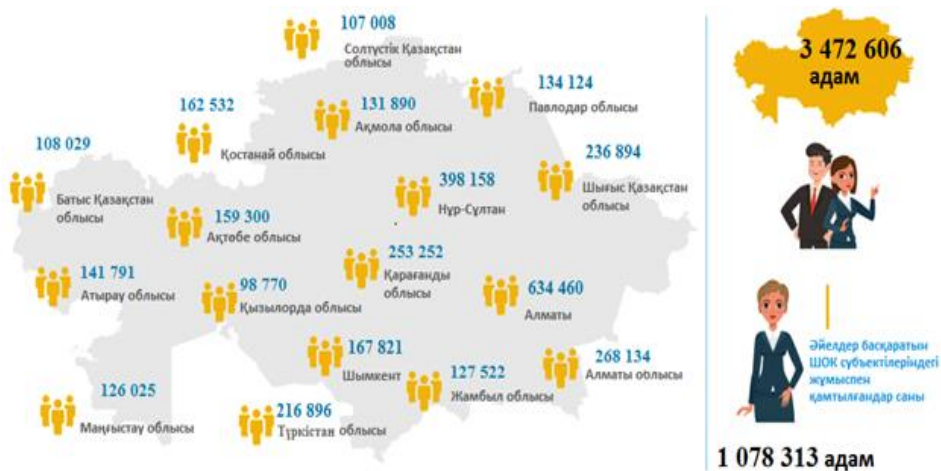
2-кесте. 2020 жылы Қазақстан Республикасында тіркелген және жұмыс істеп жатқан ШОК саны

ҚР-ғы тіркелген және жұмыс істеп тұрған ШОК	Барлығы	Жұмыс істеп тұрғандары	Жұмысын тоқтатқандар
		1 610 496	1 357 311
Шағын кәсіпкерлер	398 846	280 200	118 646
Орта кәсіпкерлер	2 666	2 486	180
Дара кәсіпкерлер	983 549	857 910	125 639
Шаруа/фермер қожалықтары	225 435	216 715	8 720
Ескерту: [11] әдебиет негізінде автормен құрастырылған			

2020 жылы жұмыс істеп тұрған ШОБ субъектілерінің саны 2,0%-ға өсіп, жыл соңында 1 357 мың бірлікті құрады. 2020 жылы ШОБ субъектілері шығарған өнім 33,6 трлн теңгеден асты. Нақты мәнде бір жылда өнім көлемі 5,4%-ға төмендеді. Ұйымдық-құқықтық нысандары

бойынша ШОБ құрылымында заңды тұлға нысанындағы ШОБ субъектілерінің саны 21,8 мың бірлікке өсті. ШОБ-тың жалпы құрылымындағы олардың үлесі 20,8%-ға дейін өсті.

2-кестеде көрсетілгендей, Қазақстандағы тіркелген барлық кәсіпорындардың 15,7% өз қызметін тоқтатқан, соның ішінде шағын кәсіпорындар – 29,7%; орта кәсіпорындар – 6,8%; дара кәсіпорындар – 12,8%, шаруа және фермер қожалықтары – 3,9%.



4-сурет. 01.01.2021ж. жағдай бойынша облыстар бөлінісінде жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінде жұмыспен қамтылғандар саны

2021 жылдың басында микро, шағын және орта бизнеске берілген несиелер экономиканы жалпы несиелеудің өсу қарқынына сәйкес 4,2 трлн теңгені құрады. ШОБ саласында жұмыспен қамтылғандар саны бір жылда 2,2%-ға өсіп, 2021 жылғы 1 қаңтарда 3 473 мың адамды құрады.

Сонымен қатар, шағын кәсіпкерлік субъектілерінен КТС төлемдерінен түскен кіріс 2020 жылдың төрт тоқсанындағы деректер бойынша 669 млрд теңгені құрады. Осылайша, олардың КТС түсімдерінің жалпы көлеміндегі үлесі 30,0%-ды құрады.

Бизнестерге қолдау көрсететін ұйымдардың бірі “DAMU” фонды. Қордың басты миссиясы – кешенді және тиімді қолдау құралдарын іске асыру арқылы Қазақстанда микро, шағын және орта кәсіпкерліктің орнықты дамуындағы белсенді рөлді алу болып табылады.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ – Қазақстанда кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік және жеке бағдарламаларын жүзеге асыратын ұлттық даму институты. «Даму» Қоры өзінің негізгі қызметі шеңберінде жеке кәсіпкерлікке келесі құралдар арқылы қолдау көрсетеді:

- екінші деңгейдегі банктерде, лизингтік компанияларда және микроқаржы ұйымдарында ақша қаражатын шартты түрде орналастыру арқылы кәсіпкерлерді қаржыландыру;
- несиелер мен қаржылық лизинг шарттары бойынша сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау;
- кәсіпкерлік несиелерді ішінара кепілдендіру;

– қаржылық ұйымдарына дейін ақпараттық-консультациялық қолдау және сүйемелдеу [9].

«Даму» қорымен қатар, Қазақстанда «Атамекен» кәсіпкерлер палатасы да орта және шағын кәсіпорындарға қолдау көрсетеді. Ұлттық кәсіпкерлер палатасы (ҰКП) кәсіпкерлерді ынталандыру, олардың заңды мүдделерін қорғау, инвестиция тартуға көмектесу, қызметкерлерді оқыту сияқты қызмет түрлерімен айналысады. Кәсіпкерлерге көрсетіліп жатқан қолдау жайында тереңірек танысу үшін мемлекеттен қолдау алған кәсіпкерлермен терең сұхбат өткізілген болатын. Барлық кәсіпкерлерге бірдей сұрақ қойылған болатын. Сұхбат берушілердің міндеті өздерінің кәсіптерін бастау үшін мемлекеттен алған қолдауларын айтып беру болатын.

1. Ұлттық ою-өрнегі бар аксессуарлар өндірісі, «Адили Текстиль» ЖШС-і. Компания «Сбербанк России» АҚ ЕБ банкінде мемлекеттік қолдауға ие болды. Бизнестің жол картасы – 2020 бағдарламасы арқылы жылдық 16% болатын несие алды, оның 10%-ын «Даму» қоры субсидиялайды, және несие сомасынан 50% мөлшерінде кепілдеме мақұлданды [1, 171 б.].

2. Бизнестің жол картасы – 2020 шеңберінде «Бизнес-Кеңесші» курстары аяқталғаннан кейін алынған жеңілдікті кредит Атырау облысы Құрманғазы ауданынан кәсіпкер Дәурен Садыховқа бала кезінен армандаған мерекелер ұйымдастыру жөнінде агенттік ашуға көмектесті. «Өткен жылы «Бизнес Кеңес» жобасы бойынша оқытудан өттім. Ол аяқталғаннан кейін алынған Сертификат маған көп көмектесті, қаржылық қолдау қорынан 2 млн жеңілдетілген несие алынды. Бұл ақшаға мен мерекелерді ұйымдастыру агенттігін аштым», – дейді жас кәсіпкер [1, 155 б.].

3. Көпбалалы кәсіпкер әйел «Бастау» жобасы бойынша оқудан өтіп, жеңілдікті несие алды. Жас кәсіпкер Діллана Бөкей Сарқан ауданының Бірлік ауылында жылыжай ашты. Ауданы 500 шаршы метрден асатын заманауи жылыжай аудандағы ірі нысандардың біріне айналды. Мұнда жыл бойы қызанақ, қияр, көк және басқа да көкөністер өсіріледі.

«Өткен жазда «Бастау» бойынша курстардан өтіп, одан кейін Ауыл шаруашылығын қаржылай қолдау қоры арқылы 2,9 млн теңге көлемінде жеңілдетілген несие алдым», – деп атап өтті бизнес-ханым [1, 171 б.].

4. Шығыс Қазақстан облысы Курчатов қаласынан келген 24 жастағы Зулфия Зиминова өзінің Кәсіпкерлік қызметін өткен жылы «Бастау» бойынша оқудан өткеннен кейін бастаған. Жас қыз тамақ өнімдерін өндірумен және кейтерингпен айналысуға шешім қабылдады, бұл мүлдем жаңа, бірақ бүгінде кез-келген жерде, мейлі ол табиғатта, қала сыртындағы үйде, демалыс аймағында, кәсіпорын ғимаратында банкеттер, буфеттер ұйымдастыруға мүмкіндік беретін танымал қызмет түрі. Зулфия өзінің бизнес-жоспарын сәтті қорғап, 1 млн 230 мың теңге сомасында грант алды [1, 165 б.].

5. «Әдемі» сұлулық студиясы. Павлодарда жаппай кәсіпкерлік бағдарламасы аясында сұлулық салоны қолдау тапты. Исмагулова Сауле 10 млн теңге көлемінде несие алу үшін Халық банкінің мақұлдауын алды, несие бойынша пайыздық мөлшерлеме 6% құрады. Сондай-ақ, «Даму»

Қоры банк алдында кепіл болды. Жаңа бастаған кәсіпкер ретінде Сәуле несие сомасының 85% мөлшерінде қордың кепілдігін алды [1, 163 б.].

Нәтижелер мен талқылаулар. Қарастырылған шет елдердегі орта және шағын бизнесті дамытудың бай тәжірибесі және бүгінгі күні әлемде шағын кәсіпкерлікті жүргізу үшін ең қолайлы жағдайлардың бірін қамтамасыз ету Қазақстандағы ШОК-ті қолдау әдістерін жетілдіруге итермелейді. Шағын және орта кәсіпорындардағы өндірістік тәуекелдерді басқару дамушы елдер үшін күрделі мәселе болып табылады [10]. Атап көрсетілген елдердің тәжірибесіне сүйене отырып, сол елдердің кәсіпкерлерге қолдау көрсету әдістерінің келесі түрлерін Қазақстанда қолданысқа енгізсе болады:

- салынатын салық көлемін мекеменің түсімдеріне сәйкес реттеу;
- бизнесті шок саласына жатқызу үшін критерийлерді (жылдық түсім, қызметкерлер саны және т.б.) неғұрлым нақты әзірлеу. Бұл экономиканың әртүрлі салаларындағы кәсіпорындарға мақсатты қаржылық қолдау алуға және жеңілдікті қаржыландыруға қатысуға мүмкіндік береді. Бұл ретте экономиканың көлеңкелі секторы, егер бұл кәсіпкер үшін пайдалы болса, ресми секторға ауысуы мүмкін деп болжауға болады (Америкада қолданылатын тәсіл);

- үкімет бақылайтын және қаржыландыратын ШОК-ті қолдаудың көп деңгейлі жүйесін әзірлеу, бұл үкіметтік ұйымдарға пайда табу мақсатында емес, бірінші кезекте кәсіпкерлер санын ұлғайту және елдің әл-ауқатының экономикалық жүйесін тұрақтандыру үшін Қазақстанның ЖІӨ-дегі ШОК үлесін ұлғайту үшін венчурлік және краундфандингтік қаржыландыруға қатысуға мүмкіндік береді (Жаңа Зеландия тәжірибесі);

- болашақ кәсіпкерлерге тегін кеңес беретін пункттердің санын арттыру (Жапонияда кеңінен пайдаланылатын тәжірибе);

- берілетін несие мөлшерлемесін төмендету (дамыған елдерде орта және шағын кәсіпкерлерге берілетін несие мөлшерлемесі Қазақстандағыға карағанда 2-3 есеге төмен).

Шағын және орта бизнесті қолдаудың келесідей тың жолдарын ұсына аламыз:

- Кепілзатсыз несие беру. Еліміздегі енбекке қабілетті әрбір үшінші адам қызмет ететін ШОБ өкілдерін сақтап қалу үшін 10 млн теңгеге дейін кепілзатсыз несиені неғұрлым оңай әрі қысқа мерзімде беру мүмкіндігін қарастыру қажет. Банктерге де ірі және айналымы жоғары, тәуекелі төмен кәсіпорындармен жұмыс істеу тиімді әрі қауіпсіз. Сондықтан пандемия кезінде зардап шеккен кәсіпорындарға қолдау тікелей жетуі үшін аталған бағдарламаға ірі және қалыптасып қалған бизнестің қатысуын 30%-ға дейін шектеу қажет. Қалған 70% қаражатты шын мәнінде мұқтаж және қаржыландыруды қажет ететін шағын және орта бизнеске бөліп беруді қарастыру керек. Мысалы, дәмхана, мейрамхана, ойын-сауық сынды бір-біріне ұқсас салаларды біріктіріп, оларға 10 млн-нан аспайтын кепілсіз несие беру қажет. Дәл сол секілді, киім-кешек дүкені, азық-түліктік емес сауда орыны, құрылыс, автобөлшек сынды кәсіпорынның айналым қаражатын ескере отырып, 15 млн теңгеден аспайтын кепілсіз несие беру қажет. Сомасы 15 млн теңгеден асатын

несиелерге Үкімет Ұлыбритания секілді бизнеске мемлекет кепілдік беретін несие беру бағдарламасын қарастырғаны жөн.

– Коммуналдық тариф құнын жыл аяғына дейін 25%-ға төмендету. Шағын және орта бизнес өкілдерін қолдау және олардың шығындарын азайту шаралары ретінде – олардың коммуналдық тариф құнын жыл аяғына дейін 25%-ға төмендету. Сонымен қатар, шағын және орта бизнес саласында қызмет ететін компаниялары қызметкерлерінің 50% жалақысын субсидиялау жолын зерттеген де абзал болмақ. Бұл шара өз кезегінде бизнеске шығындарын төмендетуге, карантин кезінде жоғалтқан пайдасының орнын толтыруға және өндірілетін өнімдердің өзіндік құнын төмендетуге септігін тигізеді.

– «Еңбекақы қорына» арналған шағын несие беру. Карантин кезінде табысынан айырылып, қызметкерлеріне еңбекақы төлеу бойынша қиындыққа ұшыраған кәсіпорындарға Ресей тәжірибесін ескере отырып, банктер арқылы төмен пайызбен қысқа мерзімді тек «Еңбекақы қорына» арналған шағын несие беруге де болады. Бұл жұмыс берушілердің өз қызметкерлері алдындағы міндетін уақытылы орындауға және карантиннен кейін кәсібінің алғашқы айында айналымын қалыпты жағдайға келтіруге мүмкіндік береді [13].

Қорытынды. Шағын және орта бизнесті дамыту экономикалық өрлеудің және әлеуметтік-саяси жаңғыртудың басты құралы. Әсіресе, жеке меншіктің нақты өмірге жүзеге асуы және орта таптың қалыптасуының мемлекетімізде артқан сайын еліміз көркейіп, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайы жақсарады. Сонымен бірге, шағын және орта кәсіпкерлік – экономиканың тиімді әрі нәтижелі секторы. Шағын және орта кәсіпкерлік жұмыссыздықты жоюда, нарыққа қажетті тауарларды жеткізуде, жеке өндірушілердің монополиясын шектеуде және экономиканы тұрақтандыруда шешуші фактор болып табылады.

Нарықтық экономика үшін орта және шағын бизнестің маңызы зор. Орта және шағын бизнесті қалыптастыру және табысты дамыту экономиканың әкімшілік-әміршілдік құрылымынан нарықтық құрылымға өтудегі экономикалық саясаттың негізгі мәселелерінің бірі болып табылады. Сонымен қатар орта және шағын бизнес мемлекеттің экономикалық өсу қарқынын анықтап, жұмыссыздық деңгейіне, ұлттық өндірістің сапасы мен құрылымына әсер етіп, экономикаға икемділік береді. Сондықтан дамыған елдердің көпшілігі АҚШ пен Жапония, Германия сияқты елдер арасында орта және шағын бизнеске жан-жақты қолдау көрсетуде. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің болашағы зор.

Қазақстандық кәсіпорындардың жарқын болашағы үшін бизнес саласының құрылымына әсер етуге болады. Сондықтан оның шекарасын кеңейту немесе оның негізінде жаңа саланы қалыптастыру қажет. Көгілдір мұхиттардың саны шексіз. Оларды жаңа өнімдерді немесе ескі өнімдердің жаңа мүмкіндіктерін қалыптастыра отырып, жүйелі түрде жасауға болады. Бизнес ресурстары тұтынушы үшін құндылық жасауға жұмсалады. Стратегияны әзірлеу және оны жүзеге асыру дәйектілікпен емес, қатар жүргізілуде.

Қазіргі таңдағы біздің мақсат – еліміздегі белсенді шағын және орта бизнесті сақтап қалу болу керек. Бұл өз кезегінде кезек күттірмейтін және тез әрекет етуді талап ететін міндет.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Отчет о развитии малого и среднего предпринимательства Республики Казахстан в 2019 году в разрезе регионов. – Нур-Султан: Атамекен, 2020. – 176 с.
2. Жунисова Л.Р. Развитие и поддержка малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан // Вестник КазНУ. – 2012. – С. 115-118.
3. Лебедева И.П. Малый бизнес в Японии. – М.: Восток-Запад, 2004. – 176 с.
4. Жураковский А.С. Мировой опыт государственной поддержки малого предпринимательства на примере США // Проблемы науки. – 2014. – № 4. – С. 42-44.
5. Ayandibu A.O., Houghton J. The role of Small and Medium Scale Enterprise in local economic development (LED) / Journal of Business and Retail Management Research. – 2017. – 262 p.
6. Hansjörg H., Nettekoven Z.M. The role of small and medium-sized enterprises in development: What can be learned from the German experience? // Global Labour University Working Paper. – 2018. – No. 58. – 63 p.
7. Goto Y., Wilbur S. Unfinished business: Zombie firms among SME in Japan's lost decades // Japan and the World Economy. – 2019. – Vol. 49. – P. 1-34.
8. Баринова В.А., Земцов С.П. Статистика сферы малых и средних предприятий в России и в мире. – М.: Институт Гайдара, 2019. – 308 с.
9. О Фонде [Электронный ресурс]. // Фонд развития предпринимательства «Даму» [web-сайт]. – URL: <https://www.damu.kz/> (дата обращения: 28.10.2020).
10. Кутузова А.С., Вотчель Л.М., Викулина В.В. Об управлении производственными рисками малых и средних предприятий // Корпоративная экономика. – 2019. – № 3 (19). – С. 22–30.
11. ҚР Статистикалық Комитеті [Электронды ресурс]. // ҚР-ның 2020 жылы тіркелген және жұмыс істеп жатқан ШОК [web-сайт]. – URL: <https://stat.gov.kz/> (дата обращения: 19.10.2021).
12. Возняк С. Стив Джобс и я: подлинная история Apple. – М.: ЭКСМО, 2012. – 321 с.
13. W. Chan Kim and Renée Mauborgne. Blue Ocean Strategy // – 2015. 978-1-62527-449-6. – P. 143-160.
14. Leonard Sherman. If You're in a Dogfight, Become a Cat // -2017. 9780231542821. – P. 30-38.

Б.А. Абдуллаева¹, кандидат экономических наук, ассоциированный профессор

Ы.М. Әбугалиев², магистрант

^{1,2} НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Развитие малого и среднего бизнеса в Казахстане и зарубежный опыт

Аннотация. В статье рассмотрены пути развития малого и среднего бизнеса в Казахстане и зарубежный опыт. В настоящее время средние и малые предприятия занимают большое место в экономике страны и оказывают большое влияние. Кроме того, в настоящее время в целях поддержки отечественных средних и малых предпринимателей государством открыты различные сообщества и центры поддержки предпринимательства, имеются такие механизмы, как государственные гранты, квоты и процесс льготного кредитования. Но есть и молодые предприниматели, которые не могут открыть свое дело. На основе большого объема статистической информации доказано, что, как правило, в странах с высоким уровнем социально-экономического развития малое предпринимательство эффективно стимулируется государственными органами. В статье подробно рассмотрена роль отдельных методов финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства на примере некоторых стран. Цель исследования – изучение и применение методов, подходящих для предпринимателей в нашей стране, исходя из статистических показателей развитых стран Среднего и малого бизнеса и их личного опыта. Задача исследования – найти и предложить эффективные методы качественного исследования и поддержки среднего и малого бизнеса при написании статьи. Объекты исследования – подходы Казахстана, Германии, Японии, Новой Зеландии и США к поддержке малого и среднего предпринимательства. Также рассматриваются стратегии поддержки среднего и малого бизнеса ряда развитых стран. Будут предложены методы, которые можно использовать в Казахстане, опираясь на опыт развитых стран.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, лизинговая деятельность, учреждения, субъекты, ВВП, МСП (малые и средние предприятия).

B.A. Abdullaeva¹, candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Y.M. Abugaliev², undergraduate

^{1,2} NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

Development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan and foreign experience

Abstract. The article discusses the ways of development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan and foreign experience. Currently, medium and small enterprises occupy a large place in the country's economy and have a great impact. In addition, currently, in order to support domestic medium and small entrepreneurs, the state has opened various communities and business support centers, there are such mechanisms as state grants, quotas and the process of preferential lending. But there are also young entrepreneurs who cannot open their own business. Based on a large amount of statistical information, it is proved that, as a rule, in countries with a high level of socio-economic development, small business is effectively stimulated by government agencies. The article examines in detail the role of individual methods of financial support for small and medium-sized businesses on the example of some countries. The purpose of the study is to study and apply methods suitable for entrepreneurs in our country, based on statistical indicators of developed countries of medium and small businesses and their personal experience. The task of the research is to find and offer effective methods of qualitative research and support for medium and small businesses when writing an article. The objects of the study are the approaches of Kazakhstan, Germany, Japan, New Zealand and the USA to support small and medium-sized businesses. Strategies to support medium and small businesses in a number of developed countries are also considered. Methods that can be used in Kazakhstan based on the experience of developed countries will be proposed.

Keywords: small and medium-sized businesses, leasing activities, institutions, entities, GDP, SMEs (small and medium-sized enterprises).

U.K. Shedenov¹, PhD in Economics, professor

D.E. Assylbekov², undergraduate

^{1, 2} al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan

REFORM OF PHARMACEUTICAL PRODUCTS TRAFFIC IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN FOLLOWING THE PANDEMIC RESULTS

Abstract. The pandemic of a new coronavirus infection has become a real challenge for the pharmaceutical market in Kazakhstan. Forced restrictions have forced many countries to reconsider the approval of drugs for medical use. For the pharmaceutical market, 2020 and 2021 have become a kind of strength test and largely determined the vector of development for subsequent years. The coronavirus pandemic mobilized drug manufacturers and the state, outlined the prospects for the development of the local pharmaceutical industry. In Kazakhstan, due to close attention to the domestic pharmaceutical industry, the industry has come to be seen as an internal guarantor of national drug safety. Today, the pharmaceutical industry of Kazakhstan is one of the dynamically developing manufacturing industries, which not only has leading indicators in the Central Asian region, but can also quite successfully compete with manufacturers in Russia and Belarus within the framework of the single market of the EAEU. Domestic factories producing personal protective equipment such as masks, gloves and other medical products, working smoothly in three shifts, providing a multiple increase in production, were able to close the sharply increased demand of medical organizations and the retail market in time, reducing the hype and panic of the population around the coronavirus. A significant proportion, namely 48% of the medicines included in the coronavirus treatment protocol are also domestic products. The domestic pharmaceutical industry is being tested for strength and is ready for shocks of this kind, and the program to support the pharmaceutical industry through a single distribution system can be called a success. The experience of developing domestic pharmaceutical production through the public procurement system is observed with interest in neighboring countries, trying on the successful example of Kazakhstan to their conditions.

Keywords: pharmaceutical, pandemic, market, industry, risk.

Introduction. The global pandemic of the COVID-2019 coronavirus infection, and the unprecedented measures that are being taken in many countries of the world to prevent its spread, make us take a closer look at our internal national drug safety. In the current situation, the focus of attention was on domestic pharmaceutical plants producing medicines and medical products in Kazakhstan. And the task of ensuring the readiness of the domestic market with medicines in the event of such outbreaks or epidemics becomes the most important.

Experimental part. Domestic factories producing personal protective equipment such as masks, gloves and other medical products, working smoothly in three shifts, providing a multiple increase in production, were able to close

the sharply increased demand of medical organizations and the retail market in time, reducing the hype and panic of the population around the coronavirus. A significant proportion, namely 48% of the medicines included in the coronavirus treatment protocol are also domestic products. The domestic pharmaceutical industry is being tested for strength and is ready for shocks of this kind, and the program to support the pharmaceutical industry through a single distribution system can be called a success.

The experience of developing domestic pharmaceutical production through the public procurement system is observed with interest in neighboring countries, trying on the successful example of Kazakhstan to their conditions.

The volume of production of pharmaceutical products in the Republic of Kazakhstan at the end of 2020 increased by 47%, and for the first quarter of 2021 – by 9.1%. In value terms, it increased from 92.4 in 2019 to 138.3 billion tenge in 2020, and in the first 3 months of 2021 – up to 37.9 billion tenge (in January-March 2020 – 31.6 billion tenge). 38 contracts have already been implemented / partially implemented, production lines have been launched, and in 2021, 628 types of medicines and medical devices began to be supplied to the country's medical institutions.

A single distributor purchases 649 domestically produced medicines, which is 49% of the total number of items purchased by the state for free provision of medicines to Kazakhstan. In monetary terms, this is more than 90.6 billion tenge – almost 35% of the total purchase amount. And, with the launch of more and more new lines under already concluded long-term contracts, these figures will systematically grow.

In order to ensure mass vaccination of the population of the Republic of Kazakhstan, from February 01, 2021, the vaccine against CVI "Sputnik V" produced by KFK LLP and Qaz-Covid-in produced by the RIBSP MES RK was purchased. Thus, taking into account the purchase of the vaccine, the share of OTP in the total purchase volume is 44%.

In September 2021, the Single Distributor conducted an analysis of current projects and key production parameters of domestic drug and medical manufacturers with whom long-term supply contracts have been concluded.

According to the information provided by OTP, as of September 2021, the actual production capacity of medical devices is 300 million units per year, and medicines – 900 million units per year.

By 2025, 23 OTPs that have long-term supply contracts with the Single Distributor and manufacture medical devices plan to increase the production of domestic medical devices to 2.9 billion units per year. On average, the annual increase in production volumes for medical devices will be 55% in this case.

Also, 12 OTPs that have long-term supply contracts with the Single Distributor and manufacture drugs set themselves plans to increase production volumes to 2.1 billion units per year, which is an average of 15% of annual growth.

The predicted production volumes of drugs and medical products cannot be achieved without appropriate financial injections into the industry. 34 OTPs that have long-term contractual relations with the Single Distributor plan to invest in the production of drugs in the amount of 127.04 billion tenge and in the production of medical devices in the amount of 34.5 billion tenge for the period from 2021 to 2025.

It should be noted that in January-March 2021, there was a sharp increase in the volume of exports of Kazakh pharmaceutical products to Uzbekistan. So, if in January-March 2020, the export of pharmaceutical products to Uzbekistan amounted to only 273.7 thousand USD, then in the first three months of 2021, the volume of supplies increased to 5.3 million USD, that is, 19.4 times.

Among other export directions, there is a two-fold increase in supplies to Slovenia (from 0.76 to 1.5 million USD), a six-fold increase to Belarus (from 55.7 to 352.1 thousand USD), as well as a 2.4-fold increase in exports medicines from the Republic of Kazakhstan to Turkey (from 133.1 to 325.7 thousand USD). In general, Russia is the main sales market for Kazakhstani pharmaceutical products, where in the first quarter of this year, products worth 10.4 million USD (+8.5%) were delivered.

Results and discussions. Thanks to the created business conditions, the pharmaceutical industry has become one of the most rapidly developing in Kazakhstan. A guaranteed long-term market for manufactured pharmaceutical products creates a favorable investment environment, which has made it possible to attract large international investments to the industry.

As a result of the discussions, it was possible to implement specific measures to support the domestic pharmaceutical industry:

- The criteria for selecting suppliers for concluding long-term contracts have been revised.

- Examination of the registration of domestic drugs and medical devices has been accelerated, which makes it possible to accelerate the launch of new products.

- The execution of long-term contracts is monitored.

- KPIs for the growth in the share of purchases from OTPs of at least 50% until 2025 are indicated.

- Accelerated assessment of safety and quality (certification) of domestic drugs and medical devices.

Meetings were held on readiness for localization of production in the territory of the Republic of Kazakhstan with representatives of BigPharm, who laid a solid foundation for further cooperation with such giants as PFIZER, ATABAI, Johnson Johnson, ERG, Astra-Zeneca, ABBVIE, Novartis, ROCHE, Sandoz, Takeda Pharmaceutical.

As a result of the meetings, cooperation with Swiss pharmaceutical companies was worked out:

Roshe – SK-Pharmacy together with ROSH initiated 7 projects. A Framework Agreement was signed for the localization of the production of innovative drugs for the treatment of socially significant diseases between the Ministry of Health of the Republic of Kazakhstan and F. Hoffmann-La Roche Ltd: Herceptin, Perjeta, Kadsila, Esbriet on the basis of a domestic manufacturer. On December 23, 2021, the first meeting of the interdepartmental working group on this issue was held.

REFERENCES

1. Report on Pharma Sector of Kazakhstan [Electronic resource]. – 2021. – URL: <https://pharm.reviews/analitika/item/1028-razvitie-farmatsevticheskoy-promyshlennosti-v-respublike-kazakhstan> (date accessed: 03.10.2021). <https://pharm.reviews/analitika/item/1028-razvitie-farmatsevticheskoy-promyshlennosti-v-respublike-kazakhstan>
2. Official web-site “SK-Pharmacy” LLP [Electronic resource]. – 2021. – URL: https://sk-pharmacy.kz/rus/sotrudnichestvo/podderzhka_otech_proizvoditeley/dolgosrochnye_dogovora (date accessed: 06.09.2021).
3. Official page of the Association of International Pharmaceutical Manufacturers in RK [Electronic resource]. – 2021. – URL: <https://aipm.kz/ru/novosti-i-sobytiya/2202-obzor-mirovogo-opyta-aptechnogo-menedzhmenta.html> (date accessed: 03.10.2021).
- 4 Pharmaceutical industry: overview of the Kazakhstani market [Electronic resource]. – 2021. – URL: https://www.inform.kz/ru/farmaceuticheskaya-promyshlennost-obzor-kazahstanskogo-rynka_a3791850 (date accessed: 03.10.2021).
5. <https://kapital.kz/economic> 11 March 2021 [Electronic resource]. – 2021. – URL: <https://kapital.kz/economic/94075/kak-pandemiya-povliyala-na-farmpromyshlennost-rk.html> (date accessed: 03.10.2021).

У.К. Шеденов¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор
Д.Е. Асылбеков², магистрант
^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы қ., Қазақстан

Пандемияның нәтижелерінен кейін Қазақстан Республикасындағы фармацевтикалық өнімдердің тауар айналымы реформасы

Түйіндеме. Жаңа коронавирустық инфекцияның пандемиясы Қазақстанның фармацевтикалық нарығы үшін нағыз сынақ болды. Мәжбүрлі шектеулер көптеген елдерді медициналық мақсаттағы препараттарды мақұлдауды қайта қарауға мәжбүр етті. Фармацевтикалық нарық үшін 2020 және 2021 жылдар өзіндік беріктік сынағы болды және негізінен кейінгі жылдардағы даму векторын анықтады. Коронавирустық пандемия дәрі өндірушілер мен мемлекетті жұмылдырды, отандық фармацевтика өнеркәсібінің даму перспективаларын белгіледі. Қазақстанда отандық фармацевтика өнеркәсібіне жіті назар аударудың арқасында бұл сала дәрілік заттардың ұлттық қауіпсіздігінің ішкі кепілі ретінде қарастырыла бастады. Медициналық ұйымдардың және бөлшек сауда нарығының күрт өскен сұранысын дер кезінде жауып, дәрі-дәрмектің тиімділігін төмендетпе алды. хайп және халықтың коронавирус төңірегіндегі дүрбелені. Коронавирусты емдеу хаттамасына енгізілген

дәрілердің айтарлықтай үлесі, атап айтқанда, 48 пайызы да отандық өнім. Отандық фармацевтика өнеркәсібі мықтылық сынағынан өтіп жатыр және мұндай күйзелістерге дайын, фармацевтика саласын бірыңғай дистрибьюторлық жүйе арқылы қолдау бағдарламасын сәтті деуге болады. Отандық фармацевтикалық өндірісті мемлекеттік сатып алу жүйесі арқылы дамыту тәжірибесі көршілес елдерде қызығушылықпен байқалады, Қазақстанның табысты үлгісін өз жағдайына келтіруге тырысады.

Түйінді сөздер: фармацевтика, пандемия, нарық, сала, тәуекел.

У.К. Шеденов¹, доктор экономических наук, профессор
Д.Е. Асылбеков², магистрант

^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

Реформа товародвижения фармацевтической продукции в Республике Казахстан по итогам пандемии

Аннотация. Пандемия новой коронавирусной инфекции стала настоящим испытанием для фармацевтического рынка Казахстана. Вынужденные ограничения заставили многие страны пересмотреть вопрос об одобрении лекарств для медицинского применения. Для фармацевтического рынка 2020 и 2021 годы стали своего рода проверкой на прочность и во многом определили вектор развития на последующие годы. Пандемия коронавируса мобилизовала производителей лекарств и государство, обозначила перспективы развития отечественной фарминдустрии. В Казахстане благодаря пристальному вниманию к отечественной фарминдустрии отрасль стала рассматриваться как внутренний гарант национальной безопасности лекарственных средств. Отечественные заводы, выпускающие средства индивидуальной защиты, такие как маски, перчатки и другие изделия медицинского назначения, работая бесперебойно в три смены, обеспечивая кратный рост производства, смогли вовремя закрыть резко возросший спрос медицинских организаций и розничного рынка, снизив ажиотаж и паника населения вокруг коронавируса. Значительная доля, а именно 48% препаратов, включенных в протокол лечения коронавируса, также являются отечественными продуктами. Отечественная фарминдустрия проходит проверку на прочность и готова к такого рода потрясениям, и программу поддержки фарминдустрии через единую систему дистрибуции можно назвать успешной. Опыт развития отечественного фармацевтического производства через систему государственных закупок с интересом наблюдают в странах ближнего зарубежья, примеряя успешный пример Казахстана к своим условиям.

Ключевые слова: фармацевтика, пандемия, рынок, отрасль, риск.

Ү.А. Сабырбек¹, экономика ғылымдарының магистрі

А.Е. Халық², «Туризм» мамандығының магистранты

^{1, 2} Алматы технологиялық университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚОНАҚ ҮЙ ҚОНАҚТАРЫМЕН КОНФЛИКТІНІ ШЕШУДЕ LAST ЕРЕЖЕСІН ҚОЛДАНУ

Түйіндеме. Қонақ үй қызметінің негізі – келуші қонақтардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін қонақ үй кәсіпорындары ұсынатын негізгі және қосымша, ақылы және тегін қызметтерден тұратын бірыңғай қонақ үй өнімдері. Қонақжайлылық индустриясында адамдар мен персонал тікелей қарым-қатынасқа түсетін болғандықтан, адамдардың эмоцияларына байланысты немесе көрсетілген қызмет сапасына қонақтың қанағаттанбауынан қонақ пен персонал арасында конфликтілердің орын алуы мүмкін. Қазіргі уақытта біздің елімізде адамның психоэмоционалдық жағдайына және оның тұлғааралық қарым-қатынасына кері әсерін тигізетін тұрақсыз экономикалық жағдай қалыптасты. Қонақ үй бизнесі қызметінде қонақтар мен персонал арасында туындайтын конфликтілі жағдайларды тиімді шешу әдістерін талдай отырып, қонақ үй қонақтарын қарапайым қонақтан тұрақты адал қонаққа айналдыру қонақ үй менеджментінің басты мақсаты болып отыр. Әдіснама – мақаланы жазу барысында зерттеу және ақпараттарды талдау процесінде жалпылау, салыстыру, себеп-салдарлық талдау әдістері қолданылды. Зерттеу құндылығы – мақалада қонақ үй бизнесі қызметінің дамуына кедергі келтіретін мәселелердің алдын алу мақсатында, мәселеге қатысушы тарап қонақтардың типологиясын анықтап, олармен тиімді қарым-қатынас орнату арқылы қызмет сапасын арттыру ұсыныстары айтылды. Қорытындылар – қонақтың пікірі – бизнестің дамуының негізгі құралы ретінде жоғары бағаланады. Қарапайым әрекеттер тізбегінің конфликтілі жағдай туындағанда қолданылуы қонақ пен персонал арасында дұрыс шешім қабылдауға және қонақ үй қонақтарының қарапайым қонақтан адал, тұрақты қонаққа айналуына септігін тигізеді.

Түйінді сөздер: қонақ үй бизнесі, персонал, мінез-құлық типологиясы, энтуазизм, халықаралық желі.

Кіріспе. Қонақ үй бизнесі – қызмет көрсету саласының негізі. Қонақ үй мен мейрамхана бизнесі персоналы қонақтармен тікелей байланысқа түсетіндіктен, қонақтар мен персонал арасында түрлі келіспеушіліктер нәтижесінде конфликтілі жағдайлар туындауы мүмкін. Қызмет көрсету саласы болғандықтан қонақ пен персонал арасында конфликтілі жағдайлардың алдын алу мен конфликтілерді тиімді шешу жолдарын алдын ала жоспарлау қонақ үй мен мейрамхана бизнесі үшін маңызды.

Қонақжайлылық индустриясында адамдар мен персонал тікелей қарым-қатынасқа түсетін болғандықтан, адамдардың эмоцияларына байланысты немесе көрсетілген қызмет сапасына қонақтың

қанағаттанбауынан қонақ пен персонал арасында конфликтілердің орын алуы мүмкін. Қазіргі уақытта конфликтілер біздің өміріміздің тұрақты серігіне айналып кетті десек те болады. Демек, кәсіпорындар мен мекемелердегі ең дұрыс әзірленген ізгілендіру саясаты мен басқарудың тиімді әдістерінің өзі конфликт жағдайында өмір сүру қажеттілігінен қорғай алмайды. Қазіргі уақытта біздің елімізде адамның психоэмоционалдық жағдайына және оның тұлғааралық қарым-қатынасына кері әсерін тигізетін тұрақсыз экономикалық жағдай қалыптасты. Осыған байланысты ұйымдағы қызметкерлер арасында қайшылықтар туындайды. Конфликтілер адамдар арасындағы қарым-қатынас процесінде туындайтындай адам болғанша өмір сүреді [1].

Конфликт – бұл айқын немесе жасырын қарама-қайшылықтардың, әртүрлі көзқарастардың қақтығыстарының, адамдарды тартудың нәтижесінде пайда болатын, тараптар арасындағы текетіреске әкелетін және күшті эмоционалдық тәжірибемен байланысты болып табылатын қарым-қатынастағы шиеленіс. Конфликтілер мәселесі, оның мәнін теориялық тұрғыдан түсіну, конфликттермен практикалық жұмыс бойынша кеңес беру кез келген кәсіпорынның басшылығына қажет. Ұйым басынан өткерген қайшылықтардың сипаты мен мазмұны, оның конструктивті немесе деструктивті қызмет бағытын анықтау, қақтығыстарды басқарудың түсіндірме үлгілері үшін негіз ретінде қызмет етеді. Жұмыс күні ішінде адам, әдетте, әртүрлі жағдайларда қызметкерлермен қарым-қатынастың кең ауқымына кіреді. Сонымен қатар, қонақ пен персонал немесе персонал мен персонал қарым-қатынасында жанжал, агрессия көріністері, көңіл-күйдің өзгеруі мүмкіншілігі байқалуы мүмкін. Аталған жағдайлардың орын алуы, яғни мүдделердің сәйкессіздігі конфликтінің туындауына алып келеді. Қызметкерлер арасындағы қақтығыстар көбінесе олардың жұмысының сапасына шешуші әсер етеді. Алға қойылған міндеттерді орындап, қажетті нәтижелерге қол жеткізуде күрделі қиындықтардың туындауымен сипатталады. Ұжымдағы деструктивті тұлғааралық конфликтке байланысты топтық қызметтің өзара қарым-қатынасындағы теңгерімсіздік сөзсіз қызмет сапасының тиімділігін жоғалтуға, ұжымның әрбір мүшесіне өзінің қанағаттанбаушылығының артуына, қызметкерлердің ауысуына және басқа да жағымсыз салдарға әкеледі. Бұл жағдай кез келген ұйым үшін жағымсыз атмосфераның қалыптасуына алып келеді. Еңбек функцияларын орындау ұйымдық-өндірістік жағдайларға ғана емес, сонымен қатар адамның көңіл-күйі мен жұмысының нәтижелеріне айтарлықтай әсер ететін тұлғааралық қатынастарға да байланысты. Аталған жағдайлардың орын алуынан қонақжайлылық индустриясындағы конфликтілі жағдайлардың алдын алу немесе конфликтіні дұрыс шешу жолдарын қарастырудың қонақ үй қонақтарымен тиімді қарым-қатынас орнатуға өзектілігін анықтауға болады.

Қонақ пен персонал арасында қақтығыстар мақсаттар, міндеттер, құндылықтар, мүдделер, қызмет тәсілдері туралы идеялардың айырмашылығына байланысты келіспеушіліктерден туындауы мүмкін. Ұйымдастырушылық және еңбек жанжалдарының барлық алғышарттарын объективті және субъективті деп бөлуге болады. Объективті себептер ұйымның нақты кемшіліктеріне негізделген

(еңбектің нашар ұйымдастырылуы, кәсіпорынның нашар материалдық-техникалық базасы, қаржыландырудың жеткіліксіздігі және т.б.), ал субъективті себептер ұйым мүшелерінің субъективті ерекшеліктері мен эмоционалды жағдайларына негізделген.

Қонақжайлылық ұйымдарындағы қақтығыстардың негізгі себептері

- ортақ пайдалануға болатын ресурстардың шектеулілігі;
- міндеттердің өзара тәуелділігі;
- мақсаттардағы айырмашылықтар;
- қабылдаулар мен құндылықтардағы айырмашылықтар;
- мінез-құлықтағы айырмашылықтар;
- білім берудегі айырмашылықтар;
- нашар коммуникация болып табылады [2].

Ресурстардың тапшылығынан да конфликтілердің орын алуы жиі кездеседі. Басшылық ұйымның мақсаттарына барынша тиімді жолмен жету үшін әртүрлі топтарға материалдарды, адам ресурстарын және қаржыны қалай бөлу керектігін шешуі керек. Ресурстардың үлкен үлесін кез келген басшыға, бағыныштыға немесе топқа бөлу басқалар жиынтықтың ең аз үлесін алатынын білдіреді.

Қонақтардың қызмет көрсететін қызметкерлермен ұзақ мерзімді байланыстары кейде ресми қарым-қатынастан тыс танысуға әкеледі. Қызмет көрсету персоналы тек қонақтар үшін ғана емес персоналдармен де қарым-қатынас орнататындығын есте ұстау керек. Аталып отырған байланыс мінез-құлық және қарым-қатынас мәдениеті сөйлеу мәдениеті ұғымымен де байланысты. Персоналдық сөйлеу этикетінің мәдениеті сөйлеу қабілетін ғана емес, сонымен бірге қонақты тыңдау қабілетін де қамтиды. Әңгімелесушіні мұқият тыңдап, оны үзбей, сонымен қатар қонақпен шынайы қарым-қатынас ортана білуі керек [3].

Қонақ үй қызметін сату процесінде сәттілікке жету үшін сіздің қонақ үй қонағының психологиялық түрін нақты түсіну маңызды. Бұл қонаққа қызмет көрсету процесін айтарлықтай жеңілдетіп қана қоймай, сонымен қатар оның сұраныстары мен қажеттіліктерін барынша қанағаттандыруға, демек кәсіпорынның табысын арттыруға мүмкіндік береді. Қонақтардың көптеген психологиялық типологиялары бар. Оларды атап өтетеін болсақ, темперамент, мінез-құлық, шешім қабылдау түрі және т.б.

Сараптамалық бөлім. Қазіргі уақытта қонақ үй бизнесінің қарқынды дамуымен қонақтардың сервиске деген сұранысының өсуі байқалады. Бұл әлемдегі туристер ағынының артуымен және заманауи қызмет турлерінен туристердің хабардар болуымен көрініс табады. Туристер неғұрлым көп саяхаттаса, соғұрлым олар жайлылықты қалайды және қызмет сапасына деген сұраныстары арта түседі. Әр кәсіпорын ұсынылатын қызмет деңгейін салыстыра отырып, өз пікірлерін қалдырады немесе қызмет сапасының деңгейіне қанағаттанбаған жағдайда шағым жасап, конфликтінің туындауына алып келеді. Қонақ үй қонақтарының мінез-құлықтарының типологиясын екі негізгі параметрге бөліп қарастырамыз: белсенділік және эмоционалдылық. Осы параметрлерге негіздей отырып, қонақтардың негізгі төрт типін анықтауға болады.

1. Талдаушы қонақ – пассивті және қалауы түсініксіз;
2. Энтузиаст қонақ – белсенді және пікір қалдырушы;

1-кесте. Қонақ үй мен мейрамхана қонақтарының типологиясы

№	Қонақ типтері	Қонақтың мінез-құлық ерекшеліктері	Қонақпен қарым-қатынас орнату
1	Талдаушы қонақ	<ul style="list-style-type: none"> – Баяу және жайбарақат әрекет етеді; – Персоналмен сөйлесу барысында интонацияны көтермей, бір қалысты дауыс ырғағын ұстанады; – Қызмет көрсету барысын толықтай бақылап, әрбір ұсақ-түйекке мән береді. 	Талдаушы типіндегі қонақтармен қарым-қатынаста туындаған мәселелерді көп уақытқа созбай, дәл уақытында шешу керек. Сонымен қатар, бұл типтегі қонақтар мәселені шешу барысында кепілдіктің берілуін талап етеді
2	Энтузиаст қонақ	<ul style="list-style-type: none"> – Ерекшеліктерді жақсы көреді; – Жалпыға ұсынылатын қызметтерден бөлек талаптар күтеді; – Персоналдармен ашық коммуникативті байланыс орната біледі; – Эмоционаларын ашық көрсете алатын қабілетке ие; – Қызмет көрсетудегі ұсақ-түйекке аса мән бермейді. 	Энтузиаст қонақ ойын ашық әрі нақты, қысқа жеткізетіндіктен, мәселені тез анықтауға болады. Бірақ шешім қабылдау барысында қонақ үйдің басқа қонақтарына бірдей ұсыныла бермейтін ерекше қызмет түрін ұсыну арқылы ерекшелендіріп, мәселені шешкен дұрыс
3	Белсенді қонақ	<ul style="list-style-type: none"> – Қызметті қабылдау кезінде шыдамсыздық көрсетеді; – Бірнеше минутқа персоналдың уақыттан кешігуі қонақтың ашуын тудырады; – Қызмет көрсету барысында туындаған әрбір мәселені басшылықпен шешуге ұмтылады. 	Белсенді типтегі қонақтармен қарым-қатынас орнату барысында туындаған мәселені жоғары басшылықпен шешуге тырысу керек. Жоғары басшылықпен байланыс орнатуға мүмкіндік болмаған жағдайда атқарушы қызметіндегі персонал жағдайды толық түсіндіріп, қонақтың қажеттіліктерін қанағаттандыра отырып, мәселені шешкені абзал
4	Мейірімді қонақ	<ul style="list-style-type: none"> – Баяу әрекет етеді; – Қызмет көрсету барысында туындаған әрбір ұсақ-түйек қателіктерге мән береді; – Қажеттіліктерін анық көрсетіп, пікірді ашық айтады. 	Қажеттіліктерін анық көрсететін мейірімді типтегі қонақтармен мәселенің туындауы аса көп кездесе бермейді. Мәселенің туындауы да шешім қабылдау кезінде оңай әрекет етуге мүмкіндік береді. Себебі бұл типтегі қонақтар өз пікірін ашық айтады

3. Белсенді қонақ – белсенді және қалауы түсініксіз;
4. Мейірімді қонақ – пассивті және пікір қалдырушы [4].

Төменде 1-кестеде жоғарыда аталған қонақтардың мінез-құлқындағы негізгі ерекшеліктерін және аталған қонақ типтерімен қарым-қатынасты қалай орнату көрсетілген.

Нәтижелер мен талқылаулар. Қызмет көрсету саласында туындаған конфликтілерді шешу барысында LAST ережесін қолдану тиімді болып табылады. LAST ережесі қарапайым әрекеттер арқылы қонақтың қажеттіліктерін қанағаттандырумен ерекшеленеді. Бұл ереже төмендегі төрт компонентті қамтиды:

1. L – Listen (тындау);
2. A – Apologize (кешірім сұрау);
3. S – Solve (шешім қабылдау).
4. T – Thank (алғыс айту) [5].

Listen (тындау) – қонақ үй немесе мейрамхана қызметіне қанағаттанбаған қонақтың негізгі мәселесін анықтау мақсатында ең алдымен қонақты толықтай, сөзін бөлмей тындау керек. Қонақ пен персонал арасында туындаған конфликтіні шешуге қауқарлы жоғары басшылықтың араласуы арқылы мәселені шешуге тырысу қонақтың мәселені шешу кезінде өзінің қажеттіліктерінің қанағаттануына алып келеді.

Apologize (кешірім сұрау) – персонал мен қонақ арасында туындаған конфликтіні шешу кезінде кімнің кінәлі екенін анықтаудан бұрын қонақтан кешірім сұрау керек. Бұл әрекет сіздің кәсіпорын тарапынан қателіктің кетуімен емес, қонақтың реніші немесе қажеттілігінің қанағаттанбауының негізінде кешірім сұраумен көрініс тапқанымен көрініс табуы негізінде жасалынылуы қажет. Сонымен қатар, қонақтан кешірім сұрау – сіздің болған жағдайға байланысты қабылдаған шешіміңізді қонақтың оғай қабылдауына, яғни қонақтың мәселені шешу барысында тынышталуына алып келеді. Қонақтың сабырлы күйге түсуі қонақ үй басшылығының қабылдаған шешімімен келісуін оңтайландырады. Кешірім сұрауда персоналдың шынайылығы қонақ үшін маңызды.

Solve (шешім қабылдау) – мәселені шешу барысында кәсіпорын тарапынан кеткен барлық қателіктерді ескере отырып әрекет жасалуы қажет. Орын алған мәселені шешу ұзақ уақытта жүзеге асатын болса, қонаққа мәселені шешу мақсатында әрекеттің орындалуының басталғанын көрсету керек. Бұл әрекет кәсіпорын басшылығының қонаққа деген қамқорлығын көрсете отырып, қонақтың қонақ үйге деген адалдығының қалыптасуына итермелейді. Демек конфликтіні шешуде дұрыс әрекет ете отырып, қонақ үйдің адал қонақтар санын арттыруға мүмкіндік алуға болады.

Thank (алғыс айту) – қонақ үй мен мейрамханаға келген әрбір пікір бағалы. Жағымды немесе жағымсыз пікірлердің болуы заңдылық. Сондықтан қонақ тарапынан келген әр пікірге кері байланысты орната отырып, қонаққа алғыс айтылуы қонақтың қажеттілігінің қанағаттануы мақсатында әрекеттің жасалуымен көрініс табады. Қонақтың пікірі – бизнестің дамуының негізгі құралы ретінде жоғары бағаланады.

Қарапайым әрекеттер тізбегінің конфликтілі жағдай туындағанда қолданылуы қонақ пен персонал арасында дұрыс шешім қабылдауға және

қонақ үй қонақтарының қарапайым қонақтан адал, тұрақты қонаққа айналуына септігін тигізеді. Әлемге танымал Starbucks халықаралық кофехана желісі қонақ пен арадағы конфликтілерді шешу кезінде LAST ережесін жетілдіре отырып, LATTE әдісін қолданады.

- Listen (тыңдау);
- Acknowledge (келісу);
- Take action (мәселені шешу);
- Thank (алғыс айту);
- Encourage (қонақты қайта келуге ынталандыру).

Халықаралық кофехана желісі Starbucks 2008 жылы дағдарысты бастан өткерді. Басшылық желінің халықаралық кеңеюіне соншалықты назар аударды, сондықтан ол қызмет көрсету деңгейін бақылаудан шығарып алды. Бәсекелестіктің өсуі жағдайында бұл фактор өте маңызды болды: бір жылдағы акциялардың бағасы 50%-ға төмендеді, ал шығындар шамамен 6,5 млн долларды құрады. Сол кезде бас директор қызметінен кеткен Ховард Шульц стратегияны өзгерту үшін оралуға мәжбүр болды. Ол бүкіл әлем бойынша 11 мың кофехананы жауып тастады, ребрендинг өткізді, әлеуметтік желілер жұмысын жетілдіріп, LATTE адалдық бағдарламасын іске қосты. Бұл әрекет басшылықтың қонаққа бағытталған бастамалармен жұмыс жасайтындығымен көрініс тапты [6].

Қорытынды. Қорытындылай келе, қонақ үй мен мейрамхана бизнесінде қонаққа қызмет көрсету барысында туындаған мәселелер немесе конфликтілі жағдайларды LAST ережесін қолдана отырып шешу тиімді болып табылады. LAST ережесін қолдана отырып мәселе шешімін оңай тауып, қонақтардың қалауын толықтай анықтауға мүмкіндік туады. Қонақтардың қалауын анықтап, қажеттіліктерін қанағаттандыруға қызмет ету қонақ үй басшылығының негізгі міндеті деп айта аламыз. Қонақ үй қонақтарының қажеттіліктерінің қанағаттану деңгейі артса, қонақ үй бизнесінің өркендеуіне алып келеді.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Волк Е.Н. Основы гостеприимного сервиса. – 2020.
2. Геранюшкина Г.П. Управление конфликтами и организация переговорного процесса. Учебное пособие. – 2015.
3. Исаева О.М. Управление человеческими ресурсами. Учебник и практикум / О.М. Исаева, Е.А. Припорова. – М.: Юрайт, – 2016.
4. Этика взаимоотношений персонала гостиничного предприятия с гостями. Электронды ресурс. Кіру режимі: https://otherreferats.allbest.ru/management/00188953_0.html
5. LAST – правило поведения в конфликтной ситуации, 2019. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://zen.yandex.ru/media/id/5ce56dc3233cfc00b3b68aa9/last-pravilo-povedeniia-v-konfliktnoi-situacii-5cf544cd1b104c00afef7a09>
6. Эффект starbucks: что заставляет клиентов покупать кофе по завышенным ценам. Электронды ресурс. Кіру режимі: <https://marketer.ua/starbucks-effect-what-makes-customers-buy-coffee/>

U.A. Sabyrbek¹, Master of Economic Sciences
A.E. Halyk², undergraduate majoring in Tourism
^{1,2} Almaty Technological University, Almaty, Kazakhstan

Applying the latest rules when resolving conflicts with hotel guests

Abstract. The basis of hotel activity is a single hotel product, consisting of basic and additional, paid and free services provided by hotel enterprises to meet the needs of visiting guests. In the hospitality industry, because people and staff interact directly, conflicts can occur between the guest and the staff due to people's emotions or dissatisfaction with the quality of the service provided. Currently, an unstable economic situation has developed in our country, which negatively affects the psychoemotional state of a person and his interpersonal relationships. The main goal of hotel management is to transform hotel guests from an ordinary guest to a regular loyal guest, analyzing methods of effective resolution of conflict situations that arise between guests and staff in the activities of the hotel business. Methodology – in the process of writing the article, methods of generalization, comparison, and causal analysis were used in the process of research and analysis of information. Value of the study – in order to prevent problems that hinder the development of hotel business activities, the parties involved in the issue made proposals to improve the quality of services by identifying the typology of guests and establishing effective relations with them. Conclusions – guest reviews are highly appreciated as the main tool for business development. The use of a simple chain of actions in the event of a conflict situation will allow you to make the right decision between the guest and the staff and transform the hotel guests from an ordinary guest to a loyal, regular guest.

Keywords: hotel business, personnel, behavioral typology, entomism, international network.

У.А. Сабырбек¹, магистр экономических наук
А.Е. Халык², магистрант по специальности «Туризм»
^{1,2} Алматинский технологический университет, г. Алматы, Казахстан

Применение последних правил при разрешении конфликтов с гостями отеля

Аннотация. Основа гостиничного сервиса – единая гостиничная продукция, состоящая из основных и дополнительных, платных и бесплатных услуг, предоставляемых гостиничными предприятиями для удовлетворения потребностей приезжих гостей. Поскольку в индустрии гостеприимства люди и персонал вступают в непосредственные отношения, между гостем и персоналом могут возникнуть конфликты из-за эмоций людей или из-за неудовлетворенности гостя качеством оказанных услуг. В настоящее время в нашей стране сложилась нестабильная экономическая ситуация, негативно влияющая на психоэмоциональное состояние человека и его межличностные отношения. Анализируя методы эффективного решения конфликтных ситуаций, возникающих между гостями и персоналом в деятельности гостиничного бизнеса, главной целью менеджмента гостиницы является превращение гостей отеля из простого гостя в постоянного честного гостя. Методология – при написании статьи использовались методы обобщения, сравнения, причинно-следственного анализа в процессе исследования и анализа информации. Ценность исследования заключается в том, что в целях предупреждения проблем, препятствующих развитию деятельности гостиничного бизнеса, стороны, участвующие в проблеме, предложили повысить качество услуг, определив типологию гостей и установив с ними эффективное взаимодействие. Выводы – мнение гостя – высоко ценятся как основной инструмент развития бизнеса. Применение последовательности простых действий при возникновении конфликтной ситуации способствует принятию правильных решений между гостем и персоналом и превращению гостей отеля из простого гостя в честного, постоянного гостя.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, персонал, типология поведения, энтузиазм, международная сеть.

МРНТИ 06.56.25

УДК 33:658.3:656.7

А.В. Череп¹, доктор экономических наук, профессор

А.Г. Череп², доктор экономических наук, профессор

А.Р. Гарибова³, студент

^{1, 2, 3} Запорожский Национальный Университет, г. Киев, Украина

ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ АЭРОНАВИГАЦИОННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация. Исследованы методические подходы к оценке персонала предприятия, эффективности его управления, затрат и структуры. Установлено, что предприятия авиационного сектора транспортной отрасли нуждаются в специфических профессиональных условиях труда и требованиях к работникам. Установлено, что целесообразно адаптировать определенные показатели к применению именно для оценки эффективности управления персоналом аэронавигационных предприятий. Определены основные показатели оценки эффективности управления персоналом, а именно: динамика движения персонала, расчет затрат рабочего времени, затрат на оплату труда, производительность труда. Обосновано, что экономическая диагностика эффективности управления персоналом должна производиться с учетом влияния работы работников на прибыльность деятельности предприятия, динамики их работы и влияния на изменения стоимости экономического потенциала. Предлагается новый способ оценки стоимости системы управления персоналом. Данный метод основан на особенностях формирования производительности труда, активов и прибыльности. Предложенная методика выявляет проблемные вопросы в системе повышения профессиональных качеств персонала предприятия, что будет положительно влиять на эффективность деятельности предприятия, в целом.

Ключевые слова: производительность труда, персонал предприятия, эффективность управления, аэронавигационное предприятие.

Введение. Современные условия рыночной среды принципиальным фактором результативности деятельности компании и развития определяют эффективность работы персонала компании. Мотивация, формирование, профессиональное развитие должны основываться на основе системных и комплексных исследований этого ресурса, диагностики специфики и условий деятельности. Современные труды ученых утверждают, что в условиях инновационной модернизации, активного преобразования и перераспределения ресурсов, глобализации, главным фактором для развития экономических систем является человек.

В условиях сложной экономической ситуации на персонал авиационной отрасли оказывает влияние политика, состояние транспортной сис-

темы, государственные направления. В управленческой деятельности идет большая концентрация на сохранении производственных мощностей, что провоцирует снижение мотивационных мер в системе управления персоналом аэронавигационных предприятий. Материальное поощрение уменьшается и провоцирует потерю стимулирующей функции, при этом заинтересованность работников в конкурентоспособности компании и повышении производительности труда также уменьшается или вообще приводит к ее отсутствию. В условиях повышенных запросов самореализации, персонализации, автоматизации производственных процессов, повышения уровня эффективности использования персонала требует исследования влияний и условий в процессах обучения, отбора, карьерного роста и роли персонала в обеспечении эффективности предоставления профессиональных аэронавигационных услуг.

Анализ последних исследований и публикаций. Проблематику эффективности персонала предприятия исследовали многие ученые, среди которых Амоша А.И. [1, 2], Антонюк В.П. [1], Высоцкая М.П. [3], Дараганова Н.В. [4], Новикова О.Ф. [1], Шамилева Л.Л. [2]. Научные труды, рассматривающие эффективность управления персоналом авиатранспортной отрасли, написаны Андриенко М.М. [5], Арефьева О.В. [6, 7], Коваленко Н.В. [7], Козаченко К.Д. [8], Манаенко I.M. [8], Степанюк Ю.О. [7].

Но учитывая сложность и многоаспектность этой проблематики, некоторые вопросы рассмотрены и разработаны не полностью как для современных условий хозяйствования в целом, так и для предприятий.

Формирование целей. Требуется новых, предусмотренных современными условиями труда, исследований теоретические и практические основы диагностики факторов повышения эффективности управления персоналом предприятия и оценки их стоимости. Цель исследования. Предусматривает формирование подхода к эффективности развития персонала авиапредприятий, учитывая особенности их работы.



Рисунок 1. Обобщенный процесс диагностики эффективности использования персонала предприятия

Источник: разработано авторами

Вклад основного материала исследования. Анализируя научные источники можно увидеть, что существует достаточно много методических подходов к оценке эффективности профессиональной деятельности персонала. Подходы к диагностике персонала должны соответствовать и базироваться на организационных и производственных процессах предприятия, учитывать особенности деятельности, условия и характер работ, включать 4-6 показателей и быть сложными и понятными. В общем, диагностика эффективности работы персонала осуществляется в четыре этапа объединенными группами показателей (рис. 1):

Таблица 1 – Показатели состояния и эффективности использования персонала

Показатель	Формула	Условные показатели
I. Показатели состояния системы персонала		
Среднесписочная численность	$Ч_{сп} = Ч_{нач} + Ч_{пр} * D_{отр} / D_{к} - Ч_{от} * (D_{к} - D_{отпр}) / D_{к}$	Ч _{нач} – численность работников на начало периода, лиц Ч _{пр} – численность принятых работников, лиц D _{отпр} – количество отработанных дней, дней
Коэффициент текучести кадров	$K_{тек} = Ч_{выб} / Ч_{сп}$ $K_{тек} = (Ч_{пр} - Ч_{выб}) / Ч_{нач}$	D _к – количество календарных дней, дней Ч _{от} – численность работников в отчетном периоде, лиц
Коэффициент оборота по приему	$K_{пр} = Ч_{пр} / Ч_{к}$	Ч _{выб} – количество уволенных работников, человек
Коэффициент оборота по выбытию	$K_{выб} = Ч_{увол} / Ч_{н}$	Ч _{прош} – численность работников в прошлом году, человек Ч _к – численность работников на конец периода, лиц
Коэффициент общего оборота	$K_{заг} = K_{пр} + K_{выб}$	Ч _{увол} – численность уволенных работников, лиц
Коэффициент постоянства кадров	$K_{пос} = Ч_{к} / Ч_{сп}$	K _{пр} – коэффициент прироста K _{выб} – коэффициент выбытия
Коэффициент соотношения основного и вспомогательного персонала	$K_{осн} - вспом = Ч_{оп} / Ч_{вспом}$	Ч _{оп} – численность основного персонала, лиц Ч _{вспом} – численность вспомогательного персонала, лиц
Коэффициент соотношения квалифицированного и высококвалифицированного персонала	$K_{квал} = Ч_{сп} / Ч_{спр}$	
II. Показатели эффективности использования персонала		
Производительность труда	$ПП = ТТ / Ч_{сп}$	ТТ – стоимость предоставленных товарооборота предприятия, тыс грн.
Трудоемкость работ и услуг	$ТМ = 1 / ПП$	ПП – производительность труда, тыс грн./чел.
Индекс производительности труда	$I_{пп} = (100 \pm \Delta Z_{ПП}) / 100$	$\Delta Z_{ПП}$ – темп роста производительности труда, %
Источник: обобщено авторами		

Целью проведения данных исследований является определение состояния использования персонала предприятия, выявление возможностей и направлений его развития, формирование и понимание уровня готовности к продуктивной работе, что обеспечит реализацию целей и целей предприятия в условиях современной конкурентной среды. Диагностирование компетенций персонала позволяет принимать обоснованные решения для минимизации затрат и повышения резервов развития. Есть общепринятые единичные характеристики, которые употребляют для оценки базовых черт аэронавигационного персонала (табл. 1).

Проблематика практических разработок диагностики использования персонала авиационного предприятия не позволяет определить хотя бы несколько методик, которые бы составляли основу для решения дальнейших задач. Но, как видим, они не учитывают развитие профессионального потенциала, психофизиологические особенности и стандарты работы аэронавигационного персонала, специфику и возможности привлечения других видов ресурсов и одно из главных – условия труда.

Поэтому, авторами благодаря комплексной диагностике эффективности работы персонала, динамике, влиянию на финансовые результаты аэронавигационного предприятия предлагается рассчитывать ценность (стоимость) персонала:

$$V_{HR} = КП - П * ВК / K_{КАП} \quad (1)$$

где V_{HR} – ценность (стоимость) управления персоналом; $П$ – фактический доход предприятия; $ВК$ – расходы на профессиональное развитие.

В отличие от стандартных существующих данный метод учитывает специфику авиационной отрасли, отражает степень производительности и рентабельности, затраты на систему управления персоналом и наращивание их профессиональных компетенций. Предлагаемый метод предполагает определенную последовательность выполнения операций (рис. 2).

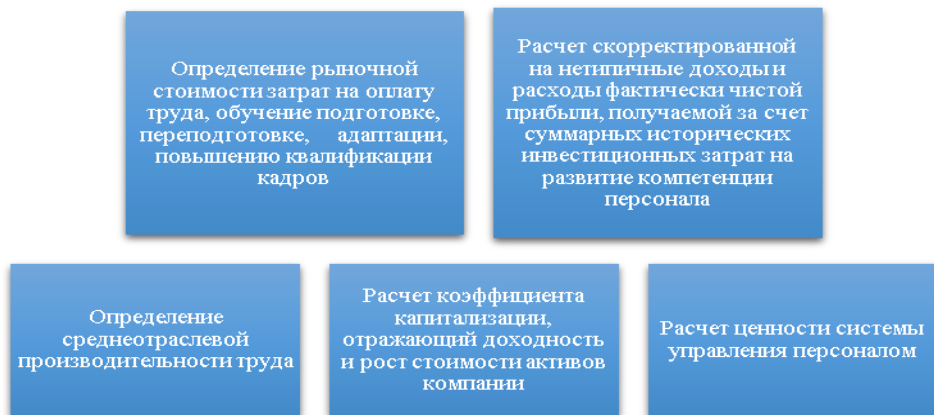


Рисунок 2. Последовательность выполнения операций при расчете ценности (стоимости) персонала аэронавигационного предприятия

Источник: разработано авторами

Единственным в Украине аэронавигационным предприятием является ГП «Обслуживание воздушного движения Украины», поэтому на нем проведем диагностику ценности (стоимости) персонала и влияние хозяйственной деятельности на уровень профессиональной подготовки авиационных работников. Как среднеотраслевой уровень прибыльности и производительности будем учитывать только показатели ГП «Обслуживание воздушного движения Украины», так как нет других аналогичных предприятий в стране. Также считаем, что в последние три года стоимость повышения квалификации составляет 3000 грн на одного работника. Применяя прямолинейный метод определим коэффициент капитализации как равный учетной ставке Национального банка. Результаты произведенных расчетов и исходные данные представлены в табл. 2.

Таблица 2 – Оценка стоимости управления персоналом ГП «Обслуживание воздушного движения Украины»

Показатель	2018	2019	2020
Коэффициент капитализации	0,17	0,16	0,06
Валовая прибыль, тыс грн	515150	809534	767252
Производительность труда, тыс грн/чел.	495,07	683,95	856,33
Расходы на повышение квалификации, тыс грн	35	27	23,4
Стоимость системы управления персоналом, тыс грн	2765680,83	6778013,46	4891187
Источники: рассчитано авторами			

Из данных расчетов мы видим, что ценность (стоимость) персонала предприятия можно оценить почти в 5 млрд грн. Хотя у предприятия низкая деятельность по развитию кадрового потенциала и профессиональных компетенции, однако высока производительность труда. Проблемным сектором развития персонала является низкая активность аэронавигационных предприятий по повышению квалификации кадров.

Заключение. Таким образом, исследование условий развития и управления персоналом аэронавигационного предприятия выявило отсутствие практических методик с учетом специфики их условий труда и деятельности. Авторы адаптировали основные показатели оценки системы управления персоналом и предложили метод, который в отличие от стандартных существующих учитывает специфику авиационной отрасли, отражает степень производительности и рентабельности, затраты на систему управления персоналом.

В дальнейших исследованиях будут рассмотрены вопросы взаимосвязей результатов деятельности предприятия и стоимости персонала.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Amosha O. I., Novikova O.F., Antoniuk V.P. (2006). Yakist trudovoho potentsialu ta upravlinnia trudovoiu sferoiu v Ukraini: sotsialna ekspertyza [Quality of Labor Potential and Management of the Labor Sphere in Ukraine: Social Expertise]. Donetsk, IIE of NAS of Ukraine [in Ukrainian].

2. Amosha O.I., Shamileva L.L. (2016). Rozvytok trudovoho potentsialu promyslovosti na zasadakh sotsialnoi vidpovidalnosti: kontseptualne ta naukovometodychne zabezpechennia [Development of labour potential of industry on principles of social responsibility: conceptual and scientifically-methodical providing]. Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy – Bulletin of Economic Science of Ukraine, 2, pp. 3-8 [in Ukrainian].

3. Vysotska M.P. Model of forecasting the need for personnel / M.P. Vysotska / State and problems of transformation of finance and economy of regions in the transition period: theses of the dope. internar. science. – pact. conf. –Khmelnitsky: NPV "Eureka", 2003. – P. 318-320.

4. Daraganov N.V. Aviation personnel of civil aviation of Ukraine: concept and composition / N.V. Daraganova / Entrepreneurship, economy and law. – 2006. – № 5. – С.170-173.

5. Andriienko M.M. Kilkisne otsiniuvannia ryzykiv osnovnoi diialnosti servisnoho tsentru «Lisky». URL: <https://dspace.nau.edu.ua/bitstream/NAU/9747/1/Andrien.pdf>.

6. Arefieva O.V. Konkurentospromozhnist pidpriemstv u mizhnarodnomu tsyfrovomu prostori: monohrafiia. Kyiv: NAU, 2019. 342 s.

7. Arefieva O.V., Kovalenko N.V., Stepaniuk Ya.O. Ekonomichne zabezpechennia formuvannia ta vykorystannia trudovoho potentsialu pidpriemstvom. Vcheni zapysky Tavriiskoho natsionalnoho universytetu imeni V.I. Vernad-skoho. Serii: Ekonomika i upravlinnia. 2019. № 30(69). S. 57-62.

4. Kozachenko K. D., Manaienko I. M. Suchasni tendentsii vdoskonalennia efektyvnosti motyvatsii personalu pidpriemstva: zb. tez dop. X vseukr. nauk. – prakt. konf., m. Kyiv. 2019.

5. Ofitsiyni sait Ministerstva infrastruktury Ukrainy. URL: <https://mtu.gov.ua>.

6. Chavychalov I.I. Metody otsinky efektyvnosti upravlinskoho personalu pidpriemstva. Investytsii: praktyka ta dosvid. Chastyna 1. 2018. S. 41-44.

А.В. Череп¹, экономика ғылымдарының докторы, профессор

А.Г. Череп², экономика ғылымдарының докторы, профессор

А.Р. Гарибова³, студент

^{1, 2, 3} Запорожье ұлттық университеті, Киев, Украина

**Аэрон және навигациялық кәсіпорының қызметкерлерін
басқару тиімділігі**

Түйіндеме. Кәсіпорын персоналын бағалаудың әдістемелік тәсілдері, оны басқарудың тиімділігі, шығындары мен құрылымы зерттелді. Көлік

саласының авиация секторының кәсіпорындары қызметкерлерге нақты кәсіби еңбек жағдайлары мен талаптарды қажет ететіні анықталды. Белгілі бір көрсеткіштерді аэронавигациялық кәсіпорындарда персоналды басқару тиімділігін бағалау үшін арнайы пайдалануға бейімдеу мақсатқа сай екені анықталды. Персоналды басқару тиімділігін бағалаудың негізгі көрсеткіштері анықталады, атап айтқанда: персонал қозғалысының динамикасы, жұмыс уақытының есебі, еңбек шығындары, еңбек өнімділігі. Персоналды басқару тиімділігінің экономикалық диагностикасы қызметкерлер еңбегінің кәсіпорынның табыстылығына әсерін, олардың жұмысының динамикасын және экономикалық әлеует құнының өзгеруіне әсерін ескере отырып жүргізілуі керек екендігі негізделген. Персоналды басқару жүйесінің құнын бағалаудың жаңа әдісі ұсынылды. Бұл әдіс еңбек өнімділігін, активтерді және табыстылықты қалыптастыру ерекшеліктеріне негізделген. Ұсынылған әдістеме кәсіпорын персоналының кәсіби сапасын арттыру жүйесіндегі проблемалық мәселелерді анықтайды, бұл жалпы кәсіпорынның тиімділігіне оң әсер етеді.

Түйінді сөздер: еңбек өнімділігі, кәсіпорын персоналы, басқару тиімділігі, аэронавигациялық кәсіпорын.

A.V. Cherep¹, Doctor of economic sciences, professor

A.G. Cherep², Doctor of economic sciences, professor

A.R. Garibova³, student

^{1, 2, 3} Zaporozhye National University, Kiev, Ukraine

Effectiveness of the personnel management system of an air navigation enterprise

Abstract. Methodical approaches of estimation of the personnel of the enterprise, efficiency of its management, expenses and structure are investigated. It is established that the enterprises of the aviation sector of the transport industry need specific professional working conditions and requirements for employees. It is established that it is expedient to adapt certain indicators for use to assess the effectiveness of personnel management of air navigation companies. The main indicators for assessing the effectiveness of personnel management are identified, namely: the dynamics of personnel movement, calculation of labor costs, labor costs, labor productivity. It is substantiated that the economic diagnosis of the effectiveness of personnel management should be carried out taking into account the impact of employees on the profitability of the enterprise, the dynamics of their work and the impact on changes in the value of economic potential. A new method of estimating the cost of the personnel management system is proposed. This method is based on the peculiarities of the formation of productivity, assets and profitability. The proposed method identifies problematic issues in the system of improving the professional qualities of the staff of the enterprise, which will positively affect the efficiency of the enterprise as a whole.

Keywords: productivity, enterprise staff, management efficiency, air navigation company.

Р.С. Парманова¹, кандидат экономических наук, доцент

Ж.Б. Рыспаева², магистрант

^{1, 2} НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

ОЦЕНКА И МОНИТОРИНГ ФИНАНСОВЫХ ПОТОКОВ КОМПАНИИ ПРИ КРАТКОСРОЧНОМ И ДОЛГОСРОЧНОМ ПЛАНИРОВАНИИ

Аннотация. При оценке будущих денежных потоков, составленных из текущего денежного потока, каждый компонент начисления, включая амортизацию, важен с прогностическим признаком. Как и ожидалось, разбивая начисления на их ключевые составляющие. Например, изменение дебиторской задолженности, изменение товарно-материальных запасов, изменение кредиторской задолженности, амортизация, амортизация и прочие начисления значительно улучшают прогнозирование. Экономическая деятельность неразрывно связана с внутренними, региональными и мировыми денежными потоками, финансовыми рисками и, среди прочего, возможностью возникновения текущих долгов. Таким образом, динамика приобретения и расходования финансовых ресурсов на всех этапах производственно-коммерческого цикла, а также синхронизация важных мероприятий во времени и месте являются основой для принятия решений и поддержания стабильности компании. Совокупный доход и, следовательно, совокупные начисления маскируют эту информацию, взвешивая компоненты одинаково. Таким образом, я прогнозирую, что разбивка доходов на денежные потоки и компоненты начислений повышает способность прогнозирования доходов по сравнению с совокупными доходами. Ключевой вывод из нашего расширенного анализа модели заключается в том, что текущий денежный поток и основные компоненты начислений за текущий период отражают ту же информацию о денежном потоке в следующем периоде, что и множественные лаги совокупной прибыли.

Ключевые слова: прогнозирование денежного потока начисления, денежный поток, прибыль, краткосрочное планирование, долгосрочное планирование.

Введение. В этом исследовании исследуется роль начислений в прогнозировании будущих денежных потоков. Способность фирмы генерировать денежный поток влияет на стоимость ее ценных бумаг. По этой причине Совет по стандартам финансовой отчетности (FASB) указывает, что основной целью финансовой отчетности является предоставление информации, которая поможет инвесторам, кредиторам и другим лицам оценить сумму и сроки предполагаемых денежных потоков [1]. Более того, Совет по стандартам финансовой отчетности утверждает, что информация о доходах и их компонентах, как правило, лучше предсказывает будущие денежные потоки, чем текущие денежные потоки. В нескольких предыду-

щих исследованиях проверялась относительная способность совокупной прибыли и денежного потока прогнозировать будущие денежные потоки, но не изучалось, как компоненты прибыли влияют на ее способность прогнозировать будущие денежные потоки. Как и предполагалось, я обнаружила, что разбивка доходов на денежные потоки и основные компоненты начислений значительно повышает способность прогнозировать доходы. Таким образом, это исследование расширяет наше понимание временных отношений между начислениями, денежными потоками и прибылью и предоставляет доказательства, согласующиеся с утверждением совет по стандартам финансовой отчетности о том, что знание компонентов прибыли важно для прогнозирования будущих денежных потоков. Расширенный анализ модели, которая фокусируется на прогнозировании денежных потоков в следующем периоде, показывает, что различные компоненты начисления прибыли собирают различную информацию не только об отсроченных денежных потоках, связанных с прошлыми транзакциями, но и об ожидаемых будущих денежных потоках, связанных с ожидаемым руководством. будущая операционная и инвестиционная деятельность.

Эмпирические тесты фокусируются на годовых суммах и разбивают начисления на шесть основных компонентов: изменение дебиторской задолженности, изменение запасов, изменение кредиторской задолженности, износ, амортизация и другие начисления». Основываясь на весах компонентов начисления, подразумеваемой моделью, я прогнозирую, что каждый компонент начисления по-разному связан с будущими денежными потоками, и что увеличение дебиторской задолженности и запасов и уменьшение кредиторской задолженности связаны с более высокими будущими денежными потоками. Я также прогнозирую, что износ основных средств и амортизация нематериальных активов связаны с более высокими будущими денежными потоками. Я обнаружила, что связь между денежным потоком в следующем году и текущим денежным потоком и каждым компонентом начислений является значимой и имеет знак, соответствующий прогнозам. Причем отношения существенно отличаются друг от друга по абсолютной величине. Таким образом, как и предсказывалось, я обнаруживаю, что совокупная прибыль маскирует информацию, необходимую для прогнозирования будущих денежных потоков. Я также обнаружила, что долгосрочные начисления, т.е. износ и амортизация, обладают значительной способностью предсказывать будущие денежные потоки. Эти данные не согласуются с утверждениями в финансовой прессе о том, что износ и амортизация не предсказывают будущие результаты деятельности фирмы, что ставит под сомнение недавнее внимание аналитиков к «денежным доходам», исключая эти начисления. Модель приводит к прогнозу, согласно которому разукрупненная текущая прибыль имеет такую же предсказательную способность для денежного потока следующего периода, как и текущая прибыль и совокупная прибыль с двумя лагами.

Однако наш эмпирический анализ показывает, что дезагрегированная текущая прибыль обладает значительно большей прогностической способностью, чем текущая и запаздывающая до шести лет совокупная прибыль. Эти данные свидетельствуют о том, что упрощающие предположения модели о процессе начисления занижают прогностическую способность компонентов начисления по отношению к совокупным доходам [2].

Я изучаю, связана ли значительно более высокая предсказательная способность дезагрегированных доходов с дезагрегированием денежных потоков и совокупных доходов или с дезагрегированием начислений. Полученные данные показывают, что разбивка доходов на денежные потоки и совокупные начисления значительно увеличивает прогностическую способность по сравнению с совокупной прибылью, но разбивка начислений на основные компоненты еще больше увеличивает прогностическую способность. Наши выводы относительно превосходной предсказательной способности дезагрегированных доходов устойчивы к различным проверкам чувствительности, включая прогнозирование денежных потоков на несколько лет вперед, контроль операционных денежных циклов фирм и принадлежность к отрасли, а также использование цен акций, доходности и дисконтированного будущего. денежные потоки в качестве заменителей ожидаемых будущих денежных потоков.

Экспериментальная часть. Метод сжатой скорректированной приведенной стоимости (Сжатая APV), который мы используем, оценивает фирмы путем дисконтирования денежных потоков капитала по ставке дисконтирования для фирмы, полностью владеющей акциями. Денежные потоки от капитала равны денежным потокам после уплаты корпоративного налога как долговым, так и акционерам фирмы. Поскольку денежные потоки оцениваются после корпоративного налога, налоговые льготы по вычитаемым процентным платежам включаются в денежные потоки [1]. Защита от налога на проценты снижает налоги на прибыль и, таким образом, увеличивает денежные потоки после уплаты корпоративного налога. Наше использование метода сжатой скорректированной приведенной стоимости эквивалентно использованию метода скорректированной приведенной стоимости (APV) и дисконтированию процентных налоговых щитов по ставке дисконтирования для фирмы, полностью владеющей собственным капиталом. Это предполагает, что процентные налоговые щиты имеют тот же систематический риск, что и основные денежные потоки фирмы. Альтернативный способ интерпретации метода сжатой скорректированной приведенной стоимости заключается в дисконтировании денежных потоков капитала по ставке дисконтирования до налогообложения, которая соответствует рискованности денежных потоков. Широко используемый подход на основе средневзвешенной стоимости капитала после уплаты налогов (WACC) значительно труднее реализовать. Подход средневзвешенная стоимость капитала требует, чтобы стоимость капитала пересчитывалась каждый период, чтобы учесть эффект изменения левериджа с течением времени. Он также требует дополнительных предположений о налоговом статусе фирмы для создания денежных потоков при условии капитализации всего капитала. Сжатая скорректированная приведенная стоимость также имеет вычислительное преимущество по сравнению со стандартным подходом скорректированная приведенная стоимость, поскольку стандартный подход скорректированная приведенная стоимость требует, чтобы денежные потоки всего капитала и процентные налоговые щиты дисконтируются отдельно по разным ставкам дисконтирования.

Результаты и обсуждения. Роль аццуалов в прогнозировании будущих денежных потоков является фундаментальным вопросом, лежащим в основе финансовой отчетности. Предыдущие исследования, напрямую

посвященные этому вопросу, обычно используют небольшие выборки, ограниченные требованиями к длинным временным рядам; результаты этого исследования неоднозначны [3].

Совокупная прибыль обеспечивает более точное предсказание будущих денежных потоков, чем прошлые денежные потоки. Хотя, приходим к выводу, что совокупная прибыль обладает большей предсказательной способностью, чем денежный поток, а сосредоточив внимание на квартальных, а не годовых суммах, находят, что начисления обладают предсказательной способностью в зависимости от денежного потока. Денежный поток незначительно превосходит совокупную прибыль для коротких горизонтов прогнозирования, но прибыль и денежный поток одинаково хороши для более длинных горизонтов. Используя большую выборку, Денежный поток обладает большей предсказательной способностью, чем совокупная прибыль [4].

Наш анализ модели показывает, что ни текущая совокупная прибыль, ни текущий денежный поток не являются объективными предикторами будущих денежных потоков, и что погрешность в каждом из них является функцией начислений. Таким образом, одно из возможных объяснений смешанных результатов предшествующих исследований заключается в том, что относительные величины погрешностей зависят от состава выборки, что проявляется в исследованиях с небольшими выборками. Подобно для нашей большой выборки фирм я обнаружила, что текущий денежный поток имеет большую способность предсказывать будущие денежные потоки, чем текущая совокупная прибыль. Тем не менее, я оставляю будущим исследованиям ясное решение неоднозначных результатов предыдущих исследований. Наш вклад в это исследование показывает, что ограничение запроса совокупной прибылью маскирует способность компонентов начисления к будущим денежным потокам, увеличивающимся по сравнению с текущим денежным потоком. Например, DKW (Dampf Kraft Wagen) моделирует денежные потоки и процесс начисления, связанные с дебиторской и кредиторской задолженностью и товарно-материальными запасами, чтобы сделать прогноз о том, что текущие доходы являются лучшим показателем будущих денежных потоков [5].

DKW (Dampf Kraft Wagen) сообщает, что характерные для фирмы вариации ошибок прогнозирования денежных потоков, основанные на совокупной прибыли, значительно ниже, чем на основе денежных потоков.

DKW не исследует последствия модели для предсказательной способности компонентов доходов, включая компоненты начислений. Я расширяю анализ модели DKW, чтобы показать, что превосходство доходов в прогнозировании будущих денежных потоков связано с разбивкой доходов на денежные потоки и компоненты начислений. Различия между компонентами начисления не очевидны из эмпирического анализа DKW, поскольку DKW неявным образом допускает, что коэффициент совокупной прибыли может отличаться от фирмы к фирме [6].

Наш анализ модели и эмпирические результаты также расширяют DKW, показывая, что несколько прошлых совокупных доходов обладают объяснительной силой для прогнозирования будущих денежных потоков, являющихся дополнительными по отношению к совокупным текущим доходам, и что дезагрегированные текущие доходы обладают значительно

большой предсказательной способностью, чем несколько лагов совокупных доходов. заработок. Анализ DKW также показывает, что предсказательная способность совокупной прибыли по отношению к денежному потоку зависит от операционного денежного цикла фирмы. Я показываю, что даже после разделения на операционный денежный цикл в соответствии с DKW совокупная прибыль маскирует значительную информацию, относящуюся к прогнозированию будущих денежных потоков. Наконец, я показываю, что долгосрочные начисления помогают прогнозировать будущие денежные потоки; DKW фокусируется на накоплении оборотного капитала.

Это исследование также относится к исследованию, сравнивающему возможности прогнозирования доходов и денежных потоков с использованием цен на акции в качестве неявного или явного показателя ожидаемых будущих денежных потоков. Например, доходность в большей степени связана с совокупной прибылью, чем с денежным потоком. Несколько других исследований подтверждают, что совокупная прибыль и денежный поток являются информативными для доходности. Некоторые предшествующие исследования также обнаружили, что компоненты доходов, включая начисления и компоненты начислений, имеют разные ценовые мультипликаторы, что предсказывается различиями в постоянстве компонентов. Я вношу свой вклад в это исследование, показывая, что денежный поток и основные компоненты накопления прибыли имеют разные коэффициенты при прогнозировании будущих денежных потоков, как это предсказывает модель ациркулярного процесса.

Это исследование фокусируется на влиянии денежных потоков и компонентов начисления прибыли на ожидаемые будущие денежные потоки фирм, а не на цены акций фирм по двум основным причинам. Во-первых, прогнозирование денежных потоков имеет основополагающее значение для оценки стоимости фирмы, отраженной в ценах на акции. Таким образом, денежный поток является примитивной конструкцией оценки. Наше использование реализованных будущих денежных потоков в качестве показателя ожидаемых будущих денежных потоков предполагает наличие рациональных ожиданий, как и предшествующие бухгалтерские исследования в различных контекстах. Во-вторых, предыдущие исследования свидетельствуют о том, что цены на акции не могут точно отражать дифференциальное постоянство начислений и денежных потоков. Это свидетельство ставит под сомнение использование цен на акции в качестве показателя ожидаемых будущих денежных потоков при изучении предсказательной способности начислений и денежных потоков. Тем не менее, чтобы облегчить сравнение с предыдущими исследованиями, я оцениваю характеристики, основанные на цене и доходности, без изменения выводов относительно прогностической способности дезагрегированных доходов.

Цены, доходность и сниженные денежные потоки как альтернативные зависимые переменные.

Предыдущие исследования пришли к выводу, что совокупная текущая прибыль имеет более сильную связь с ценами и доходностью, чем текущий денежный поток. При рассмотрении цен и доходности как показателей будущих денежных потоков эти выводы противоречат нашим. Чтобы выяснить, связаны ли различия в результатах с определениями пере-

менных или выбором выборки, я оцениваю уравнение, используя в качестве зависимой переменной: рыночную стоимость собственного капитала, дефлированную на среднюю общую сумму активов, годовую доходность, или дисконтированные денежные потоки, дефлированные по среднему значению. Коэффициенты имеют прогнозируемые знаки и значительно отличаются от 0, за двумя исключениями: коэффициент амортизация значительно отрицателен в спецификации рыночной стоимости и доходности, а коэффициент амортизация незначительно отличается от 0 в спецификации доходности [7].

Нетабличные статистические данные оценки денежного потока на год вперед и спецификации дисконтированных денежных потоков с денежным потоком, определяемым как минус капитальные затраты, также показывают значительные отрицательные коэффициенты амортизация. Эти результаты показывают, что отрицательные коэффициенты амортизация в спецификациях, основанных на ценах, связаны с рыночными ценами, неявно отражающими инвестиционные денежные потоки, тогда как является операционным денежным потоком. Возможные объяснения незначительного коэффициента амортизация в спецификации доходности заключаются в том, что расходы на амортизацию неинформативны для доходности и что годовая вариация амортизация слишком мала, чтобы ее можно было обнаружить. Тем не менее, согласно нашим первичным результатам, для каждой зависимой переменной Спецификация, позволяющая различать коэффициенты по денежному потоку и компонентам начислений, имеет значительно более высокий скорректированный, чем спецификация с ограничениями на коэффициенты [6]. Кроме того, когда мера дисконтированного денежного потока является зависимой переменной, денежный поток обладает большей предсказательной способностью, чем совокупная прибыль.

Однако в соответствии с предыдущими исследованиями, основанными на ценах и доходности, когда рыночная стоимость или доходность являются зависимой переменной, совокупная прибыль обладает большей предсказательной способностью, чем денежный поток. Эта разница в результатах, вероятно, связана с разницей в знаке коэффициента амортизация вычитается для получения прибыли, а не добавляется – а не выборкой выборки или определениями переменных.

Другие проверки надежности

Четыре дополнительные проверки чувствительности не влияют на наши выводы: (1) оценка всех спецификаций с использованием нефлятированных переменных и использование продаж, количества акций в обращении и рыночной стоимости капитала в качестве альтернативных дефляторов [8];

(2) определение ПРИБЫЛИ как операционной прибыли после амортизации [9];

(3) ограничение выборки фирмами, раскрывающими компоненты начисления в отчете о движении денежных средств [10];

(4) ограничение выборки фирмами, торгующими на Нью-Йоркской фондовой бирже и Американском экспresse [11].

Заключение. Одна из заявленных целей Совета по стандартам финансового учета заключается в том, чтобы прибыль и ее компоненты,

включая начисления, лучше отражали будущие денежные потоки, чем текущие денежные потоки. Однако существующие исследования не устанавливают четко этой фундаментальной бухгалтерской связи. Используя модель процесса начисления, мы даем представление о роли начислений в прогнозировании будущих денежных потоков и предоставляем доказательства, согласующиеся с прогнозами, основанными на модели. Модель содержит несколько упрощающих допущений; он включает только три текущих начисления с относительно простыми процессами временного ряда. Будущим исследованиям остается разработка более комплексной модели, включая явное моделирование долгосрочных начислений. В то время как мы ограничиваем наши прогнозы знаками весов всех компонентов доходов, более полная модель позволила бы делать конкретные прогнозы относительно величин весов. Это также позволило бы делать конкретные прогнозы о роли долгосрочных начислений в прогнозировании будущих денежных потоков, а также о взаимосвязи между текущей прибылью и ее компонентами и денежным потоком более чем на год вперед. Мы также оставляем на будущее исследования по моделированию отраслевых различий в учетной политике и методах учета, что могло бы повысить точность прогнозов и выводов. Однако, несмотря на эти ограничения, модель дает представление о роли начислений в прогнозировании будущих денежных потоков [11]. В частности, модель показывает, что предсказательная способность начислений будущих потоков денежных средств от операционной деятельности определяется ожидаемыми руководством будущих инвестиций в операционные активы в дополнение к отсроченным поступлениям денежных средств или платежам, связанным с прошлыми операциями. Каждое основное начисление отражает различную информацию о будущих потоках, что приводит к разным весам в прогнозах. Напротив, совокупная прибыль неявным образом придает одинаковый вес каждому компоненту прибыли, маскируя информацию, относящуюся к прогнозированию будущих денежных потоков. Ключевым выводом модели является то, что ожидаемый будущий денежный поток может быть выражен как функция нескольких лагов совокупной прибыли или как функция денежного потока и основных компонентов начисления текущей прибыли. В соответствии с прогнозами мы обнаружили, что разбивка доходов на денежные потоки и шесть основных компонентов начисления: изменение дебиторской задолженности, изменение товарно-материальных запасов, изменение кредиторской задолженности, износ, амортизация и другие начисления – значительно повышает предсказательную способность доходов. Связь каждого компонента начисления с будущими денежными потоками значительна и имеет прогнозируемый знак, что указывает на то, что компоненты начисления помогают прогнозировать будущие отличия от утверждений в финансовой прессе, долгосрочные начисления, особенно амортизация долгосрочных материальных активов и амортизация нематериальных активов, обладают значительной способностью предсказывать будущие денежные потоки. Я также обнаруживаю, что объяснительная способность дезагрегированных текущих доходов превышает объяснительную способность текущих и до шести лагов совокупных доходов, а также текущих и до четырех лагов доходов, дезагрегированных на денежные потоки и совокупные начисления. Дезагрегирование денежного

потока от совокупных начислений значительно повышает способность к прогнозированию по сравнению с совокупной прибылью, но разделение начислений на его основные компоненты дополнительно значительно повышает способность к прогнозированию.

Наши результаты позволяют прогнозировать денежные потоки на несколько лет вперед и использовать цены акций, доходность или дисконтированные денежные потоки в качестве прокси для будущих денежных потоков. Наши результаты также устойчивы к контролю операционных денежных циклов и принадлежности к отрасли, предполагая, что знание бухгалтерских начислений помогает прогнозировать будущие денежные потоки сверх этих характеристик фирмы. жные потоки сверх текущих денежных потоков.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ардашев А.М. Налоговое регулирование трансфертных цен: финансовые потоки транснациональных компаний // Научные записки молодых исследователей. 2018. № 1. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/nalogovoe-regulirovanie-transfertnyh-tsen-finansovye-potoki-transnatsionalnyh-kompaniy>

2. Брачун Т.А., Ковальчук С.Г. Анализ финансовой отчетности как основа реализации стратегических целей организации // Национальные приоритеты России. 2021. № 4 (43). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analiz-finansovoy-otchetnosti-kak-osnova-realizatsii-strategicheskikh-tseley-organizatsii>

3. Кулик В.Л. Особенности финансовых потоков крупных компаний и организаций // Научные записки молодых исследователей. 2016. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-finansovyh-potokov-kрупnyh-kompaniy-i-organizatsiy>

4. Атабиева Л.А., Эльбиева Л.Р. К вопросу о взаимосвязи структуры капитала и финансовых результатов деятельности предприятия // Вестник Академии знаний. 2020. № 5 (40). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/k-voprosu-o-vzaimosvyazi-struktury-kapitala-i-finansovyh-rezultatov-deyatelnosti-predpriyatiya>

5. Малышенко В.А., Малышенко К.А., Малихатка Е.Н. Оценка обеспечения финансового контроллинга и мониторинга исполнения стратегических задач методами финансового анализа // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2015. № 28-2. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/otsenka-obespecheniya-finansovogo-kontrollinga-i-monitoringa-ispolneniya-strategicheskikh-zadach-metodami-finansovogo-analiza>

6. Олейник Галина Сергеевна, Наумова Татьяна Сергеевна Оптимизация финансовых потоков внешнеторговой компании // Теория и практика общественного развития. 2015. № 10. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/optimizatsiya-finansovyh-potokov-vneshnetorgovoy-kompanii>

7. Подрядова Д.А. Методы управления финансовыми потоками компании // Вестник науки. 2018. № 9 (9). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/metody-upravleniya-finansovymi-potokami-kompanii>

8. Пучкова А.М. Корпоративное казначейство: понятие, функции и роль в системе управления финансовыми потоками компании // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2021. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/korporativnoe-kaznacheystvo-ponyatie-funktsii-i-rol-v-sisteme-upravleniya-finansovymi-potokami-kompanii>

9. Русс А.А. Формирование метода и подбор инструментов финансового планирования для предприятий осуществляющих ВЭД // Экономика и бизнес: теория и практика. 2022. № 2 (84). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-metoda-i-podbor-instrumentov-finansovogo-planirovaniya-dlya-predpriyatiy-osuschestvlyayuschih-ved>

10. Трунова Е.В. Влияние амортизационной политики на финансовые потоки компании // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2014. №3. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vliyanie-amortizatsionnoy-politiki-na-finansovye-potoki-kompanii>

11. Чеботарева М.П. Проблемы финансового планирования на российских предприятиях и пути их решения // Вестник науки. 2022. № 1 (46). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/problemy-finansovogo-planirovaniya-na-rossiyskih-predpriyatiyah-i-puti-ih-resheniya>

Р.С. Парманова¹, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент

Ж.Б. Рыспаева², магистрант

^{1,2} КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді жоспарлауда компанияның қаржылық ағынын бағалау және мониторингі

Түйіндеме. Ағымдағы ақша ағынынан тұратын болашақ ақша ағындарын бағалау кезінде амортизацияны және амортизацияны қоса алғанда әрбір есептеу құрамдас бөлігі болжаушының көмегімен маңызды. Күтілгендей, есептеулерді олардың негізгі құрамдастарына бөлу. Мысалы, дебиторлық борыштағы өзгерістер, тауарлы-материалдық қорлардағы өзгерістер, кредиторлық қарыздардағы өзгерістер, амортизациялық аударымдар, амортизациялық аударымдар және басқа есептеулер болжамды айтарлықтай жақсартады. Экономикалық белсенділік ішкі, аймақтық және жаһандық ақша ағындарымен, қаржылық тәуекелдермен және басқалармен қатар ағымдағы қарыздардың пайда болу мүмкіндігімен тығыз байланысты. Осылайша, өндірістік және коммерциялық циклдің барлық кезеңдерінде қаржылық ресурстарды алу және жұмсау динамикасы, сондай-ақ маңызды оқиғалардың уақыт пен орын бойынша синхрондалуы шешім қабылдау және кәсіпорынның тұрақтылығын сақтау үшін негіз болып табылады. Жалпы кіріс, демек, жалпы жинақтаулар

құрамдас бөліктерді бірдей салмақтау арқылы бұл ақпаратты жасырыңыз. Осылайша, мен кірісті ақша ағындары мен есептеу құрамдастарына бөлу жалпы табысқа қатысты кірісті болжау мүмкіндігін жақсартады деп болжаймын. Модельді кеңейтілген талдауымыздың негізгі түйіні ағымдағы кезеңдегі ақша қаражатының ағымдағы қозғалысы мен негізгі есептеу құрамдастары жалпы кірістегі бірнеше лагтар сияқты келесі кезеңдегі ақша ағыны туралы бірдей ақпаратты көрсетеді.

Түйін сөздер: ақша ағынын болжау, есептеу, ақша ағыны, пайда, қысқа мерзімді жоспарлау, ұзақ мерзімді жоспарлау.

R.S. Parmanova¹, Candidate of Economic Sciences, Acting Associate Professor

Zh.B. Ryspayeva², undergraduate

^{1,2} NJSC «Narxoz University», Almaty, Kazakhstan

Assessment and monitoring of the company's financial flows in the short and long term planning

Abstract. When estimating future cash flows compounded from current cash flow, each accrual component, including amortization and depreciation, is important with a predictive sign. As expected, breaking down accruals into their key components. For example, change in receivables, changes in inventory, change in accounts payable, amortization, depreciation and miscellaneous accruals – improves forecasting greatly. Economic activity is inextricably linked to domestic, regional, and worldwide money flows, financial hazards, and the possibility of current debt, among other things. Thus, the dynamic of financial resource acquisition and expenditure at all phases of the production and commercial cycle, as well as the synchronization of important activities in time and place, is the foundation for deciding and sustaining company stability. Thus, I predict that the breakdown of income into cash flows and accrual components improves the ability to predict income relative to total income. The key takeaway from our analysis of the model is that current cash flow and major accrual components for the current period reflect the same cash flow information for the next period as do multiple lags in total earnings.

Keywords: forecasting of cash flow, accruals, cash flow, profit, short term planning, long term planning.

С.Т. Нурсапа¹, магистрант

М. Байдаулетов², кандидат экономических наук, старший преподаватель
^{1,2} Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби,
г. Алматы, Казахстан

УЧЁТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ И СТЕПЕНЬ ЕГО ВЛИЯНИЯ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация. В статье рассматриваются причины возникновения учётно-аналитического обеспечения, процесс формирования и степень его влияния на эффективность оценки стоимости компании. Стремительное развитие техники и технологий, расширение информатизации всех сфер жизни общества, ускорение оборачиваемости материальной базы, бизнес-процессов и информационных потоков предъявляют к учётно-аналитическому обеспечению оценки стоимости компании всё новые требования. Одной из характерных тенденций развития мировой цивилизации является набирающий силу процесс гармонизации международного учётно-финансового законодательства. Отсюда возникает реальная необходимость совершенствования учётно-инструментальной базы инвестиционного анализа, разработки адаптивных методик его проведения, дающих возможность оценить предприятие и учесть требования пользователей оценки стоимости компании. В этом отношении доминирующую роль играет учётно-аналитическое обеспечение оценки стоимости компании на основе исследования ее деятельности, качества имеющейся информационной базы и эффективных методов и методик оценки компании. Учётно-аналитическое обеспечение оценки стоимости компании и ведения бизнеса основано на последовательности создания, обработки и использования важной информации для внешних и внутренних потребителей. Бухгалтерский учёт всеми признан в качестве основного источника документально подтвержденной и системно обеспеченной финансовой информации.

Ключевые слова: учётно-аналитическое обеспечение, бизнес-процессы, информационные потоки, учётно-финансовое законодательство.

Введение. Понятие «обеспечение» является обязательным условием деятельности компании, что заключается в создании условий для осуществления процесса финансово-хозяйственной деятельности, причем обеспечение может рассматриваться с позиций материально-технического обеспечения и обеспечения функций управления, что включает в себя учёт, анализ, планирование и контроль.

Учётное обеспечение включает в себя различные виды учёта (такие, как бухгалтерский, управленческий, статистический, актуарный и др.), которые базируются на общей теории учётных наук.

Учётно-аналитическая работа является обязательным элементом общего процесса управления финансово-хозяйственной деятельности, кото-

рая формируется в рамках учетного обеспечения, что определяется теорией и методологией применяемого вида учета и дает возможность управления финансово-хозяйственной деятельностью компании на различных уровнях, причем вся совокупность учетных процессов, используемой технологии представляется, как «учетно-аналитическое обеспечение».

Процесс учетно-аналитического обеспечения может протекать в рамках системы, что определено системным подходам к экономическим явлениям и процессам. Следовательно, учетно-аналитическое обеспечение формируется в системе финансового управления, а применительно к области направления научного исследования в системе учетно-аналитического обеспечения, данные представлены на рисунке 1.

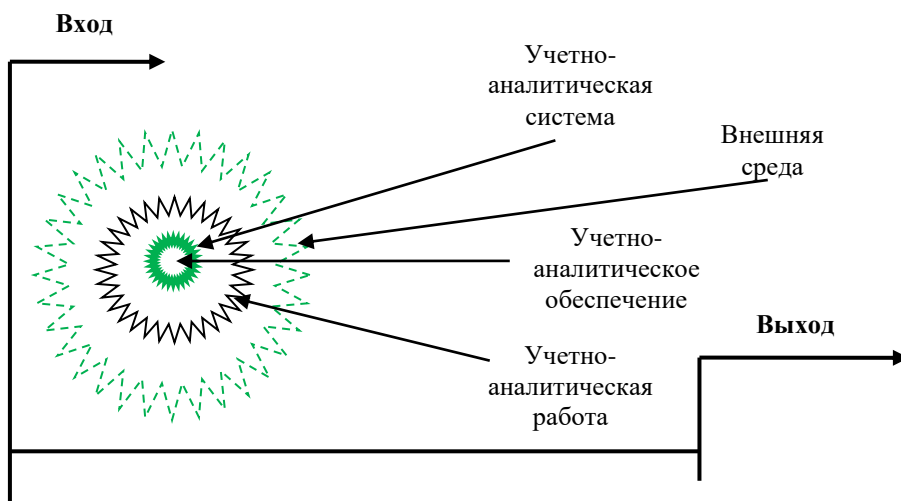


Рисунок 1 – Формирование учетно-аналитического обеспечения оценки компании

Примечание – составлено на основании источника [1, с. 376].

Значимость учетно-аналитического обеспечения в принятии научно обоснованных управленческих решений в условиях быстро меняющейся внешней среды, неопределенности поведения субъектов рынка существенно возрастает и зависит от качества учетно-отчетного пространства.

Учетная информация в рамках учетно-аналитической системы должна удовлетворять конкретным потребностям управления в зависимости от уровня и характера принимаемого решения и соответствовать таким требованиям, как:

- аналитичность – информация должна поступать о тех направлениях деятельности и с той детализацией, которая необходима для решения поставленных задач;
- объективность – экономическая информация должна объективно отражать сведения на текущий момент и о перспективах их изменений;
- своевременность – информация должна поступать к руководству как можно быстрее (в момент появления в учетных регистрах предприятия);
- существенность, или релевантность – информация должна быть

достаточной для принятия решений;

– единство информации, поступающей из разных источников [1, с. 376].

Рассмотрим проблемы в развитии учетно-аналитического обеспечения, данные представлены на рисунке 2.



Рисунок 2 – Проблемы учетно-аналитического обеспечения

Примечание – составлено на основании источника [2, с. 286].

Значимость учетно-аналитического обеспечения для оценки стоимости компании в рыночных условиях хозяйствования трудно переоценить. Рациональная организация учета и анализа на предприятиях позволяет своевременно регистрировать и анализировать показатели деятельности, осуществлять планирование и прогнозирование будущих состояний и возможных ситуаций на рынке, оперативно выявлять и устранять отклонения в векторе развития предприятия, принимать оптимальные и обоснованные управленческие решения [2, с. 286].

Экспериментальная часть. Рассмотрим процесс формирования и анализа учетно-аналитического обеспечения и его влияние на эффективность оценки стоимости компании на примере АО «НУХ «Байтерек». Основная задача Холдинга – управление принадлежащими ему на праве собственности и переданными в доверительное управление пакетами акций (долями участия) национальных институтов развития, национальных компаний и других юридических лиц.

Процедура организации учетно-аналитического обеспечения для оценки стоимости АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек» включает в себя определённый набор инструментов и методов формирования полноценного учетно-аналитического обеспечения, данные представлены на рисунках 3 и 4.

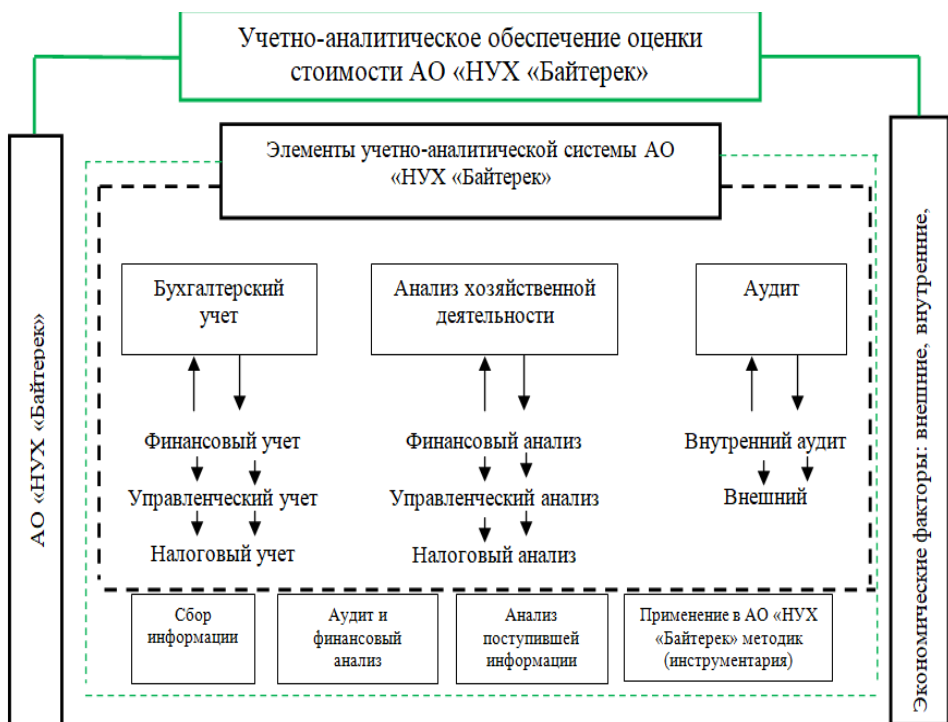


Рисунок 3 – Элементы организации учетно-аналитического обеспечения для оценки стоимости АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

Примечание – составлено на основании финансовых данных АО «НУХ «Байтерек»

Информационную основу организации учетно-аналитического обеспечения системы учета АО «НУХ «Байтерек» составляют первичные документы, книги, журналы, записи, с применением компьютеризированной системы, иные материалы, содержащие информацию о хозяйственной деятельности АО «НУХ «Байтерек». Все хозяйственные операции и прочие события хозяйственной деятельности, отражаются в системе учета. Все записи в системе учета соответствуют классификации счетов и определенному плану. Сумма допущенных ошибок при составлении финансовых отчетов за предыдущие периоды включается в доход или убыток отчетного периода. Содержание регистров бухгалтерского учета и внутренней бухгалтерской отчетности является коммерческой тайной. Доступ к учетно-бухгалтерской информации предоставляется лишь лицам, которые имеют разрешение руководителя АО «НУХ «Байтерек» или должностным лицам государственных органов в соответствии с их компетенцией, предусмотренной законодательством Республики Казахстан.

Определение стоимости бизнеса АО «НУХ «Байтерек» в рамках затратного подхода осуществляется по методике чистых активов, которая базируется на результатах финансово-хозяйственной деятельности АО «НУХ «Байтерек», отраженных в статьях отчета о финансовом положении как разница между стоимостью его совокупных активов и пассивов.



Рисунок 4 – Элементы организации учетно-аналитического обеспечения для оценки стоимости АО «Национальный управляющий холдинг «Байтерек»

Примечание – составлено на основании финансовых данных АО «НУХ «Байтерек»

В процессе оценки стоимости бизнеса можно выделить три основных этапа:

- сбор информации;
- оценка стоимости бизнеса;
- подведение итогов оценки [3, с. 252].

Имеющееся учетно-аналитическое обеспечение АО «НУХ «Байтерек» позволяет осуществить оценку бизнеса по определённому плану, данные представлены на рисунке 5.

С 2019 года по 2020 года ключевыми стали следующие моменты:

- динамику изменения активов баланса можно назвать положительной;
- изменение структуры пассивов следует признать в подавляющей части негативным;
- рассматривая динамику доходов и расходов АО «НУХ «Байтерек, можно назвать положительной;

- значения большинства показателей рентабельности увеличились, что следует скорее рассматривать как положительную тенденцию;
- анализ типа финансовой устойчивости предприятия в динамике, показывает улучшение финансовой устойчивости предприятия;
- так как на конец анализируемого периода коэффициент текущей ликвидности находится ниже своего нормативного значения (2,0), рассчитывается показатель восстановления платежеспособности предприятия. На конец периода значение показателя установилось на уровне 0,74;

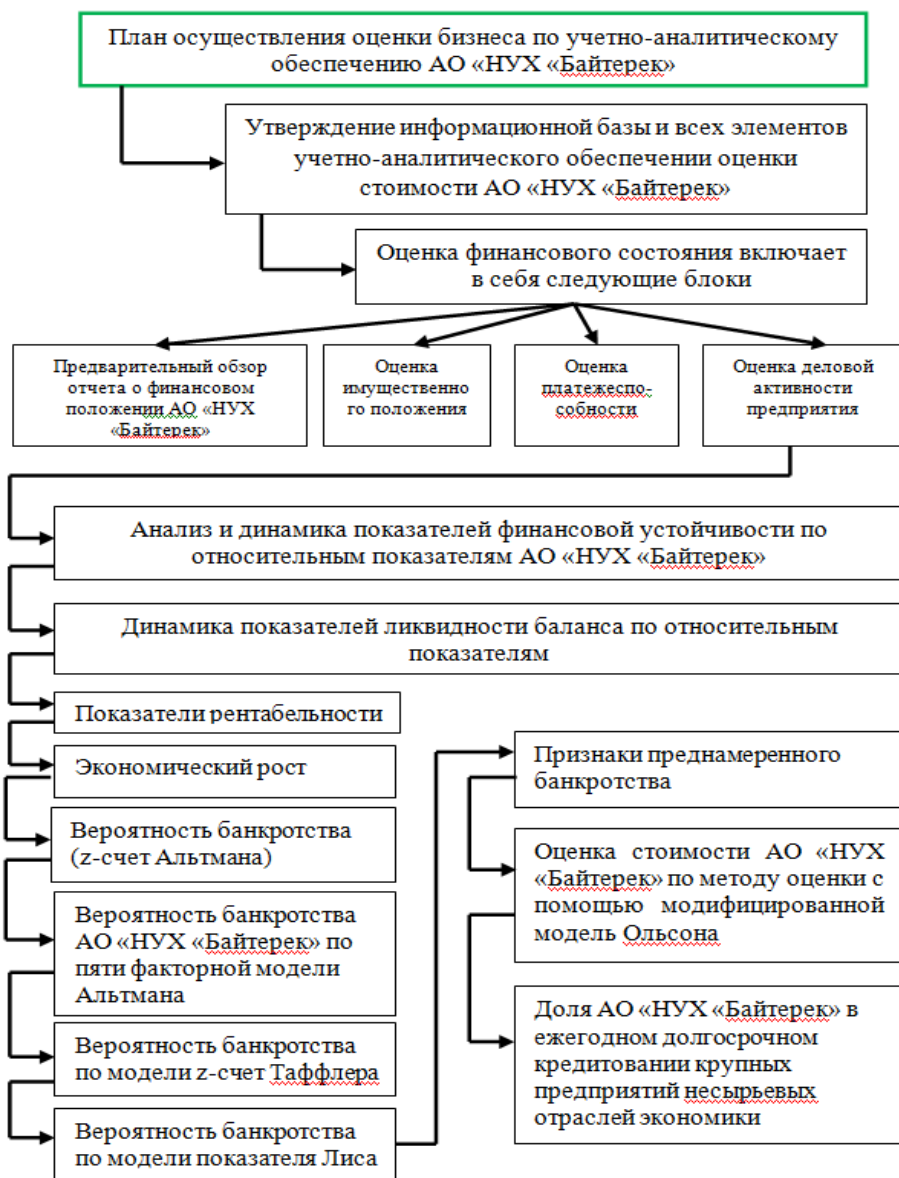


Рисунок 5 – План осуществления оценки бизнеса по учетно-аналитическому обеспечению АО «НУХ «Байтерек»

Примечание – составлено на основании финансовых данных АО «НУХ «Байтерек»

– на конец 2019 года, и на конец 2020 года состояние АО «НУХ «Байтерек» по 3-х комплексному показателю финансовой устойчивости можно охарактеризовать как «Абсолютная финансовая устойчивость», так как у компании достаточно собственных средств для формирования запасов и затрат;

– на начало анализируемого периода чистый цикл оборачиваемости занимал 3515,15 дн. За анализируемый период продолжительность чистого цикла сократилась на 153,40 дн. и составила 3361,76 дн., что говорит о положительной тенденции, об увеличении кредитов поставщиков и покупателей, позволяющих покрыть потребность в финансировании производственного процесса;

– «золотое правило экономики» для АО «НУХ «Байтерек» не выполняется;

– величина чистых активов, составлявшая на конец 2019 года 1227137059,0 тыс тенге возросла на 203552747,0 тыс тенге (темпы прироста составил 16,6%), и на конец дек. 2020 года их величина составила 1430689806,0 тыс тенге;

– рассмотрев все три методики, представленные в разделе «Анализ вероятности банкротства», можно сказать, что за анализируемый период ситуация на предприятии осталась примерно на том же уровне. В общем, на начало и на конец анализируемого периода вероятность банкротства можно оценить как среднюю.

Заключение. Повысить эффективность влияния учетно-аналитического обеспечения на оценку стоимости АО «НУХ «Байтерек» помогут следующие направления совершенствования финансовой работы АО «НУХ «Байтерек»:

1) Составляющие более рациональной системы учетно-аналитического обеспечения:

- качественная информационная работа;
- формирование медиаплана;
- управление рисками в процессе формирования учетно-аналитического обеспечения;
- реализация кадровой политики как одного из инструментария учетно-аналитического обеспечения.

2) Инструменты управления:

- трансформация в цифровой АО «НУХ «Байтерек» по принципу «одного окна»;
- информационная политика АО «НУХ «Байтерек» в рамках PR-стратегии Холдинга на 2022-2023 годы;
- работа по цифровизации АО «НУХ «Байтерек».

3) Дополнительные:

- постоянный и системный финансовый анализ деятельности;
- прогноз выгодного вложения денежных средств;
- изменения в сторону уменьшения по отложенным налоговым обязательствам;
- оптимизация долгосрочных финансовых обязательств за весь период;

- ограничение субординированного долга;
- реализация улучшения показателя восстановления платежеспособности;
- организация повышения коэффициента общей рентабельности АО «НУХ «Байтерек»;
- оптимизация структур имущества и источников его создания для цели недопущения неудовлетворительной структуры баланса [5, с. 804];
- реализация и разработка стратегической финансовой политики организации.

АО «НУХ «Байтерек» нуждается в корректировке внутренней финансовой стратегии. Она включает в себя разные способы и действия для достижения главной стратегической цели, а именно:

- формирование финансовых ресурсов и централизованное стратегическое управление ими;
- выявление решающих направлений и сосредоточение на их выполнении усилий, маневренности и использования резервов финансовым руководством предприятия;
- ранжирование и поэтапное достижение целей;
- соответствие финансовых действий экономическому состоянию и материальным возможностям АО «НУХ «Байтерек» на каждом отрезке времени;
- создание и подготовка стратегических резервов.

Правлением АО «НУХ «Байтерек» необходимо утвердить план мероприятий по устойчивому развитию Холдинга на 2022-2023 гг., который будет включать ряд мероприятий, направленных на:

- внедрение принципов устойчивого развития в ключевые процессы и административно-хозяйственную деятельность Холдинга;
- повышение прозрачности в раскрытии финансовой информации;
- наращивание компетенций по устойчивому развитию.

В частности, в соответствии с планом нужно запланировать:

- утверждение внутреннего нормативного документа или приведение текущих документов в соответствие с экологической и социальной политикой АО «НУХ «Байтерек»;
- анализ влияния экологической и социальной политики АО «НУХ «Байтерек» на текущие процессы по отбору проектов;
- подготовка и вынесение на рассмотрение Совета директоров АО «НУХ «Байтерек» годового отчета и отчета об устойчивом развитии;
- проведение семинара по темам устойчивого развития;
- актуализация единой базы «зеленых» проектов АО «НУХ «Байтерек».

Политики АО «НУХ «Байтерек» в области устойчивого развития, экономическая составляющая устойчивого развития Холдинга содержит следующие цели:

- безубыточность деятельности Холдинга;
- обеспечение интересов акционеров и инвесторов;
- повышение эффективности процессов;

- рост инвестиций в создание и развитие более совершенных технологий;
- повышение производительности труда;
- создание новых рабочих мест;
- увеличение роста экспорта несырьевых отраслей;
- рост обрабатывающей промышленности [6, с. 576].

Политикой АО «НУХ «Байтерек» в области устойчивого развития предусматривается, что Холдинг обеспечивает согласованность своих экономических, экологических и социальных целей для устойчивого развития в долгосрочном периоде.

Данный подход интегрируется во все ключевые процессы АО «НУХ «Байтерек», включая управление человеческими ресурсами и рисками, планирование, менеджмент, инвестиции, отчетность, операционную деятельность и другие.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Тогузова И.З., Хубаев Т.А., Туаева Л.А. Финансовый и инвестиционный менеджмент. – М.: Прометей, 2018. – С. 376.
2. Шрагенхайм Э. Системный подход к повышению эффективности компании. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – С. 286.
3. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия / Прыкина Л.В. – М.: Дашков и К, 2020. – С. 252.
4. Антилл Н., Ли К. Оценка компаний / Антилл Н. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – С. 438.
5. Швагер Д.Д. Технический анализ / Швагер Д.Д. – М.: Альпина Паблишер, 2020. – С. 804.
6. Аллен Ф., Брейли Р, Майерс С. Принципы корпоративных финансов / Аллен Ф. – М.: Диалектика, 2019. – С. 576.

С.Т. Нұрсапа¹, магистрант

М. Байдаулетов², экономика ғылымдарының кандидаты, аға оқытушы
^{1,2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Есептік-талдамалық қамтамасыз ету және оның компания құнын бағалау тиімділігіне әсер ету дәрежесі

Түйіндеме. Мақалада есептік және аналитикалық қамтамасыз етудің пайда болу себептері, қалыптасу процесі және оның компания құнын бағалау тиімділігіне әсер ету дәрежесі қарастырылады. Техника мен технологиялардың қарқынды дамуы, қоғамның барлық салаларын ақпараттандырудың кеңеюі, материалдық базаның, бизнес-процестер мен ақпараттық ағындардың айналымын жеделдету компанияның құнын бағалауды есепке алу – аналитикалық қамтамасыз етуге жаңа талаптар қояды. Әлемдік өркениеттің дамуына тән тенденциялардың бірі

халықаралық бухгалтерлік және қаржылық заңнаманы үйлестіру процесі болып табылады. Осыдан инвестициялық талдаудың есептік және аспаптық базасын жетілдірудің, кәсіпорынды бағалауға және пайдаланушылардың компанияның құнын бағалау талаптарын ескеруге мүмкіндік беретін оны жүзеге асырудың бейімделген әдістерін жасаудың нақты қажеттілігі туындайды. Осыған байланысты компания қызметін зерттеу, қолда бар ақпараттық базаның сапасы және компанияны бағалаудың тиімді әдістері мен әдістемелері негізінде оның құнын бағалауды есепке алу-талдамалық қамтамасыз ету басым рөл атқарады. Компанияның құнын бағалауды және бизнесті жүргізуді есепке алу-аналитикалық қамтамасыз ету сыртқы және ішкі тұтынушылар үшін маңызды ақпаратты құру, өңдеу және пайдалану дәйектілігіне негізделген. Бухгалтерлік есеп құжатпен расталған және жүйелі түрде қамтамасыз етілген қаржылық ақпараттың негізгі көзі ретінде танылған.

Түйінді сөздер: есептік-талдамалық қамтамасыз ету, бизнес-процестер, ақпараттық ағындар, есепке алу-қаржы заңнамасы.

S.T. Nursapa¹, undergraduate

M. Baidauletov², Candidate of Economic Sciences, senior lecturer

^{1,2} Kazakh National University after al-Farabi, Almaty, Kazakhstan

Accounting and analytical support and the degree of its impact on the effectiveness of the company's valuation

Abstract. The article discusses the reasons for the emergence of accounting and analytical support, the process of formation and the degree of its influence on the effectiveness of the valuation of the company. The rapid development of technology, the expansion of informatization of all spheres of society, the acceleration of the turnover of the material base, business processes and information flows impose new requirements to the accounting and analytical support of the valuation of the company. One of the characteristic trends in the development of world civilization is the process of harmonization of international accounting and financial legislation that is gaining momentum. Hence, there is a real need to improve the accounting and instrumental base of investment analysis, the development of adaptive methods of its implementation, which make it possible to evaluate the enterprise and take into account the requirements of users of the company's valuation. In this regard, accounting and analytical support play the dominant role for the valuation of the company based on the study of its activities, the quality of the available information base and effective methods and methodologies for evaluating the company. Accounting and analytical support for assessing the value of a company and doing business is based on the sequence of creation, processing and use of important information for external and internal consumers. Accounting is recognized as the main source of documented and systemically secured financial information.

Keywords: accounting and analytical support, business processes, information flows, accounting and financial legislation.

Ш.Р. Шермет, магистрант
НАО «КазННТУ имени К.И. Сатпаева» (Satbayev University),
г. Алматы, Казахстан

ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА В ПРОЕКТНОМ МЕНЕДЖМЕНТЕ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. В статье рассмотрено понятие интеллектуального потенциала работников организации, его составляющие, а также показатели измерения. Корпоративное обучение для современной организации является одним из инструментов повышения эффективности и конкурентоспособности. Затраты на корпоративное обучение и развитие представляют собой долгосрочные инвестиции в человеческий капитал организации. Однако такие вложения могут быть оправданы, если руководство компании понимает все возможности и особенности использования средства обучения как инструмента управления. Интеллектуальный потенциал организации рассматривается как внутренний ресурс Компании, дающий ей новые конкурентные преимущества. Корпоративное обучение рассматривается как фактор повышения интеллектуального потенциала сотрудников. Анализируются особенности корпоративного обучения, обсуждаются потребности корпоративного обучения, описываются пути повышения эффективности корпоративного обучения. Использование информационных технологий в обучении, что способствует развитию интеллектуального потенциала сотрудников организации.

Ключевые слова: корпоративное обучение, проектный менеджмент, управление персоналом, программа, портфель, анкетирование.

Введение. Обучение персонала для современной организации является одним из инструментов повышения эффективности работы и конкурентоспособности. Затраты на обучение и развитие персонала выступают долгосрочными инвестициями в человеческий капитал организации. Однако оправданными такие вложения могут стать при условии понимания менеджментом компании всех возможностей и особенностей использования обучения как инструмента управления. В данной статье рассматриваются три возможных варианта организации обучения персонала в зависимости от включенности данного направления кадровой работы в стратегическое управление: обучение отдельных категорий персонала, которое носит фрагментарный, бессистемный характер; корпоративное обучение, предполагающее разработку и внедрение формализованной и стратегически ориентированной системы обучения персонала; развитие человеческих ресурсов в рамках реализации концепции обучающейся организации. Последовательная реализация обозначенных вариантов может рассматриваться в качестве этапов построения системы обучения и развития персонала современной организации, каждый из которых имеет свои особенно-

сти и закономерности, выявленные в результате проведенного исследования. С точки зрения стратегического управления наиболее эффективным представляется формат обучающейся организации при условии соблюдения принципов ее построения и функционирования, рассматриваемых в данной статье.

Экспериментальная часть. Управление персоналом – наука, зародившаяся в конце XIX в. в США, а ранее развивавшаяся в рамках других наук (психологии и социологии, экономики, экономики предприятия, организационного поведения, конфликтологии, экономики труда). В США развитие данной науки проходило в русле бихевиористского подхода, и выделение в самостоятельную область знания завершилось к 1960-м гг.

Необходимо представить следующие признаки персонала – это наличие трудовых отношений с работодателем, которые должны быть законодательно (юридически) оформлены; обладание определенными качественными характеристиками (профессией, специальностью, компетентностью, квалификацией и т.п.); целевая направленность деятельности персонала, т.е. обеспечение достижения целей организации.

Также в кадровое поле организаций, не являясь персоналом, могут входить акционеры, не работающие в данной организации, и совет директоров, консалтинговые, аудиторские и контролирующие организации, заключившие договор на определенное время или на выполнение оговоренных работ.

Персонал организации можно классифицировать по некоторым качественным признакам:

1) по месту в управленческой структуре персонал можно подразделить на руководителей (высшего звена, заместителей, среднего звена, линейных), специалистов (юристов, экономистов, психологов, маркетологов и пр.), технический персонал, рабочих (основных, вспомогательных), обслуживающий персонал (уборщиков, грузчиков и т.п.);

2) по профессиональной структуре – инженерно-технические работники, маркетологи, экономисты и пр.;

3) по уровню квалификации – например, рабочие 1-6 разрядов;

4) по половозрастной структуре – мужчины, женщины; работники разных возрастных групп;

5) по стажу работы – общему и специальному, работники с общим или специальным стажем работы (1 год, 5, 10, 25 лет и т.д.);

6) по уровню образования – работники с ученой степенью, высшим, неоконченным высшим, средним специальным, средним, неоконченным средним образованием – и прочие классификационные признаки [1].

Персонал компаний отличается наименьшей мобильностью по сравнению с технологиями, знаниями, капиталом и сырьем, которые могут стать доступными практически мгновенно. Но в отличие от изнашивающихся в процессе использования основных и оборотных фондов человеческий капитал с возрастом в пределах своего жизненного цикла приобретает опыт, навыки и становится лучше.

Предлагаем наиболее успешное определение управления персоналом на предприятии как процесса воздействия на потенциальных и фактических сотрудников с использованием совокупности специальных методов для оперативного и эффективного достижения целей организации.

В новых условиях хозяйствования процессу управления персоналом в организации должна предшествовать разработка концепции управления персоналом, содержащая обобщенные представления о сущности, целях, задачах, принципах, методологии, структуре системы управления персоналом и технологии управления персоналом. Система управления человеческими ресурсами предприятия – это совокупность взаимосвязанных элементов, реализующих процесс управления персоналом организации. Центральным звеном системы управления персоналом является служба управления персоналом – подразделение организации, специализирующееся на реализации функций по управлению персоналом в организации. Современные службы управления персоналом существенно отличаются от традиционных отделов кадров по своему функционалу, методологии, принципам, технологии функционирования и т.д. Свойственный советской эпохе отдел кадров осуществлял в основном деятельность по учету или кадровой работе [2].

Структура функционала в отечественных и зарубежных службах управления персоналом зависит от многих факторов, важнейшими из которых являются размеры организации, уровень организационного, финансового, технико-экономического развития компании, сложность и степень автоматизации производственных процессов, основные и вспомогательные направления деятельности, степень реализации передовых технологий персонального менеджмента, обеспеченность кадрами служб управления персоналом и пр [3].

Как показывает изучение опыта управления организациями и анализ литературы по вопросу, при немногочисленном персонале и соответственно незначительной суммарной трудоемкости функций системы управления персоналом выполнение отдельных задач может быть поручено конкретному специалисту, а не подразделению. На малых предприятиях ряд функций по персоналу может быть передан другим подразделениям, не входящим в службу управления персоналом. Например, отдельные функции могут выполнять подразделения технического развития, подразделения по организации управления. В крупных организациях при достаточно обособленных в пространственном и административном отношениях функциональных сферах организации возможно наличие независимых служб управления персоналом в каждом крупном департаменте. Данная подсистема должна состоять из более мелких функциональных групп и подразделений: линейного руководства, планирования и маркетинга персонала, управления наймом и учетом персонала, управления трудовыми отношениями, обеспечения комфортных условий труда, управления развитием персонала, управления мотивацией поведения персонала, управления социальным развитием персонала, управления развитием организационной структуры, правового обеспечения, информационного обеспечения и пр.

В практической деятельности российских организаций внедрение такого обширного количества функций встречается нечасто, чем во многом обусловлены значительные сложности по управлению трудовыми ресурсами в уже сформировавшихся в нашей стране условиях рыночной экономики.

Субъектами управления персоналом выступают лица и подразделения аппарата управления организации, осуществляющие функции управления работниками. Ими являются руководители всех уровней, выполняющие функции управления по отношению к своим подчиненным, а также специалисты службы управления персоналом (менеджеры по персоналу), выполняющие свои должностные обязанности. Объектом управления являются работники организации (рабочие, специалисты, руководители), по отношению к которым реализуются управленческие функции при формировании трудового потенциала, его развитии, при проведении мотивационной политики, регулировании трудовых споров и межличностных взаимоотношений. Отечественные и зарубежные ученые-экономисты утверждают, что с помощью систем управления персоналом организации могут приблизиться к достижению важнейших целей. Остановимся на целях организации более подробно.

Первая цель, которую преследует организация, экономическая, т.е. рост прибыли от реализации продукции и услуг. Вторая – научно-техническая. Здесь понимается обеспечение необходимого научно-технического уровня продукции и разработок, повышение производительности труда за счет совершенствования технологии и повышения уровня образования и квалификации персонала. Третья цель – производственно-коммерческая: производство и реализация продукции и услуг в заданном объеме и с заданной ритмичностью. Четвертая – социальная, т.е. достижение заданной степени удовлетворения социальных потребностей работников. Достижение целей руководством организации производится через использование персонала в соответствии со структурой и целями организации. Следующим этапом после осознания руководством организации значимости всех появляющихся функций в области управления человеческим капиталом является разработка проекта системы и ее внедрение. Проектирование организации осуществляется по следующим этапам: определение целей и результатов деятельности, определение связей с внешней средой, разделение процессов, группировка функций, определение иерархии в организации, разделение прав и ответственности, определение уровней централизации и децентрализации, выбор стратегического принципа функционирования, внесение изменений.

Этот процесс состоит из трех стадий: предпроектная подготовка, проектирование и внедрение. Проект системы управления организацией содержит: технико-экономическое обоснование целесообразности и необходимости совершенствования системы управления персоналом, предназначенное для производственно-хозяйственной необходимости и технико-экономической целесообразности совершенствования системы управления организацией, задание на организационное проектирование, организационный общий проект, организационный рабочий проект [4].

Многофакторный корреляционный анализ применим в основном для крупных промышленных предприятий.

Экономико-математический метод предусматривает разработку экономико-математических моделей, позволяющих определить потенциальные потребности в кадрах, которые обеспечивают адекватное отражение содержания производственного процесса компании.

Метод сравнений. При использовании этого метода проводится анализ состава персонала в достаточно развитой производственно-хозяйственной системе; на основе этого составляются проектировки потребности в персонале для менее развитых систем; формируются однородные группы организаций.

Экспертный метод. Представление о потребности в специалистах формируется на основе мнения группы экспертов, обладающих необходимой научно-практической компетенцией

Метод прямого расчета включает следующие действия: определение затрат труда на выполнение повторяющихся стандартных, типовых функций; определение затрат труда на выполнение случайных неповторяющихся функций, направленных на устранение каких-либо ошибок.

Через трудоемкость работ численность персонала определяется следующими методами:

1) нормативный – используются нормы времени на простые повторяющиеся виды работ (машинопись, оформление типовых документов, учет):

$$Ч = (Т * К) / Фп \quad (1)$$

где Т – общая трудоемкость всех работ, выполняемых за год в отделе кадров, чел. – ч;

К – коэффициент, учитывающий затраты времени на выполнение работ, не предусмотренных в Т (К = 1,15);

Фп – полезный фонд рабочего времени одного работника за год, ч (в среднем принимается равным 1840 ч, но ежегодно уточняется);

- 2) на основе фотографии рабочего времени (хронометража);
- 3) расчетно-аналитический;
- 4) экспертный;
- 5) метод аналогий.

По нормам управляемости. Устанавливается норматив численности работников организации, обслуживаемых одним сотрудником кадровой службы. В США на 1 менеджера по персоналу по нормативу приходится 100 человек работающих; в ФРГ – 130-150 работающих; во Франции – 130 работающих; в России – 100 работающих.

Расчет количественной потребности в специалистах, в том числе и по управлению персоналом, проводится одновременно с определением качественной потребности в них, т.е. потребности в работниках определенных профессий, специальности, квалификации. Качественный состав службы управления персоналом определяется требованиями «Квалификационного справочника должностей руководителей, специалистов и других служащих». Он содержит квалификационные характеристики должностей, которые в свою очередь содержат должностные обязанности, уровень требуемых знаний, требования к квалификации [5].

Основные функции процесса управления персоналом, выполняемые на различных иерархических уровнях системы управления организацией, сводятся к выработке и обоснованию управленческих решений, контролю за их выполнением. Поэтому управление персоналом представляет собой информационный процесс, включающий получение, анализ и обработку, хранение, использование, наращивание информации.

Информационное обеспечение службы управления персоналом – это совокупность реализованных решений, касающихся объема, размещения и форм организации информации, обращающейся в службе управления персоналом при ее функционировании. Оно включает в себя: оперативную, нормативно-справочную информацию, классификаторы технико-экономической информации, системы документации унифицированные и специальные.

Информация должна быть:

– комплексной – отражать все стороны деятельности службы (техническую, технологическую, организационную, экономическую и социальную);

– оперативной – получение информации должно протекать одновременно с процессом, происходящим в системе, соответствовать возникающим потребностям в точных сведениях;

– систематичной – требуемая информация должна поступать постоянно;

– достоверной – информация должна соответствовать фактически происходящим процессам и основываться на проведенных замерах или расчетах, анализе.

Информационное обеспечение службы управления персоналом структурно подразделяется на следующие группы.

Внемашинное информационное обеспечение представляет собой совокупность сообщений, сигналов, документов, воспринимаемых человеком непосредственно. Оно включает: систему классификации и кодирования информации; систему управленческой документации; систему организации, хранения и внесения изменений в документацию. В этой сфере обмен информацией реализуется в виде движения документов от субъекта к объекту управления (приказы, распоряжения, устав и т.д.), от объекта к субъекту (отчеты, справки по кадровым вопросам, записки, информацию о текущем или прошлом состоянии объекта). Внемашинное информационное обеспечение позволяет провести идентификацию объекта управления (при помощи стандартов, положений, регламентов, приказов), формализовать информацию, представить ее в виде документов установленной формы. Внутримашинное информационное обеспечение включает: массивы данных, формирующие ин телях; систему программ организации, накопления, ведения и доступа к информации этих массивов.

Информационное обеспечение компании должно соответствовать следующим организационно-методическим требованиям: минимальное дублирование информации в информационной базе; сокращение числа форм документов; возможность обработки на компьютерах информации, содержащейся в документах (внемашинная сфера) и во внутримашинной сфере; определенная избыточность информационного обеспечения, что дает возможность различным пользователям получать информацию с разной степенью конкретизации.

Метод, основанный на времени трудового процесса.

$$T_H = (\sum_{i=1}^n N_i T_i + T_{н.пр.и}) / K_B, \quad (2)$$

где K_v – коэффициент соблюдения временной нормы 1 ед. изделия / фактическое время производства 1 ед. изделия;

n – количество номенклатурных изделий в производственной программе;

N_i – количество изделий i -й номенклатурной позиции,

T_i – время выполнения процесса по изготовлению изделия i -й номенклатурной позиции; $T_{н.пр.i}$ – время, необходимое для завершения изготовления продукции в незавершенном производстве в соответствии с производственным циклом изготовления изделия i -й номенклатурной позиции; K_v – коэффициент соблюдения временной нормы; T_n – время, необходимое для выполнения производственной программы.

Численность рабочих = $(T_n / \text{плановая норма времени одного рабочего за день (смену)}) \times \text{коэффициент пересчета явочной численности в списочную}$.

Метод расчета по нормам обслуживания.

$Ч = (\text{число агрегатов} \times \text{коэффициент загрузки} / \text{норма обслуживания}) \times (\text{коэффициент пересчета явочной численности в списочную})$.

Норма обслуживания

$$T_{\text{пол}} / \sum_{i=1}^n (t_{\text{ед}i} \times n_{\text{р}i}) + T_{\text{д}}, \quad (3)$$

где n – количество работ по обслуживанию объекта; $t_{\text{ед}i}$ – время производства 1 ед. объема i -го вида работ;

$n_{\text{р}i}$ – количество ед. объема i -го вида работ; $T_{\text{пол}}$ – полезный фонд времени работника за день; $T_{\text{д}}$ – время выполнения работником дополнительных видов деятельности, не включаемых в $t_{\text{ед}}$.

Метод расчета по рабочим местам и нормативам численности.

Численность работников по рабочим местам:

$Ч = \text{необходимое число работников} \times \text{загрузка} \times \text{коэффициент пересчета явочной численности в списочную}$.

$Нч = \text{объем работы/норма обслуживания}$. Коэффициент пересчета явочной численности в списочную позволяет учесть отсутствие работников в своих подразделениях в какой-либо временный период.

Для определения количества работников целесообразно применять некоторые статистические методы. Стохастические методы основываются на определении степени влияния на потребность в работниках прочих переменных. Экспертные методы подразделяются на простую и расширенную оценку. Бенчмаркинг является инструментом внедрения лучшей практики ведения бизнеса и обеспечения роста эффективности [6].

Оценка деловых качеств работников – это целенаправленная деятельность установления соответствия параметров работников (способностей, мотиваций, свойств) требованиям должности или рабочего места.

Выделяют два основных уровня оценки.

1. Оценка деловых качеств кандидатов на вакантные должности.
2. Текущая оценка деловых качеств персонала.

Прием на работу требует оценки личных качеств работника, как это было показано выше деловая оценка и аттестация персонала – оценки результатов труда, и для этого необходимы другие методические приемы оценки.

В процессе оценки необходимо использовать перечень критериев и показателей, позволяющих оценить степень соответствия характеристик претендента предъявляемым к должности требованиям, установленным работодателем.

По содержанию можно выделить следующие критерии оценки личности кандидата на вакантную должность общественно-гражданская зрелость, отношение к труду, умение работать с документами и информацией, организаторские способности, уровень знаний и опыт работы умение работать с людьми, умение своевременно принимать и реализовывать решения, способность увидеть и поддержать новое, передовое, современное, морально-этические черты характера

Для проведения оценки создается комиссия. Рассмотрим основные методы оценки деловых качеств кандидатов на вакантные должности.

1. Анкетирование.

2. Интервью представляет собой беседу, направленную на сбор информации об уровне знаний (опыте) и на оценку профессионально важных качеств претендента.

3. Соционика – отнесение кандидатов на вакантные должности к одному из четырех соционических типов: сенсорных логиков, интуитивных логиков, сенсорных этиков, интуитивных этиков. На основе установленного социотипа планируется взаимодействие с претендентом на должность.

4. Тесты – наиболее популярная процедура оценки. Тест – это стандартизированное, ограниченное по времени испытание. Он позволяет установить существующий у тестируемого в данное время уровень знаний, относительно устойчивые личностные свойства (в том числе умения и навыки) и образцы, устойчивые черты поведения.

5. Ассессмент-центр представляет собой оценку компетенций участников посредством наблюдения за поведением в деловых играх. Внешне данный метод очень похож на тренинг – участникам предлагаются задания и роли в игре, цель которой – не обучение, а оценка сильных и слабых сторон участников.

6. Экономико-математические методы.

Проектное управление – более широкое понятие по сравнению с управлением проектами. Оно включает, кроме управления проектами, также управление программами и управление портфелями. Напомним, что проект – это временное предприятие, предназначенное для создания уникальных продуктов, услуг или результатов.

Программа – это ряд связанных друг с другом проектов, управление которыми осуществляется координированно с целью получения преимуществ, недоступных при управлении каждым проектом в отдельности.

Портфель – это набор проектов и/или программ, не обязательно связанных друг с другом, но объединённых вместе для достижения стратегических целей. Программой, например, является Государственная программа индустриального развития Республики Казахстан на 2021-2022 гг. А портфелем – Карта индустриализации Казахстана, в которую входят инновационные проекты, финансируемые государством. Управление программой позволяет наиболее оптимально распределить ресурсы организации между входящими в неё проектами. Управление портфелем предполагает

расстановку приоритетов между проектами и программами внутри портфеля, отбор к реализации тех из них, которые наиболее актуальны для компании, балансировку рисков [6].

Заключение. Таким образом, в современных службах управления персоналом над учетными доминируют преимущественно управленческие виды деятельности: управление мотивацией, конфликтами, стрессами, развитием работников, нововведениями и пр. Для настоящего этапа развития науки управления персоналом характерно включение управления сотрудниками в общую стратегию организации. Суть современного этапа управления персоналом составляют: отнесение функции управления человеческими ресурсами к высшему уровню руководства организацией; вовлечение управления человеческими ресурсами в определение стратегии и организационной структуры компании; участие всех руководителей различных уровней в реализации единой кадровой политики; интеграция деятельности кадровиков и руководителей, постоянное участие первых в качестве советников руководителей при решении вопросов, связанных с персоналом во всех подразделениях и на всех уровнях корпорации; системное, комплексное решение вопросов управления человеческим капиталом на основе единой кадровой концепции предприятия.

В сегодняшних организациях управление человеческими ресурсами выделилось в отдельную систему, являющуюся частью общей системы организации. Служба управления персоналом является частью системы управления персоналом и, как было указано ранее, представляет собой подразделение в организационной иерархии, осуществляющее управление сотрудниками в системе управления персоналом. Также в настоящее время в различных организациях вместо традиционных отделов кадров все чаще создаются данные службы управления персоналом.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Бабаскин С.Я. Инновационный проект: методы отбора и инструменты анализа рисков. – М.: Дело, 2011. – 240 с.
2. Бенко К. Управление портфелями проектов: соответствие проектов стратегическим целям компании / Бенко К., Мак-Фарлан Ф. – М.: Вильямс ИД, 2012. – 240 с.
3. Богданов В. Управление проектами. Корпоративная система – шаг за шагом. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 248 с.
4. Вайс Дж., Высоцки Р. 5 стадий управления проектом: практическое руководство по планированию и реализации [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pmwebinars.ru/blog/knigi-upravleniyu-proektami-kotoryie-mozhno-skachat.html>. 5. Влияние различных факторов на успех компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://yourideas.ru/factory-uspeha-kompanii.html>.
5. Герасимов В.В. Управление проектами. Курс лекций. Учеб. пособие / Герасимов В.В., Круглова Э.В., Лабутин Е.А., Саломатин Е.А. – Новосибирск: НГАСУ, 2006. – 106 с.
6. Готин С.В., Калоша В.П. Логико-структурный подход и его применение для анализа и планирования деятельности [Электронный

ресурс]. – Режим доступа:
http://www.libma.ru/nauchnaja_literatura_prochee/logiko_strukturnyi_podhod_i_ego_primenenie_dlja_analiza_i_planirovaniya_deyatelnosti/index.php.

Ш. Шермет, магистрант
«Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТЗУ» КЕАҚ (Satbayev University),
Алматы қ., Қазақстан

Персоналды жобалық менеджментте оқыту ұйымның стратегиялық мақсаттарын іске асыру құралы ретінде

Түйіндеме. Мақалада ұйым қызметкерлерінің зияткерлік әлеуеті, оның компоненттері, сондай-ақ өлшеу көрсеткіштері туралы түсінік берілген. Қазіргі заманғы ұйым үшін корпоративтік оқыту тиімділік пен бәсекеге қабілеттілікті арттыру құралдарының бірі болып табылады. Корпоративтік оқыту мен дамытуға арналған шығындар ұйымның адами капиталына ұзақ мерзімді инвестицияларды білдіреді. Алайда, егер компания басшылығы оқу құралын басқару құралы ретінде пайдаланудың барлық мүмкіндіктері мен ерекшеліктерін түсінсе, мұндай инвестициялар ақталуы мүмкін. Ұйымның зияткерлік әлеуеті оған жаңа бәсекелестік артықшылықтар беретін компанияның ішкі ресурсы ретінде қарастырылады. Корпоративтік оқыту қызметкерлердің зияткерлік әлеуетін арттыру факторы ретінде қарастырылады. Корпоративтік оқытудың ерекшеліктері талданады, корпоративтік оқытудың қажеттіліктері талқыланады, корпоративтік оқытудың тиімділігін арттыру жолдары сипатталады. Оқытуда ақпараттық технологияларды пайдалану, бұл ұйым қызметкерлерінің зияткерлік әлеуетін дамытуға ықпал етеді.

Түйінді сөздер: корпоративтік оқыту, жобалық менеджмент, персоналды басқару, бағдарлама, портфель, сауалнама.

Sh.R. Sheremet, undergraduate
NAO "KazNITU named after K.I. Satpayev" (Satbayev UniversityK),
Almaty, Kazakhstan

Personnel training in project management as a tool for the implementation of strategic goals of the organization

Abstract. The article discusses the concept of the intellectual potential of employees of the organization, its components, as well as measurement indicators. Corporate training for a modern organization is one of the tools for improving efficiency and competitiveness. The costs of corporate training and development represent a long-term investment in the human capital of the organization. However, such investments can be justified if the company's management understands all the possibilities and features of using the training tool as a management tool. The intellectual potential of the organization is considered as an internal resource of the Company, giving it new competitive advantages. Corporate training is considered as a factor of increasing the intellectual potential of employees. The features of corporate training are analyzed, the needs of corporate training are discussed, and ways to improve the effectiveness of corporate training are described. The use of information technology in training, which contributes to the development of the intellectual potential of the organization's employees.

Keywords: corporate training, project management, personnel management, program, portfolio, questionnaire.

БІЛІМДІ ДАМЫТА АЛМАЙТЫН ЕЛДІҢ БОЛАШАҒЫ ЖОҚ!

ЖОО басты міндеті – бәсекеге қабілетті, өзгермелі орта талаптарына сай икемді, ой-санасы ашық, яғни өз құндылықтарын сақтай отырып, өзге елдердің, ұлттардың жақсы жақтарын өзіне үлгі етіп қабылдай алатын, озық технологияларды тиімді пайдалана білетін, біліктілігі жоғары болашақ кезең мамандарын даярлау болып табылады деп түсінеміз. Білімді дамыта алмайтын елдің болашағы жоқ! Өзгермелі әлеуметтік-экономикалық жағдайларға бейімделуге қабілетті жоғары білікті жаңа буын мамандар даярлау қажет. Бұл үшін, ең алдымен білім беру сапасы, оны бағалау үшін халықаралық талаптарды ұстану, менеджменттің жаңа деңгейін және ұжымды басқарудағы заманауи тәсілдерді пайдалану, дипломдардың халықаралық деңгейде танылуы мен білім беру бағдарламаларының шетелдік жетекші оқу орындарының бағдарламаларымен сәйкестігін қамтамасыз ету, шетелдерде, сондай-ақ Қазақстанда жұмыс істейтін шетелдік және бірлескен ұйымдарда университет мамандарының біліктілігін тануға қажетті жағдай жасау мүмкіншіліктерінің артып отырғаны. Сапалы білім беру дегеніміз – ғылымға негізделген жүйелі бағдарлама бойынша теориялық, практикалық іске қабілетті, еңбекке баулу, дүниетанымын кеңейту және студент бойындағы бар қабілетін кемеліне келтіріп жан-жақты тұлға тәрбиелеу болып табылады.

Бүгінгі күні Қазақстанның әлемдік бәсекеге қабілетті мамандар даярлау бағытында лайықты іс-шаралар атқарылууда. Осындай стратегиялық міндетті шараларды орындау барысында халықаралық талаптарға сәйкес елімізде жоғары білім беру жүйесін дамытудың лидері ғана емес, сондай-ақ қоғамның, білімнің, экономикалық инновациялардың дамуына елеулі үлес қосатын еліміздегі жетекші ірі оқу орны – әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университетінің орны бөлек.

Бүгінде Қазақстандық ЖОО-лар ішінде әл-Фараби атындағы ҚазҰУ – әлемнің рейтингісі жоғары және 200-топ «жасыл» университеті қатарына енген жалғыз оқу ордасы, бұл ғылым мен техника жетістіктерін кампустың энерготиімді стратегиясы мен қаланың экожүйесіне интеграциялау бойынша белсенді жұмысын айғақтайды.

Университеттің жоғары білікті мамандар даярлау үшін қолданылатын ғылыми, рухани-тәрбиелік, инновациялық және өндірістік қарымы жеткілікті. Қазіргі таңда елімізде қалыптасып келе жатқан жоғары білім берудің инновациялық үлгісі мен оқу үдерісін стандарттау, басқарудың елеулі өзгерісін, жаңа педагогикалық, ақпараттық технологияларды белсенді ендіруді үздіксіз және қашықтықтан білім беру арқылы дамытуды талап етеді. Бітіруші түлектердің жұмыспен қамтылуы қашан да өзекті мәселе, университет бұл мәселені бұған дейін де талдап отырған, дегенмен, талап күшейген сайын, оған сай келуге талпыну да қажет. Осы мәселені шешу мақсатында жүзеге асырылып келе жатқан шаралардың бірі жұмыс берушілермен тығыз байланыс орнату, оларды тек оқу жоспары бойынша оқылатын пәндерді анықтауға ғана, немесе тәжірибелік мәнді дәріс оқуға шақырып қана қоймай, олармен студенттерді тікелей кездестіру, бүгіннен бастап нақты жұмыс орнында белгілі-бір жұмыс көлемін орындау мүмкіндіктерін, осылайша тәжірибелік біліктілігін арттыру жағы жан-жақты қарастырылған.

Университет оқытушылары инновациялық-коммуникациялық, әдістемелік-ақпараттық проблемаларды шеше алатын, студентпен бірлесіп орындайтын жаңа үлгілерін жасай алатын тұлға болуы – бүгінгі басты сұраныстардың бірі екендігін жете түсіндіреді. Сонда ғана оқытушы білім стандарттарын меңгертудің тиімді жолдарын жақсы игеріп, оқушылардың оқудағы жетістіктері объективті бағаланады және шын мәніндегі білім сапасына қол жеткізеді. Бүгінгі күні заманауи технологиялар күн сайын жаңарып, заман талабына сәйкес білім беру үшін кафедра оқытушылары да үнемі ізденіс үстінде. Даму үдерісіне үлгерсе алмаған оқытушы заманына сай маман даярлай алмайтындығын тілге тиек етсек, оқытушы ең озық технологияларды жете меңгерген, тек теориялық тұрғыдан қаруланған емес, практикалық тұрғыдан машықтанған кәсіби құзыретті болғаны жөн. Әр оқытушы студентті кім үшін және не мақсатпен дайындап отырғанын білгенде ғана нақты нәтижеге қол жеткізе алатындығына сеніммен қарайды.

Біз, Қазақстанның болашағын дайындап жатқанымызды нық сеніммен айта аламыз, себебі біздің түлектеріміздің көпшілігі Қазақстан қоғамының элитасын құрайды және еліміздің даму бағытының қалыптасуына атсалысады. Бұл біздің маңызды нәтижеміз, біз оны мақтан етеміз және болашаққа деген сеніммен қараймыз.

Ф. Исадилов¹, «Қаржы» мамандығының 4 курс студенті
Ж. Калымбекова², аға оқытушы
^{1, 2} әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті

ҚАЗҰУ ЖАҢАДАН БЕЛЕСТЕРІ ҚУАНТАДЫ

Британдық QS компаниясының кешенді бағалауының қорытындысы бойынша әл-Фараби атындағы ҚазҰУ бірқатар көрсеткіштер бойынша: оқыту технологиялары, жұмысқа қабілеттілік, ғылыми зерттеулер, интернационалдандыру, қызмет көрсету, өнер мен мәдениет, инновация, заманауи тілдер бойынша жоғары балл алып, ең жоғары «Бес жұлдыз» марапатына ие болды.

«Бес жұлдыз» QS артықшылық белгісінің берілуі Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ жоғары халықаралық беделге ие және әлемдік ғылыми және білім кеңістігінде көшбасшылық ұстанымдарын, университеттің күшті жақтарын көрсетеді, серіктестерге, білім беру саласындағы халықаралық сарапшыларға, сондай-ақ шетелдік және отандық талапкерлерге оқуға түсу үшін ЖОО таңдау кезінде айқын бағыт-бағдар береді.

5 QS жұлдызы бар университет өзінің білім беру бағдарламалары мен зерттеулерін ілгерілету және осылайша оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін тағы бір құралға ие болды. Әлемдегі барлығы 62 университетте QS Stars «5 жұлдыз» бар, олардың арасында: Гарвард, Оксфорд, Кембридж, және халықаралық үздік 20 университетіне кіреді.

Әлемнің 1200-ден астам университеттерін бес пәндік бағыт бойынша сараптаған «QS World University Ranking by Subject 2021» пәндік рейтингінің нәтижелері бойынша әл-Фараби атындағы ҚазҰУ өзінің көрсеткіштерін жақсартып, позициясын нығайтты. ҚазҰУ өткен жылмен салыстырғанда «Өнер және гуманитарлық ғылымдар» пәні бойынша өз көрсеткіштерін 277-ден 156-шы орынға, «Әлеуметтік ғылымдар және менеджмент» пәні бойынша 351-ден 257-ші орынға көтеріп, оң нәтижеге қол жеткізді. ҚазҰУ халықаралық деңгейдегі ғылыми-зерттеу университетіне айнала отырып, әлемдік университеттердің институционалдық рейтингінде де және пәндік рейтингте де табысқа жетіп, үнемі алға жылжып келеді. Сонымен, 2020 жылы QS World University Ranking әлемдік рейтингінің нәтижелері бойынша жетекші қазақстандық университет (ҚазҰУ) әлемдегі ең үздік университеттер тізімінде 165 орынға ие болды. Бұл топта ТМД елдерінен тек Ломоносов атындағы Мәскеу мемлекеттік университеті және әл-Фараби атындағы ҚазҰУ ғана бар.

Авторлар туралы мәлімет

Абдуллаева Б. А. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Акимбаева Қ.Т. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Андыбаева Г.Т. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Аппакова Г.Н. – экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы, қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Асылбеков Д.Е. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Әбугалиев Ы.М. – магистрант, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Байдаулетов М.Б. – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Вечуткин В.В. – магистрант, Қазақ Ұлттық аграрлық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Гарибова А.Р. – студент, Запорожье Ұлттық Университеті, Киев қ., Украина

Гумар Н.А. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Есиркепова А. – бакалавриат, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Жангирова Р.Н. – экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Қазақ Ұлттық аграрлық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Иманқұлова Б.Б. – магистр, Жобаларды басқару институты, «Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТЗУ» КЕАҚ (Satbayev University), Алматы қ., Қазақстан

Исадилов Ф. – студент, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Калымбекова Ж. – аға оқытушы, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Касенова Г.Е. – экономика ғылымдарының кандидаты, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Ногаев Д. – магистрант, Каспий қоғамдық университеті, Алматы қ., Қазақстан

Нурғалиева А.М. – экономика ғылымдарының кандидаты, PhD докторы қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Нуркашева Н.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Нурсана С.Т. – магистрант, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Нурумов А.А. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Еуразия халықаралық экономикалық академиясының және Қазақстан ұлттық жаратылыстану ғылымдары академиясының академигі, салық қызметінің II дәрежелі мемлекеттік кеңесшісі

Олейникова Л.Г. – экономика ғылымдарының докторы, аға ғылыми қызметкер, «Қаржылық басқару Академиясы» МБМУК, Киев қ., Украина

Парманова Р.С. – экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Рыспаева Ж.Б. – магистрант, КЕАҚ «Нархоз Университеті», Алматы қ., Қазақстан

Токмейлова З.К. – бакалавриат, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Череп А.В. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Запорожье Ұлттық Университеті, Киев қ., Украина

Череп А.Г. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, Запорожье Ұлттық Университеті, Киев қ., Украина

Шеденов У.К. – экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

Шермет Ш.Р. – магистрант, «Қ.И. Сәтбаев атындағы ҚазҰТЗУ» КЕАҚ (Satbayev University), Алматы қ., Қазақстан

Сведения об авторах

Абдуллаева Б. А. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Акимбаева К.Т. – старший преподаватель, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Андыбаева Г.Т. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Аппакова Г.Н. – кандидат экономических наук, доктор PhD, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Асылбеков Д.Е. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Байдаулетов М.Б. – кандидат экономических наук, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Вечкуткин В. В. – магистрант, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Гарибова А.Р. – студент, Запорожский Национальный Университет, г. Киев, Украина

Гумар Н.А. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Каспийский общественный университет, г. Алматы, Казахстан

Есиркепова А. – бакалавриат, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Әбугалиев Ы.М. – магистрант, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Жангинова Р.Н. – кандидат экономических наук, профессор, Казахский Национальный Аграрный Университет, г. Алматы, Казахстан

Иманкулова Б.Б. – магистр, Институт управления проектами, НАО «КазННТУ имени К.И.Сатпаева» (Satbayev University), Казахстан, г. Алматы

Исадилов Ф. – кандидат экономических наук, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Калымбекова Ж. – старший преподаватель, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Касенова Г.Е. – кандидат экономических наук, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Ногаев Д. – магистрант, Каспийский общественный университет, г. Алматы, Казахстан

Нурғалиева А.М. – кандидат экономических наук, доктор PhD, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Нуркашева Н.С. – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Нурсана С.Т. – магистрант, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Нурумов А.А. – доктор экономических наук, профессор, академик Международной экономической академии Евразии и Казахстанской национальной академии естественных наук, Государственный советник налоговой службы II ранга

Олейникова Л.Г. – доктор экономических наук, старший научный сотрудник, ГНУ «Академия финансового управления», г. Киев, Украина

Парманова Р.С. – кандидат экономических наук, доцент, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Рыспаева Ж.Б. – магистрант, НАО «Университет Нархоз», г. Алматы, Казахстан

Токмейлова З.К. – бакалавриат, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Череп А.В. – доктор экономических наук, профессор, Запорожский Национальный Университет, г. Киев, Украина

Череп А.Г. – доктор экономических наук, профессор, Запорожский Национальный Университет, г. Киев, Украина

Шеденов У.К. – доктор экономических наук, профессор, Казахский Национальный Университет имени аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан

Шермет Ш.Р. – магистрант, НАО «КазННТУ имени К.И.Сатпаева» (Satbayev University), г. Алматы, Казахстан

Информация о членах редакционной коллегии

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

Алиев Мурат Капбарович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Сатмурзаев Асан Адамбекович – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

Темирханов Еркнат Уакбаевич – доктор экономических наук, профессор, Казахстан

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

Барышева Салима Кожаметовна – кандидат экономических наук, доцент, Университет «Туран», Казахстан

Глеужанова Данагуль Амангелдиновна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина, Нур-Султан, Казахстан

Сырлыбаева Назгуль Шенгелбаевна – кандидат экономических наук, доцент, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

Досжан Райгүл Дүкенбайқызы – PhD, ассоциированный профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Казахстан

Гамидуллаева Лейла Айваровна – доктор экономических наук, профессор кафедры управления и экономической безопасности Пензенского государственного университета, Пенза, Россия

Пукала Ричард – PhD, профессор, Государственной высшей школы технологий и экономики, Университет в Ярославле, Польша

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 подписанными надписями, аннотации, не должен превышать 15 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 (150-200 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) 150-200 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.