

“Қозыбаев оқулары - 2021: Білім мен ғылымды
дамытудың жаңа бағыттары және заманауи
көзқарастар” атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік
конференция

МАТЕРИАЛДАРЫ

МАТЕРИАЛЫ

международной научно-практической
конференции «Козыбаевские чтения - 2021:
Новые подходы и современные взгляды
на развитие образования и науки»

IV

90
ЖЫЛДЫҒЫНА
АРНАЛАДЫ

Петропавл қ., 2021 ж.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ
М. Қозыбаев атындағы Солтүстік Қазақстан университеті

**«Қозыбаев оқулары – 2021: білім мен ғылымды дамытудағы
жаңа көзқарастар мен тәсілдер» атты халықаралық ғылыми-
тәжірибелік конференцияның**
МАТЕРИАЛДАРЫ

(12 қараша)

МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2021: Новые подходы и современные
взгляды на развитие образования и науки»**

(12 ноября)



**Петропавл
2021**

УДК 001
ББК 72
К 59

*Издается по решению Научно-технического совета
Северо-Казахстанского университета
им. М. Козыбаева (протокол №3 от 26.11.2021 г.)*

Редакционная коллегия:

Мектепбаева Д.К. – Член Правления по вопросам инноваций, интернационализации и трансформации Северо–Казахстанского университета им. М. Козыбаева – председатель
Ибраева А.Г. – д.и.н., профессор, советник Председателя Правления – Ректора Северо–Казахстанского университета им. М. Козыбаева – заместитель председателя
Картова З.К. – к.и.н., декан факультета истории, экономики и права
Пашков С.В. – к.г.н., декан факультета математики и естественных наук
Ратушная Т.Ю. – доктор PhD, декан факультета инженерии и цифровых технологий
Добровольская Л.В. – к.п.н., и.о. декана педагогического факультета
Сабиева Е.В. – к.ф.н., директор института языка и литературы
Шаяхметова А.С. – к.с–х.н., декан агротехнологического факультета
Гертнер Е.Г. – заместитель директора ИЯиЛ по НР и МК
Герасимова Ю.В. – к.т.н., заместитель декана ФИЦТ по НР и МК
Пономаренко М.А. – заместитель декана ФИЭП по НР и МК
Базарбаева С.М. – заместитель декана ФМЕН по НР и МК
Савенкова И.В. – к.с–х.н., заместитель декана АФ по НР и МК
Абуов Н.А. – к.и.н., зав. кафедрой «История Казахстана и социально–гуманитарные дисциплины»

К 59 «Козыбаевские чтения - 2021: Новые подходы и современные взгляды на развитие образования и науки»: материалы международной научно-практической конференции: в 9-и томах. Т. 4. - Петропавловск: СКУ им. М. Козыбаева, 2021. - 275 с.

ISBN 978-601-223-481-7

Сборник содержит материалы Международной научно-практической конференции «Козыбаевские чтения - 2021: Новые подходы и современные взгляды на развитие образования и науки». Здесь представлены тезисы научных докладов казахстанских и зарубежных ученых, а также молодых исследователей в различных отраслях современной науки. Издание представляет интерес для преподавателей вузов, средних, средних специальных учебных заведений, а также для широкого круга читателей, интересующихся современными разработками в самых разных сферах знаний.

Основные направления научных работ, представленных в 4-м томе: «Наука и образование в области экономики, управления и финансов».

**УДК 001
ББК 72**

**ISBN 978-601-223-475-6 (общий)
ISBN 978-601-223-481-7**

© СКУ им. М. Козыбаева, 2021

**ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ САЛАСЫНДАҒЫ
ҒЫЛЫМ МЕН БІЛІМ
SCIENCE AND EDUCATION IN ECONOMICS, MANAGEMENT AND FINANCE
НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И
ФИНАНСОВ**

UDC 331.28

**SOCIAL INEQUALITY: WHY ARE FOREIGN WORKERS WAGE
HIGHER THAN KAZAKH WORKERS?**

Chaukerov E.B.

(North Kazakhstan regional branch of Kazpost JSC)

The topic of social inequality is very often raised in Kazakhstan. Such problems arise, first of all, against the background of versatile working conditions, as well as unfair distribution of wages, and often lead to mass riots between foreign and domestic workers.

First, let's find out what inequality in general is?

As Neil Smelser wrote in his book «Sociology», inequality is a condition under which people have unequal access to such social benefits as money, power and prestige [1, p. 274]. It exists in all societies, even in the most primitive and communal ones.

By the way, this problem exists mainly in companies engaged in the fuel and energy complex. And they are located, as we know, in Western Kazakhstan. It is at such enterprises that unequal working conditions for foreign and local specialists arise: low wages of Kazakhstanis, a varied diet, etc. However, it should be noted that the management is trying to do everything to ensure the equality of these very working conditions.

As for the clashes between foreigners and locals, the question arises: how does all this happen? There are cases when Kazakhstanis, engaged in the development of oil and gas fields and working on an equal footing with foreigners, are dissatisfied, first of all, with the meager wages.

But let's start in order.

In general, the exchange of personnel and technology in the era of the development of transnational corporations can be called a global trend. But it is very difficult to say whether there are such companies in Kazakhstan.

According to the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan, as of January 1, 2021, 34416 and 22557 enterprises with foreign participation are registered in the country. Most of them are involved in the fuel and energy complex.

But even in companies widely known to us, the share of Kazakhstan is minimal. For example, in KPO B.V. (the main location – West Kazakhstan region) it is 10%, and in TCO (Atyrau region) – 20%.

Why do our companies invite specialists from abroad? The most obvious reason is the lack of qualified personnel at home. This is especially true for the industries of energy, chemistry, petrochemistry. Another reason is often the desire of foreign companies with representative offices in Kazakhstan to staff their staff only with their own citizens.

According to some experts, foreign employers are introducing new specialties or additional requirements for positions for foreign workers, which allows them to legally increase their salaries.

Perhaps this was the reason for a number of strikes between foreign and Kazakh workers that have occurred in recent years.

As a rule, such clashes occur, as it happens, on domestic grounds, and then escalate into riots.

One of the most egregious cases related to inequality of working conditions occurred in the Tengiz field in the Atyrau region (Zhylyoi district).

The first one happened in 2005. The conflict between the workers arose in the canteen. According to some reports, a Kazakhstani who worked at TCO tried to get lunch out of turn, which caused discontent from the Turkish citizens who worked with him. The fight involved 150 people. These are citizens of Kazakhstan and Turkey, who did not share lunch in the enterprise canteen. As a result, three workers were injured and more than 30 people were fired.

This story repeated itself in October 2006. Then one of our compatriots approached the gravy boat in the canteen, and at that moment Turkish colleagues approached him, because of whom the conflict began. According to the prosecutor's office, a fight broke out between the Turks and the Kazakhs. During the skirmish, several vehicles and a container with overalls were burned. In addition, during the riots, three household containers were burned, three cars were overturned.

In my opinion, the Turks were the initiators of all these unrest. The reasons for the unequal relationship include harsh conditions and low wages for Kazakhstani workers, discrimination by Turkish employers against local Kazakhstani personnel, and the incorrect attitude of Turkish employees towards Kazakhstani women who worked at the enterprise.

Thirteen years later, in 2019, workers revolted again in Tengiz. The reason for this was a photograph in which Libyan Eli Daoud poses for a camera with a walkie – talkie, the antenna of which was directed towards a girl of presumably Kazakh nationality. The Libyan himself worked for Consolidated Contracting Engineering & Procurement (CCEP). This prompted our citizens to express their discontent.

The head of the enterprise, as well as the Ambassador of Jordan to Kazakhstan, visited the site immediately after the incident.

As the then akim of the Atyrau region, and now holding this position in the neighboring Mangystau region, Nurlan Nogayev emphasized at a meeting with the leadership of TCO and CCEP, this problem arose due to different working conditions. In turn, as he added, investors must understand that while working on the territory of our country, one must comply with the legislation, as well as moral and ethical standards that do not offend anyone's dignity.

The issue of unequal working conditions was also raised at the highest echelons of power. In particular, this was discussed at an expanded meeting of the Government with the participation of the Head of State on July 15, 2019.

And before that, the President of Kazakhstan Kassym – Jomart Tokayev, during a trip to Atyrau town in June 2019, set the task of ensuring fair wages for local and foreign workers doing the same job. He also noted that it is necessary to pay close attention to the acquisition of proper qualifications by Kazakhstani specialists.

Then the head of state noted: «The level of qualifications should be equally taken into account when calculating salaries for foreign and local workers. It is unacceptable to pay different salaries for the same job. Of course, it is clear that the issue of meeting the level of education and experience of our workers with high requirements is the main problem. Qualified personnel need to be paid the appropriate salary, the rest must be trained and brought up to the required level».

The President also drew attention to the fact that 70% of Kazakhstani employers are not satisfied with the knowledge of college graduates, and foreign companies set high requirements for employees. Therefore, according to him, it is necessary to train highly

qualified specialists for the oil and gas industry of the Atyrau region. One way is to create centers of excellence based on existing colleges.

But back to the main question. To understand why foreign workers employed in the fuel and energy complex earn more than ours, we will give an example. According to representatives of the branch trade union, a sixth – grade operator from Kazakhstan receives \$ 44 per day, while the salary of a foreigner holding a similar position is \$ 200. That is, the main problem here is that expats earn 4.5 times more than domestic specialists.

Now let's see who the expats are? Expats are those people who have citizenship of one country, but at the same time work in a completely different country. This largely applies to Kazakhstan, where the bulk of these expats are employed not only in the fuel and energy complex, but also in other spheres of the economy, where, in turn, there is a shortage of personnel among the local population.

The organization InterNations maintains a special Expat Insider rating, which identifies the most attractive countries for foreigners in terms of work and living standards. However, it is often impossible to find out where Kazakhstan is in this rating.

Another high – profile scandal related to the demand to improve working conditions occurred at the beginning of this year in the Aktobe region, namely in KMK Munai JSC. As follows from the company's website, its main activity is exploration and production of hydrocarbons at the Kokzhide, Kumsay and Mortuk fields.

Employees of the company made a similar request to the management of KMK Munai, the regional akimat and even to the President. A related video quickly spread on the Internet.

But the main issue was resolved so quickly – it was still possible to raise the wages of local workers. As explained in the akimat of Temir district, the employer agreed to increase wages to 200 thousand tenge, after deducting mandatory taxes. The least skilled worker will receive 200 thousand, the rest – depending on the category: 220, 240 and 260 thousand tenge, respectively. Moreover, before the strike, the minimum salary at the field was 136 thousand tenge. At the same time, the average salary, taking into account the salary of the enterprise management, was 208 thousand tenge.

Demands to improve working conditions, primarily to raise wages, also sounded from the lips of workers at another oil company in the Aktobe region. Employees of AMK – Munai LLP were dissatisfied with the size of their wages, which varies from 60 to 70 thousand tenge. Oil workers demand to increase it by 100 percent, as well as up to 150 thousand tenge.

As a result, the labor dispute was resolved in favor of the workers. The management of the LLP, which had previously proposed to increase the salaries of employees by 7%, after a headquarters meeting in the regional akimat agreed to include 40,000 tenge in the salary of each employee from February to April and to award 50% of the salary for the Nauryz holiday. In addition, from May 1, a new employment contract will be concluded with all employees (taking into account the average salary in the oil industry of the region).

Another foreign company operating in Western Kazakhstan region is Bonatti S.p.A. (Italy). Its local workers also demanded a 50% increase in wages. In turn, the company's management went to meet them, promising to index wages for annual inflation and pay them thirteenth wages.

However, one should not think that such questions are typical only for the western regions. In 2018, employees of the Kazakh – Chinese enterprise Sibiu – Kyzylorda complained of discrimination by representatives of the Celestial Empire. For its part, the leadership denied any involvement in this. But here, too, it was not without versatile working conditions. As a result, the company raised the salary to 10%.

There is an opinion that the attraction of foreign specialists is not something dangerous. But if it becomes widespread and pushes local qualified personnel into the background, then

barrier restrictions should be included here, options for protecting one's own personnel potential.

Summing up, it is worth emphasizing that often foreign companies operating in Kazakhstan prefer specialists from their country to our personnel.

How to solve this problem? First of all, the company's management needs to revise its personnel policy. But it should be noted that preference should be given, first of all, to personnel from the local population. Second, to ensure an even distribution of wages. Here, strict control is needed to ensure that Kazakhstani workers receive decent wages along with their foreign colleagues. And in general, it is necessary to ensure equal working conditions in order to continue to prevent conflict situations between our and foreign workers.

But whether the management of the enterprises I mentioned here will keep their word, as they say in such cases, time will tell.

Reference:

1. Смелзер Н. Социология: пер. с англ. – М.: Феникс, 1994. – 688 с.
2. Бастовавшим нефтяникам «КМК – Мунай» повысили зарплату | Курсив – бизнес новости Казахстана – URL: <https://kursiv.kz/news/obschestvo/2021-02/bastovavshim-neftyanikam-kmk-munay-povyсили-zarplatu> (дата обращения: 03.02.2021).
3. Грани. Ру: В Казахстане подрались местные и турецкие рабочие: 140 пострадавших [Электронный ресурс] – URL: <https://graniru.org/Events/m.113205.html> (дата обращения: 28.01.2021).
4. Выступление Главы государства К. Токаева на расширенном заседании Правительства – URL: http://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/vystuplenie-glavy-gosudarstva-k-tokaeva-na-rasshirenno-zasedanii-pravitelstva (дата обращения: 28.01.2021).
5. Зарплата иностранцев в Казахстане в пять раз превышает оплату труда местных специалистов | Kazakhstan Today [Электронный ресурс] – URL: <https://www.kt.kz/rus/society/zarplata-inostrantsev-v-kazahstane-v-ryat-raz-prevyshaet-1377886652.html> (дата обращения: 28.01.2021).
6. Конфликт на месторождении Тенгиз и его вероятные причины [Электронный ресурс] – URL: <https://rus.azattyq.org/a/kazakhstan-aterau-tengiz-vozmozhnye-prichiny/30036348.html> (дата обращения: 28.01.2021).
7. Нефтяники «АМК Мунай» прекратили забастовку. Им повысят зарплату [Электронный ресурс] – URL: <https://liter.kz/neftyaniki-amk-munaj-prekratili-zabastovku-im-povyсят-zarplatu> (дата обращения: 03.02.2021).
8. Нурлан Ногаев о конфликте на Тенгизе: проблема возникла из – за разных условий труда [Электронный ресурс] – URL: https://forbes.kz/process/nurlan-nogaev-rukovodstvu-tsho-usloviya-truda-doljni-byit-ravnyimi-dlya-vseh/?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=202664 (дата обращения: 28.01.2021).
9. Почему иностранных работников так ценят в казахстанских компаниях. Мнение эксперта – КН [Электронный ресурс] – URL: <https://kstnews.kz/news/economy/item-64893> (дата обращения: 31.01.2021).

УДК 338.45

ОЦЕНКА ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Абдулова О.С.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях современной рыночной экономики, когда основными движущими силами являются спрос и предложение, которые диктуют конъюнктуру рынка сбыта продукции предприятий, также рыночная экономика характеризуется большим числом конкурирующих сил. Каждое предприятие, вне зависимости от сферы или отрасли предпринимательской деятельности, а также организационно – правовой формы или

масштаба производства должно стремиться повышать эффективность своей деятельности.

Достижение экономической эффективности предполагает применение новых передовых технологий, которые могут применяться с целью повышения производительности предприятия, либо же с целью снижения затрат на производство.

В то же время, возможно, применение различного современного программного обеспечения для административно – управленческого персонала или технологических процессов, осуществляемых предприятием, что позволит повысить производительность труда, следовательно, повысится экономическая эффективность.

Руководители многих предприятий не видят необходимости в проведении оценки экономической эффективности, ошибочно предполагая, что самое главное «не работать в минус», но достижение экономической эффективности позволяет не только задействовать скрытые ресурсы предприятия или увеличить приток прибыли, поступающей от финансово – хозяйственной деятельности, но и способно повысить конкурентоспособность предприятия, ведь с каждым годом на рынке появляются «новые игроки» и не всегда, возможно, применение политики снижения цен.

Оценка экономической эффективности деятельности предприятия способствует анализу текущего экономического положения предприятия на рынке, что в конечном итоге приводит к разработке мероприятий, направленных на повышение экономической эффективности. Данные мероприятия могут носить разностороннюю направленность и затрагивать, такие области экономики как: поиск новых рынков сбыта, подписание договоров с новыми поставщиками, модернизация производства, совершенствование технологий производства, диверсификация производства.

В качестве ключевых индикаторов оценка экономической эффективности рассматривается уровень прибыли и рентабельности предприятия, соответственно конечным результатом подобной оценки выступает разработка мероприятий, позволяющих повысить эффективность путем положительного воздействия на ключевые индикаторы.

Особенно, сейчас в условиях глобальной пандемии COVID – 19, негативно повлиявшей на международную экономику, в частности, была затронута и экономика нашей республики. Негативное влияние выразилось посредством снижения цен за баррель нефти, что повлияло на рост цен сырья, горюче – смазочных материалов, ряда других ресурсов. И именно повышение экономической эффективности позволит предприятиям принять верные управленческие решения в условиях конкуренции, повышения предпринимательских рисков, ограниченности ресурсов в столь напряженной мировой экономической ситуации.

В настоящее время все больше предприятий уделяют должное внимание повышению эффективности своей деятельности, видные учёные экономисты ежегодно выпускают научные труды, более подробно раскрывающие сущность, проблемы и перспективы оценки экономической эффективности. С уверенностью можно сказать, что рассматриваемая тема никогда не потеряет своей актуальности, напротив, в дальнейшем будет всё более востребованной по мере развития рыночной экономики по всему земному шару, и в частности на территории Республики Казахстан. Так как современной экономике присуще понятие цикличности, через определенный промежуток времени наступает кризис, во время которого, от того или иного управленческого решения может зависеть судьба предприятия или даже целой отрасли народного хозяйства.

Общеизвестно, что для субъектов предпринимательства ключевой составляющей деятельности является учёт финансовых результатов, отражающих динамику прибыли и затрат в течение определенного периода времени, но стоит учитывать, что

финансовая информация, выраженная в денежной форме, без анализа эффективности использования производственных ресурсов не дает полной оценки текущего состояния и перспектив развития предприятия.

В настоящее время как никогда чувствуется актуальность такой проблемы, как обеспечение экономической эффективности деятельности предприятия, причём данный вопрос затрагивает финансово – хозяйственную деятельность практически любого хозяйствующего субъекта, вне зависимости от отраслевой и производственной направленности. Для проведения оценки экономической эффективности в первую очередь необходимо определить понятие «экономическая эффективность», в частности рассмотреть наиболее известные определения данного понятия, широко применяющиеся в научно – экономической литературе.

Эффективность (от лат. «effectus») – действие, исполнение. Экономический прогресс предпринимательского сектора экономики, уровень обеспечения населения материальными благами и развитие государства прямо пропорциональны тому, насколько эффективно организована финансово – хозяйственная деятельность субъектов предпринимательства. Термин «эффективность» впервые получил широкое распространение в политической литературе, впоследствии в результате механизации производства, данный термин стал активно применяться как категория экономической области знаний.

Эффективность представляет собой максимально возможный уровень производительности предприятия, т.е. предприятие должно стремиться к выпуску наибольшего объёма продукции с использованием наименьшего количества ресурсов, идущих на статьи затрат. Достижение эффективности предполагает снижение использования ресурсов, которые используются для достижения поставленных целей, к таким ресурсам могут относиться: сырьё и материалы, трудовые ресурсы, энергетические ресурсы и многие другие, за счёт снижения которых, возможно, достижение эффективности. В тоже время высвобождение ресурсов из определенного производственного процесса позволяет «перебросить» на другие направления деятельности предприятия, что также положительно повлияет на динамику финансовых результатов хозяйствующего субъекта.

Эффективность деятельности предприятий зависит от своевременности и полноты расчетов по своим обязательствам.

Понятие эффективности имеет различные формы выражения и модифицируется в зависимости от общественной формы производства. Классическое определение эффективности в условиях рыночной экономики было дано К. Марксом. Он считает, чтобы при минимуме авансированного капитала производить максимум прибавочной стоимости или прибавочного продукта, необходимо производить данный продукт с возможно меньшими затратами сил и средств, т.е. такую экономическую тенденцию капитала, которая учит человечество экономно расходовать свои силы и достигать производственной цели с наименьшей затратой ресурсов.

Изучив понятие «эффективность», мы можем определить экономическую эффективность, учитывая, главную проблему экономики, которая гласит, что субъекты хозяйствования осуществляют свою деятельность в условиях ограниченности ресурсов, следовательно, экономическая эффективность – это рациональное использование, имеющихся в наличие ресурсов для целесообразного обслуживания деятельности предприятий и экономики в целом. По мнению Гурьевой О.А. экономическая эффективность – представляет собой отношение результата к затратам деятельности предприятий, которое зависит от создания оптимальных условий производства качественной конечной продукции, её сбыта, что характеризуется достижением высоких финансовых показателей.

Муртазина Е.Э. и Панфиль Л.А. рассматривают понятие «экономическая эффективность» с позиции комплексного подхода: планирование объёмов выпускаемой продукции, формирование статей затрат, прибыльности, цен и ассортиментной номенклатуры, оценка конкурентоспособности выпускаемой линейки товарной продукции и инвестиционной привлекательности предприятия.

По мнению Оболенского К.П. экономическая эффективность, как экономическая категория применительно к сельскому хозяйству, определяется как получение максимального количества необходимых обществу сельскохозяйственной продукции с каждого гектара земли при наименьших затратах общественного труда живого и овеществленного на производство единицы продукции.

Оглоблин Е. определяет экономическую эффективность применительно к сельскому хозяйству как степень рационального использования земли и других средств производства, а также окупаемость затрат на производство сельхозпродукции. Оба автора делают основной акцент на рациональное использование земельных ресурсов при минимальных вложениях.

Рассмотрение экономической эффективности с точки зрения целей и ресурсов делает акцент на двух условиях: достижения цели является необходимым условием эффективной деятельности предприятия, и результативное использование ресурсов является необходимым, но не достаточным условием для эффективности.

То есть, предприятиям для достижения экономической эффективности следует поставить перед собой определённую цель, без которой невозможно достижение эффективности, сама цель предполагает проведение оценки текущего состояния финансово – хозяйственной деятельности путём расчёта определенных показателей в соответствии с методикой оценки.

В дальнейшем на основании выводов разрабатываются мероприятия для повышения эффективности. В частности, более рациональное использование, имеющихся у предприятия в наличии основных фондов, трудовых ресурсов, материальных ресурсов, причём рациональное использование не стоит рассматривать в качестве основного инструмента достижения эффективности, так как требуется еще и инновационный подход, применение современного пакета инструментов, возможна, диверсификация производства.

Для оценки предприятия и его экономической эффективности необходимо провести достаточно объёмную работу по анализу всей совокупности показателей оценки эффективности. На практике все показатели можно разделить на два основных типа:

- оценочные, характеризующие достигнутый или возможный уровень развития или результатов той или иной деятельности;
- затратные, отражающие уровень затрат по осуществлению различных направлений деятельности, в частности операционной, финансовой и инвестиционной.

Систематический и всесторонний анализ эффективности деятельности предприятия позволит:

- своевременно, качественно и профессионально оценивать результативность хозяйственной деятельности как предприятия в целом, так и отдельных структурных подразделений;
- точно и быстро находить и учитывать факторы, оказывающие влияние на уровень получаемой прибыли по конкретным видам производимых товаров и предоставляемых услуг;
- найти пути решения проблем предприятия и получения прибыли в текущей и стратегической перспективе;

– в конечном итоге обеспечит рентабельность и стабильный экономический рост предприятия;

– разработать ряд обоснованных с экономической точки зрения мероприятий, способствующих повышению экономической эффективности;

– принимать наиболее рациональные и выгодные управленческие решения, ориентированные как ближайшее время, так и долгосрочную перспективу.

Фундаментальной целью проведения оценки эффективности выступает разработка мероприятий, при должном подходе к их разработке. Они позволят предприятию повысить эффективность финансово – хозяйственной деятельности не только за счёт рационализации потребляемых ресурсов и снижения производственных издержек, но и за счёт предложения ряда выгодных направлений для предприятия, будь то расширение товарной номенклатуры, либо же диверсификация производства.

Как правило, мероприятия, направленные на диверсификацию, отталкиваются от текущей деятельности предприятия. Это позволяет реализовывать проекты с наименьшими затратами, так как становится, возможным, активизация уже имеющихся в наличие ресурсов, которые в ходе оценки экономической эффективности были определены как «избыточные» и в целом снизит риски проекта, ввиду более высокой степени адаптации к предлагаемым условиям проекта.

В современных рыночных условиях экономики, доскональная оценка экономической эффективности деятельности предприятия имеет фундаментальное основание как для принятия рациональных управленческих решений по оперативным задачам, которые намечены предприятием, так и для максимизации уровня прибыли, обеспечения устойчивого экономического положения и конкурентных преимуществ на стратегическую перспективу.

Агеева О.А. формулирует определение эффективности следующим образом: «Соотношение показателей результата (эффекта) и затрат (или суммы ресурсов), используемых для его достижения». Исходя из данного определения, возникает вопрос, что же представляет собой показатель. Показатель представляет собой признак, который характеризует какую – либо одну сторону явления, действия, их количественную или качественную характеристику, или степень выполнения определенной задачи.

В ходе проведённого анализа экономической литературы, посвященной оценке эффективности деятельности предприятия, можно сделать вывод о тенденции большинства авторов применять затратный подход, где в качестве базы сравнения используется уровень потребленных ресурсов для производства той или иной продукции. Существует две различающихся между собой методических подхода к оценке, которые предполагают использование разных показателей в системе анализа показателей деятельности предприятия.

Сторонники первого подхода, придерживаются концепции сокращенного варианта оценки экономической эффективности предприятия, и используют для анализа показателей только структурный анализ активов и пассивов, анализ финансовой устойчивости, анализ ликвидности активов и баланса, анализ платежеспособности.

Другого мнения, придерживаются сторонники концепции комплексного подхода к оценке экономической эффективности деятельности предприятия, считая, что методика анализа должна охватить специфику всех сфер деятельности предприятия и поэтому её следует дополнить анализом деловой активности, рентабельности, безубыточности, вероятности банкротства (несостоятельности) фирмы, денежных потоков, прогнозированием перспективы развития.

Показатели оценки экономической эффективности деятельности включают в себя: эффективность пользования производственными ресурсами, в частности, такими как основные средства предприятия, материальные ресурсы, оборотные активы, трудовые ресурсы; эффективность использования, имеющихся ресурсов, отражаемых на балансе предприятия; эффективность финансовых вложений; прибыль предприятия от операционной, финансовой и инвестиционной деятельности; рентабельность.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономическая эффективность представляет собой сложную категорию экономической науки. Она пронизывает все сферы практической деятельности хозяйствующих субъектов, все стадии общественного производства и является основой развития рыночной экономики в целом. Оценка экономической эффективности не есть «панацея» от всех трудностей, с которыми сталкиваются предприятия в ходе осуществления деятельности, но она может стать основным инструментом по повышению ключевых показателей любого субъекта, через нахождение путей улучшения текущей экономической ситуации, что потребует систематического анализа показателей эффективности производства. Стоит отметить, что существует два основных пути повышения экономической эффективности производства: обеспечение роста конечных результатов производства продукции – прибыли, объемов производства и реализации продукции при тех же затратах и соблюдении требований к качеству продукции; обеспечение снижения затрат ресурсов на единицу результата при повышении качества продукции.

Литература:

1. Гурьева О.А. Экономическая эффективность: сущность, особенности и методика оценки // Экономист года 2016: сборник статей Международного научно – практического конкурса. – 2016. – С.4 – 13
2. Панфиль Л.А., Муртазина Е.Э. Оценка эффективности деятельности предприятия // Экономические науки. – №6. – С.753 – 756
3. Толпегина О.А. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности В 2 ч. Часть 2: учебник для бакалавров / О.А. Толпегина, Н.А. Толпегина. – М.: Юрайт, 2020. –173 с.
4. Минаева О.А. Экономическая эффективность предприятия в современных условиях // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2015. – №4. – С.41 – 43
5. Мишулина О.В., Панина Г.В. М 71 Экономический анализ и диагностика деятельности малого предприятия (финансовый анализ). Учебное пособие по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент. – Костанай: Костанайский филиал ФГБОУ ВО «ЧелГУ», 2020. – 82 с.

УДК 336.74

АНАЛИЗ КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

Абдулова О.С., Запрутова А.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

В современном мире заемный капитал оказывает большое влияние не только на развитие и улучшение благосостояния отдельно взятого предприятия или физического лица, но и на развитие экономики страны в целом. Однако необходимо осознавать объем средств, который позволительно выдать заемщику, не перегружая его сверх высокой долговой нагрузкой. Анализ кредитоспособности проводится для профессиональной оценки потенциального заемщика для принятия решения о возможности и условиях кредитования и является одним из главных способов уменьшения кредитного риска или «способом отсеивания», т.е. отказу в кредитовании.

Проведение оценки кредитоспособности потенциального заёмщика является одной из важнейших и ответственных задач не только для коммерческого банка, так как непосредственно связана со снижением риска финансовых потерь, но и для самого предприятия, помогая осознать величину заемных средств, которые могут быть использованы без увеличения риска невыплаты или несвоевременной выплаты.

Важность этой проблемы, как в теоретическом, так и в практическом значении, так как из – за постоянные развития общества, предстают требования к новым методикам кредитования как физических, так и юридических лиц. В настоящее время, а именно во время нестабильной экономической ситуации, возникает проблема того, что настоящие условия экономической безопасности не дают возможность правильно спрогнозировать и оценить кредитоспособность предприятий. Особенностью является то, что во время распространения коронавирусной инфекции изменяется видение данных стратегий, поэтому сейчас организации стремятся повысить конкурентоспособность на рынке. Безусловно, данную цель невозможно достигнуть без колоссальных трансформаций. Многие эксперты утверждают, что специфика нынешнего состояния выражается в неопределенности, что приводит к сложности оценки кредитоспособности.

Кредит как некая форма общественных отношений, неразрывно связанна с изменением стоимости в условиях возвратности. Сейчас кредит считается «двигателем» прогресса, так как большинство организаций попросту не может немедленно вложить собственные средства. Из этого можно сделать вывод, что финансовая система ощутимо зависит от заемных средств.

Кредитоспособность предприятия – это способность компании своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные обязательства. Уровень кредитоспособности организации показывает ее финансовое состояние, то есть чем выше кредитоспособность, тем выше финансовая устойчивость. Особенность кредитования юридических лиц заключается в том, что выдаваемые суммы на нужды заемщика не требуют залога и строгого порядка сдачи отчетности. Во время пандемии коронавируса это становится большой проблемой, потому что поправки, вносимые в законодательство Республики Казахстан, оказывают влияние на сотрудничество банков второго уровня с юридическими лицами.

Основные задачи оценки кредитоспособности:

- Сформировать общую характеристику потенциального заёмщика. На данном этапе необходимо подтвердить правоспособность заёмщика и лиц, выступающих от лица компании, наделенных правом заключать и подписывать кредитную документацию с банком, а также получить информацию о кредитной истории компании, о ее собственниках и руководителях.

- Провести экономический анализ организации. Задача проведения экономического анализа является наиболее трудоёмкой и ответственной, так как требует прогнозирования будущего финансового состояния потенциального заёмщика.

- Количество собираемых для анализа данных зависит от размера испрашиваемого кредита и индивидуальных особенностей каждого конкретного заёмщика, которые можно определить, как:

- Кредитная история заемщика.

- Сегмент рынка / отрасль хозяйства, в которой работает данная организация. Чем выше отраслевой риск, тем выше волатильность внешних условий на рынке для работы промышленных предприятий, тем больше требуется запрашиваемая информация для анализа.

- Структура бизнеса заемщика. Использование комплексных схем организации бизнеса, денежных потоков или управления внутри группы требует консолидации

отчетности по компаниям группы и другой информации, поскольку наиболее важную роль в определении кредитоспособности играет экономическое содержание экономических процессов, например, расчет, а не юридическую форму их выражения.

Порядок кредитования юридических лиц можно разделить на несколько стадий, а именно:

1. Подготовительный этап.
2. Рассмотрение проекта кредитования.
3. Оформление документации.
4. Использование заемных средств.
5. Систематическое наблюдение для последующих действий.

Во время подготовительного этапа обычно проводится оценивание возможности предоставления кредита, проводятся переговоры между менеджерами банка и клиентом, определяются условия сделки. Именно на втором этапе проводится анализ устойчивости и кредитоспособности организации. Экономические проблемы в современном мире влекут за собой неустойчивость. Исходя из этого, банки осторожны в своих действиях из – за сомнительных клиентов. Именно поэтому банки стремятся обеспечить гарантии в виде залога. Этот этап считается самым ответственным для обеих сторон. При оценке кредитоспособности на основе системы финансовых коэффициентов в мировой практике используются пять групп коэффициентов: ликвидность; эффективность (оборот); финансовый рычаг; рентабельность; обслуживание долга. Этот метод оценки кредитоспособности может использоваться как при оценке кредитного риска, так и в банковских структурах.

В настоящее время распространены некоторые виды финансирования, связанные с кредитными линиями, инвестиционными кредитами, лизингом, факторингом, банковскими гарантиями. Известность каждого из данных видов привлечения финансов увеличивается вследствие развития бизнеса и содействует совершенствованию организаций благодаря созданию стратегии инвестирования.

Все эти условия и факторы объединяются в финансовые и нефинансовые методы анализа. Данные методы основываются на количественных и качественных показателях. Они оказывают влияние на непредвзятость результатов исследования. Стоит отметить, что целью оценки кредитоспособности юридического лица является определение риска банкротства получателя ссуды. Эту операцию производят как коммерческие банки, так и остальные финансовые институты. Уровень кредитоспособности организации влияет на получаемый размер процентной ставки по заемному капиталу, то есть чем выше кредитоспособность, тем под более низкий процент банки выдают займы.

Анализ кредитоспособности юридического лица представляет собой финансовую оценку эффективности деятельности организации: оценку ликвидности, рентабельности, оборачиваемости и финансовой устойчивости. Помимо этого, необходимо оценить юридическое лицо по существующим скоринговым моделям кредитоспособности, которые дают возможность классифицировать предприятие по уровню риска банкротства.

Для оценки кредитоспособности проводятся следующие виды финансового анализа:

- Анализ ликвидности баланса и показателей ликвидности организации.
- Анализ показателей оборачиваемости.
- Анализ показателей эффективности деятельности предприятия.
- Анализ показателей финансовой устойчивости.

Каждый из данных видов анализа отражает различные финансово – хозяйственные стороны деятельности организации, и только совокупное исследование позволяет оценить кредитоспособность предприятия.

Анализ ликвидности баланса является одним из основных этапов оценки кредитоспособности юридического лица. Ликвидность баланса демонстрирует возможность организации погасить различные виды обязательств соответствующими активами. При анализе ликвидности баланса следует отметить, что более ликвидные активы могут погашать менее срочные обязательства. Общий анализ ликвидности предоставляет возможность оценить структуру активов и пассивов.

На следующей стадии проводится количественная оценка ликвидности предприятия, и рассчитываются коэффициенты ликвидности:

- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент быстрой ликвидности;
- коэффициент абсолютной ликвидности.

Далее оцениваются коэффициенты оборачиваемости. Показатели оборачиваемости показывают эффективность использования организацией своих ресурсов. Чем выше скорость оборачиваемости активов различных видов активов предприятия, тем выше их результативность использования и поэтому выше кредитоспособность.

На практике оценки кредитоспособности выделяют следующие коэффициенты:

- Показатель оборачиваемости текущих активов предприятия.
- Показатель дебиторской задолженности предприятия.
- Показатель кредиторской задолженности предприятия.
- Оборачиваемость запасов предприятия.

Показатель оборачиваемости текущих активов предприятия выражает продуктивность использования активов и характеризует число оборотов.

Прибыльность деятельности юридического лица оценивается с помощью показателей рентабельности. Чем выше рентабельность, тем больше прибыли организация может сформировать из различных активов. Можно выделить следующие основные коэффициенты рентабельности:

- Показатель рентабельности активов (ROA).
- Показатель рентабельности собственного капитала (ROE).
- Показатель рентабельности продаж (ROS).

Вышеуказанные коэффициенты показывают финансовую зависимость организации от заемного капитала. Чем больше доля заемного капитала в структуре капитала, тем ниже ее финансовая устойчивость. Основные показатели, используемые для оценки кредитоспособности предприятия это:

- Коэффициент автономии.
- Коэффициент соотношения собственных и заемных средств.
- Коэффициент маневренности собственного капитала.

Помимо всего этого, проводится экспресс исследование возможности банкротства юридического лица. Для этого используют статистические модели. Распространенными на практике являются модели Альтмана, Бивера, Лиса, Таффлера, Савицкой, Кадырова, Жданова и др. Эти модели дают оценку кредитоспособности в зависимости от уровня риска невозврата долгов.

Из всего вышесказанного можно сделать вывод, что совершенствование финансовой системы зависит от уровня благосостояния страны, финансового состояния организаций. Иными словами, основная суть кредитоспособности

определяется как способность юридического лица отвечать по обязательствам, вносить платежи и быть гарантом исполнения оговоренных в договоре условий.

Литература:

1. Баянова Л.Н., Лутфуллин Ю.Р. Экономика: вопросы и ответы: учебное пособие – Уфа: Изд – во БГПУ, 2013. – 83 с.
2. Лутфуллин Ю.Р. Формирование и развитие культуры предпринимательства в современных условиях трансформации бизнес – технологий. Уфа: Башкирский государственный педагогический университет им. М. Акмуллы, 2021. – 260 с.
3. Лутфуллин Ю.Р. Современные подходы к управлению изменениями // Ю.Р. Лутфуллин, Э.И Шафеева. – Москва: XV Международная научная конференция «Сорокинские чтения» Современное общество в условиях социально – экономической неопределенности сборник материалов Электронное издание комплексного распространения Москва – 2021, . – 375 – 377 с.
4. Лутфуллин Ю.Р. Управление изменениями как фактор развития культуры управления // Актуальные вопросы формирования культуры предпринимательства: сборник научных трудов преподавателей, аспирантов, магистрантов и студентов экономического факультета СФ БашГУ / кол. авторов. – Москва: РУСАЙНС, 2018. – С.164 – 168.

УДК338.46

К ВОПРОСУ О ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Айсин О.А., Баймагамбетов А.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В эпоху глобализации без развитого малого и среднего бизнеса сложно говорить о стабильности макроэкономической ситуации государств. Вследствие этого, еще на заре независимости малое и среднее предпринимательство было определено в Казахстане как важнейший сектор экономики. Малый и средний бизнес являются основным фактором для эффективного укрепления экономики Республики Казахстан и имеют стратегическое значение для борьбы с бедностью и укрепления среднего класса. За годы независимости была создана солидная правовая база для поддержки предпринимательства, в том числе по государственной поддержке малого и среднего бизнеса. Законодательство Казахстана в области поддержки малого и среднего бизнеса характеризуется достаточной развитостью в обеспечении составляющих предпринимательской деятельности Казахстана. Целый ряд законов, указов является доказательством активной работы законодательных органов в формировании эффективной государственной политики страны, суть которых заключается в создании сильной рыночной экономики. Несмотря на преобладание предприятий малого и среднего бизнеса в промышленно развитых регионах страны, удельный вес этого сектора экономики в объемах промышленного производства пока остается незначительным. Это объясняется наличием административных барьеров, недостаточной развитостью рыночной и производственной инфраструктуры его поддержки, невысоким уровнем подготовки специалистов в сфере маркетинга и менеджмента для работы в данном секторе. Для полноценного анализа государственной поддержки для бизнеса, разберем ситуацию в сфере малого и среднего

предпринимательства в Республике Казахстан. Ниже на Рисунке 1 представлена информация о численности занятого населения в МСБ на 1 августа 2021 года [1, 2].



Рисунок 1. Численность занятого населения в МСБ на 1 августа 2021 года

Как следует из рисунка выше, наибольшая доля занятого населения в МСБ отмечается в г. Алматы (6,85%), при этом по численности населения данный город находится на 3 месте. На втором месте находится столица Казахстана – г. Нур – Султан (4,3%). В данном мегаполисе при рабочей силе в 608 530 человек, бизнесменов насчитывается порядка 25 тысячи. Замыкает тройку лидеров по занятому населению в бизнесе Алматинская область, в этом регионе анализируемый показатель колеблется в пределах 3%, при численности рабочей силы составляет 1 023 244 человек. Что касается Северо – Казахстанской области можно отметить, доля жителей региона, работающих в МСБ, является самой низкой по стране (1,16%) – ниже на 1,04% республиканского уровня. Местные власти уже на протяжении нескольких лет пытаются урегулировать ситуацию в позитивное русло, но успехи никак не увенчаются успехом. На основании статистических данных, можно утверждать, что из года в год ситуация по действующему малому и среднему бизнесу стремительно падает, при этом отрицательно сказываясь на социально – экономическом развитии области.

АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» является государственным оператором в реализации государственных программ поддержки МСБ. В свою очередь, ФРП Даму обеспечивают упрощенный доступ к программам государственной поддержки через банки второго уровня и финансовые организации и способствуют ускорению процесса выдачи кредитов на развитие микро и малого предпринимательства, является одной из стратегических задач Фонда. В этом направлении Даму улучшил условия программ поддержки, позволяющие внедрить плавающую ставку по кредитам, сократить сроки рассмотрения проектов и предоставить право рассматривать небольшие проекты без участия региональных координационных советов. Кроме того, внедрены единые стандарты рассмотрения кредитных заявок, проведена оптимизация процедур кредитования и пакета требуемых документов. Проведена работа по внедрению новых инструментов поддержки малого и среднего бизнеса, успешно реализуемых за рубежом, которые способствуют открытию дополнительных возможностей для казахстанского бизнеса на внешних рынках. Автоматизация и оптимизация государственных услуг, оказываемых Фондом,

позволила сделать для предпринимателей прозрачным процесс принятия решений по заявкам, повысила доступность получения услуг, снизила сроки оказания услуг и затраты на сбор документов [3]. Предпринятые меры со стороны АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», как показано на рисунке 2, позволили улучшить динамику роста показателя доли МСБ в ВВП страны с 16,7% в 2013 году до 32,8% в 2020 году [4].

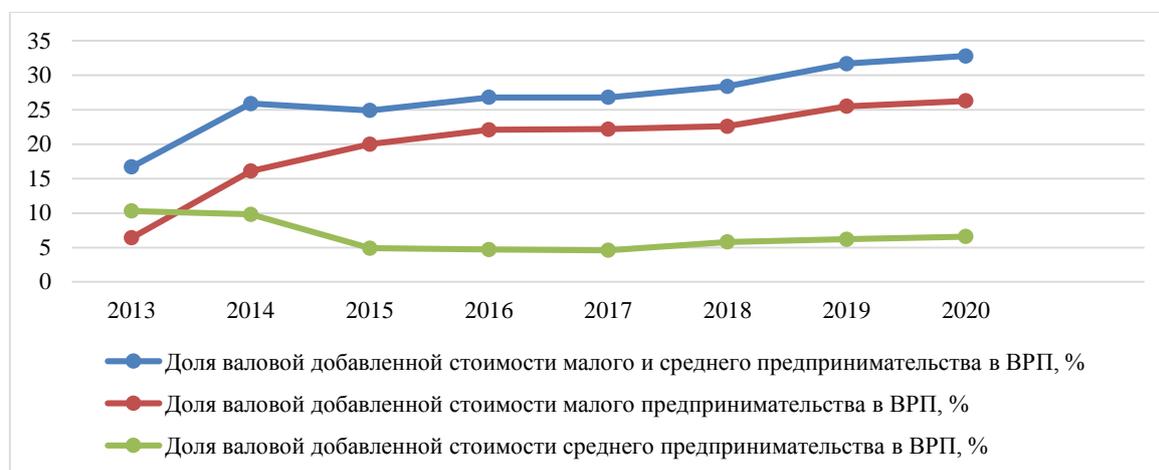


Рисунок 2. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Казахстан за 2013 – 2020 годы

Одним из факторов конкурентоспособности страны зависит от доли МСБ в ВВП страны. Так, в развитых странах данный показатель колеблется в пределах 50 – 60%, а в Республике Казахстан эта доля не превышает 33%. В целях улучшения сложившейся ситуации, Министр национальной экономики Руслан Даленов на одном из заседаний Правительства РК проинформировал, что доля МСБ в экономике страны через 4 года составит до 35%, а уже к 2050 году Казахстан будет иметь возможность конкурировать с другими европейскими странами, так как доля малого и среднего бизнеса в ВВП возрастёт до 50% [5].

В этой связи в Казахстане уже идет активная работа в данном направлении. К примеру, в рамках Послания Лидера нации РК «Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства» в нашей стране уже действует гос. программа поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025», основными задачами которой является обеспечение стабильного роста регионального предпринимательства. Помимо этого, в 2018 году была запущена еще одна гос. программа «Экономика простых вещей», на реализацию, которой было выделено 600 млрд. тенге. Отличительной стороной этой программы является срок и размер субсидирования – на инвестиции предоставляется до 10 лет и с размером до 9% от номинальной ставки вознаграждения.

В 2019 году в честь объявленного Года молодежи, в Казахстане был дан старт образовательному проекту «Жас кәсіпкер», в рамках которого молодое поколение от 18 до 29 лет постигли азы бизнеса и изучали кейсы из реальной жизни. После завершения теоритической части, участникам, которые успешно составили бизнес – план, защитив его перед менторами, имели возможность получить безвозмездные гранты и льготного финансирования на открытие своего бизнеса. В результате, по Северо – Казахстанской области в данной гос. программе приняли участие около 600 молодых людей, 253 из которых выиграли грантовое финансирование в размере 200 МРП. По итогам

поддержки мы можем отследить динамику регистрации субъектов МСБ за 2018 – 2020 годы [6].

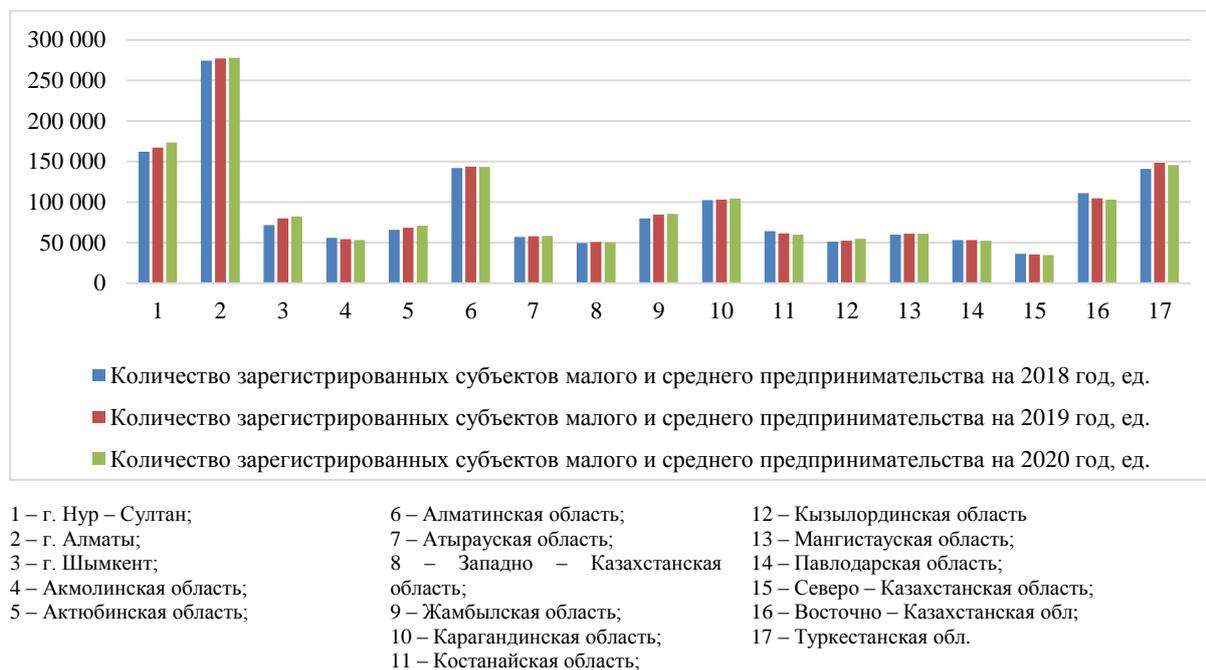


Рисунок 3. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства за 2018 – 2020 годы

Исходя из вышепредставленного рисунка можно сказать, что в большинстве регионов Республики Казахстан принятые меры по поддержке малого и среднего бизнеса приносят результат. Ярким примером для итога может послужить главные города страны – мегаполисы. Так, если в Нур – Султане по итогу 2018 года было зарегистрировано новых 162 128 единиц субъектов малого и среднего бизнеса, то уже по итогам прошедшего года данный показатель вырос на 7,22% и равен 173 837. Такая же тенденция отслеживается и в городах Алматы и Шымкент. Стоит отметить, что у южной столицы страны зафиксировано самое максимальное значение регистрации малого и среднего бизнеса 278 305 единиц, что больше 1,32% двумя годами ранее. Нельзя не упомянуть тот факт, что в третьем мегаполисе Казахстана темп роста по регистрации субъектов МСБ самый максимальный и составляет 14,4%, чего не скажешь о Северо – Казахстанской области, где, к сожалению, тенденция также оставляет желать лучшего. Так, если на конец 2018 года по области было зарегистрировано 36 154 субъекта малого и среднего предпринимательства, то уже по состоянию на аналогичную дату 2020 года этот показатель снизился до 34 719 единиц или на 3,96%, что говорит о необходимости введения дополнительных мер по установлению благоприятного климата для ведения своего бизнеса в данном регионе.

Таким образом, развитие малого предпринимательства и возможность реализации частной предпринимательской инициативы являются необходимыми условиями успешного развития страны. Малые компании в силу присущей им мобильности и гибкости могут сгладить негативные процессы в сфере занятости населения, обеспечить социальную адаптацию высвобождающихся с крупных предприятий работников, а также сформировать новые рыночные ниши и точки экономического роста. Хочу отметить, что в Казахстане проводится большая и эффективная работа, направленная на поддержку перспективных предпринимательских идей и массовое

вовлечение граждан в предпринимательскую деятельность, в том числе и молодежи. Считаю, что в скором времени, по итогу запущенных государственных программ, Казахстан увидит плоды реализуемых проектов.

Литература:

1. Численность населения Республики Казахстан [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/61/statistic/7>.
2. Доля занятого населения в малом и среднем бизнесе [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/61/statistic/8>.
3. Какие программы фонда «Даму» помогут малому и среднему бизнеса после кризиса [Электрон. ресурс]. – URL: https://damu.kz/news/detail.php?ELEMENT_ID=27134.
4. Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Казахстан за 2013 – 2020 годы [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>.
5. К 2025 году количество занятых в МСБ увеличится до 4 млн человек [Электрон. ресурс]. – URL: <https://primeminister.kz/ru/news/k-2025-godu-kolichestvo-zanyatyh-v-msb-uvlechitsya-do-4-mln-chelovek-r-dalenov>.
6. Количество зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6>.

УДК 330.322

ПРОБЛЕМЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Айсин О.А., Баймагамбетов А.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Развитие инвестирования в малый и средний бизнес может напрямую сказываться на функционировании предприятий, а в дальнейшем и на качестве производимой продукции. Благодаря эффективному развитию малого и среднего бизнеса страны формируется инвестиционная привлекательность для потенциальных инвесторов. Все это в совокупности сказывается на размере валового притока иностранных инвестиции или привлечении средств из других источников финансирования, а также в ВВП страны.

На сегодняшний день, начиная с 2015 года инвестиционную деятельность на территории Республики Казахстан регулирует Предпринимательский Кодекс. Согласно статье 274 Предпринимательского Кодекса РК, инвестициями являются все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного потребления), включая предметы финансового лизинга с момента заключения договора, а также права на них, вкладываемые инвестором в уставный капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, а также для реализации проекта государственно – частного партнерства, в том числе концессионного проекта. Инвесторы имеют право осуществлять инвестиции в любые объекты и виды предпринимательской деятельности, кроме случаев, предусмотренных законами РК [1].

Кафе, рестораны, образовательные курсы, юридическая консультация, парикмахерская, перепродажа товаров из интернет – магазинов, ателье – все эти организации представляют малый и средний бизнес. Обычно такой бизнес, в качестве основного капитала представляет собой способности, умения, компетенции конкретных людей. Иные расходы предполагают собой затраты на рекламу, аренду помещения и т.п. Зачастую такие расходы небольшие, и покрываются собственными или семейными

накоплениями, кредитами и заемными средствами. Источником развития такого бизнеса служит собственная прибыль или точно такие же кредиты как на старте. Что же должно произойти, чтобы собственник малого бизнеса захотел вместо использования собственных средств или новых банковских кредитов привлечь частные инвестиции в виде займов или продажи доли бизнеса. Чаще всего привлечь заемные средства стремится бизнес со стабильной выручкой, более или менее стабильной прибылью и низкой рентабельностью. «Вам не нужно быть гением, чтобы успешно инвестировать», – сказал один из выдающихся и богатых личностей мира Уоррен Баффет. Но большинство людей знают его как успешного инвестора за всю истории человечества. Огромное количество инвесторов ежеквартально изучают объекты вложения инвестиций Баффета, в надежде понять логику его действия. Разумеется, не все способны реализовать многомиллиардную сделку при покупке продуктовой или железнодорожной компании. Однако, абсолютно каждому инвестору есть чему поучиться у легендарного человека. В современном мире многие инвесторы придерживаются именно его принципам успешных инвестиций, таких как «начинайте вкладывать уже сегодня», «покупайте на низах и не бойтесь признавать ошибок», «Будьте терпеливы» и т.д. Не что иное, как эти тезисы помогают инвесторам стать более привлекательными для субъектов МСБ.

Инвестирование в малый и средний бизнес, как было отмечено ранее, является одним из ключевых факторов в развитии всего государства. Для того, чтобы проанализировать текущую ситуацию по валовому притоку прямых инвестиций в МСБ Республики Казахстан, в первую очередь необходимо рассмотреть состояние рынка действующих субъектов малого и среднего предпринимательства по Республике Казахстан. В качестве сравнительного анализа дополнительно предлагается рассмотреть картину и по Северо – Казахстанской области. Ниже, на Рисунке 1 представлена информация о количестве субъектов МСБ, действующих по всей республике и СКО на 1 января за 2016 – 2021 годы [2].

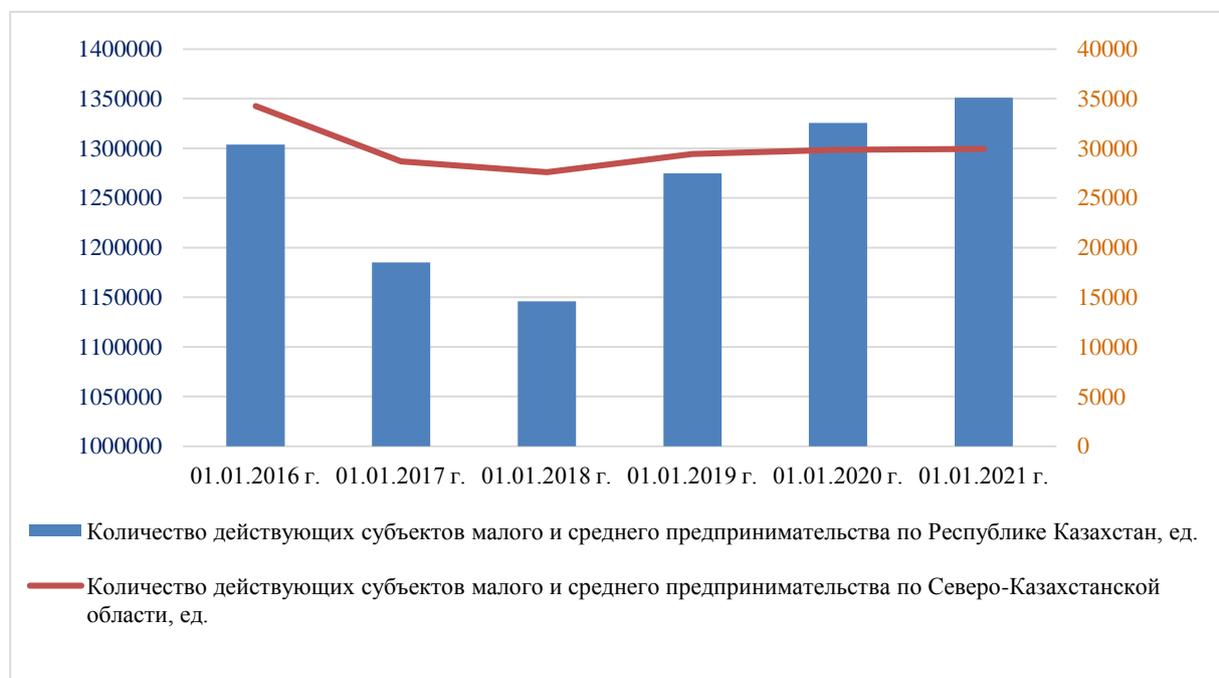


Рисунок 1. Количество действующих субъектов малого и среднего предпринимательства по Республике Казахстан и Северо – Казахстанской области за 2016 – 2021 годы

Как следует из этого рисунка, мы наблюдаем значительное снижение функционирования бизнеса, как и по стране в целом, так и по области в частности. Так, на 1 января 2018 года по Казахстану действовало на 3,3% меньше, чем на аналогичную дату 2017 года, где по стране насчитывалось 1 185 163 единиц субъектов МСБ. В целях стабилизации ситуации Постановлением Правительства нашей страны 25 августа того года была принята государственная программа по поддержке и дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса «Дорожная карта бизнеса – 2020». Первые плоды от государственного регулирования в виде запуска данной программы, страна смогла увидеть уже к началу II квартала 2019 года. Уже на конец 2019 года в стране количество предприятий малого и среднего бизнеса составило порядка 1,3 млн. – это больше на 11% в сравнении с 2018 годом. С того периода, как и по Казахстану, так и по Северо – Казахстанской области наблюдается ежегодный прирост по данному направлению. Так, средний прирост по стране за 2019 – 2021 годы составил 2,96%, а по области 0,86%. Вышесказанное, говорит об эффективности вводимых государственных программ таких как «Дорожная карта бизнеса – 2025», «Бастау Бизнес», «Экономика простых вещей» и т.д., а также предоставляемых льгот для субъектов малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем, особое внимание стоит уделить одному из немаловажных факторов в экономике любого государства – доле МСБ в ВВП страны. Так, в развитых странах мира данный показатель колеблется в пределах 50 – 60%. К примеру, в Германии данный показатель равен 53%, что на 67,19% больше, чем в Республике Казахстан, где доля МСБ в ВВП страны за 2019 год составляет 31,7%. А в Китае данный показатель больше почти в два раза, и составляет порядка 60%. Высокая доля МСБ в ВВП развитых стран обуславливается серьезной финансово – кредитной поддержкой со стороны Правительства государства и созданием благоприятного климата для развития сектора малого и среднего бизнеса. А зачастую стремительный рост доли бизнеса в ВВП страны во многом базируется на увеличении уровня привлекаемых инвестиций в малый и средний бизнес. Проанализируем ситуацию доли валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП Республики Казахстан и в разрезе Северо – Казахстанской области за предыдущие годы. На Рисунке 2 продемонстрирована динамика доли МСБ в ВВП РК за 2012 – 2019 годы [3].

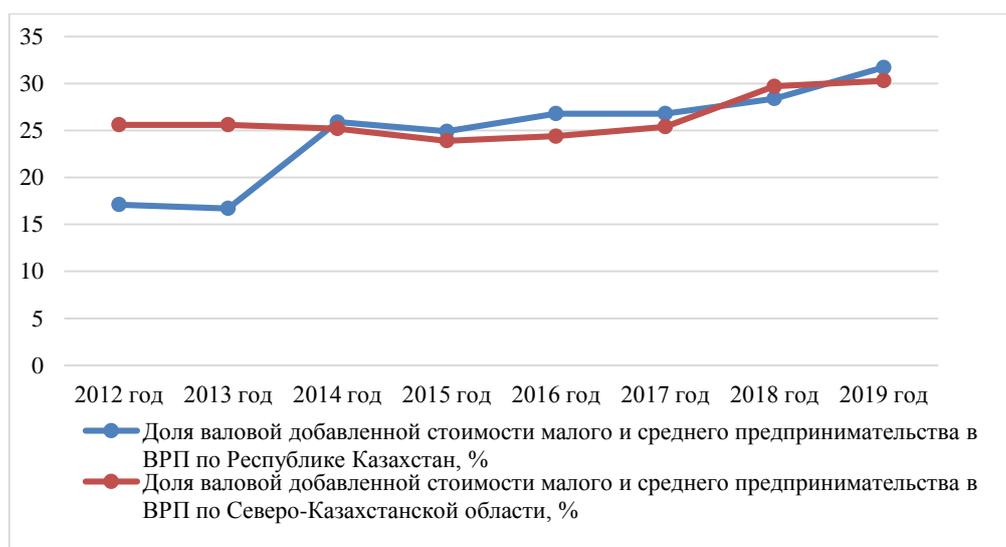


Рисунок 2. Доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВРП по Республике Казахстан и Северо – Казахстанской области за 2012 – 2019 годы

Из данной диаграммы мы отчетливо можем видеть стабильный рост доли МСБ в ВВП Казахстана, начиная с 2014 года. Средний прирост за весь анализируемый период составил 16,06%. Стоит отметить, что в 2019 году был отмечен наиболее значимый прирост по сравнению с предыдущими периодами – 3,3%. Данный факт говорит о том, что Казахстан на современном этапе находится на пути устойчивого развития и имеет высокий предпринимательский потенциал. В рамках дальнейшего совершенствования бизнес – среды Президентом страны Касым – Жомарт Токаевым была поставлена цель довести долю МСБ в ВВП государства через 5 лет еще на 5%, а к 2050 году достичь отметки в 50% [4]. Я считаю, что предпринятая мера поможет улучшить общую экономику Казахстана и даст еще один рывок войти в 30 – ку самых развитых стран мира.

За последние 4 года работа по привлечению инвестиции в основной капитал по малым и средним предприятиям в Казахстане активно продолжается. Об этом свидетельствует статистическая информация Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. На Рисунке 3 предложены данные по инвестициям в основной капитал МСБ по стране за 2012 – 2020 годы [5].

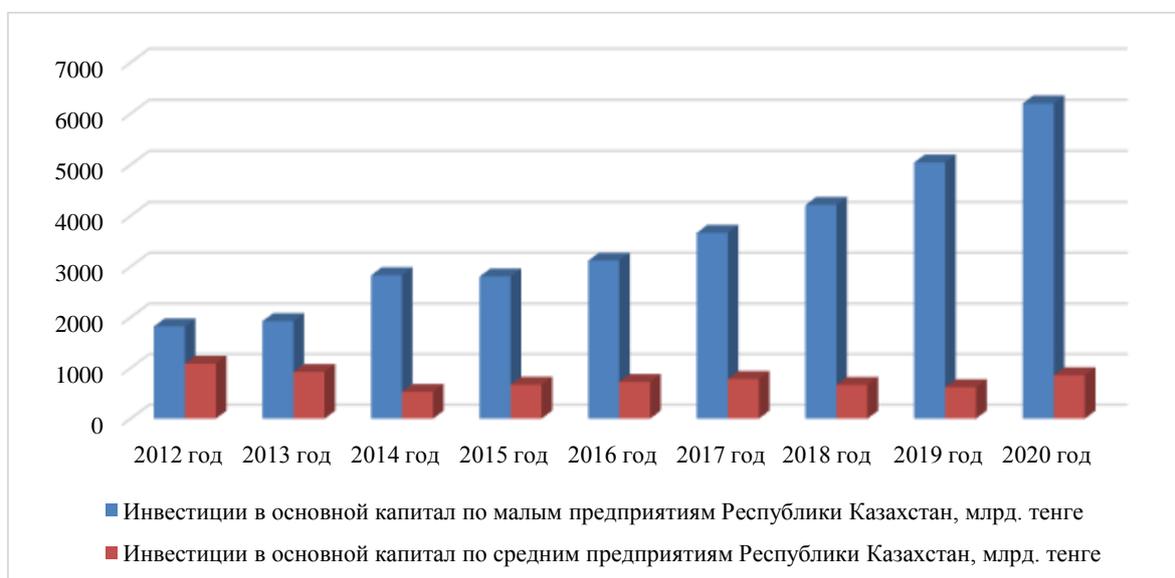


Рисунок 3. Инвестиции в основной капитал по малым и средним предприятиям Республики Казахстан за 2012 – 2020 годы

Как следует из выше представленной диаграммы, в Казахстане отслеживается ежегодный стабильный рост инвестиции в МСБ. Значительный прирост наблюдался в 2014 году, где в совокупности по всем сферам МСБ в страну было привлечено 2831 млрд. тенге. Однако, если в этот период по малым предприятиям мы видим положительную тенденцию в виде роста инвестиции на 47,22% по сравнению с предыдущим периодом, то по среднему бизнесу наоборот, снижение на 43,11%. Такое большое отклонение отмечалось на фоне роста привлеченных инвестиции в малые предприятия по таким приоритетным отраслям капиталовложений как промышленность, логистика, операции по недвижимости и складированию. В среднем рост по инвестициям в основной капитал за рассматриваемый период составил 20,5%. По итогам прошедшего 2020 года, как и по малым предприятиям, так и по среднему бизнесу отмечается увеличение в инвестировании. Так, по состоянию на 31 декабря 2020 года объем инвестиции в малый бизнес составил 6201,5 млрд. тенге, а по среднему

бизнесу 858,2 млрд. тенге. Наиболее приоритетными отраслями также остались транспорт и складирование, операции по недвижимому имуществу. По данным профильного Министерства, преобладающими источниками инвестиций в этот период были собственные средства хозяйствующих субъектов, объем которых составил порядка 3 трлн. тенге.

Касаемо инвестиции в основной капитал по малым и средним предприятиям Северо – Казахстанской области за этот же период можно сказать, что также, как и по стране вложения в малый бизнес преобладали. Общая характеристика по инвестициям МСБ в СКО представлена на Рисунке 4 [6].



Рисунок 4. Инвестиции в основной капитал по малым и средним предприятиям Северо – Казахстанской области за 2012 – 2019 годы

За 8 лет в наш регион в совокупности было привлечено для малого бизнеса 845,57 млрд. тенге, а для средних предприятий на 75,93% меньше, то есть 203,79 млрд. тенге. Стоит отметить, что в последнее время в Северо – Казахстанской области развивается инвестирование в крупный бизнес. Так, в рамках специальной экономической зоны нашей области продолжается строительство многопрофильной больницы турецким инвестором и завода по производству ламинированной фанеры.

В этой связи возникает вопрос о низком уровне капиталовложений в малый и средний бизнес, как и по стране так и по нашему региону. С моей точки зрения, причина недостаточной эффективности государственного регулирования в сфере привлечения инвестиции в малый и средний бизнес, в виде предпринимаемых по снижению налоговой ответственности, установлению льготных ставок, возможности участия в государственных закупках заключается в том, что они в большей части предусмотрены и направлены на развитие предложений новых продуктов со стороны малого бизнеса. А на рынке недостаточен спрос на его продукты. Как известно, у субъектов малого бизнеса зачастую, рынок сбыта ограничен, чего не скажешь о крупных предприятиях. Данное препятствие превосходит по значению все другие проблемы.

Еще одной причиной, по которой инвестирование в малый и средний бизнес развивается не такими темпами как хотелось бы – это трудности с получением займов или кредитов и с завышенными требованиями к субъектам МСБ. Подавляющее большинство банков требуют в залог либо часть самой организации, либо имущество собственника. Кроме того, многие организации, осуществляющие помощь бизнесменам, не только требуют внесения залога, но и детально проверяют финансовое положение владельца предприятия. Хотя здесь палка о двух концах – с одной стороны

кредитным организациям/инвесторам необходимо быть уверенными в возвратности средств и финансовом состоянии заемщика, но с другой стороны не у каждого потенциального предпринимателя имеется залог в виде недвижимости или транспорта. Однако уже на протяжении многих лет наша страна уделяет особое внимание обеспечению благоприятного климата для инвесторов и ведения предпринимательской деятельности.

В целях проведения анализа по выявлению сильных и слабых сторон в обеспечении создания благоприятных условий для потенциальных инвесторов и сравнения общей ситуации инвестирования в МСБ, а также выявления основных проблем, препятствующих развитию капиталовложений в МСБ в других странах в качестве сравнительного государства была взята Российская Федерация.

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий Российской Федерации за 2018 – 2020 годы (млрд. рублей)

Регион	2018 год	2019 год	2020 год	Динамика, в %	
				2019/2018	2020/2019
РОССИЙСКАЯ ФЕДЕРАЦИЯ	177,82	193,29	200,18	+8,7%	+3,55%
Центральный федеральный округ	49,98	60,93	62,76	+21,91%	+3%
Северо – Западный федеральный округ	23,09	20,83	22,05	– 9,79%	+5,86%
Южный федеральный округ	14,56	13,78	14,5	– 5,36%	+5,24%
Северо – Кавказский федеральный округ	5,45	6,3	7,08	+15,6%	+12,38%
Приволжский федеральный округ	24,91	27,19	27,64	+9,15%	+1,66%
Уральский федеральный округ	29,66	29,67	31,47	+0,03%	+6,07%
Сибирский федеральный округ	15,73	17,98	19,14	+14,3%	+6,45%
Дальневосточный федеральный округ	14,44	16,61	15,51	+15,03%	– 6,62%

По данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации, по стране наблюдается позитивная динамика в сфере инвестиции в основной капитал МСБ. Об этом свидетельствуют статистические бюллетени за последние 3 (три) года [7]. Как видно из Таблицы 1, на которой представлена информация о размере капиталовложений в малый и средний бизнес по России отмечается стабильный прирост. Так если на начало анализируемого периода размер инвестиций составил 177,82 млрд. рублей, то уже по итогам 2020 года они были увеличены на 12,57% и равны 200,18 млрд. рублей. Это в свою очередь говорит об эффективности предпринимаемых мер со стороны государства по улучшению ситуации по созданию благоприятных условий для инвесторов.

В целом, за прошедший год во всех регионах Российской Федерации были привлечены средства с большим размером, чем в 2018 году за исключением

Дальневосточного федерального округа. Именно в этом регионе по итогам 2020 года было инвестировано в МСБ 15,51 млрд. рублей – это оказалось на 6,62% ниже показателя 2018 года, где вложения в мелкий и средний бизнес были равны 16,61 млрд. рублей. Вероятней всего, данный факт был связан с сокращением предприятий, занимающихся разведением лососевых видов рыб и производством икры. Наиболее крупный прирост отслеживается в таких регионах России как Северо – Кавказский федеральный округ (12,38%), Сибирский федеральный округ (6,45%), Уральский федеральный округ (6,07%).

Изучив текущую ситуацию по инвестициям в основной капитал малых и средних предприятий двух стран, можно прийти к выводу, что в целом и по Казахстану, и по России наблюдается позитивная динамика в вопросе о капиталовложениях в мелкий и средний бизнес. Стоит отметить, что на сегодняшний день в нашей стране созданы все условия для успешного инвестирования в малый и средний бизнес. Хочу выделить несколько причин инвестировать в предпринимательство Казахстана. Во – первых, это внутривнутриполитическая стабильность.

Одним из важных событий и показательных примеров является председательство Республики Казахстан в 2010 году в ОБСЕ. Во – вторых, объем прямых иностранных инвестиций. По итогам 2020 года в нашей стране запустили 25 крупных проектных общую сумму 1,3 млрд. долларов. В – третьих, благоприятный климат для субъектов МСБ. Последние два – три года открытию и дальнейшему ведению бизнеса в Казахстане уделяется все больше внимание. Об этом неоднократно заявлял Глава государства в ходе своих выступлений. Ну и в – четвертых, это конечно, защита прав интересов инвесторов. В Республике Казахстан правовые аспекты по вопросам инвестирования регулируются Предпринимательским Кодексом, в котором сказано, что все отечественные и иностранные компании имеют равные условия.

Следует подчеркнуть, что некоторые пути решения проблем, которые имеются в процессе создания всех условий для инвесторов Российской Федерации целесообразно было бы ввести в качестве эксперимента и на территории Республики Казахстан. К примеру, в целях повышения уровня валового притока прямых иностранных инвестиций в РК можно применить опыт Москвы, где осуществляется специальный план по государственному и местным закупкам.

Данное решение, по мнению властей России, помогает стабилизировать ситуацию по инвестированию в малый и средний бизнес. Именно в рамках данного взаимодействия наиболее успешно реализуется инвестирование в основной капитал МСБ, эффективность которого доказана на практике.

Литература:

1. Кодекс Республики Казахстан №375 – V «Предпринимательский кодекс Республики Казахстан»: [подписан Президентом Республики Казахстан 29 октября 2015 года]: (с изменениями по состоянию на 01.04.2021 г). – глава 25, ст. 274.
2. Мониторинг количества зарегистрированных и действующих субъектов малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан за 2016 – 2021 годы. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/6>.
3. Доля валовой добавленной стоимости малого и среднего предпринимательства в ВВП за 2005 – 2019 годы. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/139/statistic/7>.
4. К 2025 году долю МСБ в ВВП планируют довести до 35%. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://kapital.kz/business/91637/k-2025-godu-dolyu-msb-v-vvp-planiruyut-dovesti-do-35.html>
5. Инвестиции в основной капитал по размерности предприятий за 2012 – 2020 годы по Республике Казахстан. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/161/statistic/5>.
6. Инвестиции в основной капитал по размерности предприятий за 2012 – 2020 годы по Северо – Казахстанской области. [Электрон. ресурс]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/161/statistic/5>.
7. Инвестиции в основной капитал малых и средних предприятий за 2018 – 2020 годы. [Электрон. ресурс]. – URL: https://rosstat.gov.ru/investment_nonfinancial.

К ВОПРОСУ О СИСТЕМЕ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА В ОБРАЗОВАТЕЛЬНОМ УЧРЕЖДЕНИИ

Аллахярова Ш., Кендюх Е.И.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Сегодня наблюдаются очень значительные изменения происходят в системе высшего образования в Республике Казахстан. Постоянные изменения и растущая конкурентоспособность в результате глобализации в 21 веке приводят к новым требованиям к высшему образованию и, однако ставят под сомнение качество университетов. В современном мире высшие учебные заведения несут важную ответственность за качество, которое представляет ценность для людей и непрерывное развитие.

Что касается функции высшего образования, ООН по образованию, науке и Организация культуры (ЮНЕСКО) заявили в своей декларации в 1996 году, что университеты – это институты, которые действуют в сфере социального развития, финансового роста, поддержки производства конкурентоспособных товаров и услуг, формирования и поддержание культурной самобытности, защита социальных отношений, борьба с бедностью и поддержка культуры мира [1].

Таким образом, сегодня уже не возникает дискуссий по поводу того, нужна ли система менеджмента качества вообще, и учебному заведению в частности. Учебные заведения, чтобы соответствовать нормативно – правовым актам, образовательным стандартам и быть конкурентоспособным в образовательной среде, активно внедряют систему менеджмента качества, под которой понимается управленческая подсистема, направленная на обеспечение и повышение качества образовательных услуг.

Качество образования становится все более важным для тех, кто участвует в нем прямо или косвенно, а также для тех, кто пользуется его услугами. Доступ к образованию и качественное образование следует рассматривать как взаимозависимые и неделимые потребности и права. Это в первую очередь достигается за счет развития творческих способностей, гражданских и демократических ценностей, а также знаний, умений и навыков, необходимых в повседневной и профессиональной жизни. Базовое образование не является достаточным или полным, и поэтому его следует рассматривать только как основу для обучения, которое необходимо использовать на протяжении всей жизни. Непрерывное обучение для всех стало одним из столпов развития.

Управление качеством – это часть управления, направленная на достижение целей в области качества посредством планирования, мониторинга, обеспечения и повышения качества. Вовлечение всех членов организации приближает нас к тотальному контролю качества (TotalQualityManagement, TQM) [2].

Термин «всеобщее управление качеством» в настоящее время прочно закрепился в научных и академических кругах, а также в деловом мире и заменил ряд различных терминов, таких как тотальный контроль качества, всеобщее улучшение качества и стратегическое управление качеством, которые принесли много пользы. путаницы десять лет назад, но в основном описал ту же концепцию.

Несмотря на то, что единого мнения относительно сущности TQM и ключевых вопросов, которые он охватывает, нет, ниже представлены определения, наиболее точно и всесторонне описывающие эту концепцию.

Деминг описывает TQM как создание организационной культуры, в которой постоянное стремление удовлетворить потребности клиентов поощряется и поддерживается с помощью интегрированной системы инструментов, методов и обучения [3].

Дж. Джуран называет TQM целенаправленным культурным движением, направленным на установление философии управления, которая будет стимулировать всех сотрудников нести ответственность за предоставление высококачественных услуг и продуктов [4]. А. Gunasekaran определяет TQM как философию управления и систему методов и процедур, которая формулирует общий систематический подход к качеству: каждый несет ответственность за это [5].

Обобщая вышесказанное, TQM – это теория (философия) управления, в которой особое внимание уделяется качеству, и система практических инструментов управления, которая позволяет организации, решившей их использовать, постоянно совершенствоваться, привлекая своих сотрудников во все процессы повышения качества, чтобы полностью удовлетворить потребности внутренних и внешних клиентов и обеспечить ценность для сотрудников, акционеров, клиентов и общества.

Для достижения вышеупомянутых целей организация TQM использует интегрированную систему из более чем 100 методов управления, моделей и системы развития компетенций сотрудников и ссылается на следующие принципы [6]:

- приверженность высшего руководства организации обеспечению качества и обеспечению лидерства;
- направление управленческой деятельности на удовлетворение потребностей внутренних и внешних клиентов и систематическое измерение этого процесса;
- постоянное совершенствование всей деятельности организации;
- вовлечение каждого сотрудника в процессы повышения качества;
- создание системы предотвращения (а не только выявления) несоответствий;
- публичное объявление и реализация видения, ценностей, миссии, политики и обязательств организации в области качества;
- переключение акцента в области качества на развитие человеческих ресурсов (забота о потребностях сотрудников, повышение их квалификации и т.д.);
- проектирование системы обеспечения качества как непрерывного и целостного процесса, сосредоточение усилий на обеспечении того, чтобы качество было результатом всех промежуточных этапов (управление процессами);
- уделение внимания данным, фактам и их систематическому анализу (принятие решений на основе фактов, измерение качества,
- систематическое применение методов управления качеством);
- забота об успехе клиентов (следуя принципу «мы добиваемся успеха, если наши клиенты добиваются успеха»);
- вовлечение партнеров организации в решение задач повышения качества и расширения;
- упор на командную работу и сотрудничество внутри организации; устранение атмосферы страха (ошибаться, критиковать и т.д.);
- конструктивная критика и анализ ошибок используется как инструмент совершенствования деятельности организации; корпоративная социальная ответственность;
- развитие экологически чистой культуры (осторожное расширение, продвижение бизнес – философии экологически безопасных производственных процессов и продуктов);
- приоритезация управления изменениями и управления знаниями;

– систематическое обучение и обучение сотрудников организации, направленное на преобразование их мировоззрения и культуры компании в единое целое, поддерживающее концепцию TQM и способствующее принятию ее методологий и реализации политики качества

Вернемся к управлению качеством в образовании. Термин «качество», охватывающий экономические, социальные, когнитивные и культурные аспекты образования, воспринимается как неотъемлемая часть образовательного процесса и его результатов. Предоставляя высококачественные образовательные услуги, образовательные учреждения играют важную роль в развитии национальной экономики, общества в целом и его отдельных членов.

Хотя четкого определения качества в образовании нет, есть общие образец и модель как измерить качество в высшем образовании. Эта модель основана на понимании и культуре, исходящих от высшего образования, а также на экспертной оценке, которая не наносит ущерба автономии и свободе научного мышления и самовыражения образовательных учреждений.

В общих чертах, термин «обеспечение качества», занявший важное место в учебных заведениях в последние годы, можно определить, как систематический мониторинг и оценку различных аспектов проекта / сервис / учреждение, чтобы определить, соответствует ли оно стандартам качества. Система обеспечения качества организована таким образом, что она включает в себя администрацию, все объекты и заинтересованные стороны организации и обеспечивает механизм внутреннего контроля в отношении качества образования и всех других деятельности высших учебных заведений. Важным моментом здесь является то, что обеспечение качества должно быть в первую очередь принято, охвачено и превращено в организационную культуру внутри самого учреждения, его внутренней структуры и рабочей системы [7].

Несмотря на общее мнение о необходимости качественного высшего образования, шаги, предпринимаемые для обеспечения качества, должны быть осторожными, поскольку вопрос обеспечения качества тесно связан с такими вопросами, как автономия университетов, национальная культура и поведение университетов в соответствии с местными условиями (рис. 1).

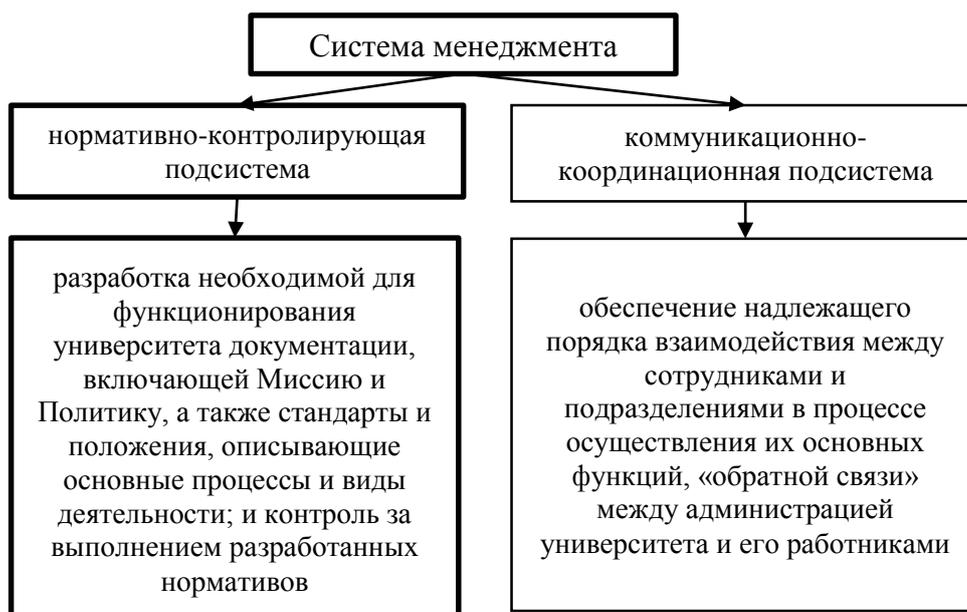


Рисунок 1. Структура системы менеджмента качества учебного заведения

Не углубляясь в архитектуру системы менеджмента качества отметим, что в целом, система менеджмента качества представлена двумя основными подсистемами – нормативно – контролирующая подсистема и коммуникационно – координационная подсистема.

Необходимо отметить, что каждая из подсистем направлена на обеспечение и улучшение качества деятельности университета

Существует много моделей системы менеджмента качества, которые используются в высших учебных заведениях разных стран. К ним относятся: Модель совершенства Европейского фонда качества (EFQM), Японская премия Э. Деминга, Американская премия М. Болдриджа (MBNQA), ISO 9001:2008. Модели, базирующиеся на стандартах серии ISO, используются во многих странах, включая Казахстан. Они направлены на создание документированной системы, ее формальной сертификации, институционального и индивидуального планирования и анализ деятельности учебных заведений.

В качестве базовых моделей СМК в образовательных учреждениях чаще всего используется Модель совершенства EFQM. Рассмотрим ее более подробно.



Рисунок 2. Модель качества EFQM

Модель совершенства EFQM или модель делового совершенства Европейского фонда управления качеством – бесплатный дизайн, основанный на 9 критериях, используемых для оценки прогресса организации в достижении совершенства. Модель признает многие подходы к достижению устойчивого совершенства организации. Отличные результаты достигаются благодаря основным компонентам этой модели лидерства, ее политике и стратегии, которые реализуются с помощью персонала, партнеров, ресурсов и процессов [8].

Положения модели не являются исчерпывающими; они изменяются, когда совершенные компании будут развиваться и улучшаться.

Основными преимуществами СМК, построенной по модели EFQM, являются:

- адекватная и своевременная реакция университета на изменения внешней среды;
- возможность проложить путь к новым достижениям в области качественного обучения, исследовательской деятельности и т. д.;
- креативный подход к принятию управленческих решений;

– умение определить проблемную область образовательного учреждения; – результат «ориентация на результат», т.е. иметь возможность оценивать деятельность университета через систему показателей и т. д.

Отдельного внимания требует модель для улучшения деятельности образовательного учреждения («LETI»), в первую очередь, предназначенная для стимулирования образовательного учреждения к применению принципов общего управления качеством (TQM) и для поиска постоянного улучшения менеджмента качества образовательного учреждения [9].

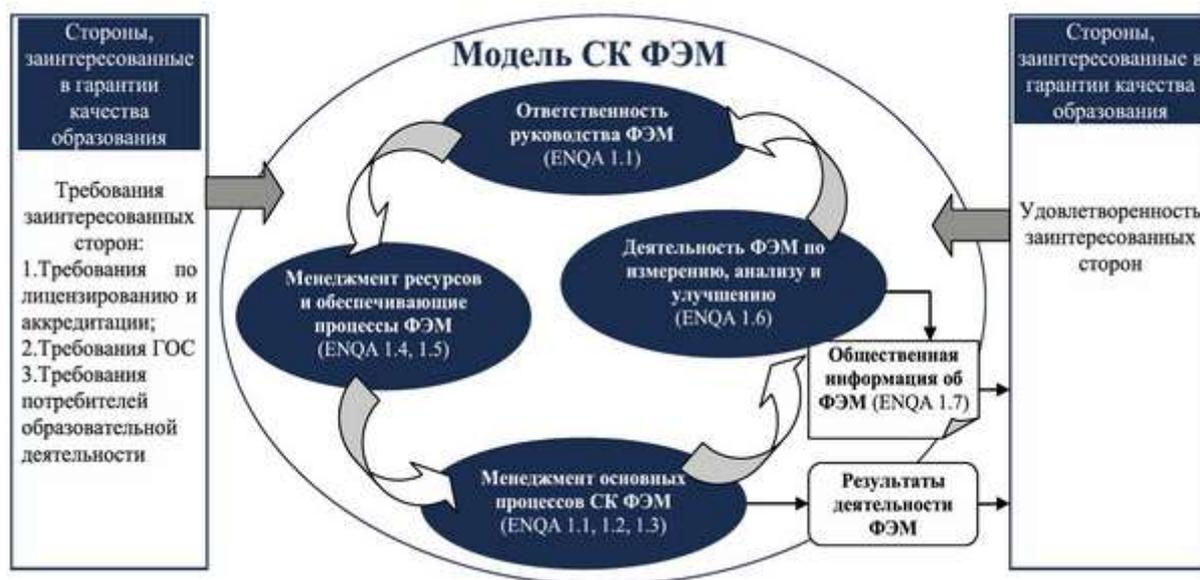


Рисунок 3. Модель качества «LETI»

Модель содержит 9 критериев и 55 подкритериев и компонентов. Критерии включают в себя: лидерскую роль руководства, политику и стратегию, управление персоналом, ресурсы и партнеров, управление процессами, удовлетворенность клиентов, удовлетворенность персонала, влияние образовательного учреждения на общество, результаты образовательного учреждения.

Модельная модель качества образовательного учреждения (LETI) основана на бельгийско – голландской модели повышения качества высшего образования, на основе модели Европейского фонда управления качеством (EFQM) и дополнена стандартами и директивы ENQA, требования и рекомендации стандартов серии ISO 9000: 2000 (ГОСТ Р ИСО 9000 – 2015).

Система показателей качества образования, а также критерии качества, связанные с показателями, помогают образовательным учреждениям указывать на важные области их деятельность – свои преимущества и недостатки и возможности развития.

Структурировав основные направления управления качеством в учебных заведениях, можно выделить следующие направления – рисунок 4.

Таким образом, тотальное управление качеством реализует цель и миссию в воспитании молодого поколения. TQM повышает качество управления и качество работы в образовательном учреждении в целом.

Ключевыми моментами для улучшения образования являются научное и технологическое развитие, социальные изменения и организационные изменения. Эффективность и успех образования зависят не только от количества, но и от качества. Система показателей качества образования, а также критерии, относящиеся к

показателям качества, помогают школам определить важнейшие области своей деятельности – свои собственные преимущества, недостатки и возможности развития.

Подход TQM в образовании предполагает не только достижение высокого качества, но и влияя на все сегменты образовательного процесса: организацию, управление, межличностные отношения, материальные и человеческие ресурсы и т.д. [10].

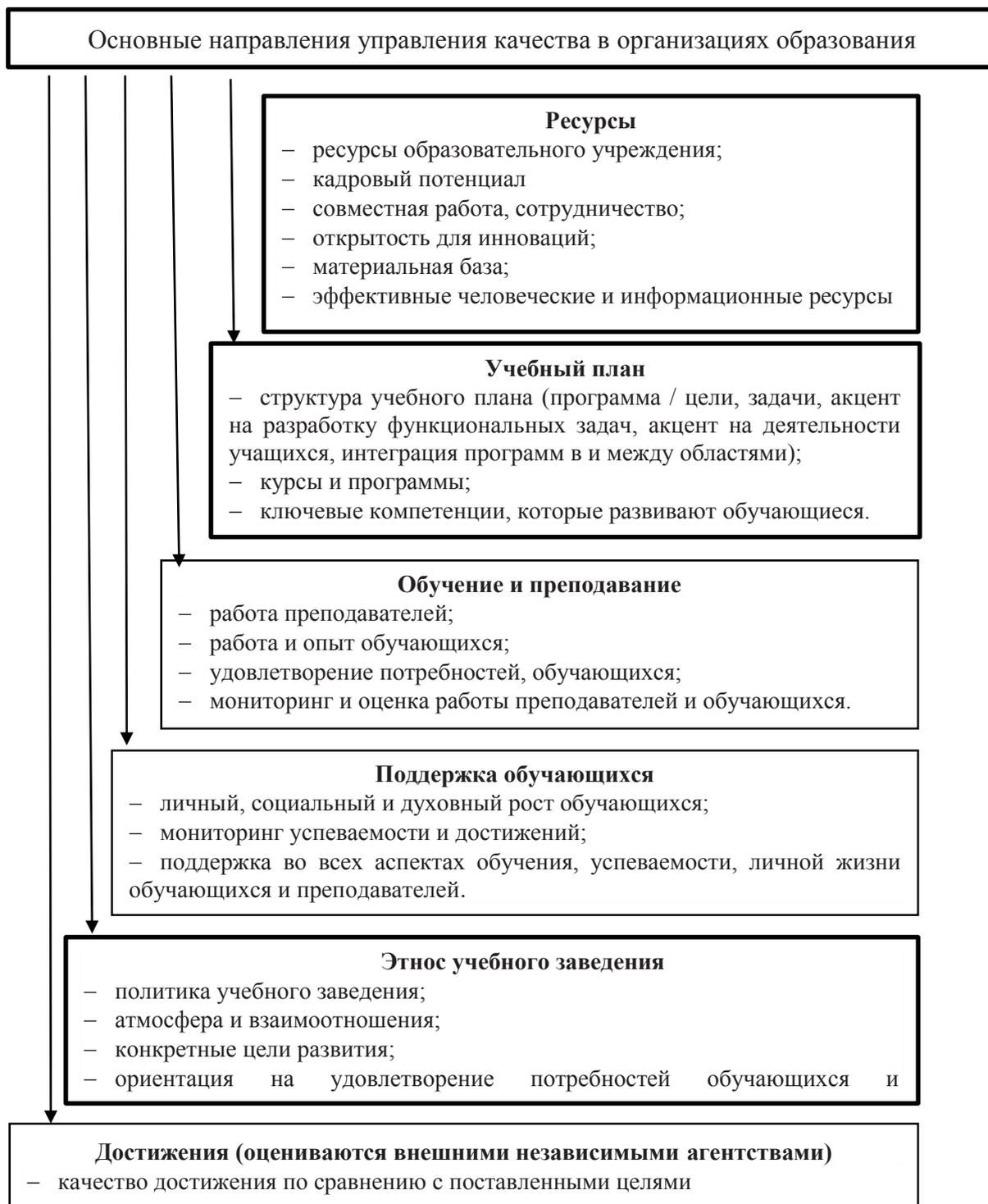


Рисунок 4. Основные направления управления качеством в организациях образования

Внедрение тотального менеджмента качества требует ряда изменений в учебных заведениях, как в нормативно – контролирующей подсистеме, так и в коммуникационно – координационной подсистеме

Резюмируя вышесказанное, отметим следующее: Тотальное управление качеством – это эффективный метод управления, который требует полного участия всех сотрудников на всех уровнях организации, таким образом, представляя организационную культуру. TQM – это образ жизни организации, который предусматривает постоянное совершенствование бизнеса на всех уровнях и деятельности, создавая соответствующую среду посредством совместной работы, доверия и уважения. Он подходит к процессам систематическим, последовательным и организованным способом и применяет общие методы управления качеством.

TQM – это управление качеством пользователей, лидерство и постоянная лояльность, улучшение, быстрое реагирование, действия, основанные на фактах, участие сотрудников в культуре TQM. Если организация постоянно желает направить свои усилия на улучшение бизнеса, принципы, представленные выше, могут привести к превосходному качеству. Успех абсолютного качествауправление зависит от его восьми компонентов: этики, добросовестности, доверия, образования, командной работы, лидерства, узнаваемости и коммуникации.

Общая модель управления качеством включает в себя следующее: планирование процессов, управление процессами, постоянное улучшение, полное вовлечение и сосредоточение на пользователе.

Большинство образовательных учреждений активно используют SMK на основе обобщенной стандартной модели качества, основанной на процессном подходе, и учитывают все основные требования стандартов и руководств ГОСТ Р ИСО 9001 – 2015 и ENQA, а также разрабатывают свои собственные на основе вышеуказанных моделей. Чтобы начать реализацию выбранной модели, также необходимо понимать основные концепции SMK, которые встречаются практически в любой модели.

Литература:

1. Всеобщая декларация ЮНЕСКО о культурном разнообразии – <https://www.un.org/ru>.
2. Байденко В.И. Качество высшего образования как ключевая цель Болонского процесса / В.И. Байденко // Качество образования: системы управления, достижения, проблемы – EducationQuality EQ – 2003: Материалы V Международной науч. – метод. конф. – Новосибирск, 2003. – Т. 1. – С. 26 – 28.
3. Деминг Э. Менеджмент нового времени. Простые механизмы, ведущие к росту, инновациям и доминированию на рынке. – М.: Альпина Паблицер, 2019. – 182 с.
4. Управление качеством. Конспект лекций / Хамидуллина Г.Р., Гатина Г.Р., Каз. федер. ун – т. – Казань, 2014. – 204 с.
5. Татарина Е.В., Никитенко В.А. Еще одна стратегия повышения эффективности бизнеса, или сценарий спасения мира (на основе книги А. Gunasekaran «Agilemanufacturing: the 21st centurycompetitivestrategy») // Менеджмент качества. – 2011. – №1. – С.64–68.
6. Горбунов А.В. Внутренний аудит системы менеджмента качества // Менеджмент качества. – 2021. – No1. – С.66–78. URL:
7. Филиппова И.В. Сравнительный анализ существующей практики формирования в российских вузах систем менеджмента качества образовательной деятельности [Текст] / И.В. Филиппова // Интеграция образования. – 2006. – № 3(44). – С. 20 – 27.
8. Осипов В.Ф. Система менеджмента качества – основа эффективного управления образовательным учреждением / В.Ф. Осипов // Вестник Чувашского университета. – 2010. – № 4. – С. 412 – 415.
9. Методические рекомендации по внедрению типовой модели системы качества образовательного учреждения. СПб.: Изд – во СПбГЭТУ, 2006. – 408 с.
10. Демьянович, И.В. Интеграция идеи качества в систему управления [Текст] / И.В. Демьянович // Вестник ТОГУ. – 2010. – № 4 (19). – С. 129 – 136.

РЕГИОНАЛЬНАЯ ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аманжелов А. Т.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Разница в уровне жизни между сельским и городским населением за последнее десятилетие имеет огромный разрыв из-за рыночных преобразований, произошедших в РК. Основная часть населения, проживающего в стране, сталкивается с разными проблемами, связанными с ростом безработицы и бедности, ухудшением условий жизни и социально-экономической структурой. Также основной проблемой является для городского и сельского населения рост цен на социально значимые продукты питания, жилье и коммунальные услуги.

В настоящее время из-за пандемии сельское население столкнулось с проблемами доступа к интернету для учебы, для работы зачастую не в каждой семье есть передовая техника (ноутбук, смартфон). Карантин и коронавирус повлиял на финансовое состояние по стране. Экономическая нестабильность коснулась все сферы деятельности, самый огромный урон понесли предприниматели, бизнесмены, различные организации. Национальной палатой предпринимателей в 2020 году был проведен опрос среди 70 тыс. предпринимателей, 10 % опрошенных заявили о закрытии предпринимательства, 30 % готовы приступить к сокращению затрат путем увольнения сотрудников. Более пострадавшей оказалась сфера услуг, так 15 – 20 % организаций общепита не работали с введения карантинных мер, действующие ограничения не позволяли заполнять заведения более чем на 30%, а расходы по содержанию необходимо нести.

Рост обеспеченности, улучшение качества и уровня жизни населения являются главными кусками совершенствования РК. Казахстан поставил перед собой задачу вхождения в число 30 развитых стран мира. Данная задача становится выполнимой при наличии конкуренции человеческого капитала с высоким уровнем жизни. Одним из показателей уровня жизни населения по мировому рейтингу является индекс человеческого развития. Согласно мировым рейтингам, Казахстан относится к числу стран с высоким уровнем человеческого развития (ИЧР).

Согласно отчету Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН) в 2018 году Казахстан вошел в рейтинг ИЧР. Согласно рейтингу, Казахстан занимает 58 место среди 189 стран мира; в 2017 году в рейтинге индекса развития человеческого капитала занимал 29 место среди 130 стран.

В соответствии с рейтингом в период с 1990 года показатель ИЧР в Казахстане увеличился на 18,5%, а ВНД на душу населения на 61,8%. За 28 лет ожидаемая продолжительность жизни при рождении в Казахстане увеличилась на 6,5 лет, средняя продолжительность обучения увеличилась на 3,7 года, а ожидаемая продолжительность обучения увеличились на 2,9 года. ИЧР за 2019 год увеличился на 0,08 % по сравнению с предыдущим годом. Также Казахстан по индексу доходов населения (коэффициент Джини) занимает место более или менее равномерным распределением дохода.

К странам с очень высоким рейтингом ИЧР относятся: Норвегия Ирландия и Швеция. Данные страны занимают первые, вторые и третьи места.

Согласно таблице 1 ИЧР Норвегии в 2019 году составил 0,957 %, что на 0,003 п.п. выше, чем в 2018 году. За последние 5 лет в Норвегии продолжительность жизни составила 82,3 года, среднее время учебы норвежцев – 12,6 лет, а национальный доход

на душу населения – 68 059 долларов. У всех стран, попавших в десятку лидеров, средняя продолжительность жизни жителей более 81 года, а среднее время учебы – не менее 12 лет.

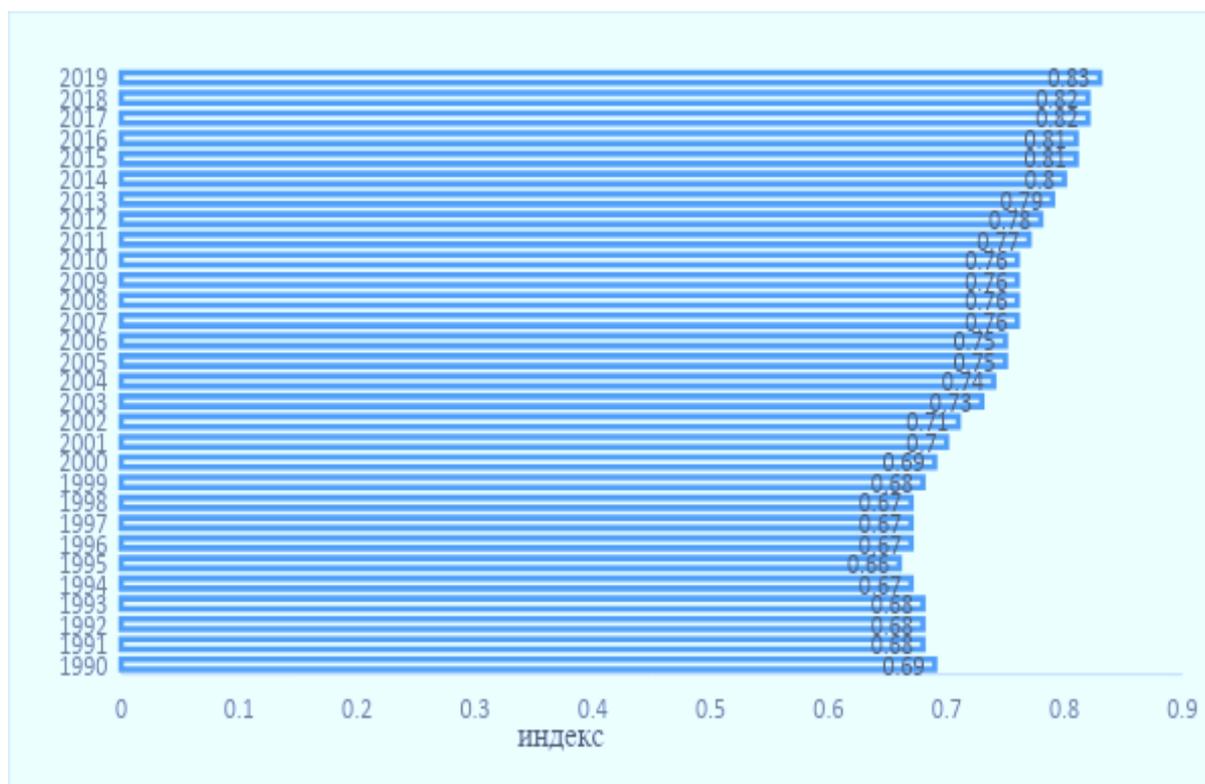


Рисунок 1. Динамика ИЧР Казахстана 1990 – 2019 года

Исходя из данных таблицы 1, следует, что низкий уровень индекса человеческого развития у таких стран, как: ЦАР – 0,397% и Нигер – 0,394 %, которые занимают 117 и 119 места.

В 2019 году ИЧР Казахстана составил 0,825 %, что на 0,008 п.п. выше, чем в 2018 году.

Таблица 1. Сравнительный анализ ИЧР за 2019 год

Место	Страна	Индекс за 2019 год	Разница с предыдущим периодом
1	Норвегия	0.957	+ 0.003
2	Ирландия	0.955	+ 0.013
3	Швейцария	0.955	+ 0.009
51	Казахстан	0.825	+ 0.008
117	ЦАР	0.397	+ 0,016
119	Нигер	0.394	+ 0.017

Невзирая на динамику показателя человеческого развития, дифференциация регионов РК по этому показателю усиливается (см табл. 2). Самый высокий уровень жизни в Казахстане является в г. Алматы, индекс, который составил 0,855%, что сопоставимо с уровнем жизни Саудовской Аравии и Венгрией. Низкий уровень ИЧР равному 0,808% в Алматинской, Жамбылской, Кызылординской и Туркестанской областях, что сопоставимо с уровнем жизни Сербией, Кувейт, Малайзия, Коста – Рика.

Таблица 2. ИЧР областей в 2019 году

Область, край	ИЧР (2019)	Сопоставимые страны (2019)
Алматы	0.855	Саудовская Аравия, Венгрия
Карагандинская область	0.847	Катар
Акмолинская область, Костанайская обл., Павлодарская обл., Северо – Казахстанская область	0.840	Бруней
Казахстан	0.825	Палау
Актюбинская область, Атырауская обл., Мангистауская область, Западно – Казахстанская область	0.818	Уругвай
Восточно – Казахстанская область	0.810	Малайзия, Коста – Рика
Алматинская область, Жамбылская область, Кызылординская область, Туркестанская область	0.808	Сербия, Кувейт, Малайзия, Коста – Рика

По данным таблице 3 рассмотрим показатели, влияющие на ИЧР Казахстана за 2019 год. Одним из главных демографических показателей является ожидаемая продолжительность. Он рассчитывается как среднее количество лет предстоящей жизни человека. Средняя ожидаемая продолжительность жизни при рождении (для обоих полов) в Казахстане составляет 73,18 (года), что на 4 дня по сравнению с предыдущим годом. Средняя ожидаемая продолжительность жизни мужчин при рождении – 68,82. Средняя ожидаемая продолжительность жизни женщин при рождении – 77,30. Средняя продолжительность обучения за 2019 год увеличился на 1,4 года.

Одним из главных показателем уровня жизни населения является индекс бедности. В РК расчет определения черты бедности установлен законодательно на основе прожиточного минимум (величина прожиточного минимума) и минимальная прожиточная корзина.

По официальным данным статистики индекс бедности в Казахстане в 2020 году составил 5,3%. Это показывает то, что в Казахстане население, живущее за чертой бедности, совсем незначительно.

Таблица 3. Основные показатели для расчета ИЧР

год	Ожидаемая продолжительность жизни населения при рождении, лет	Средняя продолжительность обучения, лет	ВВП на душу населения, тенге. (ВНД)
2019	73,18	13,2	3755744,6
2018	73,15	11,8	3382469,2

За 2020 и 2021 год пандемия коронавируса повлияла на снижение доходов домохозяйств по всей стране. По данным оценки Всемирного банка, в апреле и мае 2020 года (во время режима чрезвычайного положения в стране) доходы домохозяйств упали на 15 – 25%. Индекс уровня бедности в РК вычисляется с целью предоставления социальной помощи (АСП) и предназначается семьям, доход которых составляет ниже 70% от ПМ.

Таблица 4. Доля населения, имеющего доходы ниже величины прожиточного минимума (уровень бедности)

	2016	2017	2018	2019	2020	Абсолютное отклонение
Республика Казахстан	2,5	2,7	4,3	4,3	5,3	2,8
Акмолинская	3,0	2,9	4,2	4,3	5,9	2,9
Актюбинская	1,9	1,9	2,9	3,0	3,5	1,6
Алматинская	2,2	2,4	3,7	2,9	4,0	1,8
Атырауская	3,1	2,8	2,5	2,5	3,0	– 0,1
Западно – Казахстанская	2,8	2,7	3,2	3,7	3,9	1,1
Жамбылская	3,3	3,5	4,6	4,8	5,8	2,5
Карагандинская	1,3	1,6	2,3	2,5	3,0	1,7
Костанайская	2,6	2,4	4,1	3,4	3,5	0,9
Кызылординская	3,1	3,0	4,9	4,9	5,8	2,7
Мангистауская	2,8	3,3	4,9	4,3	5,7	2,9
Южно – Казахстанская	5,1	5,0	–	–	–	–
Павлодарская	1,9	1,7	3,1	3,8	3,9	2
Северо – Казахстанская	3,4	3,3	4,7	5,6	6,7	3,3
Туркестанская	5,7	6,6	10,6	10,8	12,2	6,5
Восточно – Казахстанская	1,8	1,8	6,3	6,2	6,5	4,7
г. Нур – Султан	0,7	0,8	0,9	1,1	1,5	0,8
г. Алматы	0,8	1,0	2,8	2,8	4,9	4,1
г. Шымкент	0,5	0,2	2,5	2,8	5,0	4,5

Наиболее бедные среди субъектов территории Казахстана, где население имеется доход ниже прожиточного минимума зарегистрировано в Туркестанской области – 12,2%, Северо – Казахстанской области – 6,7%. А самый маленький индекс бедности

зафиксирован в столице – 1,5% от всех областных домохозяйств имели доход менее 34,3 тыс. тенге в 2020 году. Также из – за пандемии многие люди потеряли доход по причине увольнения, сокращения, закрытия организаций. Поэтому чаще миграция населения в основном идет из Северной части Казахстана в столицу, либо большая часть переезжает в ближайшие страны.

Основными проблемами регионов Казахстана является миграция населения как внутри страны, так и за рубеж. Причинами для этого существует ряд условий: экономика, развитие инфраструктур, образование, медицина и т.д. Возьмем к примеру, СКО проблемами нашего региона является миграция населения. Программа переселения населения с Юга страны не дает положительных последствий, так как большинство из переселенцев не устраивают условия проживания. Чтобы удержать людей в сельской местности и развить сельскохозяйственный регион, нужно создавать условия для людей, проживающих там. В Северо – Казахстанской области одни из маленьких заработных плат в стране, при этом цены на продукты и услуги являются высокие. Также за последние 5 лет цены на жилье резко взлетели, если же раньше можно было приобрести двухкомнатную квартиру от 6 000 000 до 8 000 000 тг, то сейчас цены в 2 раза выше. В связи с тяжелыми климатическими условиями огромная часть населения тратит денежные средства на уголь, дрова и теплую одежду. В настоящее время многие североказахстанцы находятся на грани бедности. Неудивительно, что большинство из них мигрируют в соседнюю Россию за более благополучной жизнью. Острая проблема районов нашего региона является инфраструктура, примеру тому служить не давняя ситуация в селе Якорь. В данном населенном пункте была проблема с нехваткой питьевой воды, а это пригород Петропавловска. Данная ситуация встречается в большинстве случаев других районов СКО, где зачастую питьевая вода привозная. И это только из ряда причин области, не говоря уже о дорогах, культурных мероприятий, развитие районов, телекоммуникационных услуг. Ведь целый год дети, студенты, сотрудники работали, учились удаленно, но большинство столкнулись с отсутствием, либо плохой связью.

Таким образом, анализ основных показателей уровня жизни населения Казахстана показал, как и отрицательные стороны, так и положительные. Уровень жизни населения является совокупным показателем, определяющий состояние населения. Важным результатом в направлении вступления Казахстана в число 30 развитых стран мира это, включение РК в высший рейтинг ИЧР, но при этом имеются определенные неравномерности. Для достижения улучшений жизни населения требуется основываться на национальных показателях, но при этом ориентировались на мировые стандарты. При анализе мы видим, что бедность в общем по РК в 2020 году увеличился в 2 раза. За последние пять лет в Туркестанской области уровень бедности увеличился в 2 раза, в Восточно – Казахстанской бедность увеличился в 3 раза. В г. Алматы уровень бедность на 4,1% больше, чем в 2016 году. Только в Атырауской области уровень бедности уменьшился на 0,1% это не значительно влияет на общий уровень по стране.

В современных тенденциях для развития и улучшения уровня жизни населения огромную роль играет ценовая категория на продукты, отопление, коммун. услуги, медицина и т.д. В 2021 году рост цен на продовольственные продукты увеличился на 1,2%. Так стоимость картофеля составляла во многих регионах 300 – 400 тг, морковь 400 – 600 тг. При этом минимальную заработную плату последний раз увеличили в 2019 году, соответствующе доход населения в большинстве случаев не повышался за последние три года. Так в своем обращении к народу Казахстана 1 сентября 2021, президент Республики Казахстан Касым – Жомарт Токаев поручил правительству повысить размер минимальной заработной платы с текущих 42 500 тенге до

60 000 тенге, тем самым увеличив его более, чем на 40%. Большинство экспертов считают, что это будет иметь двойное влияние с одной стороны, повлияет на ВВП, но с другой, могут отреагировать и потребительские цены. Так как вырастит МЗП это повлияет на ФОТ различных организаций, которым придется платить больше прежнего, хотя не все вошли в полный оборот капитала, после последствий пандемии. Как показывает практика рост цен на продукты, товары и услуги не избежать. Рост цен коснется в большинстве сфер деятельности, в частности, строительный сегмент. По данным Бюро национальной статистики, средняя цена по республике за один квадратный метр квартир с черновой, чистовой отделкой в мае составила 335 539 тенге. Для решения этих ряд проблем требуются следующие методы:

- укрепление ценовой политики;
- повышение минимальной заработной платы создает стимулы для возврата людей на рынок труда;
- анализ и повышение социально значимых показателей (ПМ, ПК, МЗП);
- субсидирование предпринимателей;
- увеличение квот;
- введение обязательного распознавания товара (продукции) путем внедрения систем маркировки и отслеживания оборота товаров.
- повышение уровня социальных пособий должно соответствовать темпам увеличения благосостояния населения.

Литература:

1. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. <https://stat.gov.kz/2>.
2. Закон Республики Казахстан от 16 ноября 1999 г. N 474 – I. Утратил силу Законом Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 314 – V. https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z990000474_
3. Совместный приказ Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 2 декабря 2005 года N 307/1 – п и Председателя Агентства Республики Казахстан по статистике от 5 декабря 2005 года N 194. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Республики Казахстан 21 декабря 2005 года N 3980. Утратил силу совместным приказом и.о. Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 июля 2015 года № 623 и и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 июля 2015 года № 585. https://adilet.zan.kz/rus/docs/V050003980_
4. Доклад Программы развития Организации Объединенных Наций по статистике развития человеческого потенциала. <https://unstats.un.org/unsd/statcom/51st-session/documents/2020-35-HDRO-UNDP-R.pdf>
5. Список стран по индексу человеческого развития. https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A1%D0%BF%D0%B8%D1%81%D0%BE%D0%BA%D1%81%D1%82%D1%80%D0%B0%D0%BD_%D0%BF%D0%BE_%D0%B8%D0%BD%D0%B4%D0%B5%D0%BA%D1%81%D1%83_%D1%87%D0%B5%D0%BB%D0%BE%D0%B2%D0%B5%D1%87%D0%B5%D1%81%D0%BA%D0%BE%D0%B3%D0%BE%D1%80%D0%B0%D0%B7%D0%B2%D0%B8%D1%82%D0%B8%D1%8F
6. Казахстанский институт стратегических исследований при президенте Республики Казахстан. <http://www.kisi.kz/images/izdanie/QL.pdf>

УДК 338.24.01

МЕНЕДЖМЕНТ КАК НАУКА УПРАВЛЕНИЯ

Аманжол А.Б.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Управление – это систематический предмет. Очевидно, что у него есть различные концепции и теории, которые развиваются со временем, а также связаны с другими

предметами, такими как математика, экономика и другие. Кроме того, есть определенные термины и словари, относящиеся исключительно к менеджменту. Профессионалы в области управления широко используют эти термины для общения друг с другом.

Различные принципы и концепции управления являются результатом постоянного экспериментирования и наблюдения. Однако люди – сложные организмы с непредсказуемым поведением. Интересно, что менеджмент имеет дело с людьми и их поведением. В результате эксперименты в области управления не являются полностью предсказуемыми или воспроизводимыми. Мы можем предсказать результаты, но не можем быть в этом полностью уверены. Это означает, что есть элемент неопределенности. Очевидно, что менеджмент тоже известен как неточная наука.

Как уже говорилось, принципы управления не точны по сравнению с другими конкретными науками, такими как математика, химия и т.д. Таким образом, эти концепции также не универсальны. Однако они могут применяться в самых разных ситуациях и составляют основу науки управления. Кроме того, менеджеры используют эти принципы для решения ситуаций, а также для обучения и развития менеджеров.

Наука – это систематическая совокупность знаний, относящаяся к определенной области исследования, которая содержит общие факты, объясняющие явление. Она устанавливает причинно – следственную связь между двумя или более переменными и подчеркивает принципы, регулирующие их взаимосвязь. Эти принципы разработаны с помощью научных методов наблюдения и проверки посредством тестирования.

Наука характеризуется следующими основными чертами:

Научные принципы представляют собой основную истину о конкретной области исследования. Принципы всеобщего признания могут применяться в любых ситуациях, в любое время и в любом месте. Например, закон всемирного тяготения, который может применяться во всех странах независимо от времени.

Управление также содержит некоторые фундаментальные принципы, которые могут применяться повсеместно, например, принцип единства командования, то есть один человек – один босс. Этот принцип применим ко всем типам организаций – коммерческим и некоммерческим.

Эксперименты и наблюдения – научные принципы выводятся в результате научных исследований, то есть они основаны на логике. Например, принцип, согласно которому Земля вращается вокруг Солнца был научно доказан.

Принципы управления также основаны на научных исследованиях и наблюдениях, а не только на мнении Генри Файоля. Они были разработаны в результате экспериментов и большого практического опыта менеджеров. Например, замечено, что справедливая оплата труда помогает создать удовлетворенную рабочую силу.

Научные принципы устанавливают причинно – следственную связь между различными переменными. Например, при нагревании металлов они расширяются. Причина – нагревание, а результат – расширение. То же самое и с менеджментом, поэтому оно также устанавливает причинно – следственную связь. Например, если работникам будут выплачиваться премии, справедливая заработная плата, то они будут усердно трудиться, но если с ними не обращаться справедливо, то это снижает производительность организации.

Достоверность научных принципов можно проверить в любое время или любое количество раз, то есть они выдерживают испытание временем. Каждый раз эти тесты будут давать один и тот же результат. Более того, будущие события можно предсказать с разумной точностью, используя научные принципы. Например, H_2 и O_2 всегда будут давать H_2O .

Принципы управления также могут быть проверены на достоверность. Например, принцип единоначалия можно проверить, сравнив двух человек: у одного один босс, а у другого два босса. Выступление 1 – го лица будет лучше, чем 2 – го.

Наука получает информацию о конкретном объекте путем систематического наблюдения, изучения, практики, экспериментов и исследований. Процесс управления также следует той же схеме. Сбор данных и фактов, их анализ и принятие решения на основе анализа – основные функции руководства. Руководство следует систематическому методу поиска возможного решения проблемы.

Наука, лежащая в основе менеджмента, действительно неточна или, в лучшем случае, «мягкая наука». Это не такая «наука», как химия или биология, которые имеют дело с нечеловеческими существами. Человеческое поведение непредсказуемо. Люди думают, действуют или реагируют по – разному при одинаковых обстоятельствах.

Таким образом, менеджмент не может стать «чистой» наукой. Однако изучение научных основ практики управления может улучшить управленческие навыки.

Менеджеры, которые пытаются управлять без науки управления, должны полагаться на свою интуицию или удачу на свой страх и риск, а не на свои знания или навыки. Таким образом, они должны обратиться за осмысленным руководством к накопленным знаниям об управлении.

Таблица 1. Элементы науки в менеджменте

Концепции	Научного управления
	Административного управления
	Управления с позиций психологии и человеческих отношений
	Управления с позиций науки о поведении
Принципы	Оптимального сочетания централизации и децентрализации
	Единоначалия
	Научной обоснованности
	Плановости
	Сочетания прав, обязанностей и ответственности
	Стимулирования
	Демократизации
	Системности
Методы	Административные
	Экономические
	Социально – психологические
Школы	Классическая(административная)
	Научного управления
	Человеческих отношений и поведенческих наук
	Количественных методов

Суть науки заключается в применении научного метода к развитию знания, которое проходит через стадии, описанные ниже:

Научный подход требует четких концепций мысленных образов чего – либо, образованных путем обобщения частных случаев. У менеджеров есть концепции, позволяющие справляться с ситуациями.

Научный метод предполагает определение фактов посредством наблюдения. Это приводит к развитию принципов, которые имеют значение для прогнозирования того, что произойдет в аналогичных обстоятельствах. Точно так же руководство требует наблюдения и устанавливает в соответствии с ним стандарты или принципы.

Теории управления являются результатом практики, и роль таких теорий состоит в том, чтобы обеспечить систематическую группировку взаимосвязанных концепций и принципов, которые обеспечивают основу или связывают воедино важные соответствующие знания в области управления.

В деловом мире существует множество управленческих теорий. Теории управления дают менеджеру конкретные способы добиться успеха. Некоторые старые, а некоторые новые. Но почти все они основаны в той или иной форме на одной из 11 теорий менеджмента.

На момент своего создания теория систем (или системный подход) не имела ничего общего с управлением бизнесом и все было связано с биологией. Это потому, что Людвиг фон Бергаланфи (1901 – 1972), биолог в то время, основал общую теорию систем в попытке опровергнуть редукционизм и возродить единство науки.

Предпосылка общей теории систем состоит в том, что система состоит из взаимодействующих элементов, на которые влияет их окружение. Благодаря этому взаимодействию система в целом может развиваться (приобретать новые свойства) и саморегулироваться (исправляться).

Теория систем – это скорее перспектива, чем полностью сформированная практика. Теория систем побуждает менеджера осознать, что бизнес представляет собой систему и регулируется теми же законами и поведением, которые влияют на все остальные биологические организации.

Анри Файоль (1841 – 1925) разработал свои принципы административного управления как подход к изучению бизнеса сверху вниз. Он поставил себя на место своего менеджера и представил, с какими ситуациями они могут столкнуться, имея дело со своей командой. Из этого он пришел к выводу, что его менеджеры и руководство в целом имели шесть обязанностей, когда дело касалось управления служащими:

- Организовывать.
- Командовать.
- Контролировать.
- Координировать.
- Планировать.
- Прогнозировать.

Помня об этих обязанностях, Файоль разработал 14 принципов администрирования, которые влияют на то, как менеджеры должны руководить своими командами. Эти принципы, которые варьируются от важности поддержания чистоты на предприятии до ценности инициативы и командной работы, являются основой многих из самых успешных на сегодняшний день предприятий.

Макс Вебер (1864 – 1920) использовал более социологический подход при создании своей теории бюрократического управления. Идеи Вебера вращаются вокруг важности иерархической структуры бизнеса с четкими правилами и ролями.

Согласно Веберу, идеальная структура бизнеса (или бюрократическая система) основана на:

- Четкое разделение труда.
- Разделение личного и организационного имущества собственника.
- Иерархическая цепочка подчинения.
- Точное ведение учета.

– Наем и продвижение по службе на основе квалификации и производительности, а не личных отношений.

– Последовательные правила.

К концу 19 века Фредерик Тейлор (1856 – 1915) проводил контролируемые эксперименты, чтобы оптимизировать производительность своих рабочих. Результаты этих экспериментов помогли ему сформировать уверенность в том, что научный метод, а не суждение или усмотрение, является лучшим фактором, определяющим эффективность на рабочем месте [1].

Научный менеджмент способствует стандартизации, специализации, назначению на основе способностей, а также обширному обучению и контролю. Только с помощью этих методов бизнес может достичь эффективности и продуктивности. Эта теория управления пытается найти оптимальный способ выполнить поставленную задачу, часто за счет человечности сотрудников.

В 1960 году социальный психолог Дуглас МакГрегор (1906 – 1964) опубликовал свою книгу «Человеческая сторона предприятия». В нем он обрисовал в общих чертах два совершенно разных стиля управления (теории X и Y). Каждый стиль основан на восприятии менеджером мотивации своих сотрудников [2].

Теория X утверждает, что сотрудники апатичны или не любят свою работу. Менеджеры, придерживающиеся теории X часто авторитарны и будут контролировать все на микроуровне, потому что не доверяют своим сотрудникам.

Теория Y утверждает, что сотрудники мотивированы, ответственны и хотят брать на себя ответственность за свою работу. Руководители, придерживающиеся теории Y, включают своих сотрудников в процесс принятия решений и поощряют творчество на всех уровнях.

На практике малые предприятия склонны оперировать теорией Y, в то время как крупные предприятия склонны оперировать теорией X.

В первой четверти 20 века психологу Элтону Мэйю (1880 – 1949) было поручено повысить продуктивность недовольных сотрудников. Мэйю попытался повысить удовлетворенность рабочих, изменив такие условия окружающей среды, как освещение, температуру и время перерыва. Все эти изменения дали положительный эффект.

Затем Элтон Мэйю попытался изменить переменные, которые, по его мнению, отрицательно повлияли на удовлетворенность, например, продолжительность рабочего дня и квоты (он увеличил и то, и другое). Он заметил, что независимо от изменений хороших или плохих, удовлетворенность работников всегда возрастала.

Это привело Мэйю к выводу, что производительность была результатом внимания исследователей к рабочим. Другими словами, внимание заставляло рабочих чувствовать себя ценными. Эти открытия привели к появлению теории человеческих отношений Мэйю, в которой он утверждает, что сотрудники больше мотивированы социальными факторами, такими как личное внимание или принадлежность к группе, чем факторами окружающей среды, такими как деньги и условия труда. Классическая теория менеджмента основана на идее, что у сотрудников есть только физические потребности. Поскольку сотрудники могут удовлетворить эти физические потребности с помощью денег, классическая теория управления фокусируется исключительно на экономике организации рабочих.

Из – за такого узкого взгляда на рабочую силу классическая теория управления игнорирует личные и социальные потребности, которые влияют на удовлетворенность сотрудников работой. В результате классическая теория менеджмента отстаивает семь ключевых принципов [3]:

– Максимизация прибыли.

- Специализация труда.
- Централизованное руководство.
- Оптимизированные операции.
- Акцент на продуктивность.
- Принятие решений одним человеком или несколькими избранными.
- Приоритет чистой прибыли.

Фред Фидлер разработал теорию управления непредвиденными обстоятельствами в 1950 – х и 60 – х годах. Фидлер основывал свои теории на идее, что эффективное лидерство напрямую связано с чертами, которые лидер проявляет в той или иной ситуации.

Из этой идеи возникла вера в то, что существует набор качеств, эффективных для каждой ситуации, и что разные ситуации требуют разных лидерских качеств. Таким образом, лидеры должны быть гибкими и адаптироваться к изменениям в соответствии с требованиями рынка, бизнеса и команды.

Затем Фидлер расширил эту концепцию с индивидуального подхода на менеджмент до гораздо более широкой теории, ориентированной на организацию. Теория Фидлера предполагает, что не существует единого подхода к управлению, который подходил бы для каждой ситуации и каждой организации.

Вместо этого три общие переменные определяют управление и структуру бизнеса:

- Размер организации.
- Используемые технологии.
- Лидерство на всех уровнях бизнеса.

Для отдельного менеджера, который подписывается на теорию управления непредвиденными обстоятельствами, это означает, что он должен уметь определять конкретный стиль управления, подходящий для каждой конкретной ситуации. Они также должны быть готовы и уметь применять этот стиль управления быстро и эффективно, когда это необходимо.

Современная теория менеджмента возникла как прямой ответ на классическую теорию менеджмента. Современный бизнес сталкивается с быстрыми изменениями и сложностями, которые, кажется, растут в геометрической прогрессии в одночасье. Технология является одновременно причиной и решением этой дилеммы.

Таким образом, предприятия, внедряющие теорию современного менеджмента в свою деятельность, стремятся объединить технологии и, в некоторой степени, математический анализ с человеческими и традиционными элементами своей организации.

Такое сочетание научных и социальных переменных создает двойственный подход к управлению, организации и принятию решений.

Современная теория менеджмента исходит из того, что люди сложны. Их потребности меняются со временем, и они обладают рядом талантов и навыков, которые бизнес может развить с помощью обучения на рабочем месте и других программ.

В то же время руководство может использовать математические методы, такие как статистический анализ, анализ затрат, доходов и рентабельности инвестиций (ROI), чтобы принимать рациональные решения, не зависящие от эмоций.

Количественная теория управления является ответвлением современной теории управления, разработанной во время Второй мировой войны в ответ на эффективность управления.

Количественная теория управления объединила экспертов из научных дисциплин для решения вопросов кадрового обеспечения, материалов, логистики и систем для

вооруженных сил США. Четкий, ориентированный на числа подход к управлению (который применим и к бизнесу) помог лицам, принимающим решения, рассчитать риски, преимущества и недостатки конкретных действий.

Этот сдвиг в сторону чистой логики, естествознания и математики сдерживается убеждением, что эти математические результаты должны использоваться для поддержки, а не подмены суждений опытных менеджеров.

Организации как обучающиеся системы иногда называемая интегральной или целостной теорией управления развивалась как постмодернистский ответ на многие старые теории управления, которые используются до сих пор.

Теория начинается с идеи, что бизнес – это система, построенная на последовательности подсистем. Для того, чтобы бизнес работал бесперебойно и эффективно, каждая подсистема также должна бесперебойно и эффективно работать внутри себя, а также с другими подсистемами вокруг нее.

Согласно этой теории, менеджеры несут ответственность за координацию сотрудничества, необходимого для того, чтобы более крупный «организм» продолжал успешно функционировать.

Обучение и изменения являются основными компонентами этой теории, и обучение поощряется и становится доступным для всех, а не только для среднего и высшего руководства. Акцент в этой теории делается на командной работе, участии, обмене информацией и индивидуальном расширении прав и возможностей.

Но следует иметь в виду, что концепции, методы, принципы управления не такие жесткие, как в физических науках. Они могут подвергаться пересмотру и изменению в новых социально – политических и экономических условиях.

Чтобы добиться успеха, менеджеры должны знать и делать что – то эффективно и результативно. Для этого требуется уникальное сочетание науки и искусства управления. Однако можно сказать, что искусство управления начинается там, где заканчивается наука управления.

Поскольку наука управления несовершенна, менеджер должен использовать творческие управленческие способности, чтобы удовлетворительно выполнять свою работу. Таким образом, можно сказать, что управление на практике – это искусство, но совокупность знаний, методов, принципов, лежащих в основе практики – это наука.

На самом деле искусство и наука управления не столько противоречат друг другу, сколько дополняют друг друга. Как известно каждому руководителю, новые технологии трансформируют продукты, рынки, бизнес – процессы и целые отрасли, революционизируя бизнес – среду. Тем не менее, чем больше технологий становится фактором конкуренции, тем больше внимания в учебниках по менеджменту, на курсах обучения руководителей и на семинарах по корпоративному обучению уделяется «мягкому» искусству лидерства, управлению изменениями и мотивации сотрудников. Другими словами, чем больше наука и технологии меняют саму суть бизнеса, тем менее полезной кажется концепция управления как науки.

Традиционный научный подход к менеджменту обещал дать менеджерам возможность анализировать, прогнозировать и контролировать поведение сложных организаций, которыми они руководят. Но мир, в котором сейчас живет большинство менеджеров часто кажется непредсказуемым, неопределенным и даже неконтролируемым. Проще говоря, в то время как традиционная наука сосредоточена на анализе, прогнозировании и контроле, новая наука делает упор на хаос и сложность.

Сегодня ученые разрабатывают убедительные описания того, как сложные системы от стаи комаров до компьютерных программ и фьючерсных трейдеров на товарных рынках эффективно справляются с неопределенностью и быстрыми

изменениями. И в этом заключается возможность для плодотворного диалога между миром менеджмента и миром науки.

Новые правила комплексного поведения, описанные передовыми научными исследованиями, имеют интересные параллели с организационным поведением, которое многие компании пытаются поощрять. Наука, долгое время считавшаяся источником технологических инноваций может в конечном итоге оказаться для менеджеров очень ценным источником для новых полезных взглядов на мир.

Литература:

1. Тейлор Ф.У. Принципы научного менеджмента / Пер. с англ. А.И. Зака; под ред. и с предисл. Е.А. Кочергина. – М.: Журнал «Контроллинг», 1991. – 104 с.
2. История менеджмента: учебное пособие / Е.П. Костенко, Е.В. Михалкина; Южный федеральный университет. – Ростов – на – Дону: Издательство Южного федерального университета, 2014. – 606 с.
3. Булов А.А., Кислова Т.А. Теория менеджмента: учеб. пособие. – СПб.: Научное издание, 2019. – 245 с.

УДК 911

ПРОЖИТОЧНЫЙ МИНИМУМ: СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИК И РАСЧЕТА

Арыкова Ж. Т.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Прожиточный минимум (далее ПМ) и минимальная заработная плата (далее МЗП) считается основными базовыми социальными показателями. Они также определяют порог бедности и выступают как инструменты регулирования уровня жизни населения Казахстана. Одной из главных задач в Казахстане является повышение уровня жизни населения, что является основой реализации политики государства путем повышения благосостояния граждан, снижения безработицы, повышения социальных показателей и т.д. В Казахстане на данный вопрос разработана стратегическая программа «Стратегия Казахстан – 2050». В приоритете у государства находятся минимальные социальные нормы и гарантии, которые соответствуют уровню экономики и бюджета.

Данная статья заключается в рассмотрении проблемы повышения уровня жизни населения Казахстана, характеризующее низкой доходностью и низким прожиточным минимумом.

Согласно Закону Республики Казахстан от 19 мая 2015 года № 314 – V прожиточный минимум – это необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по величине стоимости минимальной потребительской корзины. Измерением прожиточного минимума является его величина, которая рассчитывается уполномоченным органом (статистикой) региона и государственным органом по вопросам социальной защиты населения, исходя из стоимости минимальной продовольственной корзины, увеличенной на фиксированную долю расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги.

Прожиточный минимум высчитывается кварталом в целом по Казахстану и по областям в среднем:

- 1) на душу населения;
- 2) по половозрастным группам населения.

Все показатели о прожиточном минимуме рассчитываются для ежегодных решений по следующим задачам:

- оценки уровня жизни населения и определения порога бедности;
- реализации направлений социальной политики и государственных мер по социальной помощи;
- установления на государственном уровне минимальной заработной платы, минимального размера пенсии и базовых социальных выплат, а также социальных пособий.

Минимальная потребительская корзина по законодательству является совокупностью минимального набора продуктов питания, товаров и услуг, которые обеспечивают жизнедеятельность человека, в стоимостном и натуральном выражении.

Согласно Пункту 1 Закона РК от 15.12.05 г. № 101 – III (введен в действие с 1 января 2006 г.) минимальная потребительская корзина состоит из:

- продовольственной корзины;
- доли расходов на непродовольственные товары и услуги.

Стоимость продовольственной корзины рассчитывается на основе научно – обоснованных физиологических норм потребления продуктов питания, установленных Министерством здравоохранения, и средних розничных цен на них, регистрируемых Агентством по статистике. Фиксированные расходы на непродовольственные товары и услуги устанавливается Правительством РК в соотношении к стоимости минимальной потребительской корзины.

Сведения о ПМ в целом по республике в среднем на душу населения по основным расчетам:

- используют нормы (научно – обоснованные физиологические) потребления популярных и покупаемых продуктов;
- учитываются разные группы возрастов: от школьников до пенсионеров;
- расчеты проходят в пятнадцатых числах текущего месяца в как по столице, так и по областям;
- увеличивают величину минимальной корзины с товарами на минимальную фиксированную сумму расходов, которая определяется Правительством Казахстана.

Как уже ранее говорилось потребительская корзина состоит из продовольственной и непродовольственной категорий. По международным стандартам ее состав рассматривают каждые пять лет. В РК первая продовольственная корзина была создана в 1998 году: она состояла из 20 наименований продуктов. В 2005 году этот список пересмотрели и увеличили до 43 наименований. К примеру, в Германии потребительская корзина включает 600 продуктов, товаров и услуг, в Великобритании – около 700, в США – более 200

В расчетах величины прожиточного минимума у нас расписаны только продукты, а непродовольственная часть не имеет списка в виде конкретных товаров и услуг. Сумма расходов на непродовольственную часть определяется исходя из суммы продовольственной корзины. В 2018 году соотношение продовольственной и непродовольственной частей составило 55% и 45%. Так за 2020 год величина прожиточного минимума в 31 236 тенге, то тогда на продукты заложено 17 179 тенге, а остальные 14 057 тенге для других необходимых трат.

По данным Агентства национальной статистики за 2020 год прожиточный минимум в среднем на душу населения увеличился на 112% по сравнению с предыдущим годом (см. табл. 1). При этом стоимость продовольственных товаров за год увеличились на 11,1%. Подорожали хлебобулочные изделия, крупы, мясо, рыба, молочная продукция, яйца, масла, фрукты, картофель и т.д.

Средняя стоимость на гречневую крупу в июне 2020г. составила 375 тг. За 1 кг, рис – 373 тенге, овсяную – 371 тенге, пшено – 366 тенге. Средняя цена на сахар за 2020 г. уменьшилась с 240 тг. (за 2019 год) до 208 тенге за кг.

За 2018 год величина прожиточного минимума в среднем на душу населения составила 25 964 тг., что на 114,8% больше предыдущего. Соответственно, стоимость минимального продовольственного набора составляет 14 280 тг, что на 105,3% больше чем в предыдущем году (см. табл. 1).

Учитывая помимо продовольственной продукции население, тратят денежные средства на другие нужды: коммунальные услуги, одежда, медицинские услуги, отопление (уголь, дрова) и т.д. Минимальная заработная плата за 2020 год составило 42 500 тг, это существенно мало для полноценной жизни населения, при том, что только цены на уголь составило от 10 000 тг до 20 000 тг за тонну.

Таблица 1. Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения (в тенге)

	2016	2017	2018	2019	2020
Величина прожиточного минимума в среднем на душу населения	20 482	22 605	25 964	27 900	31 236
в % к предыдущему году	109,2	110,4	114,8	107,5	112,0
Стоимость минимального продовольственного набора в тенге	12 289	13 563	14 280	–	–
в % к предыдущему году	109,2	110,4	105,3	–	–

Если анализировать в разрезе по регионам, то наибольший размер прожиточного минимума приходится в среднем на Мангистаускую область – 38 777 тг, что на 24% больше республиканского значения. Также лидером оказался г. Нур – Султан в среднем величина прожиточного минимума составила 37 711 тг (см. табл. 2).

Наименьшая величина прожиточного минимума составила в Павлодарской – 29 956 тенге, Западно – Казахстанской – 29 820 тенге.

В Казахстане прожиточный минимум влияет на социальные пособия, таких как базовая пенсионная выплата, государственное соцпособие по инвалидности, по случаю потери кормильца, пособие по уходу за детьми – инвалидами, адресная социальная помощь и т.д.

Таким образом, потребительскую корзину тщательно не рассматривали более 10 лет. Стоимость потребительской корзины зависела лишь от инфляции. В расчётах величины прожиточного минимума детально менялись только продукты, а не продовольственные товары и услуги были не конкретны. Просто существует процентное соотношение, а что именно туда входит не совсем понятно. Допустим даже если рассматривать минимальную заработную плату, то, как было отмечено выше это не создает условий для полноценную жизнь населения. Только большую часть граждане тратят на продукты питания, при том, что минимальную заработную плату последний раз подняли в 2019 году, а цены на продовольственную продукцию растут ежемесячно. При расчете прожиточного минимума нужно учитывать местожительства

населения. К примеру, в Северо – Казахстанской области ежегодно проблемы с ростом цен отопления, суровость климата региона, сезонность одежды и обуви, и т.д.

Таблица 2. Прожиточный минимум по регионам за 2020 год (в тенге)

	1 квартал 2020	2 квартал 2020	3 квартал 2020	4 квартал 2020
г. Нур – Султан	34 277	37 693	40 407	38 468
г. Алматы	33 590	36 081	38 132	36 656
г. Шымкент	28 362	30 244	32 533	31 666
Акмолинская область	28 918	31 350	34 596	33 658
Актюбинская область	27 419	29 341	32 725	30 858
Алматинская область	30 858	33 017	34 967	34 164
Атырауская область	29 270	31 234	34 758	33 505
Восточно – Казахстанская область	30 426	32 531	36 157	34 662
Жамбылская область	28 226	29 700	31 589	30 998
Западно – Казахстанская область	27 221	29 177	32 045	30 838
Карагандинская область	28 356	30 700	33 573	32 315
Костанайская область	28 191	30 322	33 150	32 331
Кызылординская область	28 540	30 458	32 536	31 765
Мангистауская область	35 648	37 798	41 695	39 967
Павлодарская область	26 783	29 488	32 297	31 256
СКО	27 781	30 369	34 040	32 615
Туркестанская область	30 320	31 520	32 755	33 064

Для решения этих проблем требуются реализация следующих мер:

- пересмотреть нормы потребления продуктов питания ПМ в соответствии с научно обоснованными физиологическими нормами и реальным потреблением населения (на увеличение, качество);
- исходя из данных норм, пересчитать продовольственную корзину ПМ.
- пересматривать потребительскую корзину согласно тенденциям экономики и опыту других стран;
- повышение социально значимых показателей (МЗП, ПМ);
- расширения списка наименований продуктов, входящих в продовольственную корзину (как выше говорилось при сравнении потребительской корзины зарубежных стран казахстанская выглядит скудной);
- пересмотреть расчет расходов на непродовольственные товары и услуги по опыту зарубежных стран.

Литература:

1. Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. <https://stat.gov.kz/2>.

2. Совместный приказ и.о. Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 июля 2015 года № 623 и и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 июля 2015 года № 585. Зарегистрирован в Министерстве юстиции Республики Казахстан от 26 августа 2015 года № 11944. <https://adilet.zan.kz/rus/docs/V1500011944>.
3. Министерство социальной экономики Республики Казахстан <https://www.gov.kz/memleket/entities/economy/documents/details/62731?lang=ru>.
4. Совместный приказ Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 2 декабря 2005 года N 307/1 – п и Председателя Агентства Республики Казахстан по статистике от 5 декабря 2005 года N 194. Зарегистрировано в Министерстве юстиции Республики Казахстан 21 декабря 2005 года N 3980. Утратил силу совместным приказом и.о. Министра здравоохранения и социального развития Республики Казахстан от 27 июля 2015 года № 623 и и.о. Министра национальной экономики Республики Казахстан от 31 июля 2015 года № 585. https://adilet.zan.kz/rus/docs/V050003980_
5. Казахстанский институт стратегических исследований при президенте Республики Казахстан. <http://www.kisi.kz/images/izdanie/QL.pdf>.

УДК 657.62

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ КАК ОСНОВА АНАЛИЗА ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Баймульдина Г.Б., Аманова Г.Д., Абдрахманова Н.Б.

(АО Финансовая академия, ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, СКУ им. М. Козыбаева)

Для предупреждения негативных явлений, которые могут возникнуть в процессе осуществления хозяйственной деятельности, контроля за положением активов, средств и обязательств организации, анализа финансового положения используют информацию, предоставленную бухгалтерским учетом. Итоговая информация, полученная в учете, преобразовывается в виде показателей в отчетные формы и тем самым показывает взаимосвязь между учетом и отчетностью. Последней стадией учета и является составление отчетности, где складывается информация за определенный отрезок временного интервала. Конечной целью ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности является предоставление выражающим интерес лицам достаточных и подлинных сведений о состоянии субъекта, итогах функционирования и колебаниях материального состояния предприятия. Любая подготовленная информация должна быть понятной, но не упрощенной. И как уже говорилось выше, сведения о финансовом положении хозяйствующего субъекта необходимы ряду лиц. Конечно, заинтересованных лиц можно условно разделить на внутренние и внешние.

Целью получения сведений и данных бухгалтерской отчетности собственниками, кредиторами, инвесторами является:

- оценить насколько эффективно использует исполнительный орган материальные, трудовые и финансовые ценности предприятия;
- определить перспективы развития организации, оценить насколько целесообразно предоставлены кредитные средства;
- подтвердить, насколько надежны деловые связи.

Зарубежные специалисты заинтересованных пользователей бухгалтерской информацией подразделяют следующие группы (рисунок 1).

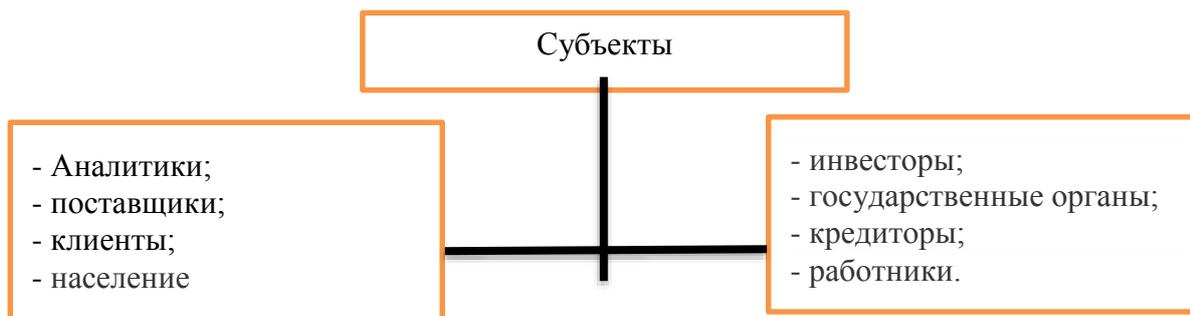


Рисунок 1. Пользователи бухгалтерской информации с точки зрения зарубежных специалистов

У данных заинтересованных лиц необходимость получения таких сведений связаны с их родом деятельности, к примеру:

- работникам предприятия такая информация необходима, для того чтобы удостовериться в стабильности и устойчивости компании, в том, что в будущем сможет ли организация своевременно оплачивать заработную плату и т.д.

- инвесторам необходимы такие сведения для того, чтобы выявить стоит ли участвовать в деятельности, вкладывать денежные средства в акции, сможет ли в будущем компания выплачивать дивиденды;

- кредиторам необходима такая информация для того, чтобы определить, сможет ли компания в будущем выплачивать проценты в срок;

- покупателям нужны такие сведения, которые свидетельствуют о непрерывной работе предприятия, сможет ли организация работать на долгосрочной основе;

- поставщики заинтересованы для определения сможет ли предприятие в срок погасить задолженность и т.д.

Согласно Закона РК «финансовая отчетность, за исключением отчетности государственных учреждений включает в себя» следующие элементы [1]:

- 1) бухгалтерский баланс;
- 2) отчет о прибылях и убытках;
- 3) отчет о движении денежных средств;
- 4) отчет об изменениях в капитале;
- 5) пояснительную записку.

Составленная в соответствии со стандартами финансовой отчетности финансовая отчетность должна согласовываться со следующими требованиями:

- наличие наименования и иных идентификационных особенностей компании, которая отчитывается;

- составлена как отдельно, так и консолидировано;

- соответствует нормам МСФО;

- составлена в общепринятой валюте;

- в ней выделены линейные статьи, которые состоят из краткосрочных и долгосрочных элементов, либо отражают ликвидный порядок;

- в них отражены события и операции в экономическом содержании;

- беспристрастна;

- расчетливо, предусмотрительна, без всякого рода завышения активов, либо занижения расходов и обязательств;

- каждая статья имеющая существенное значение должна быть представлена отдельно. Несущественные суммы объединяются со схожими суммами и по отдельности не отражаются. Единственное, несущественные суммы, имеющие какую –

либо важную информацию не должны отражаться отдельно и раскрываются в Пояснительной записке.

Таким образом, можно сказать, что финансовая отчетность предприятия – это целостная система показателей, характеризующих финансовое и имущественное состояние предприятия, отражающих финансовые показатели результатов деятельности, колебания финансового состояния за определенный отчетный отрезок времени.

Финансовая отчетность составляется по данным бухгалтерского учета нарастающий итогом с начала отчетного года в порядке и по правилам, установленным МСФО №1 (IAS), НСФО №2 и приказом МФ РК от 23 мая 2007 года №184 «Об утверждении перечня и форм годовой финансовой отчетности для публикации организациями публичного интереса (кроме финансовых организаций)» для организаций публичного интереса.

В теоретической и методологической литературе существуют различные определения финансовой отчетности, приведем некоторые из них. Так по мнению Назаровой В.Л., Волоховой О.В. «Финансовая отчетность – это Система данных учета, на основе которых прослеживается всесторонняя деятельность субъекта за определенный промежуток времени. Также под ними понимается свод числовых показателей и пояснительных характеристик, отраженных в документе и составленных на базе разнообразных форм учета» [2]. Анциферова И.В. под финансовой отчетностью понимает сгруппированные данные бухгалтерского учета, которые согласуются с назначенным характеристикам и соответствующие определенным требованиям и предназначены для анализа хозяйственного и финансового положения для оценки состояния субъекта хозяйственной деятельности [3]. Тайгашинова К.Т. дает следующее определение финансовой отчетности: Система установленных форм различных отчетов о финансовом положении хозяйствующего субъекта за определенный период времени (отчетный) и итогов финансовой деятельности предприятия [4]. Тулешова Г.К., Акимова Б.Ж., Сапарбаева С.С. дают следующую характеристику, это – свод финансовых характеристик, которые отражают материально – имущественное, а также финансовое состояние организации на дату отчета и итоги финансовой деятельности за период [5]. По мнению Абдушукурова Р.С., Мырзалиева Б.С. финансовая отчетность – это система учетных показателей, которые отражены в таблицах и показывают перемещение обязательств, имущества и характеризуют финансовое состояние организации [6]. Грачев А.В. в своей работе описывает финансовую отчетность как комплекс видов и форм отчетности, которые составлены на базе сведений финансового учета для того, чтобы представить пользователям данные о состоянии хозяйствующего субъекта, а также об изменениях в его финансовом состоянии [7]. Зонова А.В. понимает под данным термином документ, который предназначен для того, чтобы удовлетворить требования пользователей, не имеющих возможность получать сведения, составленных специально [8]. Назарова В.Л. под ней понимает отчет, содержащий в себе сведения и финансовом состоянии компании [2]. В работе Рахимбековой Р.К. финансовая отчетность описывается как совокупность взаимно связанных данных бухгалтерского учета, которые показывают предпринимательскую деятельность предприятия за отчетный отрезок времени [9]. Толпаков Ж.С. дает следующее определение – это система данных о деятельности и работе предприятия за установленный промежуток времени составленных в соответствующем порядке и в определенной последовательности [10]. Как свод информации о материальном и денежном положении предприятия, об итогах его деятельности, сформированный на базе показателей бухгалтерского учета в определенно утвержденных формах объясняет Кондраков Н.П. [11]. Поленова С.Н. дает определение следующее, это – целостная

система показателей, характеризующих финансовое положение предприятия, итоги его финансов – хозяйственной работы и движение материального состояния на базе бухгалтерских данных [12]. Керимов В.Э. финансовую отчетность понимает, как сгенерированное представление финансового состояния деятельности компании [13]. Буздалина М.И. рассматривает финансовую отчетность как комплекс данных о материально – денежном положении хозяйствующего субъекта, итогах его деятельности и перемещении денежных ресурсов за отчетный промежуток времени [14]. Магомедова Х.А. в своем исследовании рассматривает как определенно установленную форму таблицы, в которой отражены данные, характеризующие движение имущества и обязательств за заранее установленный период [15].

Ищенко О.В. говорит о том, что финансовая отчетность – это общность учетных сведений, которые отражены в виде определенных таблиц и показывающих имущественное движение имущества, материально – денежное состояние компании за период [16]. Тайгашинова К.Т., Сатаев С.А., Лапбаева С.Ш. понимают финансовую отчетность как систему учетных записей, на основе которых прослеживается деятельность компании за период отчета, в которой отображаются итоговые данные с нарастанием, описывают материальное и денежное положение компании, итоги деятельности субъекта за определенный период [17].

Бухгалтерский учет и финансовая отчетность основывается на таких принципах как начисление и непрерывность.

Принцип начисления основывается на том, что приход и затраты компании отражаются в учете сообразно их образованию, а не по фактическому получению или уплаты денежных средств. Итак, данный принцип предполагает:

- признание итогов операции по мере реализации;
- отображение операции в отчете того периода, в котором они были совершены;
- формирование данных, сведений об обязательствах к оплате и обязательствах к получению, а не только о фактически произведенных и полученных платежах.

Применяя данный принцип при формировании отчетности предприятие обеспечивает признание поступлений и затрат по мере их образования и использования ресурсов. Такие отчеты дают информацию заинтересованным лицам сведения не только о прошедших операциях и сделках, по которым совершена оплата, но и о будущих поступлениях средств и обязательствах.

Непрерывность, как принцип составления финансовой отчетности означает, что компания работает, и будет продолжать работать. В соответствии с данным принципом активы компании отражаются по начальной цене без рассмотрения ликвидационных затрат. В случае если предприятие банкрот, либо собирается ликвидироваться, то финансовая отчетность удостоверяет данный факт следующим образом:

- имущество предприятия оценивается и отражается по ликвидационной стоимости;
- активы, которые не будут получены в полном размере подлежат списанию;
- начисляются обязательства, так как расторгаются договора [18, с.957].

Составляя финансовую отчетность руководящий состав предприятия оценивает возможность хозяйствующего субъекта в дальнейшей деятельности. Принцип непрерывности применяется лишь в том случае, если только собственник не намерен ликвидировать, либо прекратить хозяйственную и предпринимательскую деятельность.

В случае если у собственника возникли условия, при которых выявлены обстоятельства неопределенности, вызывающие неустойчивый характер деятельности, то данные неопределенности в обязательном порядке должны быть раскрыты в пояснительной записке.

В случае если у предприятия имеются положительно сложившиеся операции и у организации есть в наличии свободные финансовые ресурсы, то вывод о том, что при составлении финансовой отчетности принцип непрерывности сохраняется обеспечивается без осуществления детального анализа, иначе, собственнику будет необходимо проанализировать те факторы, которые сопряжены с рентабельностью, обязательствами, с источниками финансирования.

Составляя финансовую отчетность следует учесть ее базовые качественные параметры (рисунок 2).

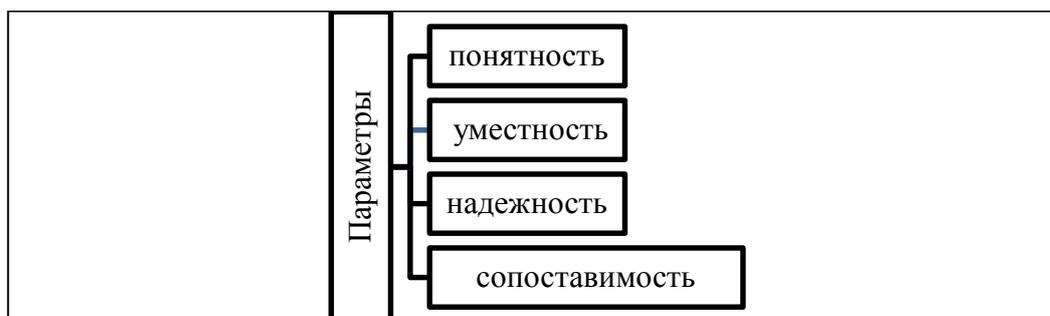


Рисунок 2. Базовые параметры составления финансовой отчетности

Принцип понятности означает, что сведения, представленные в отчетности должны быть ясны заинтересованным лицам, но следует отметить, что данные пользователи должны быть финансово грамотными, иметь знания о бухгалтерском учете, экономике и бизнесе. Но также следует учесть, что сведения о главных вопросах, которые необходимо указывать и отражать в отчетности, не должны быть исключены, вследствие того, что может быть непонятной либо сложной для восприятия некоторыми пользователями. Данный принцип не обязательно означает примитивность, а требует чтобы отчеты соответствовали знаниям и возможностям заинтересованных пользователей.

Следующий принцип – это принцип уместности. Для лиц, принимающих решение, информация будет уместной в том случае, когда данные сведения так или иначе влияют на экономические последствия, на решение, тем самым помогают дать оценку прошлым событиям, настоящим и дают возможность объективно оценить возможные будущие события. Для данного принципа характерны следующие параметры:

- актуальность;
- значимость;
- обоснованность.

Значимость информации означает, что данные сведения имеются в наличии и достоверны. Актуальность сведений говорит о том, что информация, полученная за определенный период, дает возможность принимать правильное решение. Обоснованная информация – это когда затраты его обеспечения меньше дохода, полученного от ее применения.

Надежность как принцип формирования финансовой отчетности отражает ситуацию, когда в сведениях, предоставленных в отчетности нет искажений и допущений и ей характерна достоверность, подлинность.

Основные характеристики надежной информации:

- лояльность – то есть представленные сведения не сфальсифицированы, субъективны, а по факту отражают реальность и имеют место быть;

– предусмотрительность – то есть финансовая отчетность должна быть составлена с соблюдением соответствующих мер осторожности. Иными словами, доходы признаются лишь в случае получения выгоды по факту, а потери и расходы признаются лишь в конкретном случае их появления;

– полнота – то есть сведения по факту должны отражать итоги предпринимательской деятельности;

– преобладание сущности над формой – то есть сведения должны отражать во многом экономическую сущность сделок, а не их юридическую форму. Если данный принцип не соблюдается, то считается что лицо, получающее информацию обманут.

Сопоставимость – лица, пользующиеся информацией должны иметь возможность соизмерять, соотносить сведения за разный промежуток времени для определения направления и хода развития финансового развития субъекта. Таким образом, пользователи могут сравнить отчеты различных предприятий, оценить их состояние, итоги работы.

Вышеупомянутые принципы и параметры главным образом важны при составлении финансовой отчетности и надлежит к комплексному применению, в частности если сведения, так или иначе, влияют на принятие решений.

Прежде чем составлять отчет предварительно составляется график, а затем осуществляется подготовительная работа. Существуют определенные правила, которых необходимо придерживаться при формировании отчетности (рисунок 3). Анализ показателей финансовой отчетности состоит в оценке ее элементов, то есть оценке активов, обязательств и собственного капитала. Все эти элементы отражаются в бухгалтерском учете. В финансовую отчетность входят бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет об изменениях в капитале, отчет о движении денежных средств.

информация вступительного баланса должны быть тождественны с информацией заключительного баланса;

итоги проведенной инвентаризации, хозяйственные операции должны быть отражены полно;

обнаруженные ошибки текущего и прошлого годов подлежат изменению в соответствующем периоде;

сведения аналитического учета требуется привести в аналогию в оборотами и остатками по счетам синтетического учета на начало каждого месяца;

оправдательные документы должны быть надлежащим образом оформлены;

данные отчетов и баланса должны совпадать со сведениями аналитического и синтетического учета

Рисунок 3. Правила составления финансовой отчетности

Для принятия решений управленческого характера в любой сфере деятельности, будь то сбыт, экономика, производство, финансы, инвестиции ли ноу – хау лицу, принимающему решение необходима осведомленность тем вопросам, которые являются итогом отбора, анализа и оценки первоначальных данных. Центральной исходной базой, в основной части единственной, является публичная финансовая отчетность. В целом, любой финансовый отчет отражает материальное состояние организации, финансовые итоги ее работы. Для объективной оценки состояния и анализа сведений необходимы данные, которые справедливо отражены в отчетности.

Финансовое состояние предприятия оценивается посредством исследования сведений за определенный отрезок времени в динамике путем сопоставления, где источником выступает финансовая отчетность хозяйствующего субъекта. Кроме того, проводится количественный анализ, путем расчета показателей, а также логический анализ. Оценка также проводится путем сравнительного анализа. В этих целях, исходя из данных бухгалтерского баланса, строится аналитический и сравнительный балансы и рассматривается изменение в динамике. Для анализа, применяются ряд показателей, которые описывают следующие изменения:

- строение капитала субъекта;
- запас финансовой стабильности предприятия;
- состоятельность оплачивать счета и кредиты;
- отдача и интенсивность использования.

Анализ материального положения субъекта базируется в основном на относительных величинах, поскольку абсолютные величины не сопоставляются, особенно в инфляционный период. Относительные величины сравниваются:

- сведениями предыдущего периода в целях анализа тенденции развития, определения насколько повысилось или понизилось материальное состояние хозяйствующего субъекта;
- схожими показателями других компаний, что дает возможность определить плюсы и минусы;
- общеустановленными «нормами» для анализа уровня риска и прогноза будущего развития.

При анализе финансового отчета чаще используется методы дедукции. При проведении анализа такого рода определяется логическая цепочка фактов, историческое развитие событий и как они влияют на общий результат.

Таким образом, резюмируя вышеизложенное, можно сказать, что анализ материального положения хозяйствующего субъекта включает в себя вычисление показателей, а также изучение их содержания в определенный отрезок времени для определения общей картины развития предприятия.

В целом при анализе происходит расчет таких показателей как, платежная состоятельность, мобильность, финансовая стабильность, деловая активность и результативность работы организации. В итоге определяется, насколько субъект платежеспособен и кредитоспособен.

Любой анализ внутрихозяйственной деятельности субъекта является мощным инструментом управления, который сам по себе является постоянным, неизменным, четко установленным, упорядоченным процессом. Результаты любого изучения таких данных дают возможность топ – менеджерам предприятия принимать обоснованные решения управленческого характера, которые подтверждаются количественными данными аналитического порядка.

Таким образом, можно сделать вывод, что финансовая отчетность это одна из главных форм отчетности, обеспечивающая информационную "ясность" предприятия для заинтересованных пользователей данной информации. Это также система данных

учета, которая дает возможность проследить на хозяйственной деятельностью организации за определенный промежуток времени. Финансовая отчетность связывает между собой субъект и внешних пользователей, в том числе и собственников предприятия, кредиторов, поставщиков, органы налоговой службы и покупателей. Все сведения, представленные в финансовой отчетности, не носят сведений, относящихся к коммерческой тайне.

В настоящее время любой процесс принятия решения управленческого характера отрицает процедуры, требующих больше времени, а наоборот требует адекватный, подходящий подход, что в свою очередь означает, что данные или сведения формируются и предоставляются в именно тем лицам, которые принимают решения и относятся именно к тому вопросу, по которому и принимается решение. Следует отметить, что информация, являющаяся итогом финансового анализа должна предоставляться своевременно. Одновременно сведения в обязательном порядке должны быть изучены на влияние внешних и внутренних сил. Также, она должна содержать только те сведения, которые учитываются и принятие решения управленческого характера.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 06.07.2021 г.)
2. Бухгалтерский учет от первичного документа до отчетности: Учебное пособие / В.Л. Назарова, О.В. Волохова. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
3. Бухгалтерский финансовый учет: учебник / И.В. Анциферова. – Москва: Дашков и К, 2014. – 556с.
4. Основы бухгалтерского учета: Учебник / К.Т. Тайгашинова. – Алматы: Экономика, 2017. – 202 с.
5. Продвинутый финансовый учет: Учебное пособие / Г.К. Тулешова, Б.Ж. Акимова, С.С. Сапарбаева. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
6. Абдушукуров Р.С., Мырзалиев Б.С. Теория и практика бухгалтерского учета. Учебное пособие: Алматы: Нур – пресс, 2010. – 796с.
7. Грачев А.В. Рост собственного капитала, финансовый рычаг и платежеспособность предприятия // Финансовый менеджмент. – 2009. – №2. – с.21 – 34.
8. Зонова А.В. Бухгалтерский учет и анализ: учеб. пособие / А.В. Зонова, Л.А. Адамайтис, И.Н. Бачуринская; под ред. А.В. Зоновой. М.: Эксмо, 2009. 512 с.
9. Финансовый учет на предприятии. Под ред. Р.К. Рахимбековой. Алматы: Экономика, 2011.
10. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет в организациях торговли. – Караганда: КарГУ, – 2004.
11. Кондраков Н.П. Бухгалтерский (финансовый, управленческий) учет: учебник / Н.П. Кондраков. – 3 – е изд., перераб. и доп. – М.: Проспект, 2013. – 502 с.
12. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: Учебник. – М.: ИТК «Дашков и К», 2010 г. – 464 с.
13. Керимов В.Э. Бухгалтерский учет: Учебник, 3 – е изд., изм. и доп. – М.: ИТК «Дашков и К», 2011 г. – 776 с.
14. Буздалина М.И. Аудит финансовой отчетности, как фактор эффективности бизнеса / М.И. Буздалина // В сборнике: Проектирование экономических процессов. Межвузовский сборник научных трудов. Саратов, 2020. С. 162 – 165.
15. Магомедова Х.А. Теоретико – методические и практические аспекты контроля качества аудита финансовой отчетности / Х.А. Магомедова // Актуальные вопросы современной экономики. – 2020. – № 3. – С. 20 – 25.
16. Ищенко О.В. Аудит бухгалтерской отчетности / О.В. Ищенко // В сборнике: Сборник статей II Международного научно – исследовательского конкурса. г. Петрозаводск, – 2020. – С. 36 – 44.
17. Углубленный управленческий учет: Учебник / К.Т. Тайгашинова, С.А. Сатаев, С.Ш. Лапбаева. – Алматы: Экономика, 2014. – 184 с.
18. Богинская З.В. Аудит финансовой отчетности / З.В. Богинская // Экономика и предпринимательство. – 2020. – № 2 (115). – С. 956 – 959.

К ВОПРОСУ О ЗОЛОТЕ КАК О ФИНАНСОВОМ ИНСТРУМЕНТЕ В БАНКОВСКОМ БИЗНЕСЕ

Балапан Э.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Экономическое значение золота определяется его ролью основного валютного металла. В начале эры финансовых производных золото широко использовалось в качестве базового актива, однако целый ряд его качеств сковывал азарт игроков финансовых рынков иметь в залоге большое количество металла, хранение которого обходится довольно дорого. При минимальной марже финансовых рынков всего объёма имеющегося под залог металла не хватало для обеспечения требуемой массы прибыли. Для масштабных международных финансовых операций золото не подошло из – за консервативности и малой капиталодоходности.

Сейчас золото вытеснено из денежного обращения и представляет собой товар, спрос на который носит скорее не промышленный, а инвестиционный характер. По сути, перестав быть деньгами, золото расширило сферу своего применения, став товаром, финансовым активом (слитки, монеты), базовым активом (в ценных бумагах, цифровых деньгах), финансовым инструментом (объект бизнеса банка). Исторически функция мировых денег стихийно закрепилась за золотом и серебром, а в последствии только лишь за золотом. Однако в роли золота произошли существенные изменения под влиянием демонетизации, согласно рисунка 1.

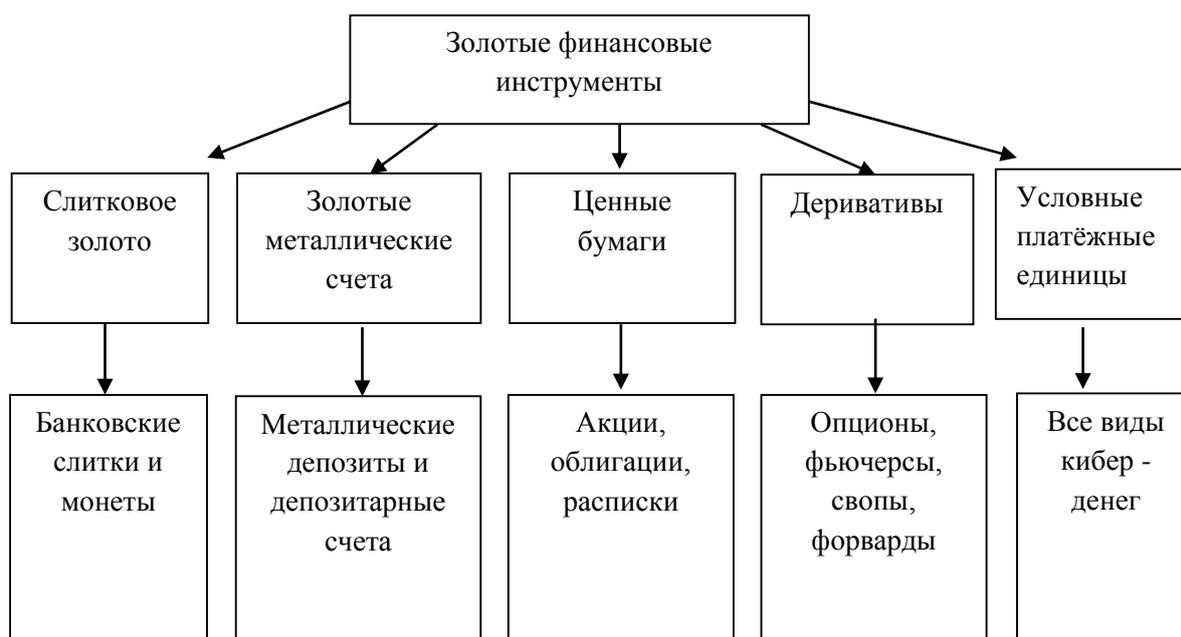


Рисунок 1. Классификация «золотых» финансовых инструментов

Таким образом, ценность золота формируется на основании его уникальных свойств, которыми не обладают другие металлы. Запасы золота в природе ограничены и не поддаются воспроизводству.

Национальный банк – главный государственный банк первого уровня, главный эмиссионный, денежно – кредитный институт Республики Казахстан. От имени правительства Национальный банк регулирует резервы иностранной валюты и золота, является традиционным хранителем государственных золотовалютных резервов. Он осуществляет регулирование международных расчетов, платежных балансов, участвует в операциях мирового рынка ссудных капиталов и золота.

В общем понимании золотовалютные резервы – официальные запасы золота и иностранной валюты в центральном банке и финансовых органах данной страны, включая счета этой страны в международных валютно – кредитных организациях.

Национальный Банк Казахстана определяет структуру золотовалютных активов и их размещение.

Не допускается использование золотовалютных активов в форме выдачи кредитов (займов, ссуд) и предоставление гарантий или других обязательств резидентам и нерезидентам Республики Казахстан за исключением случаев, предусмотренных решением Правления Национального Банка Казахстана.

Проанализируем динамику показателей золотовалютных активов, которая отражена в таблице 1. Общий объем валовых золотовалютных активов Национального Банка на конец 2019 года составил 19 401 млн. долл., что на 1 771 млн. долл. больше по сравнению с соответствующим показателем 2018 года. В 2020 году этот показатель увеличился до значения 26 406 млн. тенге (темпы прироста 36,1%). На изменение объема валовых золотовалютных активов повлияло увеличение активов в свободно – конвертируемой валюте в период 2018 – 2019 годов на 1 623 млн. долл., в период 2019 – 2020 годов на 6 553 млн. долл., активы в драгоценных металлах увеличились в период 2018 – 2019 годов на 148 млн. долл., в период 2019 – 2020 годов на 452 млн. долл.

Изменение валютной части активов в 2019 году было обусловлено поступлением иностранной валюты в пользу Министерства финансов от компаний нефтегазового сектора в виде оплаты налогов. При этом часть поступлений были конвертированы в стабилизационный портфель Национального фонда.

Таблица 1. Динамика золотовалютных активов Национального Банка Республики Казахстан за 2018 – 2020 годы (млн. долл.)

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %		Темп прироста, %	
				2018 – 2019 годы	2019 – 2020 годы	2018 – 2019 годы	2019 – 2020 годы
				Монетарное золото	1853	2001	2 453
Активы в свободно – конвертируемой валюте	15777	17400	23 953	110,3	137,7	10,3	37,7
Валовые золотовалютные резервы	17629	19401	26406	110,0	136,1	10,0	36,1

Следовательно, управление золотовалютными активами Национального Банка и Национальным фондом осуществляется следующим образом. В целях повышения

доходности активов заключены и действуют соглашения с зарубежными банками по программам автоматического реинвестирования остатков на денежном рынке.

Таким образом, Национальный Банк Республики Казахстан совершает операции с золотовалютными активами, обеспечивая их ликвидность и сохранность, а также доходность в долгосрочной перспективе при умеренном уровне риска. Национальный Банк Республики Казахстан поддерживает золотовалютные активы на уровне, необходимом для обеспечения стабильности и конвертируемости национальной валюты, осуществления платежей по обязательствам Республики Казахстан.

Богатство стран зависит от количества золота и серебра, которым они располагают, и государство обязательно должно: вывозить товаров больше, чем ввозить; регулировать внешнюю торговлю для увеличения экспорта и сокращения импорта; запретить или строго ограничить вывоз сырья и разрешить беспошлинный импорт сырья.

По уровню запасов, их качеству основные золоторудные месторождения Казахстана сопоставимы с месторождениями зарубежных стран и могли бы обеспечить более высокий уровень производства золота в стране. Запасы золота сконцентрированы в 199 месторождениях. Но лишь половина золоторудных месторождений из имеющихся признана рентабельными согласно данным таблицы 2.

41% собственно золоторудных месторождений легкообогатимы, остальные же относятся к категории технологически упорных. Контракты, связанные с разведкой и добычей золота, заключены по 131 месторождению, в том числе на разведку – по 31 месторождению, на разведку и добычу – по 34, на добычу – по 36 месторождениям. Более половины всех запасов золота сосредоточены на восьми крупнейших месторождениях, представленных в таблице 2.

Таблица 2. Крупнейшие месторождения золота по запасам на конец 2020 г. (тонны)

Месторождение		Объём запасов (т)	Владелец
1	Васильковское	360	АО «Васильковское золото»
2	Бакырчик	277	ТОО «Бакырчикское ГДП»
3	Мизек	65	АО «Чаралтын»
4	Суздальское	63	АО «ФИК Алел»
5	Акбакайское	63	АК «Алтыналмас»
6	Бестюбе	30	АО «ГМК Казахалтын»
7	Жолымбет	30	АО «ГМК Казахалтын»
8	Большевик	30	ТОО «Inter Gold Capital»

Из данных таблицы видно, что больший объём запасов золота приходится на Васильковское месторождение, а именно 360 тонн. Незначительно отстаёт месторождение Бакырчик с объёмом запасов в 277 тонны. Объём запасов Акбакайского и Суздальского месторождений составляет 63 тонны. И замыкают восемь крупнейших месторождений золота Казахстана Бестюбе, Жолымбет и Большевик с объёмом запасов в 30 тонн. Добыча золота в нашей республике имеет перспективы – при мировом спросе может приносить хорошие доходы для государственной казны. Сегодня золотая отрасль развивается в стране планомерно, однако по – прежнему требует больших затрат.

Месторождения золота выявлены во всех регионах республики, по уровню запасов лидирующее положение занимают Восточный (около 52,2% запасов), Северный и Центральный Казахстан (30%) согласно данным таблицы 3. Золоторудные

и золотосодержащие месторождения локализованы в 16 горнорудных районах, важнейшими из них являются: на востоке страны – Калбинский и Рудно – Алтайский, на севере – Кокшетауский и Жетыгаринский, на юге – Шу – Илийский и Джунгарский, на западе – Мугоджарский, а также центральные Майкаинский и Северо – Балхашский горнорудные районы.

Таблица 3. Крупнейшие месторождения золота по регионам Республики Казахстан

Регион	Месторождение
Восточный Казахстан	Месторождения «Бакырчик», «Большевик», «Васильевское», «Риддер – Сокольное», «Суздальское», «Жанан», «Секизовское».
Центральный Казахстан	Месторождения «Аксу», «Кварцитовые Горки», «Жолымбет», «Бестюбе», «Ушшоқы», «Енбекши», «Пустынное», «Майкаин».
Северный Казахстан	Месторождения «Васильковское», «Сымбат», «Комаровское», «Элеваторное», «Аккаргинское», «Варваринское», «Жетыкаринское».
Западный Казахстан	Месторождение «Юбилейное»
Южный Казахстан	Акбакайская группа, «Аксакал – Бескемпир», «Мынарал», «Жаркулак», «Карамурун», «Архарлы», «Кумысты».

Золотосодержащие руды Казахстана в основном (65%) относятся к категории упорных, и месторождения таких руд в нашей стране практически не обрабатываются. Однако некоторые компании занимаются проблемой бактериальной технологии переработки руды. Данный метод используется, например, компанией «Алтын Аймак», которая производит золото из мышьяко – содержащих руд месторождения Большевик в Восточном Казахстане с запасами 30 тонн золота (прогнозируемые запасы – до 100 тонн). Цены на золото в период 2018 – 2020 годов имели положительную динамику согласно данным таблицы 4. Мировые цены на золото в 2020 году составили 957 USD/унцию. В этот период среднегодовое значение цены золота в Казахстане было равно 1250 USD/унцию. Следует отметить, что темп прироста за 2019 – 2020 годы цены золота на казахстанском рынке превышал темп прироста на мировом рынке, которые составили соответственно 64,5% и 10,2%. В 2019 году среднегодовая мировая цена золота была равна 868 USD/унцию, в Казахстане – 760 USD/унцию.

Таблица 4. Среднегодовые значения цен на золото за 2018 – 2020 годы (USD/унцию)

Показатель	2018 год	2019 год	2020 год	Темп роста, %		Темп прироста, %	
				2018/2019 годы	2019/2020 годы	2018/2019 годы	2019/2020 годы
Мировая (London Fix PM)	697	868	957	124,7	110,2	24,7	10,2
Казахстан	680	760	1250	111,8	164,5	11,8	64,5

Актуальным является анализ перспектив дальнейшего увеличения доли операций с золотом в бизнесе казахстанских коммерческих банков при условии сохранения современных тенденций роста объёма мирового рынка золота и высоких цен на драгоценные металлы. При этом достижение качественных результатов, выраженных

посредством эффективности развития бизнеса, роста доходности и поддержания разумной конкуренции в этом направлении банковского бизнеса равнозначно зависит как от самих банков, так и от регулирующей политики государства на рынке золота.

Механизм рынка золота достаточно сложен, субъекты рыночных отношений для полноценного функционирования рынка должны обладать сравнительно равными правами и возможностями. Качественный упор в развитии рынка должен делаться не только на банковское сообщество, но и на отрасли производства и добычи драгоценных металлов, собственно, обеспечивают экономику физическим золотом (основным объектом торговых отношений на рынке). Эффективность развития отраслей добычи и производства золота естественным образом влияет на увеличение объёмов банковского бизнеса с золотом, и соответственно оборотов рынка. В связи с этим при оценке перспектив банковского бизнеса необходимо учитывать взаимосвязь политики государственного регулирования и контроля с коммерческим интересом банковского сектора.

Активность банков неразрывно связана с возможностью получения прибыли от операций с золотом, что в современных условиях особенно сопряжено с такими весомыми факторами как инвестиционная привлекательность золота и продолжение либерализации казахстанского рынка драгоценных металлов.

Национальный рынок золота, как часть рынка драгоценных металлов, сравнительно молод и в большей мере регулируется государством, а не естественным рыночным механизмом, поэтому деятельность отечественных банковских институтов, связанная с организацией обращения и экспорта золота, значительно уступает бизнесу зарубежных конкурентов. Вместе с тем, компетентные реформы, направленные на ослабление или ликвидацию рудиментов плановой экономики, способны оказать позитивное влияние на текущую ситуацию и способствовать повышению темпов развития рынка драгоценных металлов в целом и рынка золота, в частности, что, несомненно, окажет позитивное влияние и на банковский сектор. Для этого необходима соответствующая нормативно – правовая база, которая в настоящее время не в состоянии обеспечить применение и развитие всех современных инструментов и услуг, аналогичных используемых в международной практике.

Поэтому в качестве основных задач соответствующих государственных органов, направленных на повышение перспектив развития рынка и соответственно банковских операций с золотом, рационально отметить либерализацию процесса добычи, обращения и экспорта драгоценного металла, а также разработку основополагающей законодательной базы, направленной на регулирование отношений при осуществлении ранее нетипичных для казахстанского финансового рынка операций с золотом (обезличенные металлические счета, срочные контракты, размещение средств в инвестиционные фонды, базирующиеся на металлических активах и др.).

В качестве приоритетных направлений либерализации можно выделить общие изменения в области подхода государства, при осуществлении регулирующей и фискальной политики, направленной на обращение золота (и других драгоценных металлов). Для повышения функциональности данного процесса необходимо снизить некоторые нормы существующего регулирования, вместе с тем, сохранив меры законодательного взыскания в случаях недобросовестного выполнения контрагентами своих обязательств или мошеннических действий в области добычи, производства и сделок купли продажи золота. При этом нужно принимать во внимание, что некоторые действующие нормы государственного контроля «перешли» в рыночную экономику из плановой, где каждый этап обращения золота, которое являлось стратегическим активом государством, находился под жёстким контролем государственного аппарата.

Актуальность предполагаемых изменений связана с повышением интереса у широких масс казахстанских инвесторов к активам в золоте. Соответственно доработка законодательства в данном случае продиктована естественными потребностями рынка, вызванными в процессе эволюции казахстанской экономики.

Кроме того, существующие проблемные вопросы в большей мере негативно влияют на развитие золотодобычи, а, следовательно, поступление физического золота в банки, которым нередко для формирования металлических пассивов в физическом металле приходится обращаться в зарубежные банки за получением займов в золоте.

В качестве логического итога вопроса о реформировании национального законодательства в сфере золота рационально отметить, что процесс внесения необходимых изменений и дополнений требует значительного времени на разработку и согласование со связанными государственными инстанциями. Поэтому назрела существенная необходимость пересмотра функций и полномочий соответствующих государственных структур по регулированию и контролю обращения и экспорта золота, но, прежде всего, рационально определить значение золота в структуре национальной финансовой системы и государственных финансах.

Таким образом, для казахстанских коммерческих банков перспективы проведения реформ в законодательстве определены, прежде всего, расширением возможностей организации и развития, новых в отечественной финансовой системе направлений банковского бизнеса, связанных с золотом, как финансовым инструментом. Вместе с тем намечаются возможности освоения рынка золота банками, которые ранее активно не работали с драгоценными металлами, что может оказать позитивное влияние на всю инфраструктуру финансового рынка.

Литература:

1. «ҚР – дағы банктер және банк қызметі туралы» ҚР – ның 1995 ж. 31 тамыздағы № 2444 Заңы (2021.03.01 берілген өзгерістер мен толықтырулармен).
2. Бажанов С.В. Современный рынок золота – Финансы и статистика М. 2014 319 с.
3. Кияница А.С. Фундаментальный анализ финансовых рынков – Форекс Клуб 2015 288.
4. <http://nationalbank.kz>.

УДК 336.77.067.32

О ЛИЗИНГЕ КАК О ФОРМЕ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ

Балапан Ә.А.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В стратегии Президента Республики Казахстан «Казахстан – 2030» одним из главных приоритетов определен экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений. В связи с этим, важным является укрепление позиций республики на мировом уровне путем создания конкурентоспособного производства, технического перевооружения, модернизации и реконструкции национальной экономики. Поиск эффективных направлений инвестирования и оказания финансовых услуг, которые не только количественно, но и качественно характеризовали трансформацию инвестиционного процесса в Казахстане, является основной задачей устойчивого развития экономики страны.

В этих условиях важным и эффективным механизмом развития инвестиционной деятельности является лизинг, значение и популярность которого в международной экономике существенно возросла за последние годы.

Лизинг – долгосрочная аренда машин и оборудования, купленных арендодателем для арендатора с целью их производственного использования, при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора.

Лизинг – это приобретение оборудования с предоставлением его в аренду организациям (лизингополучателю) в обмен на лизинговые платежи. Лизинг предусматривает возможность выкупа оборудования по истечении срока действия лизингового договора или досрочно по остаточной стоимости, согласно рисунка 1.

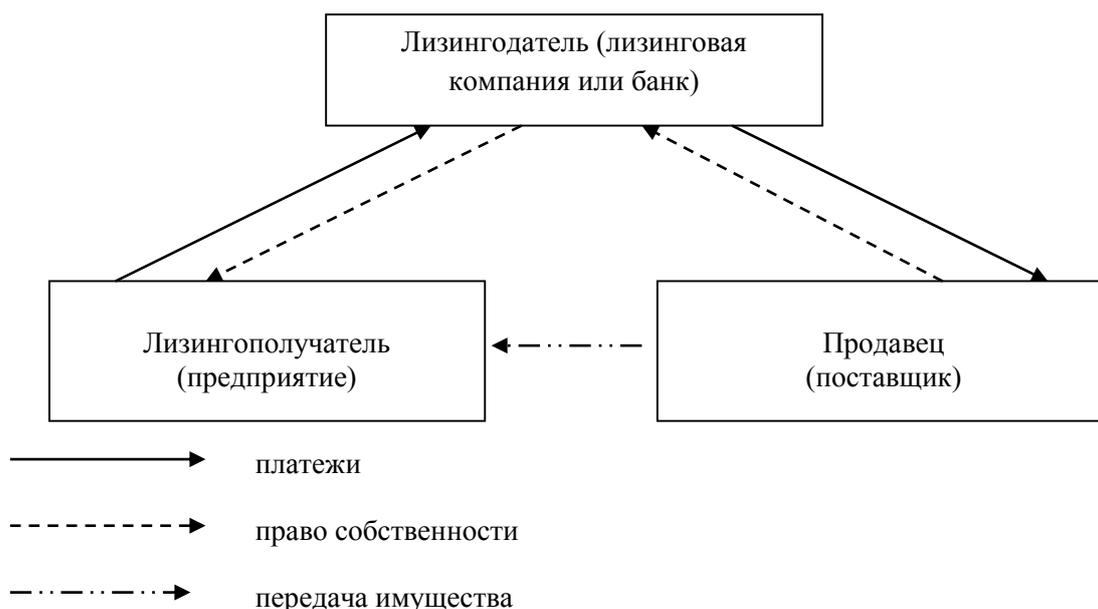


Рисунок 1. Субъекты лизинга

Лизинговыми называются все компании, осуществляющие арендные отношения независимо от вида аренды. Различают специализированные компании, занимающиеся одним видом товаров или группой товаров, и универсальные, предающие в аренду самые разнообразные виды машин и оборудования. Специализированные компании, как правило, эти фирмы располагают собственным запасом машин и оборудования, предоставляемых потребителю. Универсальные лизинговые компании предоставляют арендатору право выбора поставщика оборудования, размещения заказа и приемки объекта сделки.

Математическое определение внутренней нормы прибыльности предполагает решение следующего уравнения, формула 1:

$$\sum \frac{CF_j}{(1 + IRR)^j} = NPV, (1)$$

где CF_j – входной денежный поток j – й период;
 NPV – значение инвестиции.

Решая это уравнение, находим значение IRR . Схема принятия решения на основе метода внутренней нормы прибыльности имеет вид:

– если значение IRR выше или равно стоимости капитала, то проект принимается;

– если значение IRR меньше стоимости капитала, то проект отклоняется.

Таким образом, IRR является как бы «барьерным показателем»: если стоимость капитала выше значения IRR, то «мощности» проекта недостаточно, чтобы обеспечить необходимый возврат и отдачу денег, и, следовательно, проект следует отклонить.

Основу денежного потока приобретения актива в собственность за счет долгосрочного банковского кредита составляет процент за пользование кредитом и общая его сумма, подлежащая возврату при погашении. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле 2:

$$\text{ДПКН} = \sum_{t=1}^n \frac{\text{ПК}(1 - \text{Н}_\text{п})}{(1+i)^t} + \frac{\text{СК}}{(1+i)^n}, \quad (2)$$

где ДПК н – сумма денежного потока по долгсрочному банковскому кредиту, приведенная к настоящей стоимости;

ПК – сумма уплаченного процента за кредит в соответствии с годовой его ставкой;

СК – сумма полученного кредита, подлежащего погашению в конце кредитного периода;

Н_п – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

i – годовая ставка процента за долгсрочный кредит, выраженная десятичной дробью;

n – количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени.

Основу денежного потока аренды (лизинга) актива составляют авансовый лизинговый платеж (если он оговорен условиями лизингового соглашения) и регулярные лизинговые платежи (арендная плата) за использование актива. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле 3:

$$\text{ДПЛН} = \text{АПЛ} + \sum_{t=1}^n \frac{\text{ЛП}(1 - \text{Н}_\text{п})}{(1+i)^t}, \quad (3)$$

где ДПКН – сумма денежного потока по лизингу аренде актива, приведенная к настоящей стоимости;

АПЛ – сумма авансового лизингового платежа, предусмотренного условиями лизингового соглашения;

ЛП – годовая сумма регулярного лизингового платежа за использование арендуемого актива;

Н_п – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью;

i – среднегодовая ставка ссудного процента на рынке капитала (средняя ставка процента по долгосрочному кредиту), выраженная десятичной дробью;

n – количество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени.

Лизинговый портфель компании по состоянию на 31.12.2020 года составил 28,3 млн. долл. США с приростом к началу года 74,5%.

Для удобства клиентов и увеличения лизингового портфеля открыты представительства компании в следующих городах Казахстана: Астане, Актобе, Шымкенте, Караганде и Актау.

Чистые инвестиции в финансовый лизинг представлены следующим образом (см. таблицу 1).

Таблица 1. Дебиторская задолженность по финансовому лизингу (млн. тенге)

Наименование	2018 год	2019 год	2020 год
Минимальные лизинговые платежи к получению	338	4206	13295
Минус: незаработанный финансовый доход	- 54	- 1124	- 2619
Чистые инвестиции в финансовый лизинг	284	3082	10676
Резерв на просроченные минимальные платежи по лизингу к получению	129	233	187
Текущая часть чистых инвестиций в финансовый лизинг	112	1209	3604
Долгосрочная часть чистых инвестиций в финансовый лизинг	172	1873	7072

В 2018 году текущая часть чистых инвестиций составила 39,4%, соответственно долгосрочные инвестиции составили 60,6%. Из общей суммы лизинговых платежей доля незаработанного дохода составила 16,0%.

Как следует из таблицы 1 чистые инвестиции в финансовый лизинг в 2018 году возросли по сравнению с 2018 годом в 10,9 раз.

Из них текущие инвестиции – 39,2%, долгосрочные – 60,8%. Доля незаработанного дохода составила 26,7%.

В 2019 году общая сумма чистых инвестиций равнялась 10676. Их увеличение по сравнению с 2018 годом равнялось 7594 млн. тенге или в 3,5 раз. Попрежнему осталась высокой доля долгосрочных инвестиций 66,2%, текущие инвестиции – 33,8%.

Классическая схема организации лизинговых операций в коммерческом банке изображена на рисунке 2.

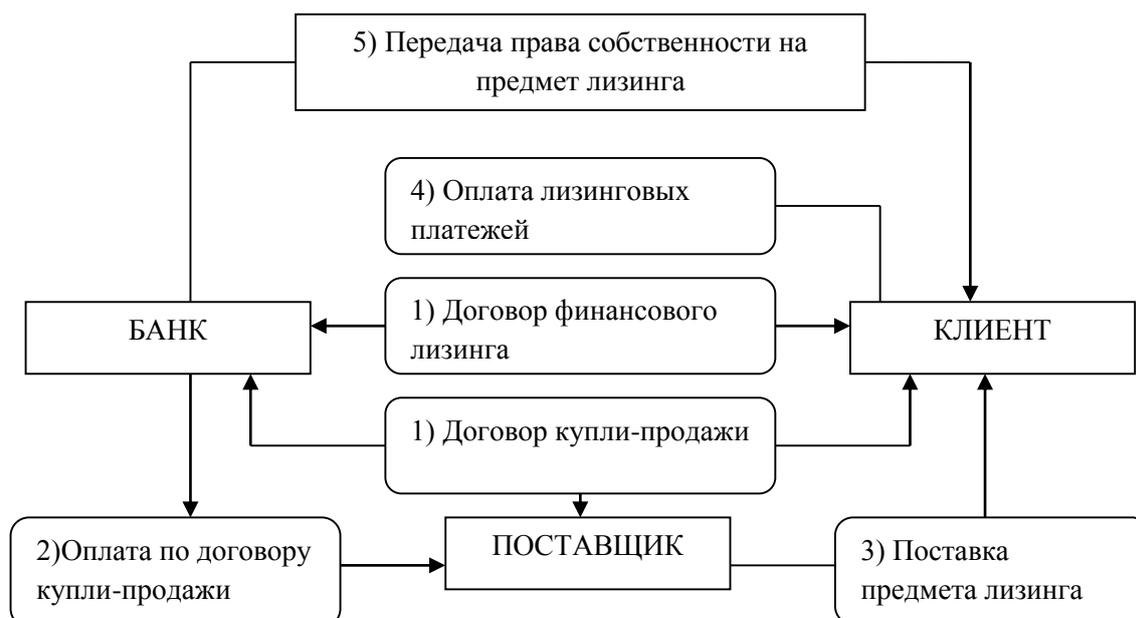


Рисунок 2. Организация лизинговой сделки в коммерческом банке

Таблица 2. Основные условия финансового лизинга

Срок лизинга	От 3 до 20 лет.
Авансовый платеж	10 – 30% от суммы лизинга, может быть заменен адекватным обеспечением
Дополнительные условия	Страхование предмета лизинга

Преимущества финансового лизинга:

– возможность использования основного средства сейчас, без отвлечения значительных ресурсов из оборотов (лизинг является эффективным средством для увеличения активов как действующих, так и вновь созданных предприятий).

В выгодном положении окажутся участники рынка, сформировавшие оптимальные предложения прежде всего для постоянных клиентов. Участниками рынка предпринимаются все усилия, чтобы сохранить для стабильных и постоянных лизингополучателей условия, приближенные к докризисным. Компании пересматривают политику финансирования предметов лизинга и отказываются от наиболее рискованных категорий.

Конечно, как и многие другие казахстанские компании, лизингодатели тщательно проанализировали многие процедуры деятельности, которые в эпоху кризиса претерпели существенные изменения. Речь идет о повышении эффективности деятельности и об оптимизации бизнес – процессов, что позволило бы ввести компанию в состояние постоянной «боевой» готовности и оперативно реагировать на любые изменения рынка.

Какие бы изменения ни ждали лизинговую индустрию, что после кризиса на рынке останутся лишь сильнейшие игроки. «Сейчас самое главное – пережить кризис, и справиться с текущими проблемами.

Таким образом, в силе остаются государственные программы индустриального развития и технологической модернизации, по – прежнему стоит цель попасть в список 50 конкурентоспособных стран мира. Все эти проекты без совершенных финансовых инструментов едва ли могут, когда – либо стать реальностью. Одним из способов, которые позволят выправить ситуацию в лучшую сторону, можно назвать финансовый лизинг.

Лизинг, часто называют финансированием без отражения в балансовом отчёте, т.к. ни арендуемые активы, ни пассивы по контрактам на аренду не показываются в балансе фирмы. Это иллюстрируется в таблице 3 на примере балансовых отчётов двух гипотетических фирм А и В.

Первоначальные балансовые отчёты обеих фирм идентичны, и они обе имеют коэффициенты долга 50%. Затем каждая из них решает приобрести активы стоимостью 100 долл. Фирма А занимает 100 долларов, чтобы сделать покупку, поэтому они включаются в активную и пассивную часть её балансового отчёта. И коэффициент её долга увеличивается до 75%. Фирма В арендует оборудование. Аренда может потребовать высокий фиксированный расход, который может даже превышать ссуду фирмы А, и обязательства по аренде могут быть равными или более тяжёлыми.

Но тот факт, что отражаемый в балансе коэффициент задолженности фирмы В ниже соответствующего коэффициента фирмы А, позволит фирме В получить дополнительный кредит от других кредиторов. Данный пример показывает недостаток коэффициента задолженности при сравнении двух компаний. Если компания арендует

оборудование на значительную сумму, коэффициент задолженности неточно отражает позицию её леввериджа.

Таблица 3. Влияние лизинга на балансовый отчёт

До увеличения актива	После увеличения актива	
Фирмы А и В	Фирма А, которая занимает и покупает	Фирма В, которая арендует
Долг 50 долл. Акционерный капитал 50/100 долл. Всего активов 100 долл.	Долг 150 долл. Акционерный капитал 50/200 долл. Всего активов 200 долл.	Долг 50 долл. Акционерный капитал 50/200 долл. Всего активов 200 долл.

Более высокая возможность получения кредита, может существовать две возможные ситуации, дающие лизингу преимущество, особенно для фирм, добивающихся максимального уровня финансового леввериджа.

Объективно ход экономических реформ в стране определяет лизинговое направление деятельности как одно из самых перспективных в сфере бизнеса. Огромная неутоленная потребность хозяйственного комплекса страны в инвестициях – важнейшая предпосылка ускоренного развития лизинговой деятельности. Укрепление позиций банковского капитала, активное привлечение прямых отечественных и иностранных инвестиций, кредитов и займов в приоритетные сектора и отрасли экономики, быстрое развитие малого и среднего бизнеса дают сильный толчок широкомасштабному развитию лизингового бизнеса в Казахстане. Лизинг становится гибким и многообещающим экономическим рычагом способным привлечь инвестиции, способствовать подъему отечественного производства, привлечь капитал в жизненно важные отрасли экономики страны, обеспечить реальную поддержку малому бизнесу, обеспечить долгосрочный и надежный доход для коммерческих банков и т. п. На лицо огромный потенциал лизинга в Казахстане.

Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет все больше наращивать свои обороты и играть все более весомую роль в экономике Казахстана.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 1 сентября 2021 года. Аскарора З.Б. Развитие лизинга в Казахстане. – А., 2015. – 24 с.
2. Джаксыбекова Л.Н. Лизинг как финансовый инструмент инвестирования // Финансы Казахстана. – 2018. – №5. – С. 67 – 73.
3. Ыдырыс Е.Ж. Совершенствование системы финансирования инвестиционных проектов банками Казахстана. – А., 2018. – 30 с.
4. <http://nationalbank.kz>

РОЛЬ ЭКСПО – 2017 В СОЗДАНИИ ТУРИСТСКОГО ИМИДЖА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Балгарина С.М., Кузьменко Ю.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Казахстан – девятая по величине страна в мире. Находясь в центре Евразии, она представляет особый природный комплекс, вобравший в себя ярчайшие образцы ландшафта обеих частей континента. Чтобы убедиться в справедливости этого утверждения, достаточно совершить путешествие с севера на юг страны. Продолав это расстояние, можно пересечь четыре ландшафтные зоны – лесостепную, степную, полупустынную и пустынную. Здесь есть все: от величавых лесов и озер, снега и горных вершин, до бескрайних степей и песчаных барханов. В последнее время интерес к Казахстану как к туристическому направлению значительно возрос во всем мире. Наибольший поток туристов прибывает из Германии, Великобритании, Японии, Кореи, Китая и других стран.

Республика представляет практически все существующие виды туризма – познавательный, развлекательный, этнический, экологический, оздоровительный, детский, спортивный, охотничий, конный, приключенческий. Для туристов предлагается более 700 маршрутов путешествий по всей территории страны.

Туризм в Республике Казахстан является приоритетным направлением. Основной целью развития туризма в Казахстане является создание современного высокоэффективного и конкурентоспособного туристского комплекса, на базе которого будут обеспечиваться условия для развития отрасли как сектора экономики, интеграции в систему мирового туристского рынка и развитие дальнейшего международного сотрудничества в области туризма.

Проблему развития казахстанского туризма можно решить путем изменения самих подходов к привлекательности региона. Одним из таких путей является разработка и реализация крупномасштабной PR – кампании, нацеленной на улучшение туристской привлекательности региона, путем задействования знаний и сил молодых специалистов.

Так, было принято решение о проведении Всемирной выставки EXPO «Энергия будущего» в Казахстане. Главные цели данной PR – кампании – придать проекту международное значение, обеспечить демонстрацию достижений Казахстана, представить мировому сообществу его возможности, укрепить престиж столицы [1].

Главная тема EXPO – 2017 «Энергия будущего» должна дать толчок развитию в Казахстане курортов «четвертого поколения». Это курорты, проектируемые с применением альтернативных источников электроэнергии, экологически чистых строительных материалов и продуктов питания, с сохранением девственной природы края.

EXPO 2017 – поистине удивительное событие в жизни нашей страны. Выставка помогла стать столице одним из «глобальных городов», уже сейчас, благодаря проведению Экспо – 2017, Нурсултан вошел в рейтинг «топ – 21» умных городов планеты.

Основная тема ЭКСПО – 2017 – «Энергия будущего». Главная цель – призыв к ответственности, стимулирование дискуссий и формирование знаний с тем, чтобы люди научились планировать и контролировать энергопотребление на планете, минимизируя ущерб для природы.

По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, с 10 июня по 9 сентября Международную специализированную выставку ЭКСПО – 2017 посетило более 3 860 000 человек, что в три раза больше, чем ожидалось Комитетом по статистике МНЭ РК



Рисунок 1. Основные показатели Экспо – 2017

В годы проведения «ЭКСПО – 2017» в Казахстане увеличилось количество гостиниц, включая открытие объектов всемирно известных брендов гостиничных сетей.

По данным обследования за январь – сентябрь 2017 г. в Республике Казахстан действовало 2997 различных типов мест размещения, что на 10,7% больше аналогичного периода прошлого года. В 7 регионах Казахстана (Акмолинской, Атырауской, Мангистауской, Южно – Казахстанской, Восточно – Казахстанской областях, гг. Астана и Алматы) расположены 24 гостиницы известных мировых брендов – Rixos, Marriott, Hilton, Radisson, Ibis и др. В 2017 г. в г. Астане были введены в действие 3 гостиницы – Hilton Astana, The Ritz – Carlton, The St. Regis Astana (бренд – Marriott).

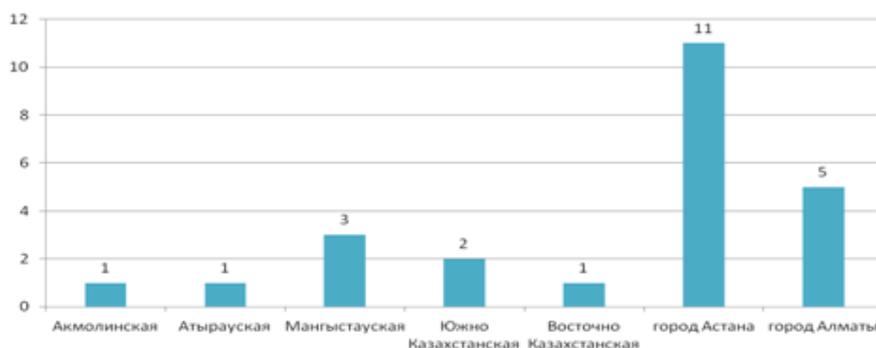


Рисунок 2. Наличие гостиниц всемирно известных брендов по регионам Республики Казахстан по состоянию на 1 октября 2017 г.

как многофункциональный центр, удобный для жителей, привлекательный для бизнеса и интересный для гостей. Так здесь в скором будущем появятся новые гостиницы и легко – рельсовый транспорт, будет построен новый вокзал, планируется строительство новых эко – микрорайонов. А также будут использоваться нетрадиционные методы по выделению и сбережению энергии. Благодаря выставке у казахстанских ученых есть возможность стать частью мирового инновационного прорыва, разделить этот исторический миг со своей страной, сотворив свою «теорию», свой «продукт» по энергии будущего [4].

Так, в Казахстане уже на сегодняшний день работает более 50 станций с ветровыми роторными турбинами Болотова («Виндротор Болотова»). Ветровая роторная турбина является казахстанским ноу – хау и не имеет аналогов в мире. В его основе использована вертикально – осевая роторная турбина с двумя вращающимися в противоположных направлениях модулями.

Такая конструкция может давать ток даже на низких скоростях ветра, при которых пропеллерные станции не работают. Данная электростанция обладает очень высоким коэффициентом установленной мощности – до 43%.

По государственной программе развития туризма до 2020 г. было запланировано прибытие более 9.5 млн. туристов в 2017 г. Казахстан, однако даже не смотри на ЭКСПО – 2017 прогнозы не оправдались и страну посетило 7.7 млн человек. В работе приводятся причины слабого притока туристов: нет единого организационного подхода в развитии отрасли, слабая инфраструктура, некомфортабельные гостиницы.

Тем не менее, выставка внесла неоценимый вклад в развитие отечественного туризма, а показатели её посещения являются самыми высокими в истории проведения международных мероприятий в Казахстане.

Литература:

1. Байсалбаева Д.К., Шаимова А.Н., Рустемова С.М. ЕХРО – 2017 как один из важных факторов развития туристской индустрии Казахстана, 2017.
2. Комитет статистики. <http://economy.gov.kz/ru/kategorii/statistika> – 0, 2017.
3. Статистика посещений ЕХРО <http://bestnews.kz/index.php/bn-expo-2017/item/10823-itosti-raboty-vystavki-ekspo-2017-za-dva-mesyatsa-infografika.html>, 2020.
4. Итоги ЕХРО <https://kapital.kz/gosudarstvo/61318/podvedeny-itosti-mesyaca-raboty-ekspo-2017.html/>, 2020

УДК 338.012

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ СФЕРЫ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Биболова М., Байтенизов Д.
(СКУ им.М. Козыбаева)

Аннотация: В статье рассматривается современное состояние развития сферы гражданской авиации в Республике Казахстан. Авторами рассмотрены особенности современного подхода государственного регулирования отрасли гражданской авиации в стране, а также выделены основные недостатки и преимущества. Представлены рекомендации по развитию государственного управления в системе гражданской авиации РК.

Ключевые слова: гражданская авиация, воздушный транспорт, бюджетная авиакомпания, внутренний туризм, международный туризм, индустрия авиатранспорта,

авиационная безопасность.

Одна из самых важных задач Правительства Республики Казахстан заключается в создании системы управления, которая способствует эффективной реализации конкретных стратегических целей. Одна из таких целей направлена на создание целостной системы управленческих технологий, позволяющих выполнить охват и государственных финансов, и инновационных процессов, и их правового воплощения в разрезе системы гражданской авиации, ставшей одной из глобальных отраслей экономики.

Внезапная остановка полетов приводит к разорению многих перевозчиков и приводит к убыткам производителей авиалайнеров. С момента начала кризиса, связанного с пандемией, мировой пассажиропоток снизился почти на 95 процентов. Крупнейшие мировые перевозчики понесли колоссальные убытки, последствием которых стало сокращение штата работников, занятых в сфере гражданской авиации. По прогнозам Международной ассоциации воздушного транспорта, авиаиндустрия сможет вернуться к прежним показателям докризисного периода не ранее 2024 года [1, с. 63].

Гражданская авиационная индустрия Казахстана оказалась в не менее сложной ситуации. Под запретом оказались международные полеты, и наполовину сократился общий пассажиропоток. По подсчетам Комитета гражданской авиации, за второй квартал 2020 года было отменено 99% международных рейсов. В течение трех карантинных месяцев в Казахстане было остановлено выполнение всех регулярных внутренних рейсов. За 1 полугодие 2020 года Казахстанскими авиакомпаниями было перевезено 2,1 миллиона человек, это на 43% меньше, чем в прошлом полугодии. Убытки отечественных авиакомпаний составил около 300 млрд. тенге. Казахстанские авиалинии получили поддержку от государства в виде налоговых послаблений и освобождения от уплаты НДС. По данным авиакомпании Air Astana за период март – май 2020 года по сравнению с аналогичным периодом 2019 года доход от перевозки пассажиров сократился на 79%. Количество перевезенных пассажиров сократилось на 66% [2].

На сегодняшний день развитие воздушного транспорта и авиации в Казахстане является одним из основных направлений государственной политики. В целях предотвращения и (или) прекращения, и (или) пресечения нарушения порядка использования воздушного пространства Республики Казахстан осуществляется государственный контроль и надзор в области использования воздушного пространства.

Государственное регулирование, контроль и надзор за деятельностью авиации – одни из основных и необходимых элементов обеспечения безопасности полетов и авиационной безопасности нашей страны. Государственное регулирование определяется направлением развития всей авиационной сферы, а контроль и надзор в разумных пределах является стержнем устойчивого развития и безопасного использования авиации всеми его участниками. Это обеспечивается, в первую очередь, правильным и доступным толкованием процедур и законодательства в данном направлении, и во – вторых, строгим соблюдением этих требований всеми участниками авиационной отрасли.

Государственное регулирование в сфере авиации на территории Республики Казахстан осуществляет Правительство РК и уполномоченные органы государственной и гражданской авиации (МВД и Комитет Гражданской Авиации соответственно). Основными задачами госрегулирования авиации являются:

– обеспечение безопасного использования воздушного пространства РК его пользователями, выполнение полетов без угрозы жизни или здоровью людей,

окружающей среде, интересам государства;

- установление общих принципов осуществления деятельности, связанной с использованием воздушного пространства и выполнением полетов;
- удовлетворение потребностей экономики Республики Казахстан и граждан в авиационных услугах.

Госрегулирование осуществляется путем принятия нормативно – правовых актов, внесением изменений и дополнений в действующее законодательство. Основой являются Конституция РК, Закон Республики Казахстан «Об использовании воздушного пространства Республики Казахстан и деятельности авиации» от 15 июля 2010 года № 339 – IV [3], далее следуют Приказы Министра индустрии и инфраструктурного развития РК. При этом все правила ИКАО и международные соглашения являются главенствующими.

В 2019 году был запущен новый подход государственного регулирования отрасли гражданской авиации, основанного на модели Британского государственного агентства гражданской авиации (UK CAA) и Агентства безопасности авиации Европейского Союза (EASA). Данная трансформация управления отрасли и обеспечения безопасности полетов осуществляется в рамках 68 – шага Плана нации в соответствии с поручением Первого Президента – Елбасы Н.А. Назарбаева [4, с. 34].

Администрацией Президента, Правительством, Министерством индустрии и инфраструктурного развития, Комитетом гражданской авиации в течение нескольких лет проведена колоссальная работа по изменению действующего законодательства.

Впервые в системе государственного регулирования Казахстана внедрен Европейский подход к управлению безопасностью полетов на основе британской модели. Были разработаны и внесены соответствующие изменения в основной закон гражданской авиации и 61 подзаконный НПА. Это дает возможность внедрить самые современные стандарты, исключить коррупционные риски в отрасли.

В результате этой работы 1 августа 2019 года впервые в странах СНГ в сфере гражданской авиации был создан отраслевой регулятор АО «Авиационная администрация Казахстана», который осуществляет технический авиационный контроль и надзор в области безопасности полетов. Усилия Комитета гражданской авиации МИИР РК и ААК были высоко оценены ИКАО и Еврокомиссией как большой шаг вперед в повышении уровня безопасности полётов на постсоветском пространстве [5].

25 сентября 2019 года в городе Монреаль на юбилейной Ассамблее Международной организации гражданской авиации (ИКАО) Казахстан среди более, чем 190 стран, впервые был номинирован на вручение сертификата по авиационной безопасности от президента Совета ИКАО.

Учитывая существенное продвижение и достигнутый прогресс в организации обеспечения авиационной безопасности, Казахстан был отмечен высокой наградой Международной организации гражданской авиации (ИКАО). Следует отметить, что получению такого признания предшествовала большая работа, проводимая в последние годы Комитетом гражданской авиации МИИР РК в области развития авиационной безопасности.

На сегодняшний день в Казахстане зарегистрировано 60 действующих авиакомпаний, выполняющие регулярные и нерегулярные рейсы, грузовые полёты, авиационные работы, эксплуатанты сверхлёгкой авиации и авиации общего назначения. В течение прошедшего периода было проведено 84 инспекционных проверок и 4 сертификации авиакомпаний.

В настоящее время общее количество зарегистрированных воздушных судов в Казахстане – 788. Авиационной администрацией проведено 280 инспекционных

проверок воздушных судов. Выдано 84 свидетельства о государственной регистрации воздушных судов, 146 сертификатов летной годности, 18 сертификата организации ТОО РАТ. Как известно, в Казахстане действуют 24 сертифицируемых аэропорта, из них 17 международных и 7 внутренних аэропортов, также 6 сертифицируемых вертодромов. За год функционирования администрацией сертифицировано 11 аэропортов и 4 вертодрома, проведено 13 инспекционных проверок [6].

По поручению Главы государства К.К. Токаева, Авиационной администрацией была проведена внеплановая проверка деятельности АО «BeKair», по результатам выявленных нарушений отозваны сертификаты летной годности воздушных судов и сертификат эксплуатанта авиакомпании. Также, завершены внеплановые проверки деятельности всех авиакомпаний и объектов авиационной инфраструктуры Казахстана в целях приведения их в соответствие с требованиями безопасности. По итогам проверок, за неисполнение требований законодательства РК и ИКАО, приостановлены действия сертификатов эксплуатанта авиакомпании ТОО «Azee Air» и ТОО «Sigma Airlines» [7].

В 2020 году на авиационную отрасль значительное влияние оказала пандемия коронавируса. В настоящее время Авиационной администрацией проводятся работы по минимизации последствий пандемии и восстановлению отрасли гражданской авиации Казахстана. Выработаны рекомендации для субъектов авиационной индустрии и способы контроля по обеспечению безопасности полетов. Продлеваются разрешительные документы – сроки действия сертификатов и свидетельств, сроки которых истекли в период действия ЧП. Временные процедуры разработаны с учетом поддержания уровня безопасности полетов, что позволяет проводить дистанционный контроль за соблюдением авиакомпаниями действующих требований законодательства РК.

Главной причиной неэффективности принимаемых мер заключается в том, что принимаемые стратегические решения, которые включают формирование нормативно – правовой базы, отстают от темпов, с которыми происходит обострение застарелых кризисных явлений и возникают новые. Это обстоятельство во многом вызывает разобщенность и многочисленность органов государственной власти, которые участвуют в управлении отраслью, сохраняющейся размытостью рамок их ответственности и полномочий. При отсутствии эффективного управления отраслью, правового обеспечения безопасности полётов воздушного транспорта, вывод аэропортового хозяйства, гражданской авиации страны, авиапрома и системы организации воздушного движения из системного кризиса невозможен [4, с. 36].

Таким образом, можно утверждать, что индустрия воздушного транспорта в Республике Казахстан продолжает развиваться и расти. Открываются новые направления, на рынке воздушных перевозок появляются новые игроки. Госрегулирование и надзор является очень щепетильным в юридическом плане сферой, где роль играют знание и правильное умение толковать законодательство, применять его к месту, соблюдать все требования и ограничения. Это невозможно без знания истории развития и становления этих правил, без знания структуры государственных регуляторов. Как и любой серьезный кризис, пандемия коронавируса вскрыла системные проблемы авиации. Поэтому кризис не закончится с окончанием пандемии, последствия могут ощущаться еще, возможно, и после полного возобновления авиасообщения. Несмотря на сложную экономическую ситуацию, вызванную пандемией, правительство предпринимает конкретные шаги по развитию отрасли. Недостаточно проработанная казахстанская нормативная база оказывает влияние на безопасность ее функционирования, что обуславливает необходимость совершенствования законодательства в сфере государственного управления в системе

гражданской авиации, и ставит ее на уровень первостепенной проблемы, которая должна быть решена в кратчайшие сроки. В обществе назрела потребность в урегулировании нормами права проблем по предупреждению терроризма в сфере гражданской авиации, поэтому острота проблемы, ее значимость и актуальность ни у кого не вызывает сомнений.

Литература:

1. Каримов Б.К., Муратов Т.Е. Анализ рынка пассажирских авиаперевозок в Казахстане // Современная наука: проблемы и перспективы развития. 2019. С. 61 – 66.
2. Информационное агентство «Azattyq – ruhy». Информация и аналитические материалы по экономическим, социальным и политическим вопросам в стране. [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://rus.azattyq – ruhy.kz/economics](https://rus.azattyq-ruhy.kz/economics) (Дата обращения: 11.03.2021).
3. Закон Республики Казахстан «Об использовании воздушного пространства Республики Казахстан и деятельности авиации» от 15 июля 2010 года № 339 – IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2021 г.). [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30789893 (Дата обращения: 11.09.2021).
4. Айтмагамбетов А.З., Еремин Д.И., Сатеров Н.М., Жаксыгулова Д.Г., Калиева Р.А. Повышение безопасности полетов воздушных судов малой авиации в Казахстане // Т – Comm: Телекоммуникации и транспорт. 2020. Том 14. №6. С. 33 – 38.
5. Казахстан получил награду в сфере авиационной безопасности inform.kz. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://www.inform.kz/ru/kazakhstan – poluchil – nagradu – v – sfere – aviacionnoy – bezopasnosti_a3569069(Дата обращения: 11.03.2021).
6. Официальный сайт комитета по статистике Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://stat.gov.kz/ecologic/passenger_transport_demand?lang=ru(Дата обращения: 11.03.2021).
7. Казахстан пройдет аудит ИКАО по авиационной безопасности. [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ru.sputnik.kz/economy/20200124/12638654/kazakhstan – audit – icao – aviatsionnaya – bezopasnost.html> (Дата обращения: 11.03.2021).

УДК 336.131

ПОДБОР ПЕРСОНАЛА: АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ

Булкаирова К. Е.
(*СКУ им. М. Козыбева*)

В условиях современной экономики персонал как носитель знаний и фактор производства приобретают все большее значение для эффективности хозяйствующего субъекта. Кадры – это все. Сегодня эта, правда – цель каждого лидера. Понимание того, что именно кадры – залог успеха любого бизнеса. По этой причине процессы отбора и оценки персонала играют роль в системе менеджмента организации.

В современной научной и учебно – методической литературе вопросы поиска и подбора персонала освещены достаточно широко. В частности, в научных трудах известных теоретиков в области управления персоналом и экономики труда А.В. Барняковой, Т.А. Гребенюк, С.В. Ивановой, А.Я. Кибанова и др. заложена основа для понимания этих процессов. Практическая сторона представлена деятельностью рекрутинговых агентств хедхантеров на отечественном рынке труда. Выяснению сущности процессов подбора и отбора персонала, исследованию технологий подбора персонала наука начала уделять внимание очень давно. Однако эти объекты исследования постоянно пополняются элементами нового содержания, что обуславливает необходимость их дальнейшего изучения.

Целью статьи является исследование и изучение существующих технологий подбора персонала, сравнительный анализ их преимуществ и недостатков и выявление

центральных проблем подбора персонала в отечественных компаниях.

В статье подтверждается актуальность и необходимость внедрения современных методов поиска и отбора в практическую деятельность компаний Казахстана, определены их преимущества и ограничения, выявлены основные проблемы и рекомендации по совершенствованию подбора персонала.

Как показал анализ литературных источников относительно понятия «подбор персонала», существуют определенные различия в трактовке, что требует уточнения их понимания в данной работе. Некоторые авторы оценивают выбор персонала равно как концепцию целенаправленных действий по привлечению на работу кандидатов,

Имеющих качества, необходимыми для достижения целей, установленных организаций. Другие – как процессы поиска, оценки и найма людей, которые хотят и умеют работать, обладают нужными компетентностями и разделяют ценности компании. По моему мнению, наиболее полно раскрывает сущность понятия «подбор персонала» определение, сформулированное такими авторами как Крушельницкая Е.В и Красношапка В.В, которые рассматривают процесс отбора персонала как процесс изучения профессиональных и психологических качеств работника с целью установления его способности выполнять должностные обязанности на определенном рабочем месте или должности, и в конечном итоге выбор из совокупности претендентов наиболее приемлемого с учетом его квалификации, специальности, способностей, ценностей, мотивов и интересов, соответствующих целям организации.

Основная цель подбора персонала – привлечение «правильных» сотрудников. Прежде всего, процесс отбора определяет, соответствуют ли кандидаты функциональным обязанностям на конкретной должности. Но человек – это не машина, любой кандидат – это личность со своим характером, мотивацией, ценностями, которые могут совсем не соответствовать организации. По этой причине при подборе персонала сотрудникам кадровой отрасли необходимо совершенно ясно знать эти ценности, цели и ожидания, которые человек привносит в компанию.

Поиск и подбор грамотных сотрудников нельзя считать хорошо разработанным и стандартным алгоритмом, эта процедура должна быть уникальной для каждого отдельного случая. Для решения этой сложной проблемы в практике современной системы отбора персонала разработано значительное количество методов отбора, которые имеют свои особенности. Наиболее известными современными методами подбора персонала являются рекрутинг, скрининг, прямой поиск, хедхантинг (рис 1).

Рассмотрим их более подробно и определим положительные и отрицательные стороны их использования.



Рисунок. 1 Современные технологии подбора персонала

Скрининг. Очень быстрый и относительно недорогой способ найти персонал. Суть его в том, что исследование проходит по заданным профессиональным параметрам, которые принимаются за ключевые. Поэтому отбираются представители рабочих специальностей, младший офисный персонал. Скрининг чаще всего используется при массовом найме.

Положительные стороны: эта технология чрезвычайно проста в использовании. Скрининг не требует значительных затрат ресурсов, в том числе времени, процесс скрининга обычно занимает не более 10 дней.

Отрицательные стороны и ограничения: Личные характеристики кандидатов и их психологические характеристики не подлежат исследованию, что часто приводит к отбору сотрудников, которые не понимают и не разделяют ценности и цели компании, и, следовательно, к текучести кадров.

Рекрутинг. Технологии подбора персонала для общих профессий – специалистов, которых много на рынке труда. Суть этого метода заключается в размещении описания вакансий на веб – сайтах, где их могут увидеть подходящие соискатели. Основной объект рекрутинга – находящиеся в активном поиске работы кадры.

Положительные стороны: такая технология подбора персонала предполагает разумное соотношение цены и качества. Ведется тщательная работа по анализу вакансии и отбору кандидатов с учетом профессиональных и личных компетенций, необходимых для данной должности.

Отрицательные стороны и ограничения: требует высокого уровня подготовки кадровых агентств и участия технических экспертов на этапе собеседования. Рекрутер будет активно участвовать в процессе отбора после того, как о вакансии начнет поступать обратная связь.

Executive Search. Он состоит из поиска специалистов высокого уровня и включает активные методы подбора персонала. Этот метод подбора персонала отличается индивидуальной работой с клиентом, минимальным количеством рекомендованных кандидатов. Это «поиск качества», учитывающий специфику бизнеса клиента, рабочей среды, деловых и личных качеств кандидата, организованный напрямую, без объявления вакансии в СМИ.

Положительные стороны: результат отбора в большинстве случаев положительный и эффективный. Этот метод отличается экономией времени, всесторонней оценкой кандидата и широким полем поиска.

Отрицательные стороны и ограничения: значительные финансовые затраты на подбор персонала.

Headhunting. Одна из самых эффективных технологий рекрутинга. Главное отличие Headhunting в том, что клиент указывает конкретного специалиста, которого он предпочитает привлечь в свою компанию. Задача хедхантера – найти подходящего эксперта и сделать «предложение, от которого я не могу отказаться». Поэтому хедхантинг начинается с разработки «мотивационной матрицы кандидата» (она предполагает анализ компании – донора, компании – клиента, ее сравнительный анализ, анализ психологических и мотивационно – личностных характеристик кандидата, его круга общения, интересов и т. д).

Положительные стороны: Дает возможность привлекать в организацию важных и редких специалистов, как по профилю, так и по профессионализму.

Отрицательные стороны и ограничения: Headhunting самая дорогая технология подбора персонала. Такая работа – очень долгий и сложный процесс, который занимает от трех до шести месяцев. Кроме того, хедхантинг стимулирует более высокие затраты на «удержание» ценных сотрудников.

Теория и практика управления персоналом в постоянном поиске. Специалисты по персоналу придумывают новые методы подбора, поиска и оценки персонала, технические инструменты для реализации отдельных элементов этого процесса. В контексте пандемии COVID – 19 особую важность приобрели интервью через Skype, Zoom, Microsoft Teams и т. д. Активно начинают использоваться методы подбора с применением цифровых технологий: применение облачных технологий, использование

чат – ботов, информирование о вакансиях при помощи QR кодов, реализация видеointервью, в том числе через сервис VCV, запись и демонстрация видеорезюме, поиск персонала через социальные сети (SMM), мобильные приложения в HR. Это значительно облегчает процессы управления, в то же время требует постоянного внимания HR – специалистов, их готовности к внедрению инноваций.

Рассмотрим существующие противоречия и проблемы, связанные с поиском и подбором персонала в компании, и пути их разрешения.

Таблица 1. Проблемы поиска и подбора персонала и пути их решения

Типичные ошибки	Существующие противоречия и проблемы	Пути разрешения противоречий
1	2	3
Отсутствие системного подхода	Очень немногие отечественные компании выстраивают процесс приема на работу. Обычно это «система хаоса», и многим компаниям не хватает таких концепций, как систематизация рекрутинга и разработка бизнес – процессов	Руководство компаний должно осознавать, что текучесть кадров – это непрерывный процесс, поэтому поиск и подбор персонала следует организовывать на основе системного подхода
Плохо организована работа HR – отдела в целом	Все дефекты HR – отдела сказываются и на рекрутменте. Если нет четкой схемы взаимодействия внутри отдела и с другими подразделениями компании, то это тормозит подбор	Определить проблемы, реорганизовать работу, разработать простые правила взаимодействия внутри отдела и с внутренними заказчиками, регулярно анализировать работу HR – отдела и учить рекрутеров
Отсутствие единого стандарта подбора персонала	Чаще всего персонал подбирается не под должность и работу, а под конкретного руководителя. В таких компаниях смена линейного руководителя часто приводит к тому, что приходится менять весь отдел, в результате значительно увеличивается объем найма	Разработать единый стандарт приема на работу с руководством компании и придерживаться его – как при подборе линейных руководителей, так и при отборе обычных сотрудников. Это сделает более прозрачным и простым не только набор персонала, но и работу в компании
Пассивный рекрутинг	Рынок труда кардинально изменился, изменилось восприятие работы соискателями работы, возросли ожидания. Компаниям становится все труднее бороться за персонал, поэтому кандидаты должны быть более настойчивыми в убеждении и мотивации	HR – менеджеры и рекрутеры должны ориентироваться на активный и инициативный рекрутинг, применять инновационные методы подбора персонала
Неумение организовать достаточный поток	Рекрутер работает с одними и теми же источниками поиска кандидатов, а не перепрофилирует свою работу под различные вакансии. Если даже	Рекрутерам нужно расширять свои представления об источниках привлечения.

Продолжение Таблицы 1

<p>претендентов (ограниченность источников поиска)</p>	<p>нужного соискателя нет рекрутеры часто продолжают их ждать именно из этого источника, а вакансии пустуют</p>	<p>Осваивать новые способы поиска и подбора, оценивать их эффективность. Подумать, какие способы подойдут компании и использовать их вместе с классическими вариантами</p>
<p>Рекрутеры не учатся, не развиваются профессионально</p>	<p>Подбор персонала стал более динамичным и сложным, конкуренция за персонал сейчас сильнее, чем раньше, появляются новые технологии и решения. Если рекрутер игнорирует все это и полагается только на свой опыт, его работа постепенно теряет свою эффективность</p>	<p>Рекрутерам необходимо понимать необходимость поддерживать высокий уровень квалификации. Это также относится к менеджменту, который должен обеспечивать возможности и условия для профессионального развития своих сотрудников</p>
<p>Недостаточное финансирование</p>	<p>Руководство не считает набор персонала важным бизнес – процессом. Этот вид деятельности считается второстепенным, поэтому он финансируется (если финансируется) за счет остатков</p>	<p>Руководители должны осознавать важность набора персонала для компании, поскольку неэффективный набор кадров приводит к ненужной потере ресурсов, снижает эффективность деятельности и задерживает развитие компании в целом</p>

Отечественные предприятия и организации, которые не допускают подобных ошибок, придерживаются перечисленных правил подбора персонала, применяют инновационные технологии, смогут привлечь высококвалифицированных рабочих и будут высококонкурентными на рынке труда.

Современные технологии подбора персонала открывают широкие возможности по привлечению в организацию нужного сотрудника. Выбор того или иного метода зависит от многих факторов: профиля вакансии, принятых в компании правил, бюджета, ситуации на рынке труда и т.д. Подбор персонала – это не только один из процессов управления персоналом, это особое искусство, умение согласовать требования работодателя с интересами работника. Грамотно организованная процедура приема на работу повысит эффективность работы отдела кадров и позволит сотрудникам этого отдела уделять больше внимания другим вопросам, включая адаптацию, обучение и развитие персонала.

Литература:

1. Бакал Л. 15 проблем подбора. Памятка для эйчаров и руководителей / Л. Бакал [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.hr-journal.ru/articles/pp/15-problem-podbora-pamyatka-dlja-ehjcharov.html>
2. Барнякова А.В. Роль отбора персонала в управлении персоналом организации / А.В. Барнякова // Science Time, 2014. – № 4. – С. 20 – 29.
3. Гребенюк Т.А. Подбор персонала и рекрутинг / Т.А. Гребенюк // Молодой ученый. – 2016. – № 11. – С. 682 – 691.
4. Иванова С.В. Искусство подбора персонала: как оценить человека за час / С.В. Иванова. – Москва: Альпина Паблишер, 2016. – 269 с.
5. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: учебник / Под ред. А.Я. Кибанова. 4 – е изд., доп. и перераб. – Москва: Инфра – М, 2010. – 695 с.

6. Никишина А.Л. Исследование современных технологий подбора персонала/ А.Л. Никишина // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 7 [Электронный ресурс]. URL: <https://web.snauka.ru/issues/2016/07/70081> (дата обращения: 23.04.2021).
7. Рогожин М.Ю. Управление персоналом. 100 вопросов и ответов о самом насущном в современной кадровой работе: практическое пособие / М.Ю. Рогожин – Берлин: Директ – Медия.
8. Фролова И.И. Совершенствование организации подбора и расстановки персонала на предприятии / И.И. Фролова, А.А. Абрыйский – [Электронный ресурс] – Режим доступа: https://www.researchgate.net/publication/330279682_Soversenstvovanie_organizacii_podbora_i_rasstanovki_personala_na_predpriatii

УДК 339.72

К ВОПРОСУ О ДИВЕРСИФИКАЦИИ МЕЖДУНАРОДНЫХ РЕЗЕРВОВ

Ганиева З.Х.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В условиях глобализации экономики и взаимопроникновения финансовых рынков остро встаёт вопрос о валютном регулировании, как одного из элементов денежно – кредитной политики государства. Цель, которую преследует валютное регулирование – это не только содействие государственной политике по достижению устойчивого экономического роста, но и обеспечение экономической безопасности государства.

К методам валютного регулирования относится диверсификация валютных резервов. Актуальность данного вопроса определяется общемировой тенденцией перехода от «долларового стандарта» к «мультивалютному стандарту», в том числе необходимостью минимизации валютного риска. Существует проблема выбора между компонентами резервов, установления наиболее эффективного соотношения между ними

Инвестиции только в евро или в долларах США при нестабильности и временном падении его курса могут принести инвестору довольно большие убытки, даже при общей прибыльности его проекта в целом. Отсюда следует, что суть валютной диверсификации подразумевает осуществление инвестирования частями с использованием разных валют: часть в евро, часть в швейцарских франках, часть в долларах или золоте и т.д. [2, с.96].

Номилируя ценные бумаги в различные валюты, которые не зависят от цены акций, есть возможность улучшения инвесторами диверсификации. В разное время разные валюты могут реагировать на изменения в мировых рынках по – разному. Присутствие активов в различных валютах в периоды оставления доллара позволят увеличить доходность инвестиций, а также защитить инвестора от потери покупательной способности доллара [3, с.105].

Смысл диверсификации заключается в том, чтобы хранить активы не в одной валюте, а в нескольких видах для того чтобы минимизировать общий риск. Вместе с тем необходимо отметить, что сделки с иностранной валютой в большинстве случаев дают необходимую экономическую стабильность. При этом часть задач на себя берет валютный рынок, который является мощным регулятором всего финансового оборота.

Диверсификация валютных резервов осуществляется путем формирования «валютной корзины», то есть действий государства, банков, других участников валютного рынка, направленные на регулирование структуры своих валютных активов путем включения в их состав разных валют [4, с.46]. Например, с 2009 года в валютной корзине Казахстана, как и ряда развитых стран, присутствует китайский юань в

качестве резервной валюты. Данные действия происходят посредством покупки более устойчивых валют или же валют нужных для международных расчетов и продажи менее устойчивых, а именно нестабильных валют,

Необходимость диверсификации валютных резервов вызывается потребностью снижения валютного риска, обеспечения высокой надежности размещения средств. При этом необходимо при формировании учитывать текущее состояние мировых валютных рынков, а также колебание курсов в краткосрочном порядке для того чтобы избежать потери [4, с.78]. С целью решения данной задачи высококвалифицированные специалисты, осуществляют мониторинг валютных рынков на постоянной основе, а также в оперативном порядке реагируют на изменения, которые происходят на рынке. Следовательно, если активы в фонде номинированы в разных валютах, то он так же защищен от риска девальвации.

Так, в обороте каждой страны может находиться несколько различных валют, каждая из которых при необходимости может быть конвертирована. В то же время валюты, которые используются, проверяются на устойчивость и в случае нестабильности валюты, валюты исключаются. С помощью диверсификации валютных резервов защищается как государство, так и частные инвесторы, совершающие валютные операции. Необходимо отметить, что данная политика является одной из основных для банков, крупных компаний и государства в целом, а также позволяет сделать вывод о ликвидности той или иной денежной единицы.

Основными резервными валютами являются доллар США, евро, японская иена, британский фунт и швейцарский франк. Валютная структура международных резервов представлена на рисунке 1.

Как можно заметить, на начало 2020 года структура совокупных международных резервов была следующей: доля доллара США составила 60,89%, евро 20,54%, британский фунт 4,62%, японская иена 5,70%, швейцарский франк 0,15%, прочие валюты 8,1%.

До введения евро у доллара США практически не было конкурентов среди резервных валют. До Бреттон – Вудской конференции, которая установила международную систему организации денежных отношений и торговых расчетов, валютные резервы состояли практически только из доллара США. На рост значения евро как резервной валюты, оказали влияние такие факторы как значительное золотое обеспечение, отсутствие корреляции динамики курса евро с долларом.



Рисунок 1. Валютная структура международных резервов в конце 2019 г.

Преобладание доллара США как резервной валюты основывается на таких факторах, как спрос, предложение, контроль над каналами международного движения валют и политика национальных органов валютного регулирования. Спрос на данную валюту исходит исходя из функции доллара США как мировых денег. Доллар США преобладает в резервах, что является следствием экономического превосходства США как страны – эмитента, а также выполнение валюты функции мировых денег. Хотя, нужно заметить, не все страны довольны таким положением дел. Все чаще поднимается вопрос о снижении доли доллара в структуре международных резервов. В первую очередь это связано с нежеланием стран подвергаться экономическим санкциям именно через такой инструмент как доллар США.

Под золотовалютными резервами понимают запасы золота и иностранных валютных средств, которые хранятся в государственной финансовой системе и используются для осуществления платежных операций по международным, государственным расчетам, внешнеторговым сделкам, а также с целью погашения внутренних и внешних долговых обязательств государства.

Золото, в качестве мировых денег, играет роль основных валютных резервов, так как свободно может быть превращено в любую иностранную валюту, в которой должны быть произведены платежи. Тем не менее, прямые платежи золотом не производятся, поскольку расчёты между контрагентами по международным сделкам обычно предусматриваются в какой – либо национальной валюте.

Сокращение доли золота в запасах происходит в случае, если золото не приносит дохода в виде процентов, как в случае с валютными активами, а его хранение требует расходов. Несмотря на это, золото является высоколиквидным активом, который может быть в любое время реализован на мировом рынке.

Международные резервы Казахстана составляют 29,9 млрд. долларов. Валютная часть резервов на отчетную дату составляет 9,6 млрд. долларов. При этом необходимо отметить, что активы в свободно конвертируемой валюте (СКВ) уменьшились на 492 млн. долларов, резервы в иностранной валюте сформированы за счет ценных бумаг на 5,2 млрд. долларов или 59,5%, резервы в иностранной валюте за счет непосредственно валюты и валютных депозитов на 3,6 млрд. долларов или 40,5%. Анализ международных резервов Национального фонда РК представлен в таблице 1.

Таблица 1. Международные резервы Национального фонда РК за 2018 – 2020 гг., млн. долларов США

Показатели	01.01.2019	01.01.2020	Темп роста	01.01.2021	Темп роста
			%		%
Валовые международные резервы	30580	29336	95,9	35563	121,2
Золото	15020	19643	130,8	23272	118,5
Чистые международные резервы	30090	28853	95,9	35058	121,5

Как можно заметить, происходит увеличение валовых международных резервов. Общее увеличение составило за период 2018 – 2020 гг. 4983 млн. долларов. Динамика данного показателя сложилась за счет уменьшения данного показателя за 2019 год – на 1244 млн. долларов или 4,07% и увеличения за 2020 год – 6227 млн. долларов или 21,23%.

Наблюдается прирост золота, а именно за анализируемый период рост составил 8252 млн. долларов. При этом увеличиваясь в 2019 году на 4623 млн. долларов или 30,78% и за 2020 год на 3629 млн. долларов или 18,47%.

Чистые международные резервы также имеют тенденцию к увеличению, увеличение составило 4968 млн. долларов. Динамика данного показателя сложилась за счет уменьшения в 2019 году на 1237 млн. долларов. Темп роста составил 95,89%. И увеличения за 2020 год на 6205 млн. долларов или 21,51% [6].

В то время, как объемы золота в международных резервах увеличились, а именно увеличение составило 5,1 млрд. долларов или 33,7%. Золота в структуре золотовалютных резервов Национального Банка на конец года составило 20,3 млрд. долларов. Также стоит отметить, что удельный вес золотых резервов увеличился на 41,8%, с 26,1% до 67,9% в течение последних 5 лет.

Необходимо отметить, что рост международных резервов был осуществлен в результате операций по покупке золота, включая рост цены на золото на мировых рынках.

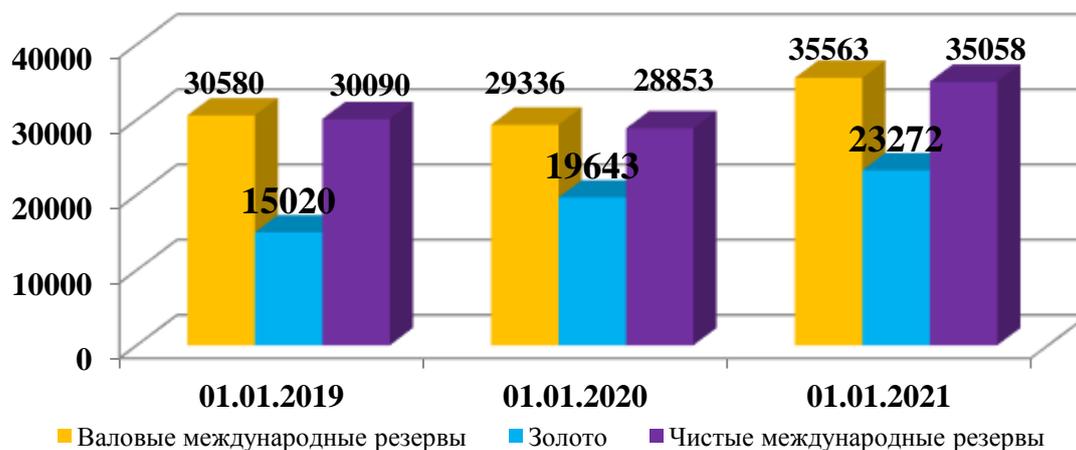


Рисунок 2. Международные резервы Национального фонда РК за 2018 – 2020 гг., млн. долларов США

Несмотря на то, что валютная часть международных резервов снизилась, общая динамика золота, позволяет обеспечить запас прочности, что можно использовать для стабилизации курса тенге, а также в случаях подобных паники на фоне пандемии COVID – 19. Динамика международных резервов представлена на рисунке 3.



Рисунок 3. Международные резервы и активы Национального фонда РК за 2018 – 2020 гг.

Необходимо отметить, что у многих развитых стран мира доля золота в золотовалютных резервах страны занимает основную часть. В качестве примера можно взять страны ЕС, у которых доля золота в золотовалютных резервах занимает в среднем 58,6%. Выделим первую тройку по запасу золота в резервах страны на начало марта 2020 года; США, запас золота в резервах страны 8,1 тыс. тонн или 77,9%; Германия, 3,4 тыс. тонн, что составляет 74%; Италия, 2,5 тыс. тонн или 69,3% золота в резервах страны. Республика Казахстан на отчетную дату занимает 15 место в общемировом рейтинге по запасам золота, запасы золота в стране составили 386,5 тонны, обгоняя Португалию.

Таким образом, основными факторами при выборе валюты с целью формирования резервов, являются стабильность курса, соответствующая валютная деноминация счетов – фактур внешней торговли и международных долговых обязательств страны, что позволяет отразить направления использования резервов.

Стоит отметить, что в последние годы, развивающиеся страны, такие как Турция, Россия и Казахстан стали активно скупать золото. Данное действие направлено на обеспечение безопасности и диверсификации портфеля, вместе с тем с целью ослабление зависимости от иностранной валюты. Следовательно, в настоящее время золото, как стратегический актив набирает популярность.

Национальный Банк РК стремиться диверсифицировать портфель, путем увеличения доли золота в ЗВР страны, что также делает устойчивым не только его положение, но и как банковский сектор, так и экономику в целом. Это является особенно актуальным в период глобального кризиса, что в свою очередь приводит к ослаблению и росту волатильности национальных валют практически всех развивающихся и некоторых развитых стран.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан «О валютном регулировании и валютном контроле»
2. Международные валютно – финансовые отношения: учебник / А.А. Суэтин – М. КНОРУС, 2014г. 198с
4. Котёлкин С.В. Международная финансовая система: учебник. М. Экономистъ, 2014 г. 307 с.
5. Наркевич С.С., Трунин П.В. Резервные валюты: факторы становления и роль в мировой экономике. – Москва: Изд – во Института Гайдара, 2018. 215 с.
6. Кузнецов А.В. Институциональные барьеры конкуренции валют в мировой валютной системе // Финансы и кредит. – 2019. № 4. С.27 – 33
7. Интернет – ресурс официальный сайт Национального банка РК – <https://www.nationalbank.kz/kz>

УДК 691.33

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Дюсембаева М.Е.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Аннотация

В данной статье раскрывается роль конкурентоспособности предприятия. На сегодня это одна из актуальных и интересных тем. Статья основывается на примере строительной компании и о ее конкурентных преимуществах. Для сравнительного анализа были выбраны основные конкуренты.

Введение

Экономика страны функционирует в условиях неограниченной конкуренции с максимальной эффективностью. Конкурентоспособность предприятия – это его

потенциал, возможности, а также гибкость в приспособлении к рыночным отношениям. Способы повышения конкурентоспособности предприятий в этих условиях во многом определяет повышение качества продукции, снижение цен на услуги и товары, внедрение инноваций и новых технологий, поиск новых возможностей.

Конкурентоспособность предприятия – это система не связанных друг с другом напрямую, однако влияющих друг на друга составляющих. Итогом повышения конкурентоспособности некоторые исследователи считают размер рыночной доли предприятия. Часто конкурентоспособность заложена в идеологии, миссии предприятия, в которой учтены способность и нацеленность предприятия на удовлетворение требований потребителей с низкой ценой при высоком качестве.

Особое значение приобретает управление конкурентоспособностью предприятий. Конкурентоспособность – это относительный термин, так как, успешно конкурируя на одних рынках, продукт будет совершенно неконкурентоспособен на других. Это определяет необходимость дифференциации конкурентоспособности на внешнем и внутреннем рынках. Таким образом, при формировании единой концепции в области конкурентоспособности необходимо учитывать все аспекты этого явления.

Конкурентоспособность предприятия также характеризуется его возможностью обеспечить [1]:

- низкие затраты производства;
- уникальность, особенность предложения;
- доступный и качественный сервис;
- экоориентация продукции;
- качество продукции (услуг);
- своевременный вывод продукции (услуг) на рынок.

Неспособность предприятия обеспечить хотя бы одно из вышеперечисленных условий, сильно снижает его конкурентоспособность.

В определении термина «конкурентоспособность» отсутствует какое бы то ни было единство взглядов. На сегодня, одним из самых оптимальных и эффективных средств приведения в соответствие условий рынка и внутренних возможностей развития конкурентоспособности является формирование и распространение инноваций в сфере маркетинга [1]. Опыт доказывает, что практически все субъекты хозяйствования, с успехом развивающиеся на рынке, всем обязаны правильной политике оценки рынка, маркетинга и рекламы. Вышеописанное, важность конкурентоспособности для развития и даже существования предприятия определяет актуальность темы исследования.

Целью работы является повысить конкурентоспособность компании.

Постановка данной цели повлекла за собой необходимость решения следующих задач: определить конкурентные преимущества, выделить недостатки компании.

Конкурентоспособность – это способность субъекта хозяйствования опережать соперников с использованием своих преимуществ для достижения поставленных целей [2]. Данное понятие является одной из интегральных характеристик, которые могут быть использованы при оценивании эффективности хозяйственной деятельности представителей предпринимательского сектора. Говоря иначе, конкурентоспособность – это способность субъекта выдержать конкуренцию.

В качестве объекта исследования выбрана строительная компания – ТОО «BIGroup»

Материал и методы исследования

Главной целью управления является постоянное повышение эффективности работы организации. Управление экономической эффективностью является важной ценностью. Производственные нормы могут быть общими или специфическими. В

первом случае рассматривается глобальный аспект производительности. Важно достичь максимальных результатов при минимальных затратах ресурсов.

Для оценки конкурентоспособности предприятий рассчитываются в первую очередь экономические показатели, которые также могут быть использованы для оценки эффективности системы управления. Главным из них является рентабельность, а также снижение затрат. Если при оценке обнаруживаются отклонения, то определяются конкретные причинно – следственные факторы, ведущие к нему.

Цели есть конкретные конечные состояния или желаемый результат, которого стремится добиться команда, работая вместе. В ходе процесса планирования руководство разрабатывает цели и сообщает их членам команды. Этот процесс представляет собой мощный механизм координирования, потому что он дает возможность членам команды знать, к чему они должны стремиться. Команда VI Group состоит из лучших людей, вдохновленных и движимых большой мечтой – строить счастье! Не забывая, что все члены одной команды, объединенных особой корпоративной культурой.

Сформированы следующие цели:

Реинжиниринг структуры компании VI Group и бизнес – процессов;

Снижение доли накладных расходов;

Освоение рынков строительства промышленных и гражданских объектов в странах ближнего зарубежья;

Освоение рынка нефтегазового и энергетического строительства;

Укрепление лидирующей позиции в создании трендов и строительстве жилой недвижимости в Алматы и в регионах Республики Казахстан;

Масштабное внедрение индустриального домостроения;

Развитие направления рынка арендного жилья.

Достигая эти цели к 2022 г. намерены добиться следующих показателей:

– Повышение качества планирования текущих и перспективных проектов с интеграцией функций производства и взаимодействия с клиентами в сегменте генподрядного строительства социальных, промышленных и инфраструктурных проектов;

– Проводить совместное планирование с проектировщиками, поставщиками и подрядчиками, создаем базу знаний для извлечения уроков из каждого проекта, повышение эффективность процедуры отбора проектов в зарубежных странах;

– Улучшение управление стоимостью проекта;

– Приобретение компетенции по созданию СП – совместных предприятий с ведущими зарубежными строительными компаниями;

– Четко разграничивать обязанности, полномочия и контуры взаимодействия с зарубежными партнерами при создании СП;

– Перенимать опыт и компетенции по расчету и оптимизации себестоимости строительства у ведущих международных строительных компаний;

– Приобретение и инвестирование в компании с опытом промышленного строительства;

– Создание партнерства с крупными банками Республики Казахстан и ближнего зарубежья;

– Внедрение корпоративного стандарта управления проектами, систему управления рисками, налаживаем бизнес – процессы и адаптировать их под требования иностранных клиентов – заказчиков, обеспечивает высокий уровень функции HSE (безопасность и охрана труда);

– Внедрение программу лояльности для поставщиков и подрядчиков, интегрирование и закупки;

– Развитие партнеров, поставщиков и подрядчиков, делится с ними инструментами управления;

– Создание пул партнеров по проектированию, внедрение Valueengineering, развитие подход «от идеи до готового продукта» в сегменте генподрядного строительства социальных, промышленных и инфраструктурных проектов;

Конкурентная среда влияет на формирование активной и пассивной составляющие конкурентоспособности компании: чем выше интенсивность конкуренция (а значит, и более агрессивная конкурентная среда), пассивная конкурентоспособность должна быть развита в большей степени (для адаптации к конкурентной среде), так как организация имеет меньше возможностей для воздействия на конкурентную среду. Активная конкуренция необходима предприятию для снижения интенсивности конкуренции: если фирма занимает большую долю рынка, то ее рыночная власть будет выше (и сильнее активная конкурентоспособность), а интенсивность конкуренции со стороны конкурентов ниже. Анализ конкурентоспособности основан на изучении информации на официальных сайтах компаний, прайс – листах.

ТОО «VI Group» располагает следующими ресурсами:

ТОО «VI Group» имеет свое производство для строительства. Одно из них ТОО «VIBeton», в котором производят и доставляют бетонорастворные продукции. Это позволяет минимизировать затраты на покупку и доставку продукции, что в итоге влияет на конечную цену товара у покупателя. Круглосуточно работает поставка товарного бетона и растворов.

ТОО «BIG – ELIT» специализировался на производстве сухих строительных смесей торговой маркой «BIG Master» – для всех основных видов внутренней и наружной отделки помещений. В 2007 году завоевал прочную долю рынка сухих смесей г. Нур – Султан.

ТОО «VI Group» построил современный завод – домостроительный комбинат «ModeX». Который начал свою работу в феврале 2020 года. В строительство и запуск первой очереди завода «ModeX» инвестировано 10 млрд. тенге. Все производство реализуется в заводском цехе – от заливки модулей из керамзита и бетона и вплоть до чистовой отделки комнат, комплектации инженерными сетями. Модульные блоки – это, по сути, готовые комнаты в чистовой отделке. С окнами, фасадом, сантехникой, обоями, ламинатом и элементами коммуникаций – трубами и электропроводкой. Отделка варьируется в зависимости от класса жилья. Модули, полностью укомплектованные на заводе, доставляются на стройплощадку и собираются в единое целое.

Как и у любой организации, у ТОО «VI Group» есть много конкурентов. Конкуренты ТОО «VI Group» делятся по видам товаров и услуг, т. е. на определенные виды товаров, услуг существуют свои конкуренты. В таблице 1 приведены компании, которые являются основными конкурентами ТОО «VI Group», а также виды товаров и услуг, по которым они конкурируют, но в Нур – Султане их гораздо больше. Мы представили основных конкурентов и их виды деятельности.

Таблица 1. Основные конкуренты ТОО «VI Group»

Фирма – конкурент	Наименование продукции, деятельность
BAZIS – А	Строительные жилые комплексы, административные здания, многофункциональные бизнес – центры, объекты международного уровня, объекты образования и здравоохранения, торгово – развлекательные

Продолжение Таблицы 1

	комплексы, спортивные сооружения, промышленные предприятия, гидросооружения, объекты транспортной инфраструктуры, мосты, эстакады, автодорожные путепроводы. Производственная база BAZIS – A состоит из заводов и фабрик по производству различных марок, тротуарной плитки, гипса, извести, керамзита, стеновой опалубки для бетонных работ, изделий из бетона полусухого прессования, гипсокартона, витражей и отделочных материалов.
G – Park	Строительные жилые комплексы
ORDA INVEST	жилые комплексы, архитектурные достояния, коттеджный городок
NurAstanaKurylys	Жилые комплексы, реконструкция водопроводных сетей, ремонт автодороги, детские сады, школы, строительство главной площади цеха по производству металлоконструкций и пластиковых окон/дверей, автоматизированный бетонный завод, завод по производству керамического кирпича, цех по ремонту тяжелой техники, склады.
GlobalExpertDevelopment	Бизнес – центры, конференц – зал, офисы международного класса А
Лея	Строительные жилые комплексы
Примечание – таблица составлена автором	

Далее рассмотрим цены реализации продукции ТОО «BIGroup» и конкурентов (таблица 2).

Таблица 2. Цены реализации на продукцию компаний – конкурентов, тенге за тонну

	BAZIS – A	G – Park	ORDA INVEST	NurAstana Kurylys	Лея	BI Group
ЖК начальная цена за Т/м^2	от 281 000 Т/м^2	от 280 000 Т/м^2	от 330 000 Т/м^2	от 300 000 Т/м^2	от 180 000 Т/м^2	от 263 000 Т/м^2
ЖК до Т/м^2	≈ 660 $\text{\$/м}^2$	≈ 660 $\text{\$/м}^2$	≈ 780 $\text{\$/м}^2$	≈ 710 $\text{\$/м}^2$	≈ 420 $\text{\$/м}^2$	≈ 620 $\text{\$/м}^2$
Примечание – таблица составлена автором						

Анализ цен конкурентов показал, что ТОО «BIGroup» предлагает невысокую цену за 1 Т/м^2 по сравнению с конкурентами. Более низкие цены предлагает ТОО «Лея».

Таблица 3. Анализ конкурентных преимуществ ТОО «BIGroup»

Конкурентные преимущества	Организации					
	BAZIS – A	G – Park	ORDA INVEST	Nur Astana Kurylys	Лея	BI Group
Охват внешнего и внутреннего рынков	+	–	–	–	+	+

Продолжение Таблицы 3

Сотрудничество с крупными компаниями	+	-	+	-	-	+
Уровень квалификации персонала	+	+	+	+	+	+
Система скидок	+	+	-	-	-	+
Опыт работы на рынке	+	+	+	+	+	+
Сдача объектов в срок	+	+	+	+	+	+
Опыт работы на рынке	+	+	+	+	+	+
Сдача объектов в срок	+	+	+	+	+	+
Примечание – таблица составлена автором						

Проанализировав конкурентов организации, можно сделать вывод, что наиболее сильные конкурентные позиции относительно анализируемой компании занимает ТОО «BAZIS – А». По всем представленным критериям эта компания имеет преимущества. Главные преимущества компании – это ее репутация надежного партнера. Такая репутация сложилась благодаря высокому качеству и широкому ассортименту услуг, своевременной сдачи объектов и высококвалифицированному персоналу. Данные сильные стороны компании необходимо и дальше развивать для того, чтобы успешно продолжать свою деятельность на строительном рынке. Для этого необходимо продолжать повышать качество своих услуг, внедряя современных технологий, используя более качественные материалы, уменьшая время выполнения заказов. Все эти мероприятия позволят освоить новые рынки сбыта и выйти на смежный рынок.

Основным лидирующим фактором ТОО «BIGroup» является его стаж работы. Компания по сравнению с ее конкурентами давно на строительном рынке. Также предприятие известно. Для того, чтобы снизить слабые стороны, нам необходимо перенимать опыт успешных, известных компаний, возможно зарубежных. Необходимо проводить рекламную кампанию. Компания уже зарекомендовала себя как надежный и честный партнер, выполняющий свои многочисленные услуги своевременно, высокого качества квалифицированными работниками. Клиентская база и спрос на услуги компании растет, объемы работы увеличиваются, а значит предприятие востребовано и способно конкурировать на рынке и угроза отсутствия большого опыта работы не так страшна.

Для достижения цели исследования было решено ряд задач. В процессе решения задачи – изучить конкурентоспособность предприятия. В ходе написания статьи мною были изучены: конкурентоспособность, его сущность и содержание, анализ деятельности «BIGroup», а также конкурирующие строительные компании. Во многом изучение этих вопросов послужило мне неким фундаментом для выявления недостатков, определения перспективных направлений развития. Таким образом, конкурентоспособность обеспечивает экономический рост любой компании путем рационального использования элементов своего ресурсного потенциала. Компания растет огромными темпами. Сегодня это одна из крупнейших компаний в Казахстане.

Проведя анализ сравнения, можно с уверенностью сказать, что компания не в чем не уступает другим строительным компаниям.

Литература:

1. Карпов А.Л. Конкурентоспособность: тактика и стратегия предприятия / А.Л. Карпов. – Иркутск: ОмГУ. – 2013. – 180 с.
2. Шмелев А.Г. Продуктивная конкуренция. Опыт диверсификации / А.Г. Шмелев. – М.: Магистр, 2012. – 56 с.
3. Кравченко О.В. Проблемы управления конкурентоспособностью предприятия / О.В. Кравченко. – Саратов: Поволж. межрегион. учеб. центр, 2014. – 194 с.
4. .Официальный сайт новостей BIGroup: <https://company.bi.group>

УДК 339.72

РОЛЬ ЗОЛОВОАЛЮТНЫХ РЕЗЕРВОВ ГОСУДАРСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ РЫНКОВ

Жалгурова А.Д.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

В последнее десятилетие наблюдается процесс глобализации и интеграции финансовых рынков и, в условиях активного накопления странами своих внешних активов в иностранной валюте, существенно возрастает роль международных (золотовалютных) резервов государства. Международные финансовые операции, проводимые национальными центральными банками, принимают самые разнообразные формы, в них участвует множество внутренних и иностранных структур, а их география становится все более глобальной.

В связи с этим возрастает актуальность использования для оценки ликвидности стран в иностранной валюте данных по международным резервам, об основных трансграничных и балансовых операциях, о позициях в иностранной валюте и вне балансовых операций с валютными ценностями.

В русле усилий по укреплению архитектуры международной финансовой системы Международный Валютный Фонд (МВФ) регулярно обновляет информацию о международных резервах и ликвидности в иностранной валюте с целью содействия принятия обоснованных решений в государственном и частном секторах стран – участников МВФ.

В рамках проводимого исследования следует определить, что понимается под международными резервами страны.

Международный валютный фонд в «Руководстве по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» дает следующее определение: «Международные резервы страны – это внешние активы, которые имеются в свободном распоряжении органов денежно – кредитного регулирования и контролируются ими в целях удовлетворения потребностей в финансировании платежного баланса, проведения интервенций на валютных рынках, для оказания воздействия на валютный курс и в других соответствующих целях (таких как поддержание доверия к валюте и экономике, а также в качестве основы для внешнего заимствования)» [1].

В соответствии с предложенным определением международные золотовалютные резервы должны находиться под контролем государства, как правило, центрального банка и свободно использоваться при возникающей в этом необходимости, для

осуществления международных расчетов, финансирования платежного баланса или погашения внешних долговых обязательств.

В составе международных резервов должны быть валюты и валютные инструменты в наиболее ликвидной форме, то есть они должны соответствовать критериям ликвидности, как по срокам погашения, так и по конвертируемости валют, их составляющих.

К основным функциям международных резервов относится:

- финансирование дефицита платежного баланса;
- проведение операций на валютном рынке, для стабилизации национальной валюты;
- поддержание высокого уровня доверия у населения и иностранных инвесторов;
- повышение конкурентоспособности государства.

Так же международные резервы призваны нейтрализовать воздействие внешних шоков и вызывающих такие негативные последствия как падение производства, торможение инвестиционной деятельности и приостановка кредитной активности. Избежать крайне негативных последствий может позволить достаточный объем международных резервов, который предоставляет экономике определенный период для адаптации к изменившимся экономическим условиям.

Современные международные резервы стран состоят из четырех основных компонентов, состав которых, представлен на рисунке 1.

Первым компонентом является золотой запас. Многие страны инвестируют в золото, для того, чтобы использовать его в качестве стабилизационного фонда, на случай финансового кризиса.



Рисунок 1. Состав международных резервов

Так как приценки стоимости золота используются рыночные цены, монетарным властям периодически приходится переоценивать золотые запасы своих стран.

Специальные права заимствования (СДР) Special Drawing Rights, принадлежащие странам предназначены для пополнения валютных резервов, урегулирования сальдо платежных балансов, расчетов с Международным валютным фондом и соизмерения стоимости национальных валют так же входят в состав международных резервов.

Иностранные денежные знаки и депозиты, номинированные в иностранной валюте, являются вторым компонентом официальных золотовалютных резервов. Это свободно конвертируемые валюты, к числу которых относятся валюты 17 стран, такие как доллары США, евро, канадские доллары, швейцарские франки, британские фунты стерлингов, китайский юань, японская иена и др.

Резервная позиция (резервная доля) в Международном валютном фонде (МВФ) включает сумму резервного транша и количественно соответствует 25% квоты страны в МВФ, которая вносится в свободно конвертируемых валютах или в специальные права заимствования. Взносы в капитал других международных организаций, которые не могут свободно использоваться монетарными властями, в состав резервов не включаются. По первому требованию страны – члены МВФ могут получить валютные средства в пределах резервной позиции.

Для определения целей формирования золотовалютных запасов Международный валютный фонд провел опрос среди стран – участников. 80% стран – участниц МВФ формируют ЗВР с целью формирования «подушки» безопасности для удовлетворения потребностей в ликвидности. 60% стран – для сглаживания колебаний обменного курса национальной валюты, а для поддержания обменного курса около 30% стран [2, с.29].

Так, на рисунке 2 отражена информация о странах с наибольшими объемами золотовалютных резервов согласно данным Всемирного банка [3].

Таким образом, лидером по объему международных золотовалютных резервов (3,2 трлн. долл. США) является Китайская Народная Республика. Далее в списке стран находится Япония с объемом резервов в 1,4 трлн. долларов США.

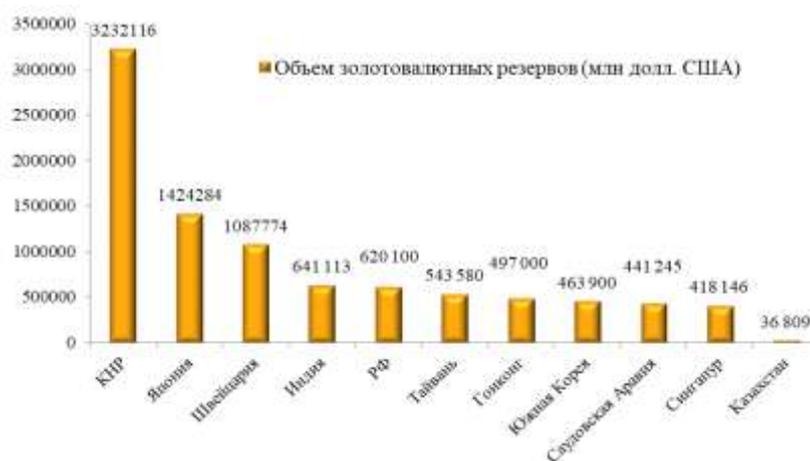


Рисунок 2. Объем международных золотовалютных резервов по странам по состоянию на 2021 год в млн. долл. США

Российская Федерация занимает пятую позицию в списке стран по объему международных золотовалютных резервов, равным 620 100 млн. долларов США. Республика Казахстан, в свою очередь, располагается на 52 месте списка, а объем ее резервов составляет 36 809 млн. долларов США [4].

Кроме этого, немалый интерес представляет отдельная статистика валютных резервов. Валютная структура международных резервов представлена основными свободно конвертируемыми валютами: долларом США, евро, японской иеной, британским фунтом и швейцарским франком, в последние годы ряд азиатских стран стали использовать в качестве резервной валюты китайский юань. Так, на рисунке 3 представлена структура мировых валютных резервов по состоянию на начало 2021 года по данным Международного валютного фонда.

Исходя из данных рисунка 3, можно заметить, что, хотя доллар США остаётся главной резервной валютой, и большинство центральных банков продолжают хранить большие объёмы международных резервов в долларах США, доля долларовых резервов центральных банков к концу 2020 года упала до 59%, самого низкого уровня за 25 лет. Это частично объясняется снижением роли доллара США в мировой экономике в условиях конкуренции со стороны других валют, используемых центральными банками

для международных транзакций [5]. В составе мировых валютных резервов заметно растет доля евро, составив 21,29%. Японская иена составила 6,05% мировых валютных резервов, валюта Великобритании – 4,73%, китайский юань – 2,27%, а удельный вес других валют составил 6,73%.

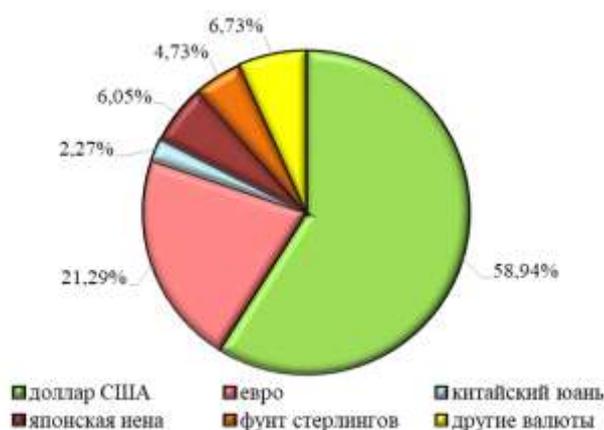


Рисунок 3. Структура мировых валютных резервов по состоянию на 01.01.2021

Не смотря на растущую роль Китая в мировой экономике, на китайскую валюту приходится только небольшая доля глобальных операций, таких как эмиссия внешнего долга или торговые операции на мировом валютном рынке.

Республика Казахстан накопление резервов осуществляет с целью поддержания необходимого уровня валютной ликвидности, что позволяет своевременно и в полном объеме обеспечивать исполнение международных обязательств. Национальный банк, в условиях углубление уровня интеграции Казахстана в глобальную экономику ежегодно увеличивает уровень золотовалютных резервов. Если в 1993 году золотовалютные резервы Казахстана составляли 0,7 млрд. долл. США, то по состоянию на август 2021 года их уровень составил 36,8 млрд. долл. США, согласно статистическим данным НБРК [6].

Для решения вопроса обеспечения сохранности, ликвидности и доходности международных резервов следует обратить внимание на внутренние резервы государства. Казахстан находится на 10 месте в мировом рейтинге по золотым запасам, по добыче золота – на 25 месте в мире, только за первые 6 месяцев 2020 года было добыто 11,4 млн. тонн золотосодержащей руды. Все производители золота обязаны осуществлять аффинажную переработку золота на территории Казахстана. Готовая продукция в виде аффинированного золота будет продана Национальному банку РК для пополнения золотовалютных резервов, так как государство обладает приоритетным правом на его покупку. На сегодняшний день почти 100% аффинированного золота приобретает НБРК. В 2019 году, в рамках реализации приоритетного права государства, приобрел порядка 57 тонн аффинированного золота у местных производителей, в 2020 году 59,6 тонн аффинированного золота в слитках.

В 2019 году указом президента Касым – Жомата Токаева были введены поправки в Концепцию формирования и использования средств Национального фонда. Эти поправки были внесены с целью снижения уязвимости и неопределенности, связанные с неустойчивость на финансовых рынках, и предусматривают формирование портфеля золота с долей до 5% от сберегательного портфеля Нацфонда.

По результатам 2019 года доля золота в составе сберегательного портфеля Национального фонда составила 1,9%. В целях повышения сохранности активов

Национального фонда в 2020 было приобретено 18,7 тонны золота, доля золота составила 4,41% от сберегательного портфеля.

Накопление золотовалютных резервов осуществляется путем покупки Национальным Банком Казахстана избыточного количества иностранной валюты на внутреннем биржевом и межбанковском валютном рынках.

В целях поддержания устойчивости национальной валюты золотовалютные резервы могут использоваться Национальным банком для удовлетворения избыточного спроса на иностранную валюту на внутреннем валютном рынке.

Важной задачей денежно – кредитной политики Национального банка является управление международными запасами золота и свободно конвертируемых валют, обеспечение сохранности, ликвидности и доходности сформированных резервов для бесперебойного осуществления денежно – кредитных и валютных операций НБРК на внутреннем рынке. К числу компонентов золотовалютных резервов относят золото, наличную валюту, высококачественные долговые ценные бумаги нерезидентов и прочие.

Золотовалютные резервы Национального Банка формируются для целей обеспечения внутренней и внешней устойчивости национальной валюты из активов Национального Банка, обладающих высокой ликвидностью на международных рынках. Валовые золотовалютные резервы Национального Банка по итогам 2020 года составили 35,6 млрд. долл. США, что на 6,7 млрд. долл. США, или 23,1%, больше по сравнению с итоговым показателем 2019 года, что представлено на рисунке 4.

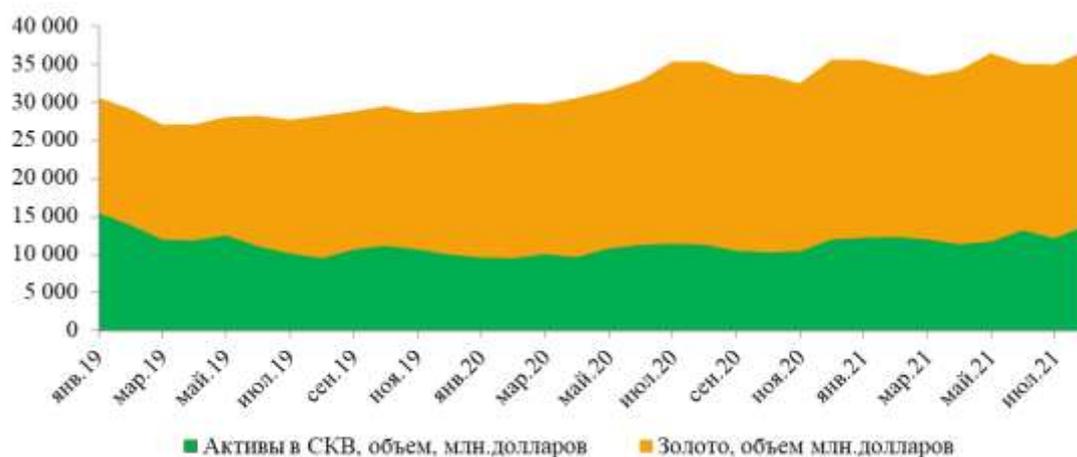


Рисунок 4. Валовые международные резервы Казахстана

На диаграмме наблюдается положительная динамика валовых международных резервов страны, и увеличение доли золота в общем объеме. Если по состоянию на начало 2019 года доля золота в общем объеме составляла 49%, то уже к началу 2021 года она выросла до 65% от общей суммы международного резерва.

В свою очередь, объемы и структура международных резервов имеют значительные страновые особенности, что объясняется различными задачами и приоритетами проводимой денежно – кредитной политики.

На основании проведенного анализа, следует сделать вывод, что золотовалютные резервы Национального Банка являются неотъемлемой частью государственной денежно – кредитной политики, цель которой является обеспечение стабильности и благосостояния экономики Казахстана. Достаточное накопление и сохранность международных резервов способствует преодолению последствий глобальных кризисов с минимальными потерями. Значительная величина золотовалютных резервов

позволяет стране иметь высокий кредитный рейтинг в международных рейтинговых агентствах. Поэтому Национальный Банк Казахстана постоянно уделяет большое внимание последовательному и оптимальному, с точки зрения доходности и рисков, управлению золотовалютными резервами и их диверсификации.

Таким образом, управление валютными резервами и их диверсификация на национальном уровне, является сложным процессом, причем основным приоритетом монетарных властей должна быть ликвидность и надежность вложений. Доходность инструментов, как фактор, позволяющий увеличивать уже имеющиеся золотовалютные запасы страны, не должен являться решающим при формировании их структуры. Это в первую очередь связано с высокой нестабильностью финансовых рынков и волатильностью доходности финансовых инструментов.

Литература:

1. «Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» / МВФ / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.imf.org/>
2. Международные валютно – кредитные отношения: учебник / Н.Н. Мокеева [и др.]; под общ.ред. Н.Н. Мокеевой. – Екатеринбург: Изд – во Урал.ун – та, 2018. – 360 с.
3. Мухаметов И.Н. Золотовалютные резервы Национального Банка Республики Казахстан / И.Н. Мухаметов // Экономическое обозрение. – 2013. – №3. – С. 29 – 35.
4. Официальный интернет – ресурс Всемирного банка / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.worldbank.org/en/home>
5. Оценка достаточности международных резервов Республики Казахстан / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.finreg.kz/cont/>
6. Официальный интернет – ресурс Международного валютного фонда / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.imf.org/en/Home>
7. Официальный интернет – ресурс Национального банка Республики Казахстан / [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://nationalbank.kz/ru>
8. Статистический бюллетень НБК <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-b>

ОӘЖ 336.71

БАНКТИҢ ТИІМДІ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПОРТФЕЛІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Карипова А.М.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Коммерциялық банктің инвестициялық операциялары бағалы қағаздарға (акцияларға, облигацияларға) және басқа қаржы құралдарына (депозиттік сертификаттар, вексельдер) инвестициялау арқылы жүзеге асырылады. Бағалы қағаздар портфелін тиімді қалыптастыру және басқару банк секторындағы басты проблемалардың бірі болып табылады. Бұл инвестициялар банкке өтімділікті, рентабельділікті, сондай – ақ оның қалған көздері таусылуы мүмкін уақытта қосымша қаражат береді, осылайша банк кірісін тұрақтандырады.

Коммерциялық банктің инвестициялық портфелін құрудың негізгі мақсаттары кірістің жоғары деңгейін қамтамасыз ету, капиталды ұлғайту, инвестициялық тәуекелдер деңгейін төмендету және қажетті өтімділікті қолдау болып табылады. Оның қалыптасуына елдегі инвестициялық климаттың жай – күйіне, нарық конъюнктурасының өзгеруіне, салық салу ерекшеліктеріне, банктік реттеудің бағыттарына, сондай – ақ банктің ресурстық базасының көлемі мен құрылымына байланысты ішкі жағдайларға байланысты әртүрлі сыртқы жағдайлар да әсер етеді.

Банктің тиімді инвестициялық портфелін қалыптастырудың негізгі ерекшеліктері келесідей:

1) Бағалы қағаздардың неғұрлым қолайлы және табысты түрлерін таңдау және банк қызметінің басым бағыттары жүйесін анықтау негізінде коммерциялық банктің инвестициялық стратегиясын іске асыруға байланысты стратегиялық (негізгі) мақсаттарды әзірлеу.

2) Ресурстарды, банк активтерінің әр түрлі түрлерін ұтымды және тиімді орналастыру есебінен инвестициялардың жаңа бағыттарын және оларды қаржыландыру көздерін әзірлеу.

3) Инвестициялар үшін әр түрлі бағалы қағаздардың инвестициялық тартымдылығы мен инвестициялық сапаларын бағалау және оңтайлы инвестициялық портфельді қалыптастыру арқылы инвестициялық саясатты егжей – тегжейлі қарастыру.

4) Банктің инвестициялық портфелін құрудың міндетті критерийі нарық конъюнктурасының өзгеруіне сәйкес активтер құрылымын, коммерциялық банктің бағалы қағаздар портфелін құруға сыртқы ортаның әсерін мұқият талдау болуы керек.

5) Инвестициялық портфельдің мониторингі. Инвестициялық тәуекел, кірістілік деңгейі және бағалы қағаздардың өтімділік дәрежесі өзгергендіктен инвестицияны әртараптандыру негізінде жүзеге асырылады.

Қарама – қарсы бағытта әрекет ететін бағалық тәуекелді және бағалы қағаздарды қайта инвестициялау қаупін (мысалы, облигация купоны) өтеу үшін иммундау процедурасы өткізіледі. Иммундау пайыздық мөлшерлемелердің өзгеруі нәтижесінде табыстылық тәуекелін төмендету үшін облигациялардың дюрациясы инвестордың осы бағалы қағазға иелік ету мерзімімен дәл сәйкес келуі керек деп болжайды. Бұл жағдайда инвесторлар жоғары пайыздық мөлшерлемеден пайда көреді. Олар облигациялар бойынша пайыздық төлемдерді жоғары мөлшерлемелер бойынша қайта инвестициялай алады, бірақ капиталды жоғалту қаупі болады. Олай болмаған жағдайда, егер пайыздық мөлшерлемелердің төмендеуі байқалса, онда инвесторлар едәуір төмен мөлшерлемелермен қайта инвестициялауға мәжбүр болады, бірақ капитал өсімінен қосымша табыс алуы мүмкін.

Ақша ағымын сәйкестендіру стратегиясы. Ақша ағымын сәйкестендіру стратегиясы көп кезеңді иммундаудың баламасы болып саналады. Портфельді таңдау деп те аталатын бұл әдісті келесідей сипаттауға болады. Менеджер өтеу күнімен соңғы міндеттеме күніне сәйкес келетін облигацияны таңдайды. Бұл облигацияға инвестициялар номиналды құны мен соңғы купон соңғы міндеттемеге сәйкес келетін мөлшерде жасалады. Қалған міндеттемелердің мөлшері осы облигациядан купондық төлемдер сомасына азаяды, содан кейін жаңа төмендетілген алдын – ала міндеттемелерге сәйкес келетін жаңа облигация таңдалады.

Индекстеу стратегиясы. Облигациялар нарығындағы индексация – портфель нәтижесі белгілі бір облигациялар индексінің нәтижесін қайталау керек. Жалпы нарық құрамын қайталайтын бағалы қағаздар портфелі тиімді нарықта пайда табуға мүмкіндік береді. Нарық портфелінің бұл теориялық көрінісі барлық ықтимал қауіпті активтерді қамтиды. Портфельдегі қауіпті активтердің әрқайсысының салмағы активтің нарықтық құнының барлық қауіпті активтердің нарықтық құнына қатынасына тең. Нарық портфелі – бұл тәуекелге ұшыраған барлық бағалы қағаздарды қамтитын капиталдандырылған портфель. Кең нарықты қамтитын индекстерге 600 – ден астам бағалы қағаздар кіреді және олар қолданыстағы облигациялардың көп бөлігі болып табылады. Индекстің нәтижесін қайталай алған менеджер өз клиентіне әртараптандырудың барлық артықшылықтарын сезінуге мүмкіндік береді. Нарықтық кең индекстерге негізделген индекстелген портфельдерге облигациялардың 500 және

одан да көп шығарылымдары кіреді. Белсенді басқарылатын портфель облигациялардың аз мөлшерін қамтиды, демек, олар жүйелік емес тәуекел факторларының әсеріне өте тәуелді. 19 кестеде портфельді индекстеудің артықшылықтары мен кемшіліктері көрсетілген.

Кесте 1. Портфельді индекстеудің артықшылықтары мен кемшіліктері

Артықшылықтар	Кемшіліктер
Пайда болжамға тәуелді емес және индекстен төмен нәтиже беруі екіталай	Облигациялар индексі міндетті түрде оңтайлы кірісті көрсете бермейді
Басқа комиссиялардың қызметтері үшін төлемнің төмен шығындары	Индекстегі ақша ағындары клиенттердің міндеттемелеріне сәйкес келмеуі мүмкін
Демеушілік бақылаудың жоғары дәрежесі	Инвестициялық мүмкіндіктер шеңберін шектейді

2 кестеде банктегі инвестициялық процесс көрсетілген. Инвестицияларды басқарудың бірінші сатысында нарықтар мен эмитенттерге талдау жасалады. Инвестициялық мақсаттар қаржы институтының түріне тікелей байланысты. Коммерциялық банктер сияқты ұйымдар депозиттік сертификаттар, ақша нарығының қысқа мерзімді құралдарын орналастыру арқылы қаражат жинайды. Содан кейін бұл қаражат несиелер мен нарықта сатылатын бағалы қағаздарға салынады. Бұл жағдайда банктердің мақсаты қаражаттарды инвестициялаудан шығындарынан асатын пайда алу болып табылады. Коммерциялық банктің қаражаттары негізгі инвестициялық кластар арасында қалай бөлінетіндігін шешу қажет (ақшалай эквиваленттер, акциялар, тұрақты кірісі бар бағалы қағаздар және шетелдік бағалы қағаздар).

Кесте 2. Банктегі инвестициялық процесс

1. Инвестициялық талдау	2. Портфельге енгізілетін бағалы қағаздарды таңдау	3. Портфель құру	4. Мониторинг және басқару
нарықтар мен эмитенттерді талдау	өсу/құн қатынасы	портфельді актив, сектор бойынша бөлу	
басшылықпен үнемі кездесулер	өтімділік	облигациялар портфелі үшін оңтайлы дюрация мен несиелік тәуекелді таңдау	
қаржылық модельдерді құру	құн өсуінің потенциалы	эртаптаңдыру: портфельдегі позициялардың орташа саны 30 – 50 құрайды	
компаниялардың өзіндік бағалауы		позициялардың салыстырмалы түрде жоғары өтімділігі	
эмитенттердің өзіндік несиелік талдауы		1 – деңгейлі акциялар үшін мақсатты салмақ – 15% – тен аспайды, 2 үшін 10%, басқалар үшін 5%; 1,2 – деңгейлі облигациялар үшін мақсатты салмақ – 5% – тен аспайды, басқалар үшін 3%;	

Екінші кезеңде банктің инвестициялық саясатының мақсаттары мен қағидаларына, сондай – ақ портфельге кіретін активтерді таңдауға сәйкес портфельдік стратегия таңдалады (нақты бағалы қағаздарды зерттеу). Егер стратегия активті болса, онда бұл кезеңдегі мақсат бағаланбаған немесе артық бағаланған бағалы қағаздарды табу болып табылады. Облигациялар портфелін басқаратын трейдер үшін

облигацияның барлық параметрлерін (оның купоны, мерзімі, несие сапасы, эмитент пен иеленушідегі опциондар) мұқият талдап, осы сипаттамалардың облигациялардың кірісіне қалай әсер етуі мүмкін екенін анықтау және банкті өтімділікпен қамтамасыз ету маңызды.

Үшінші кезеңде тиімді портфель құрылады. Тиімді портфель – бұл белгілі бір тәуекел деңгейі үшін ең жоғары күтілетін кірісті беретін портфель немесе белгілі бір ұсынылған табыс үшін ең төменгі тәуекелді ұсынатын портфель.

Төртінші кезеңде қалыптасқан инвестициялық портфельдің тиімділігі өлшенеді, бағаланады және мониторинг жүргізіледі. Іс жүзінде мұндай процесті аяқтау мүмкін емес, өйткені ол үнемі қайта – қайта қайталаанады.

Сонымен, іс жүзінде инвестор белгілі бір эталондық портфельді басшылыққа алады, ұқсас нәтижелерге қол жеткізу үшін оның құрамын көшіруге тырысады, ал кез – келген портфель «индексті» қоса алғанда эталон бола алады. Портфельді активті басқару эталондық портфельге қарағанда жоғары кіріске қол жеткізу үшін бағалы қағаздарды таңдау болып табылады. Басқаша, пассивті және активті басқаруды сәйкесінше күту және агрессивті стратегия деп те атайды. Практикада портфельді құру үшін бірнеше әдістер қолданылады, мысалы, «баспалдақ» әдісі, ол белгілі бір инвестициялық кезең ішінде жеделдігі әртүрлі бағалы қағаздарды сатып алуға негізделген. Сондай – ақ, негізгі активтерді ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді бағалы қағаздарға және аз ғана бөлігін орта мерзімді бағалы қағаздарға салудан тұратын «штанга» әдісі бар. Сонымен, банктің инвестициялық қызметін жүргізудің және инвестициялық портфельді құрудың көптеген әдістері мен модельдері бар деп сеніммен айтуға болады және бұл жұмыста ең негізгілері қарастырылды.

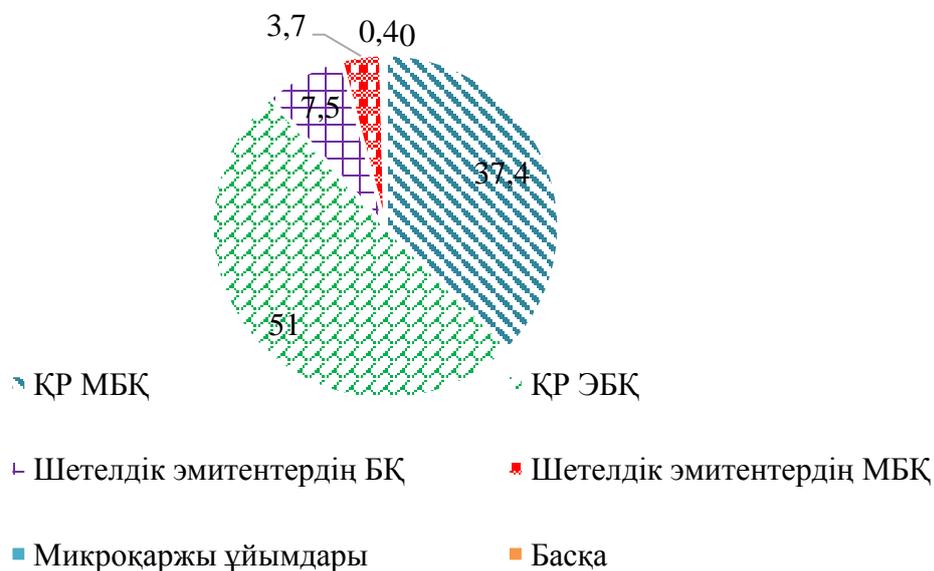
Коммерциялық банктер барған сайын бәсекелестік ортада жұмыс істейді. Банктер бір – бірімен, басқа нарық контрагенттерімен, соның ішінде шетелдік банктермен бәсекелеседі. Қатаң бәсекелестік жағдайында коммерциялық банктер қызметіндегі маңызды функциялардың бірі олардың бағалы қағаздармен операцияларға байланысты инвестициялық қызметі болып табылады. Банктік инвестиция деп салыстырмалы түрде ұзақ мерзімге кәсіпорындар мен мемлекеттік органдардың бағалы қағаздарына салынған қаражатты айтады.

Портфельді басқарудың басты мақсаттарының бірі – банктік кірісті арттыру екені анық. Әрине, уақыт өте келе банктің пайдасы банктің меншікті капиталын көбейтеді, бұл оның иелерінің байыпталуына ықпал етеді. Алайда, банктер табыстылықты қауіпсіздік пен өтімділік мәселелерімен теңестіруі керек. Өте көп тәуекелді несиелер ұсынатын немесе кейбір күтпеген жағдайларда қажет өтімділікті бере алмайтын банк төлем қабілетсіз болып қалуы мүмкін.

Теңгерімсіз өтімділіктің қаупі бағалы қағаздардың жекелеген түрлерін белгілі бір шығындарсыз заңды төлем құралына тез айналдыру мүмкіндігімен байланысты. Өтімділік активтерді инвестициялау арқылы басқарудың маңызды функцияларының бірі ретінде банктің өз міндеттемелері бойынша ақшаны уақытында төлеу мүмкіндігін анықтайды. Сондықтан коммерциялық банктің қаражатын бағалы қағаздарға орналастырудың және осы негізде инвестициялық портфельді құрудың мақсаты банкке табыс әкелу және бірінші кезектегі резервтің орнын толтыру көзі болу ғана емес, сонымен қатар бағалы қағаздарды қолма – қол ақшаға айырбастаудың практикалық мүмкіндігі.

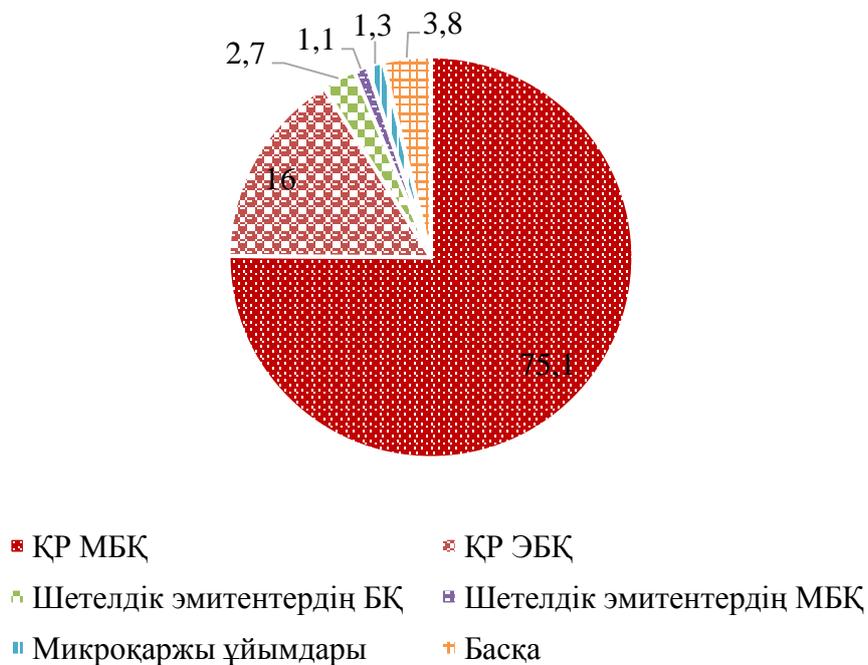
Инвестициялық саясат – бұл коммерциялық банктің тәуекел дәрежесіне сәйкес, құнды қағаздармен белсенді операцияларға негізделген және жалпы банк қаражатының кірістілігі мен өтімділігін қамтамасыз етуге бағытталған қызметі. Коммерциялық банктердің инвестициялық саясатының дүниежүзілік тәжірибесі өзінің негізгі мақсаттарымен, міндеттерімен, факторларымен, стратегиясымен және тактикасымен

инвестициялық қызметтің туындысы ретінде «инвестициялаудың алтын ережесін» жасады, онда: бағалы қағаздарға салымдардан түсетін табыс инвестор алуға дайын тәуекелге тікелей пропорционалды. 1 суретте 2014 жылғы ЕДБ инвестициялық портфелі көрсетілген.



Сурет 1. 01.01.2014 жылғы жағдай бойынша ЕДБ инвестициялық портфелі

2 суретте 2020 жылғы ЕДБ инвестициялық портфелі көрсетілген. Екінші деңгейлі банктердің бағалы қағаздарға инвестицияланған активтері 2020 жылғы 1 қазандағы жағдай бойынша 6,6 трлн. тг құрады, 2014 жылдың басымен салыстырғанда 3 есе өсті.



Сурет 2. 01.10.2020 жылғы жағдай бойынша ЕДБ инвестициялық портфелі

Қазіргі уақытта, бағалы қағаздарға салынған ЕДБ активтерінің жалпы сомасынан үштен бірінен астамы (75,1%) Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздарына салынған инвестициялар, 16% ҚР эмитенттерінің мемлекеттік емес бағалы қағаздарына инвестициялар. 2014 жылдың басымен салыстырғанда Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздарының үлесі едәуір 37,4% – дан 75,1% – ға дейін өсті, оның ішінде ҚР эмитенттерінің корпоративтік бағалы қағаздары 51% – дан 16% – ға дейін үлестің төмендеуі есебінен. 3 кестеде 2019 жылғы институционалды инвесторлар мен кәсіби қатысушылар көрсетілген.

3 кесте. Бағалы қағаздар нарығында институционалды инвесторлар және кәсіби қатысушылар (млн. тг.)

Институционалды инвесторлар	ҚР МБҚ	Микро қаржы ұйымдары	Шетелдік ЭМБҚ	ҚР ЭБҚ	Шетелдік ЭБҚ	БҚН басқа құралдары
Зейнетақы активтер	3 934 353	304 947	1 612 900	2 990 430	302 202	5 289
ЕДБ	3 754 203	57 068	358 573	921 431	136 554	519 184
Сақтандыру ұйымдары	250 987	63 946	9 162	348 297	38 607	16 355
Инвестициялық қор	2 369	2 989	6 786	15 563	63 945	5 860
Барлығы	7 956 701	429 956	1 995 886	4 380 449	555 272	560 652

Бағалы қағаздарға салынған зейнетақы активтерінің жалпы сомасы 9 150 121 млн. тг құрады. Бұл ретте бағалы қағаздарға салынған зейнетақы активтері жалпы соманың 43,00% Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздарында, 32,68% – Қазақстан Республикасы эмитенттерінің мемлекеттік емес бағалы қағаздарында. Бағалы қағаздарға салынған екінші деңгейлі банктердің активтері 5 747 013 миллион теңгені құрады.

Бағалы қағаздарға салынған екінші деңгейлі банктердің активтері жалпы соманың 65% – дан астамы Қазақстан Республикасының мемлекеттік бағалы қағаздарына инвестициялар болды, 16% – дан астамы Қазақстан Республиканың эмитенттерінің корпоративтік бағалы қағаздарына салынған инвестициялар. Бағалы қағаздарға салынған сақтандыру ұйымдарының активтері 727 354 миллион теңгені құрады.

Қорытындылай келе, өтімді бағалы қағаздарға банктік салымдар банкішілік басқару мәселелерінде бірқатар маңызды функцияларды атқарады. Бұл бағалы қағаздар несиелерден басқа қосымша табыс көзін ұсынады, бұл әсіресе банктің акционерлері үшін берілген несиелер бойынша кірістер азайған кезде маңызды. Банктің құнды қағаздарға салуы сонымен қатар ақша резервтерінің мөлшерін шектеу үшін өтімділіктің қайнар көзі болып табылады, сонымен қатар депозиттерді алу кезінде қаражат қажет болған жағдайда немесе басқа да қаржылық қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін ақша нарығында қарыз алады.

Банктер көптеген түрлі инвестициялық бағалы қағаздарды сатып алады. Қандай бағалы қағаздарды сатып алуға және ұстауға болатындығын қарастырған кезде банк басшылығы бірқатар маңызды факторларды ескеруі керек: күтілетін кірістілік ставкалары, банктік салық міндеттемелері, пайыздық тәуекел, несиелік тәуекел, теңгерімсіз өтімділік тәуекелі, инфляциялық тәуекел және кепілге қойылатын талаптар. Өтеу мен кірістің орташа өлшенген қисығы банкке банк мақсаттарына қол жеткізуге көмектесетін инвестицияларды жасауға көмектеседі.

Коммерциялық банктің инвестициялық саясатының басты мақсаты – активтердің әр түріне салынған әртараптандырылған жиынтығы болып табылатын инвестициялық портфельді қалыптастыру.

Әдебиет:

1. «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі» туралы Қазақстан Республикасының 1995 ж. 31 тамыздағы № 2444 Заңы (2021.05.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)
2. Дасковский В., Киселев В. Совершенствование оценки эффективности инвестиций // Экономист. – 2013. – № 1. – С. 42 – 57.
3. Резников А.В. Общая проблематика инвестиционной деятельности кредитных организаций // Деньги и кредит. – 2017. – № 1. – С. 54 – 59.
4. Банковское дело: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой, Л.П. Кроливецкой. – М.: Финансы и статистика, 2013. – 522 с.;
5. Есенқұлов Б.Ш. Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу мәселелері, бағыттары. Алматы, 2015 ж
6. <https://kase.kz/ru/>
7. <https://nationalbank.kz/ru>

ОӘЖ 336.63

КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ПАЙДАЛАНУ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ БОЙЫНША ҰСЫНЫСТАРДЫ ӘЗІРЛЕУ «ДАНИЯР АГРО» ЖШС МЫСАЛЫНДА

Карипова А.М., Аманжол М.А.

(М.Қозыбаев атындағы СҚУ)

Қазіргі таңда Қазақстан кәсіпорындарының басты мақсаты, негізгі құралдар және ұлттық экономиканың толығымен жетілдіру мәселесі .

Бұл жұмыстың жалпы сипаттамасы: Кәсіпорын экономикасының жағдайында қаржылық ресурстарын пайдалану ерекшеліктерін талдау мәселесі кәсіпорын үшін әрқашан өзекті мәселе, сондықтан ұсынылып отырған жұмыс тақырыбы осы мәселені зерттеуге арналады және жұмыста қаржылық ресурстарын пайдалануды ұйымдастырудың қазіргі іс жүзіндегі барысы жан – жақты ғылыми жолмен зерттелініп, оның ерекшеліктерімен жетіспеушіліктері айқындалады.

Тақырыптың өзекті мәселесі болып кәсіпкерліктің пайда болуы мен дамуы экономиканың жоғарылай түсуіне әсер ететін бірден – бір факторлардың бірі.

Жұмыстың мақсаты болып қаржы ресурстарды қалыптастыру стратегиясын дайындау, қаржылық ресурстардың қалыптастыру стратегиясының тиімділігіне баға беру, жетілдіру жолдарын қарастыру.

Зерттеу объектісі «Данияр Агро» ЖШС болып табылады.

Жұмыстың жаңалығы «Данияр Агро» ЖШС кәсіпорынның ағымдағы қаржылық ресурстардың стратегиясын талдаудың арқысында, кәсіпорынның қаржылық ресурстардың қалыптастыру стратегиясын жетілдіруіне жаңа заманауи ұсыныстар және дайындалған тұжырымдар берілген.

Негізінен қаржыландырудың түрі екіге бөлінеді; сыртқы және де ішкі болып. Мұндай бөлу кәсіпорынның қаржылық ресурстары мен капиталының нысандары арасындағы қатаң байланыспен шартталған. Қаржыландыру түрлерінің сипаттамасы 1 кестеде берілген.

Меншікті тартылған қаржылық ресурстар дегеніміз – бұл кәсіпорынның толықтай барлық ресурстарының негізгі бөлімі, ол фирманың құрылу кезінде негізделеді және оның барлық кезеңінде қолында болады. Қаржылық ресурстардың бұл бөлімін жарғылық қор немесе жарғылық капитал деп атайды.

Кәсіпорынның ұйымдастырушылық – құқықтық нысанына байланысты оның жарғылық капиталы акцияларды шығаруда және оларды сату да, жарғылық капитал салымдар есебінен қалыптасады және қарастырылады. Кәсіпорын өмір сүрген уақытта

жарғылық капитал жоғары өсуі де, төмендеуі де мүмкін, осының негізінде кәсіпорынның ішкі қаржылық ресурстарының бөлімі есебінен де болуы мүмкін.

Кәсіпорынды құру барысында негізгі құралдар, материалды емес активтер, айналым қаражаттарын сатып алу көзі жарғылық капитал болып табылады. Сонымен қатар кәсіпкерлік қызметті жүргізу үшін қажетті жағдайлар қалыптастырылуы керек. Ендеше, жарғылық капитал дегеніміз – бұл кәсіпорынның жарғылық қызметін қамтамсыз етуге арналған меншік иелері ұсынатын қаражаттар сомасын айтады.

Кәсіпорынның қаржы ресурстары мен капиталының арасындағы қағиданың айырмашылығы кез келген уақытта, яғни қаржы ресурстары кәсіпорынның капиталынан үлкен, немесе тең болатынына бағытталады. Мұндай теңдік жағдайында кәсіпорынның қаржылық міндеттемелері жоқ және қолдғы барлық қаржы ресурстары айналымға жіберілген деп есептеледі. Бірақта, бұл капитал мөлшері қаржы ресурстары мөлшеріне қаншалықты жақындаса да, кәсіпорын соншалықты тиімді жұмыс істейтінін білдірмейді.

Біздің облыста кәсіпкерлікті қолдауға және оның дамуына бағытталған қаржы – несиелік және инвестициялық саясат жасалынып жұмыс істеп жатыр. Облыста кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың қаржылай қамтамсыз етілуі жергілікті бюджеттің есебінен осы мақсатқа қарастырылған қаражатпен орындалуға көзделеді.

Өнеркәсіптің, ауыл шаруашылығының, қызмет көрсетудің тек басымды бағытын дамытуға облыстық және жергілікті бюджеттен қаражат бөлінеді. Ал келесі қаржылық стратегия – бұл кәсіпорынды ақшалай қаражаттармен қамтамсыз ету негізінде әрекеттердің басты жоспары. Осы қаржылық стратегия теориясы шаруашылық етудің нарықтық шарттарда объективті заңнаманы зерттейді, жаңа жағдайлармен өмір сүрудің, стратегиялық қаржылы операцияларды дайындау мен жүргізудің әдістері мен нысандарын құрады.

Бұндай кәсіпорынның стратегиясы кәсіпорында барлық қызметтік жақтарды қамти отыра, негізгі және айналым қаражаттарын жетілдіру, капиталды басқару, пайданы бөлу, қолма – қолсыз есеп – айырысу, салық менеджменті, құнды қағаздар облысындағы саясаттарын қамтиды.

Қаржылық стратегияның айтылған құрамдас бөліктері қаржылық стратегия объектілерін анықтайды, олар – табыс, пайда және қаражаттардың түсімі, қаражаттар шығыстары және аударымдары, бюджеттік және бюджеттен тыс қорлармен қарым – қатынастар, сонымен қатар несиелік қарым – қатынастар болып бөлінеді.

Мысал ретінде «Данияр Агро» ЖШС алсақ деймін. «Данияр Агро» ЖШС 2003 жылы 2 сәуірде құрылған, өз балансы бар өздігінше кәсіпорын болып табылады. Серіктестіктің қызметінің негізгі түрі ауыл шаруашылық өнімін өндіру болып келеді.

«Данияр Агро» ЖШС қызметі Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексімен жұмыс істейді. Жауапкершілігі шектеулі және қосымша жауапкершілікті серіктестіктер туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен, 31.01.2006 ж. «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңымен көрсетіледі.

Серіктестік жұмысшылардың орташа жылдық саны елуден аспайтын, активтерінің жалпы құны алпыс айлық есептік көрсеткіштен аспайтын шағын кәсіпкерлік субъекті болып табылады.

Кәсіпорын жарғысы. Кәсіпорын атауы – «Данияр Агро» Жауапкершілігі шектеулі серіктестік. Серіктестіктің заңды мекен – жайы – Қазақстан Республикасы, Солтүстік Қазақстан облысы, Есіл ауданы, Жарқайын селосы. Серіктестіктің қызмет ету мерзімі – тіркелгеннен жойылу немесе қайта құрылуына дейін.

Серіктестіктің өзінің атауымен мөрі бар, өзіндік балансы мен банктерде есептік және т.б. шоттары бар. Серіктестік өзінің тауар белгісі мен символикасына ие бола алады.

Серіктестік өзінің қызметін іске асыру үшін қажетті табыс арқылы құра алады: қорлар, тағайындаулар, мөлшерлер, принциптер, Қоғам жиналысында бекітілген қорлар туралы қағидалармен реттелетін қолдану тәртібі мен құрылу көздері.

Қызметтің мәні: ауыл шаруашылығындағы бидай өнімдерін өсіру, өндіру, қабылдау, қайта өңдеу, сақтау, ауыл, орман, жүктеу, сауда, сондай – ақ басқа түрлі тауарлар мен өнімдерді: импорттау, сатып алу, сату, тауар алмасу операцияларын жасау; салу, бөлу, аванстар мен несиелер беру немесе кез – келген тауар түрімен операцияларды іске асыруға, соның ішінде Қазақстан Республикасы мен шетелдерге ауыл шаруашылығы өнімдері мен басқа жүктерді тасымалдау сияқты қызметті жүзеге асырады.

«Данияр Агро» ЖШС қызметінің негізгі көрсеткіштеріне мыналар жатады: 1 кестеде келтіріліген мәліметтер бойынша активтер, міндеттемелер, жеке капитал, таза табыс, активтердің тиімділігі және жеке капиталдың тиімділігі. Жоғарыда келтірілген мәліметтерді қарастыра отырып, кәсіпорнның активтері 2017 жылы 5 813 783 мың тенгеден 2018 жылы 4 449 018 мың тенгеге дейін өскенін байқаймыз. 2019 жылы таза табыс 338 642 мың тенге.

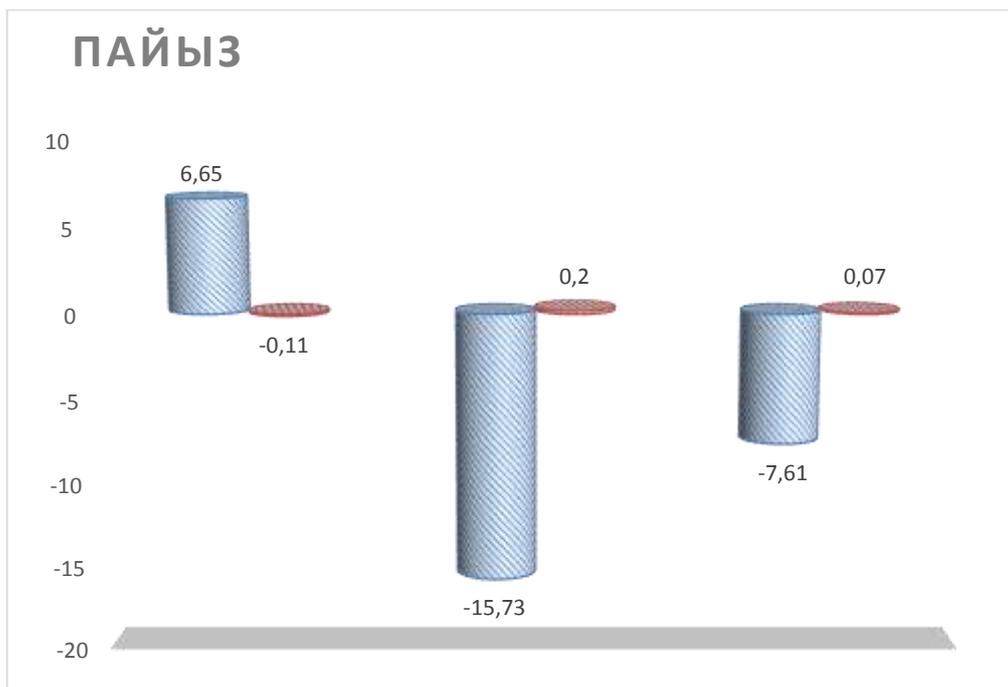
Жеке капитал 2019 жылға қатысты ұлғайып – 4 488 529 мың тенгені құрады. Таза табыс 2018 жылы – 866 946 мың тенге, ал 2019 жылы – 338 642 мың тенгеге қысқарған. Өткен үш жыл ішінде «Данияр Агро» ЖШС активтері өсу қарқынына ие. Міндеттемелер 2017 жылы 9 154 450 мың тенгені құрасы, ал 2019 жылы 8 937 547 мың тенгеге азайған, 2019 жылдан 2018 жылға өсу қарқыны – 7,6% – ды құраған.

Әрі қарай әрбір бапты активтерде қарастырамыз, негізгі қаражаттар 2017 – 2019 жж 5 813 783 мың тенгеден 4 449 018 мың тенгеге төмендеген, ол негізгі қаражаттардың қысқаруын білдіреді.

1 кесте. 2017 – 2019жж. «Данияр Агро» ЖШС қаржылық – шаруашылық қызметтің негізгі көрсеткіштері (мың. теңге)

Көрсеткіштер атауы	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	Абсолюттік ауытқу, мың теңге(+/-)		Салыстырмалы ауытқу, %	
				2018 жылдың 2017 жылға	2019 жылдың 2018 жылға	2018 жылдың 2017 жылға	2019 жылдың 2018 жылға
Активтер, барлығы	5813783	5511380	4449018	- 302403	- 1062362	- 5,2	- 19,3
Міндеттемелер	9154450	9676658	8937547	522208	- 739111	5,7	- 7,6
Жеке капитал, барлығы	- 3340667	- 4165278	- 4488529	- 824611	- 323251	24,7	7,8
Таза кіріс	386969	- 866946	- 338642	- 1253915	528304	- 324,03	- 60,9
ROA, %	6,65	- 15,73	- 7,61	- 22,38616951	8,118495253	-	-
ROE, %	- 0,11	0,20	0,07	0,323972257	- 0,13269031	-	-

1 суретке сәйкес талданып жатқан кезеңдегі «Данияр Агро» ЖШС тиімділік көрсеткіштері динамикасына талдау жасасак.



1 сурет. 2017 – 2019 жж. «Данияр Агро» ЖШС активтердің тиімділігі мен жеке капиталдың тиімділігі

Кәсіпорынның талданып жатқан кезеңдегі барлық мәліметтерден шығатыны банктің қолданатын барлық активтерінің тиімділік коэффициенті оңтайлы өсуді көрсетеді, және 2019 жылы – 7,61% – ды құрайды.

Кәсіпорынның жеке капиталының тиімділік коэффициенті 2017 жылдан 2019 жыл аралығында – 0,11% – ға жоғарылап, 0,07% – ды құрайды.

Қарастырылып жатқан кезеңдегі қысқа мерзімді дебиторлық берешек 2019 жылы 113614 мың тенгені құраған. Баланс құрылымындағы осы баптың ұдайы салмағы 2017 жылы 80,8% – дан 2019 жылы 27,2% – ға дейін қысқарғанын айта кету қажет. Осы қарқын қорлардың 2019 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 791168 сомасына ұлғаюына әкелді.

Қорыта келе, Қазақстан шарттарына байланысты дәстүрлі тәсіл қолдануды міндетті деп санаймыз, өйткені ол өзінің теориялық ұсыныстары мен ашықтығымен ерекшеленеді. Бұл әдісті қолданудың қиындығы, ғылыми негіздемесінің жоқтығы мен меншікті және қарыздық капиталының ара қатынастарының бағдары болып табылады. Бұл әдіс бойынша «Данияр Агро» ЖШС – ның капитал құрылымы жөнінде тұжырымдамалар жасалды. Ұсынылған шаралардың ендірудің нәтижесінде қаржы күйінің түрі артады, оңтайлы фактор болып табылады. Жоғарыда айтқандай, кәсіпорынның болашақтағы қаржы күйінің арттыруы оңтайландыру актив құрылымымен байланысты болу керек.

Әдебиет:

1. Мейірбеков А.Қ, Әлімбетов Қ.Ә., Кәсіпорын экономикасы, 2011, Алматы
2. Есенгельдин Б.С., Ақбаев Е.Т. Қаржылық менеджмент, 2015, Алматы
3. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау: оқу құралы / Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиев Ж.Г. – Алматы: Экономика, 2015 – 328 бет.
4. Масалимов С.Ж., Зиядин С.Т., Қаржылық менеджмент: Оқу құралы. – Семей: Printmaster, 2012 ж. – 120 бет.
5. <http://www.stat.gov.kz>
6. <http://www.Daniar – Agro kz>

ҚР ЭКОНОМИКАСЫНА ТІКЕЛЕЙ ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРҒА ТАЛДАУ ЖАСАУ

Карипова А.М., Джуманова Д.М.

(М.Қозыбаев атындағы СҚУ)

ҚР Сыртқы экономикалық саясатының негізгі элементі болып шетелдік инвесторларды Қазақстан экономикасының басым салаларына тартуға жәрдемдесу табылады. Бүгінде елімізде қолайлы инвестициялық ахуал қалыптасқан: оңайлатылған салық режимі, ұлттық заңнама үнемі жетілдіріліп отырады, инвестициялық преференциялар пакеті де кеңеюде.

Бүкіл әлемде карантиндік іс – шаралар қолданылып, өндіріс тоқтатылып, шекаралар жабылған кезде Қазақстан Үкіметі жобалардың «тоқтап қалуына» жол бермеу және жаңа инвесторларды тарту бойынша уақтылы шаралар қабылдады. Осылайша, 2020 жылы жалпы сомасы 1,3 млрд. АҚШ долларын құрайтын 3 800 – ден астам жұмыс орнын құрумен 25 ірі инвестициялық нысан пайдалануға берілді. Олардың ішінде Алматыдағы «Hyundai» Оңтүстік Корея компаниясының автомобильдері, Қарағанды облысындағы «Linde Group» неміс компаниясының техникалық газдары және Алматы облысындағы БАӘ – нің «Ancil Fund» компаниясының құрама жемі сияқты маңызды жобалар бар.

Жобаларды тиімді іске асыру үшін әрбір ірі инвесторға жеке көзқарас және Астана Халықаралық қаржы орталығының әлеуетін белсенді пайдалану жүзеге асырылады. Қазір АХҚО шетелдік инвесторлар үшін тартымды алаң болып табылады, бұл барлық деңгейлердегі барынша ашықтық пен ашықтыққа негізделген. Орталықта Англия мен Уэльстің жалпы құқық қағидаттарына және халықаралық қаржы орталықтарының стандарттарына негізделген инвестицияларды тартудың, жүзеге асырудың және қорғаудың заңды режимі жұмыс істейді.

Бұдан басқа, ҚР – да АХҚО биржасы (AIX) өз қызметін жүзеге асырады, ол сауда – саттықты, есеп айырысу – клирингтік операцияларды, деректер беруді тіркеуді және IT – қызметтерді қамтамасыз ететін толық бизнес – циклды ұсынады. Биржа жаһандық капитал нарықтарына қол жеткізе алатын және жаңа инвестициялар тарту мүмкіндігі бар әлемдік инвестициялық қоғамдастық пен құрлық елдері үшін перспективалы Еуразиялық нарыққа жол ашады.

Қатаң карантиндік шектеулер кезінде де АХҚО көптеген компанияларды тарта алды. Егер пандемияға дейін АХҚО – да 420 – ға жуық компания жұмыс істесе, қазір олардың саны 659 – ға дейін жетті.

Ағымдағы жылдың басынан бері сыртқы инвестицияларды тарту бойынша жұмыс белсенді түрде жалғасты. 2021 жылдың 8 қаңтарында АХҚО мен АҚШ – тың Халықаралық даму Қаржы Корпорациясы инвестициялық ынтымақтастық туралы келісімге қол қойды. Құжат 1 млрд. АҚШ долларына жуық сомаға АХҚО платформасы арқылы ҚР – ында бірлескен инвестициялық жобаларды іске асыруды көздейді. АҚШ ҚР ірі инвесторларының бірі болып табылады: жинақталған инвестициялар сомасы шамамен 40 млрд АҚШ долларын құрады.

Инвестициялық ахуалды жақсарту бойынша қабылданып жатқан шаралар жаңа шетелдік компанияларды тартуға мүмкіндік берді. 2020 жылғы 1 желтоқсандағы жағдай бойынша ҚР – да шетелдік қатысуы бар 22,3 мың компания қызметін жүзеге асырды. Бұл өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 10,6% – ға немесе 2,1 мың

компанияға артық. Өз кезегінде, Қазақстанда жинақталған шетелдік инвестициялар сомасы 1% – ға артып, 226,2 млрд. АҚШ долларын құрады.

Кесте 1. Экономикалық қызмет түрлері бойынша шетелдік тікелей инвестициялардың жалпы ағыны Қазақстан Республикасы 2018 – 2020 жж. (млн. АҚШ доллары)

Көрсеткіштер	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2019/2018 жж.		2020/2019 жж.	
				+ / –	%	+ / –	%
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	12,1	10,1	6,2	- 2,0	- 16,5	- 3,9	- 38,6
Тау – кен өнеркәсібі	13566,0	13585,9	6877,4	19,9	0,1	- 6708,5	- 49,4
Өңдеу өнеркәсібі	3419,3	3458,0	2522,9	38,7	1,1	- 935,1	- 27,0
Электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау	280,2	244,4	176,4	- 35,8	- 12,8	- 68	- 27,8
Сумен жабдықтау; кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын және таратылуын бақылау	8,6	27,0	19,3	18,4	214,0	- 7,7	- 28,5
Құрылыс	618,4	655,7	633,2	37,3	6,0	- 22,5	- 3,4
Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдер жөндеу	3274,0	2974,9	2010,8	- 299,1	- 9,1	- 964,1	- 32,4
Көлік және қоймалау	733,8	1104,9	771,6	371,1	50,6	- 333,3	- 30,2
Тұру және тамақтану бойынша әлеуметтік қызметтер	18,4	194,0	25,2	175,6	954,3	- 168,8	- 87,0
Ақпарат және байланыс	185,0	126,9	94,8	- 58,1	- 31,4	- 32,1	- 25,3
Қаржы және сақтандыру қызметі	1307,4	1014,3	726,4	- 293,1	- 22,4	- 287,9	- 28,4
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	116,5	54,9	17,8	- 61,6	- 52,9	- 37,1	- 67,6
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	674,7	507,6	341,2	- 167,1	- 24,8	- 166,4	- 32,8
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	180,6	193,7	162,4	13,1	7,3	- 31,3	- 16,2
Білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қызметтер, өнер, ойын – сауық және демалыс	16,1	13,8	22,3	- 2,3	- 14,3	8,5	61,6
Өзге де қызметтерді көрсету	21,8	36,1	12,5	14,3	65,6	- 23,6	- 65,4
Барлығы	24432,9	24202,2	14420,4	- 230,7	- 0,9	- 9781,8	- 40,4

Жоғарыда келтірілген кесте мәліметтеріне сай, тікелей шетелдік инвесторлардың Қазақстан экономикасына құятын инвестициялардың спектрі үлкен. Атап айтқанда, ол

тау – кен өнеркәсібі, мұнай химиясы, көлік өнеркәсібі, құрылыс, білім саласы, денсаулық сақтау және т.б.

Қазақстан Республикасының ауыл, орман және балық шаруашылығына тікелей шетелдік инвестициялар 2018 жылы 12,1 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар көлемі 2,0 АҚШ долларына немесе шартты 16,5% – ға қысқарып, 10,1 млн. АҚШ долларын құрады. Өткен есепті кезеңмен салыстырған кезде 2020 жылы инвестициялар көлемі 38,6% – ға немесе 3,9 млн. АҚШ долларына күрт төмендеді. Сөйтіп, 2020 жылы ауыл, орман және балық шаруашылығына тікелей шетелдік инвестициялар ағыны 6,2 млн. АҚШ долларын құрады.

Шетелдік инвесторлар үшін ең тартымды салалардың бірі тау – кен өнеркәсібіне тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 2018 жылы 13566,0 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда инвестиция ағыны 19,9 млн. АҚШ долларына ұлғайып, жалпы инвестициялар сомасы 13585,9 млн. АҚШ доллар құрады. Алайда, 2020 жылы инвестициялар көлемінің 3,9 млн. АҚШ долларына немесе 49,4% – ға қысқаруы байқалады. Осылайша, 2020 жылғы бұл салаға құйылатын жалпы инвестициялар ағыны 6877,4 млн. АҚШ долларын құрады.

Өңдеу өнеркәсібіне құйылатын инвестициялардың ағынында да айтарлықтай өзгерістер байқалады. 2018 жылғы инвестиция көлемі 3419,3 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестиция көлемі 38,7 млн. АҚШ долларына ұлғайып, 3458,0 млн. АҚШ долларын құрады. Есепті жылдың өткен кезеңімен салыстыратын болсақ, бұл салаға құйылатын инвестициялар ағыны 27,0% – ға қысқаруы байқалады. 2020 жылы өңдеу өнеркәсібіне құйылатын инвестиция көлемі 2522,9 млн. АҚШ долларын құрады.

Электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау саласында қарастырылып жатқан кезең ішінде инвестиция көлемінің қысқаруы байқалады. 2018 жылы тікелей шетелдік инвестициялар 280,2 млн. АҚШ долларын құраса, 2019 жылы инвестициялар 35,8 млн. АҚШ долларына қысқарып, 244,4 млн. АҚШ долларын құрады. 2020 жылы қарастырып жатқан салаға құйылатын инвестициялар шамамен 2 есе қысқарып, 176,4 млн. АҚШ долларын құрады.

Ел экономикасының сумен жабдықтау; кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын және таратылуын бақылау саласына да тікелей шетелдік инвестициялар құйылады. 2018 жылы мұндай инвестициялар көлемі 8,6 млн. АҚШ долларын құрады. 2018 жылдан 2019 жылға қарағанда жалпы инвестициялар көлемі 214,0% – ға немесе 18,4 млн. АҚШ долларына ұлғайып, 27,0 млн. АҚШ долларын құрады. Алайда, 2020 жылы инвестициялардың 28,5% – ға қысқаруы байқалады. Осылайша, 2020 жылы экономиканың бұл саласына құйылатын инвестициялар көлемі 19,3 млн. АҚШ долларын құрады.

Шетел инвесторлардың пікірі бойынша тартымды салалардың бірі – құрылыс саласына 2018 жылы инвестиция ағыны 618,4 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестициялардың көлемі 37,3 млн. АҚШ долларына ұлғайып, 655,7 млн. АҚШ долларын құрады. 2020 жылы инвестициялар көлемі 3,4% – ға қысқарып, 633,2 млн. АҚШ долларын құрады.

Көтерме және бөлшек сауда, автомобильдер жөндеу саласына 2018 жылы тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 3274,0 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар ағыны 299,1 млн. АҚШ долларына қысқарды. 2020 жылы құйылған инвестиция көлемін салыстырғанда инвестициялар 964,1 млн. АҚШ долларына қысқарып, қорытынды сома 2010,8 млн. АҚШ долларын құрады.

Көлік және қоймалау саласына құйылатын шетелдік инвестициялар көлемі 2018 жылы 733,8 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар көлемі 50,6% – ға артып, 1104,9 млн. АҚШ долларын құрады. 2020 жылы инвестициялардың 30,2% – ға қысқаруы байқалады.

Тұру және тамақтану бойынша әлеуметтік қызметтеріне құйылатын тікелей шетелдік инвестициялар ағыны 2018 жылы 18,4 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестициялар көлемі 175,6 млн. АҚШ долларына дейін ұлғайып, қорытынды инвестиция сомасы 194,0 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2020 жылы инвестициялар ағынының керісінше азаю үрдісі орын алады. Осылайша, 2020 жылы инвестиция көлемі 25,2 млн. АҚШ долларын құрады.

Ақпарат пен байланыс саласына тартылатын шетелдік инвестициялардың жалпы ағыны 2018 жылы 185,0 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестиция көлемі 31,4% – ға қысқарды. 2020 жылы инвестициялардың қысқару тенденциясы жалғасады. Есепті жылы тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 32,1 млн. АҚШ долларына қысқарып, қорытынды инвестиция көлемі 94,8 млн. АҚШ долларын құрады.

Қаржы және сақтандыру қызметіне шетелдік инвестициялар ағыны 2018 жылы 1307,4 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестициялар көлемі 293,1 млн. АҚШ долларына қысқарды. Сөйтіп, 2020 жылы шетелдік инвестициялардың ағыны 726,4 млн. АҚШ долларын құрады.

Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операцияларға шетелдік инвестициялар көлемі 2018 жылы 116,5 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестициялар 52,9% – ға азайып, 54,9 млн. АҚШ долларын құрады. Есепті жылы инвестициялар көлемі 17,8 млн. АҚШ долларын құрады.

Қазақстан Республикасының кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет саласына тікелей шетелдік инвестициялар 2018 жылы 674,7 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар көлемі 167,1 АҚШ долларына немесе шартты 24,8% – ға қысқарып, 507,6 млн. АҚШ долларын құрады. Өткен есепті кезеңмен салыстырған кезде 2020 жылы инвестициялар көлемі 32,8% – ға немесе 166,4 млн. АҚШ долларына күрт төмендеді. Сөйтіп, 2020 жылы әсіби, ғылыми және техникалық қызмет саласына тікелей шетелдік инвестициялар ағыны 341,2 млн. АҚШ долларын құрады.

Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет саласына құйылатын инвестициялардың ағынында да айтарлықтай өзгерістер байқалады. 2018 жылғы инвестиция көлемі 180,6 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестиция көлемі 13,1 млн. АҚШ долларына ұлғайып, 193,7 млн. АҚШ долларын құрады. Есепті жылдың өткен кезеңімен салыстыратын болсақ, бұл салаға құйылатын инвестициялар ағыны 16,2% – ға қысқаруы байқалады. 2020 жылы өңдеу өнеркәсібіне құйылатын инвестиция көлемі 162,4 млн. АҚШ долларын құрады.

Білім беру, денсаулық сақтау, әлеуметтік қызметтер, өнер, ойын – сауық және демалыс саласына 2018 жылы тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 16,1 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар ағыны 2,3 млн. АҚШ долларына қысқарды. 2020 жылы құйылған инвестиция көлемін салыстырғанда инвестициялар 8,5 млн. АҚШ долларына ұлғайып, қорытынды сома 22,3 млн. АҚШ долларын құрады.

Өзге де қызметтерді көрсету саласына құйылатын шетелдік инвестициялар көлемі 2018 жылы 21,8 млн. АҚШ долларын құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар көлемі 65,6% – ға артып, 36,1 млн. АҚШ долларын құрады. 2020 жылы инвестициялардың 65,4% – ға қысқаруы байқалады.

Қазақстанға құйылатын тікелей шетелдік инвестициялардың ағынына келетін болсақ, 2018 жылы 24432,9 млн. АҚШ долларын құрап, 2019 жылы 24202,2 млн. АҚШ долларына дейін азайды. Бұл жылдары көрсеткіштің сомасы 230,7 млн. АҚШ долларына немесе 0,9% – ға төмендеді. Алайда 2020 жылы COVID – 19 пандемиясының экономикалық әсеріне байланысты тікелей шетелдік инвестициялардың көлемі 14,420,2. АҚШ долларына дейін қысқарды. Өткен жылмен салыстырғанда 9781,8 млн. АҚШ долларына немесе 40,4% – ға азайды.

Кесте 2. Елдер бойынша шетелдік тікелей инвестициялардың жалпы ағыны Қазақстан Республикасы 2018 – 2020 жж. (млн. АҚШ доллары)

Ел	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2019/2018 жж.		2020/2019 жж.	
				+/-	%	+/-	%
Австралия	1,6	4,1	1,8	2,5	156,3	- 2,3	- 56,1
Азербайджан	5,1	9,6	0,0	4,5	88,2	- 9,6	- 100,0
Беларусь	59,3	97,1	19,4	37,8	63,7	- 77,7	- 80,0
Бельгия	1068,9	1016,0	656	- 52,9	- 4,9	- 360,0	- 35,4
Ұлыбритания	593,1	551,6	186,5	- 41,5	- 7,0	- 365,1	- 66,2
Венгрия	47,3	25,6	15,8	- 21,7	- 45,9	- 9,8	- 38,3
Виргин аралдары (британдық)	61,5	175,8	46,5	114,3	185,9	- 129,3	- 73,5
Германия	368,5	364,1	116,3	- 4,4	- 1,2	- 247,8	- 68,1
Грузия	39,8	30,3	56,6	- 9,5	- 23,9	26,3	86,8
Дания	18,9	14,7	4,7	- 4,2	- 22,2	- 10,0	- 68,0
Үндістан	45,6	32,3	19,7	- 13,3	- 29,2	- 12,6	- 39,0
Испания	7,5	17,3	5,8	9,8	130,7	- 11,5	- 66,5
Италия	346,2	204,1	100,6	- 142,1	- 41,0	- 103,5	- 50,7
Канада	181,7	150,2	76,3	- 31,5	- 17,3	- 73,9	- 49,2
Қытай	1776,2	1637,5	997,4	- 138,7	- 7,8	- 640,1	- 39,1
Люксембург	470,1	331,5	166,4	- 138,6	- 29,5	- 165,1	- 493,8
Нидерланд	7432,1	7272,4	4087,6	- 159,7	- 2,1	- 3185,0	- 43,8
БАӘ	89,3	157,3	199,3	68	76,1	42,0	26,7
Оңтүстік Корея	478,5	436,2	295,8	- 42,3	- 8,8	- 140,4	- 32,2
РФ	1499,2	1346,4	1513,6	- 152,8	- 10,2	167,2	12,4
АҚШ	5312,1	6032,3	3437,4	720,2	13,6	- 2558,9	- 42,4
Түркия	300,3	348,0	113,9	47,7	15,9	- 234,1	- 67,3
Финляндия	11,0	15,5	5,2	4,5	40,9	- 10,3	- 66,5
Франция	916,1	1216,9	720,8	300,8	32,8	- 496,1	- 40,8
Чехия	8,2	11,5	6,4	3,3	40,2	- 5,1	- 44,3
Швейцария	2767,8	2145,3	1207,4	- 622,5	- 22,5	- 937,9	- 43,7
Швеция	20,7	54,8	13,9	34,1	164,7	- 40,9	- 74,6
Япония	504,9	498,1	310,7	- 6,8	- 1,3	- 187,4	- 37,6
Халықаралық ұйымдар	1,4	5,7	2,8	4,3	307,1	- 2,9	- 50,9
Барлығы	24432,9	24202,2	14420,4	- 230,7	- 0,9	- 9781,8	- 40,4

Келтірілген кесте деректеріне сәйкес, елдер бойынша соңғы үш жыл ішінде шетелдік тікелей инвестициялардың жалпы ағынын байқауға болады.

2018 жылы Австралия еліміздің экономикасы 1,6 млн. АҚШ доллар көлемінде инвестиция құйды. 2019 жылы инвестициялар көлемі 156,3% – ға ұлғайды. Алайда, 2020 жылы инвестициялар көлемі 2,3 млн. АҚШ долларына қысқарды.

Қазақстан экономикасына Азербайджан 2018 жылы 5,1 млн. АҚШ доллар көлемінде инвестиция құйды. 2019 жылы инвестициялар ағыны 4,5 млн. АҚШ долларына ұлғайды. Ал 2020 жылы инвестициялардың жалпы ағыны байқалмайды.

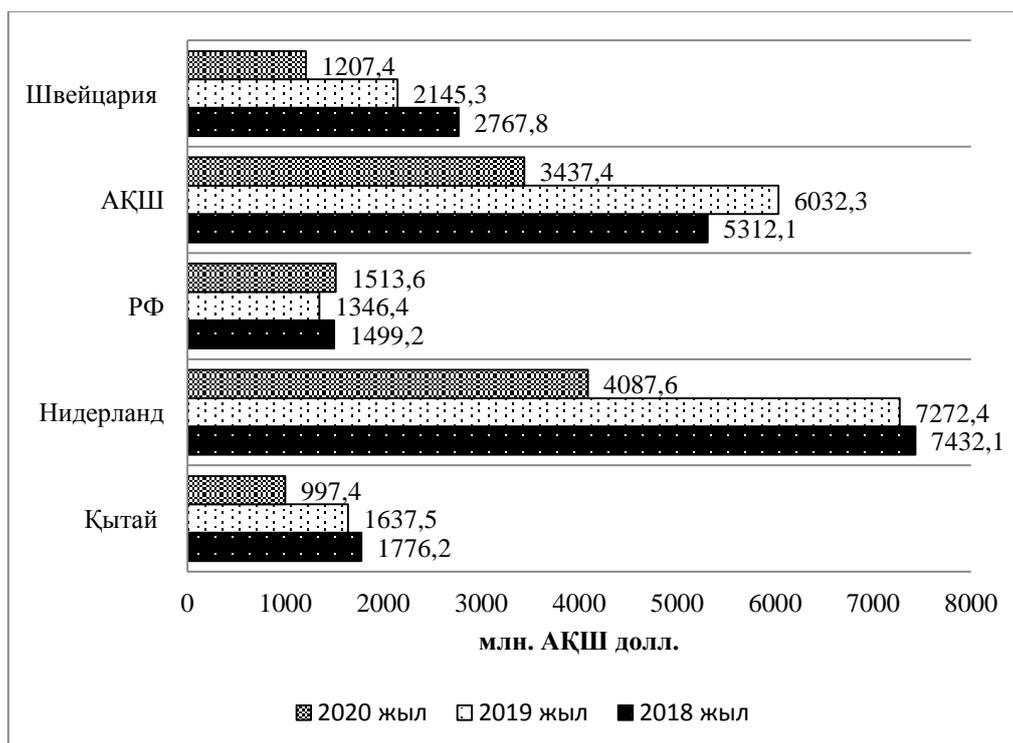
2019 Бельгиядан тартылған инвестициялар көлемі 1016,0 млн. АҚШ долларны құрады, бұл өткен кезеңмен салыстырғанда 4,9% – ға аз. Ал 2020 жылы инвестициялар көлемі 360,0 млн. АҚШ долларына дейін қысқарды.

Ұлыбритания 2018 жылы 593,1 млн. АҚШ доллары көлемінде еліміздің экономикасына инвестиция жасады. Дегенмен, 2019 жылы инвестиция көлемі 41,5 млн.

АҚШ долларына қысқарды және 2020 жылғы инвестициялар көлемі 186,5 млн. АҚШ доллар аймағында болды.

Сонымен қатар, Қазақстан экономикасына ірі мемлекеттерден басқа аралдар да инвестиция құйады. Мысалы, Виргин британдық аралдары еліміздің экономикасына 2019 жылы 175,8 млн. АҚШ доллары көлемінде инвестиция жасады. Бұл өткен кезеңмен салыстырғанда 114,3 млн. АҚШ долларына артық. Алайда, 2020 жылы инвестициялар ағыны 46,5 млн. АҚШ долларына дейін қысқарды.

Люксембургтан тартылған инвестициялар көлемі 2018 жылы 470,1 млн. АҚШ долларын құрады. 2019 жылы инвестиция ағыны 29,5% – ға қысқарып, 331,5 млн. АҚШ долларын құрады. 2020 жылы инвестиция көлемі 165,1 млн. АҚШ долларына қысқарды.



Сурет 1. ҚР экономикасына экономикасына ірі инвестицияларды құйатын мемлекеттер

Жүргізілген талдау негізінде, 2020 жылы Нидерланд еліміздің экономикасына ең көп инвестиция құйды. Есепті жылы инвестициялардың жалпы ағыны 4087,6 млн. АҚШ долларын құрады. Ірі инвесторлардың келесі кезегі АҚШ – на келеді. 2020 жылы тікелей шетелдік инвестициялар көлемі 3437,4 млн. АҚШ долларын құрады.

Еліміздің көрші елдеріміздің бірі РФ – сының инвестиция ағыны 2020 жылы 1346,4 млн. АҚШ долларынан 1513,6 млн. АҚШ долларына дейін ұлғайды.

Ірі инвесторлар тізбегінің келесі мүшесі – Швейцария. 2019 жылы 2767,8 млн. АҚШ доллары көлемінде инвестиция құйды. Алайда, 2020 жылы COVID – 19 коронавирус инфекциясына байланысты инвестициялар ағыны 1207,4 млн. АҚШ долларына дейін қысқарды.

Есепті жылы ел экономикасына Қытайдан тартылған инвестиция көлемі 997,4 млн. АҚШ долларын құрады. Өткен жылмен салыстырғанда инвестициялар шамамен 40% – ға қысқарды.

Қорытындылай келе, елдер бөлінісінде қарастырып жатқан тікелей шетелдік инвестициялардың елімізге қандай мемлекеттен қандай көлемде тартылғанын айқын көруге болады. Жасалған талдауға сай, 2020 жылы тікелей шетелдік инвестициялардың жапай қысқару тенденциясы байқалады. Бұл құбылыс әлемде орын алып жатқан коронавирус пандемиясына байланысты болып келеді.

Әдебиет:

1. «Қазақстан Республикасына шетелдік инвестицияларды тарту жөніндегі шараларды күшейту туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 20 сәуірдегі № 216 қаулысы
2. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ / Е. А. Кучарина. – СПб.: Питер, 2017. – 160 с.
3. Грацинская Г.В. Управление эффективностью и моделирование инвестиционных процессов, Изд – во Ленингр. обл. ин – та экономики и финансов, 2017. – 121 с.
4. Платонова Е.Д. Инвестиционная деятельность в реальном секторе трансформационной экономики, Изд – во МГОУ, 2018. – 223 с.
5. ҚР Ұлттық экономика министрлігінің статистика комитеті – www.stat.gov.kz
6. ҚР Инвестициялар және даму министрлігі – www.mid.gov.kz

ОӘЖ 336.64

ҚАЗАҚСТАНДА ВЕНЧУРЛІК ҚАРЖЫЛАНДЫРУДЫҢ ДАМУЫ («QAZ TECH VENTURES» АҚ МЫСАЛЫНДА ТАЛДАУ)

Карипова А.М., Садвакасова А.К.
(*М.Қозыбаев атындағы СҚУ*)

XXI ғасырда нарықтық экономика жағдайында бүкіл әлемде инновациялар мен технологияларды дамытудың басты құралдарының бірі венчурлік қаржыландыру болып табылады. Equal Ocean компаниясының жаһандық венчурлік қаржыландыру нарығы туралы есебіне сәйкес, 2020 жылы стартаптарға 301 млрд. АҚШ доллары көлемінде қаражат құйылды.

Қазақстанда да венчурлік қаржыландырудың белсенді дамуы байқалады. Атап айтқанда, Қазақстанның инвестициялық тартымдылығын арттыру үшін қолайлы орта құрылды, стартаптарды мемлекеттік қолдау шаралары ұсынылады, венчурлік қаржыландыру саласындағы заңнаманы жетілдіру бойынша жұмыс жүргізіледі, сондай – ақ бірлескен венчурлік қорларды құру үшін жетекші шетелдік әріптестерді тарту жүзеге асырылады.

Табысты халықаралық тәжірибені негізге ала отырып, Қазақстан өзінің алғашқы венчурлік қоры – QazTech Ventures АҚ – ны іске қоса отырып, өзінің инновациялық экожүйесін және халықаралық бәсекеге қабілеттілігін дамыту бағытында маңызды қадам жасап отыр.

Бүгін, «QazTech Ventures» АҚ халықаралық серіктестерді тарту бойынша белсенді жұмыс жүргізуде. Сондай серіктестердің бірі – 500 Startups – американдық жетекші венчурлік қорларды басқару компанияларының бірі. Компания 2010 жылы Кремний алқабында, Сан – Франциско қаласында 22 қор құрылды, оның 5 – і бүкіл әлем бойынша стартап – жобаларға инвестиция салатын жаһандық қорлар болып табылады. Ал 17 – сі әлемнің жекелеген өңірлеріне бағытталған тақырыптық қорлар.

Тақырыптық қорлар Сингапур, Таиланд, Вьетнам, Оңтүстік Корея, Жапония, Израиль, Таяу Шығыс, Түркия, Бразилия, Мексика, Канада және басқа елдерге мақсатты түрде инвестиция салады.

500 Startups басқаруындағы инвестициялар мен инвестициялық міндеттемелердің жалпы сомасы 500 млн. АҚШ доллары. Компания портфельдік компанияларға 2 200 инвестиция салды, оның ішінде 213 – і бойынша 500 Startups жетекші инвестор ретінде әрекет етті. Компания портфельдік компаниялардан 192 шығуды жүзеге асырды.

Инвестициялық қызмет басталғаннан бері портфельге біртұтас компаниялар кірді (құны 1 млрд. АҚШ) және 80 – нен астам басқа компаниялар. Барлық қорлар бойынша пайданың тарихи таза нормасы 14,8% – ды құрайды.

2019 жылы «QazTech Ventures» АҚ V – ші Жаһандық қорға қатысу туралы 10 млн. АҚШ долларын құрайтын келісімге қол қойды, оның ішінде кемінде 2 млн. АҚШ долларын қазақстандық стартап жобаларға 150 мыңнан 250 мың АҚШ долларына дейін инвестиция құйылды.

Осы ынтымақтастық шеңберінде 2020 – 2021 жылдары «QazTech Ventures» АҚ 500 Startups – пен бірлесіп Нұр – Сұлтан және Алматы қалаларындағы өкілдікпен акселерациялық бағдарлама ашуды жоспарлап отыр.

Бағдарламаның негізгі міндеттері:

1) Қазақстандық стартап жобаларды, сондай – ақ тұтастай алғанда Қазақстанның цифрлық экожүйесін дамыту және ілгерілету.

2) Стартаптардың жобаларды жергілікті деңгейде де, сондай – ақ шетелдік нарықтарда да масштабтау мақсаттары үшін жетекші халықаралық сарапшылардан сындарлы білім деңгейін алуы.

3) Стартаптардың жергілікті және шетелдік инвесторлардан инвестициялар тартуы болып табылады.

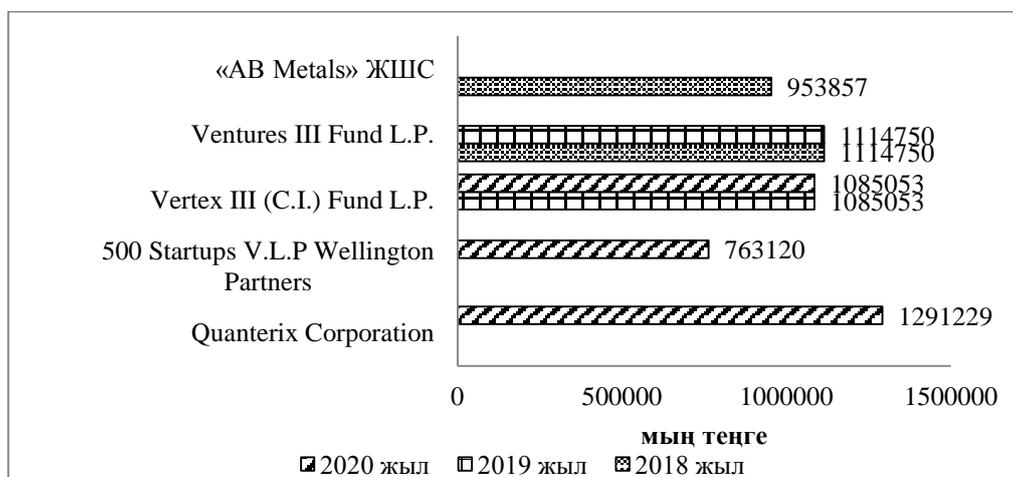
Сондай – ақ, «QazTech Ventures» АҚ – ның венчурлік капитал нарығындағы венчурлік қаржыландыру қызметін талдау арқылы инновациялық компанияның еліміздің экономикасы үшін маңыздылығы мен алатын орнын анықтауға болады.

Кесте 1. Пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша ескерілетін ұзақ мерзімді қаржы активтері «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж. (млн. АҚШ доллары)

Көрсеткіштер	2018 жыл		2019 жыл		2020 жыл	
	Меншік құқығы, %	Инвестиция сомасы, мың теңге	Меншік құқығы, %	Инвестиция сомасы, мың теңге	Меншік құқығы, %	Инвестиция сомасы, мың теңге
Quanterix Corporation	–	–	–	–	0,43	1291229
500 Startups V.L.P Wellington Partners	–	–	–	–	15,83	763120
Ventures III Fund L.P.	5,13	1114750	5,13	1114750	–	–
Vertex III (C.I.) Fund L.P.	–	–	3,9	1085053	3,9	1085053
«AB Metals» ЖШС	6,60	953857	–	–	–	–
Барлығы		2068607		2199803		3139402

Келтірілген кесте мәліметтеріне сай, «QazTech Ventures» АҚ 2018 жылы 2068607 мың теңге сомасында пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша ескерілетін инвестиция құйған болатын.

Атап айтқанда, Ventures III Fund L.P. меншік құқығы 5,13% және жалпы инвестиция көлемі 1114750 мың теңге құрады. Ал «AB Metals» ЖШС – іне құйылған инвестиция көлемі 953857 мың теңге және меншік құқығы 6,60% құрады.



Сурет 1. Пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша ескерілетін ұзақ мерзімді қаржы активтері «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж.

2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда инвестициялар көлемінің артуы байқалады, жалпы инвестициялар сомасы 2199803 мың теңге құрады. Оның 1114750 мың теңгесі Ventures III Fund L.P. тиесілі, меншік құқығы 5,13%. Инвестициялардың 1085053 мың теңгесі 3,9% үлестік қатысуымен Vertex III (C.I.) Fund L.P. – ке тиесілі.

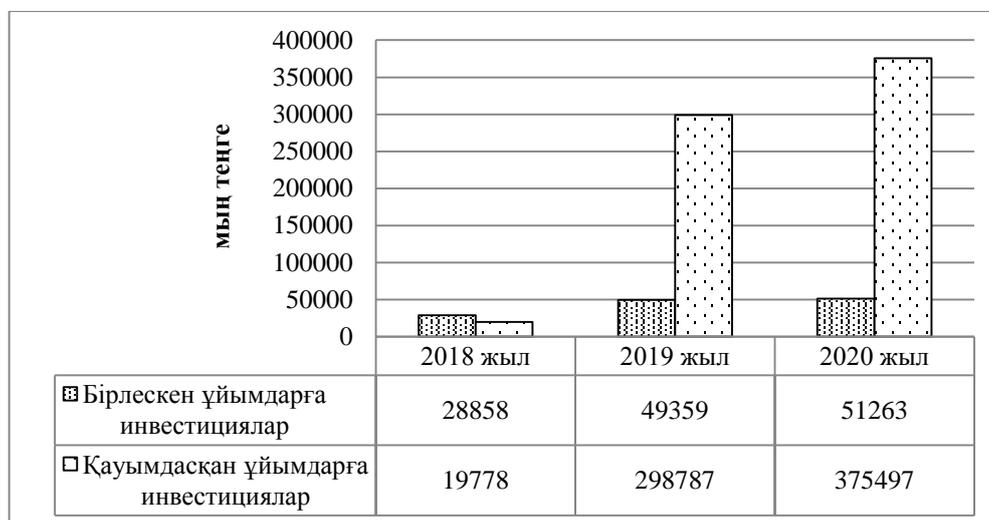
2020 жылғы «QazTech Ventures» АҚ – ның қаржыландыру ағыны 3139402 мың теңге құрады. Оның ішінде, Quanterix Corporation меншік құқығы 0,43% және инвестициялардың жалпы сомасы 1291229 мың теңге құрады. 500 Startups V.L.P Wellington Partners компаниясына «QazTech Ventures» АҚ – ның 15,83% үлестік қатысуымен инвестициялар көлемі 763120 мың теңге құрады. «QazTech Ventures» АҚ – ның меншік құқығы 5,13% тиесілі Ventures III Fund L.P. компаниясына инвестиция сомасы 1114750 мың теңге құрады.

Кесте 2. Үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялар «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж. (мың теңге)

Көрсеткіштер	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	2019/2018 жж.		2020/2019 жж.	
				+/-	%	+/-	%
Бірлескен ұйымдарға инвестициялар	28858	49359	51263	20501	71,07	1904	3,86
Қауымдасқан ұйымдарға инвестициялар	19778	298787	375497	279009	1410,70	85710	28,69
Барлығы	48636	348106	426760	299470	615,74	78654	22,59

Жоғарыда келтірілген кесте мәліметтеріне сай, «QazTech Ventures» АҚ – ның Қазақстан экономикасына венчурлік қаржыландырудың спектрі үлкен. Атап айтқанда, үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялардың ең негізгі бағыттары бірлескен ұйымдарға және қауымдасқан ұйымдарға бағытталған.

«QazTech Ventures» АҚ – ның бірлескен ұйымдарға инвестициялар 2018 жылы 28858 мың теңге құрады. Ал 2019 жылы инвестициялар көлемі 20501 мың теңгеге немесе шартты 71,07% – ға ұлғайып, жалпы инвестициялар сомасы 49359 мың теңге құрады. Өткен есепті кезеңмен салыстырған кезде 2020 жылы инвестициялар көлемі 3,86% – ға немесе 1904 мың теңгеге өсті.



Сурет 2. Үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялар «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж.

Сөйтіп, 2020 жылы бірлескен ұйымдарға инвестициялар ағыны 51263 мың теңге құрады. 2018 жылы инвесторлар үшін ең тартымды салалардың бірі болып табылатын қауымдасқан ұйымдарға инвестициялар 19778 мың теңге құрады. 2019 жылы жалпы инвестициялар көлемі 298787 мың теңге құрады. 2020 жылы 2019 жылмен салыстырғанда инвестиция ағыны 85710 мың теңгеге ұлғайып, жалпы инвестициялар сомасы 375497 мың теңге құрады.

Инновациялық қордың үлестік қатысу әдісімен есепке алынатын инвестициялардың жалпы сомасы 2018 жылы 48636 мың теңге құрады. 2019 жылы өсім 299470 мың теңгені құрап, инвестициялардың қорытынды сомасы 348106 теңгеге дейін шарықтады. 2020 жылы инвестициялардың жалпы ағыны 22,59% – ға ұлғайып, 426760 мың теңге құрады.

Кесте 3. Қауымдасқан ұйымдарға инвестициялар «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж

Көрсеткіштер	2018 жыл		2019 жыл		2020 жыл	
	Меншік құқығы, %	Табыс, мың теңге	Меншік құқығы, %	Табыс, мың теңге	Меншік құқығы, %	Табыс, мың теңге
«АВ Metals» ЖШС	–	–	30,00	298787	–	–
«Строитель» ЖШС	–	–	–	–	49,00	375497
«Технопарк «Алгоритм» ЖШС	3,98	19778	–	–	–	–
Барлығы		19778		298787		375497

Келтірілген кесте мәліметтеріне сай, есепі кезеңнің басында «QazTech Ventures» АҚ – ның қауымдасқан ұйымдарға инвестициялары 19778 мың теңге құрады. Бұл «QazTech Ventures» АҚ – ның 3,98% үлестік қатысуымен, «Технопарк «Алгоритм» ЖШС – і қаржыландырылды.

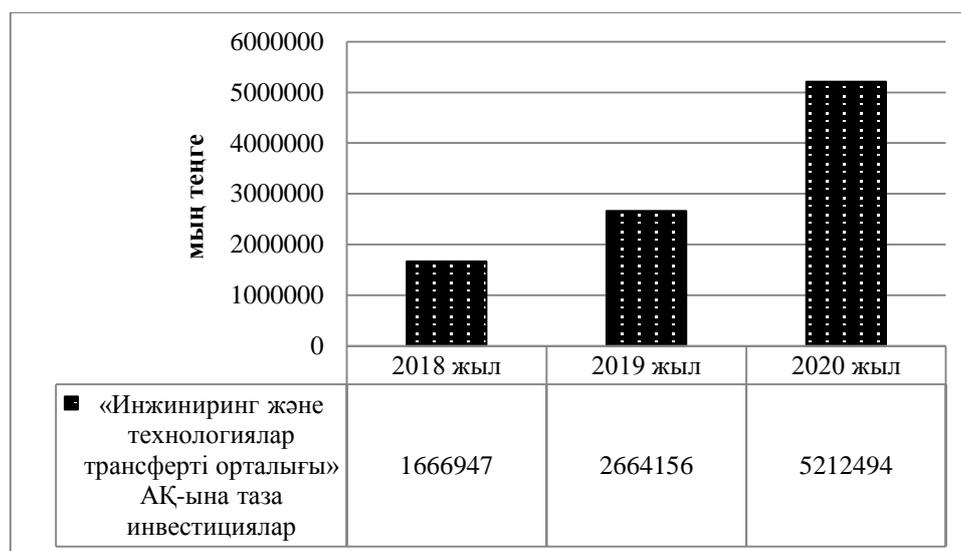
2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда инвестициялар көлемінің артуы байқалады, жалпы инвестициялар сомасы 298787 мың теңге құрады. Оның 298787 мың теңгесі «AB Metals» ЖШС тиесілі, меншік құқығы 30,00% – ды құрайды.

2020 жылғы «QazTech Ventures» АҚ – ның қауымдасқан ұйымдарды қаржыландыру ағыны 375497 мың теңге құрады. Оның ішінде, «Строитель» ЖШС меншік құқығы 49,00% және инвестициялардың жалпы сомасы 375497 мың теңге құрады.

Кесте 4. Еншілес ұйымдарға инвестициялар «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж.

Көрсеткіштер	2018 жыл		2019 жыл		2020 жыл	
	Меншік құқығы, %	Сомасы, мың теңге	Меншік құқығы, %	Сомасы, мың теңге	Меншік құқығы, %	Сомасы, мың теңге
«Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы» АҚ	100	7456312	100	8845327	100	12416547
Құнсыздануға арналған резервті шегергенде		5789365		6181171		7204053
Еншілес ұйымдарға таза инвестициялар		1666947		2664156		5212494

Жоғарыда келтірілген кесте мәліметтеріне сай, «QazTech Ventures» АҚ – ның еншілес ұйымдарға инвестицияларына талдау жүргізілді. Ондай ұйымдардың бірі «Инжиниринг және технологиялар трансферті орталығы» АҚ болып табылады. «QazTech Ventures» АҚ – ның бұл компанияға үлестік қатысуы 100%. Сонымен қатар, 2018 жылы инвестициялар сомасы 7456312 мың теңге құрады. Ал 5789365 мың теңге құнсыздануға арналған резервті шегергенде «QazTech Ventures» АҚ – ның еншілес ұйымдарға таза инвестициялар 1666947 мың теңге құрайды.



Сурет 3. Еншілес ұйымдарға инвестициялар «QazTech Ventures» АҚ 2018 – 2020 жж.

2019 жылы инвестициялар сомасы 8845327 мың теңгеге дейін ұлғайды. Ал 6181171 мың теңге құнсыздануға арналған резервті шегергенде «QazTech Ventures» АҚ – ның еншілес ұйымдарға таза инвестициялар 2664156 мың теңге құрайды.

Есепті кезеңнің аяғында инвестициялар сомасы 12416547 мың теңгеге дейін шарықтады. Сондай – ақ, 7204053 мың теңге құнсыздануға арналған резервті шегергенде «QazTech Ventures» АҚ – ның еншілес ұйымдарға таза инвестициялар 5212494 мың теңге құрайды. Қорытындылай келе, жоғары да келтірілген мәліметтер мен жасалған талдауды ескере отырып, инновациялық қордың еншілес ұйымдарға инвестициялары тиімді арту тенденциясын көрсетуде.

Қазақстанда венчурлік қаржыландырудың дамуы ұзақ уақыт бойы байқалып келеді. Қазіргі уақытта 5 – 7 қор бар, олар шамамен 12 – 15 мәміле жасады, бұл елдің венчурлік нарығының жетілмегендігін көрсетеді. Нарықтың дамуына кедергі келтіретін жүйелі проблемалардың бірі ақпараттың жеткіліксіздігі болып табылады.

Осы проблеманы шешу үшін ынтымақтастыққа ірі халықаралық венчурлік қорлар белсенді тартылуда. Мысалы, «QazTech Ventures» АҚ серіктесі – 500 Startups – венчурлік қорларды басқару бойынша жетекші американдық компаниялардың бірі болып табылады. Сондай – ақ 2020 жылдың наурызында жалпы көлемі 50 млн. долларды құрайтын «Quest Ventures Asia Fund II» сингапурлық венчурлік қорға қатысуды көздейтін келісімге қол қойылды.

Бүгінгі таңда «QazTech Ventures» АҚ халықаралық венчурлік қорларға бірлесіп қаржыландыру бойынша екі мәмілені жүзеге асырды. Өткен жылдың соңында ҚР премьер – министрі Асқар Маминнің АҚШ – қа сапары аясында «QazTech Ventures» АҚ мен американдық венчурлік қор 500 Startups арасында V жаһандық қорға қосылу туралы келісімге қол қойылды. Әріптестіктің негізгі мақсаты – қазақстандық стартап – жобаларға инвестициялар тартуға және жаһандық нарықта масштабтауға жәрдемдесу болып табылады.

Келісім шеңберіндегі алғашқы қаржыландырылған жоба АҚШ нарығында іске асырылып жатқан және отандасымыз Әлібек Жүнісбаев негізін қалаған AWSM Bank стартапы болды. Стартап жасөспірімдерге банктік қызметтердің толық спектрін ұсыну арқылы қаржылық сауаттылықты арттыруды ұсынады.

2020 жылдың маңызды оқиғаларының бірі сингапурлық «Quest Ventures Asia Fund II» венчурлік қорымен келісім болып табылады, онда «QazTech Ventures» АҚ зәкірлік инвесторлардың бірі ретінде әрекет етті. Шарттарға сәйкес, бірлесіп құрылған қор алдағы үш жылда Қазақстан мен Орталық Азияның перспективалы стартап – жобаларын қарайды және қаржыландырады. Серіктестік өз жемісін берді, өткен жылдың күзінде Clockster қазақстандық стартапы (микро – , шағын және орта бизнеске арналған персоналды басқару құралы) 500 мың АҚШ доллары көлемінде инвестиция тартты және жаһандық нарықтың жаңа даму көкжиектерін аша алды.

Сингапурлық Quest Ventures венчурлік қорымен ынтымақтастықтың тағы бір маңызды бағыты – Kazakhstan Digital Accelerator бірлескен халықаралық акселерациялық бағдарламасы. KDA мақсаты – стартап – жобаларды жаһандық нарыққа жылжыту және Қазақстанның цифрлық экожүйесін дамыту.

2020 жылы орын алған күтпеген факторларға қарамастан, бұл жыл «QazTech Ventures» АҚ үшін жемісті болды. Көптеген бизнес үдерістер қайта қаралды, инновациялық қор уақытты талап ететін үрдістерге дер кезінде бейімделе алды. «QazTech Ventures» АҚ акселерация бағдарламасын іске қосып, халықаралық венчурлік қорлармен серіктестік орнатып, ең бастысы отандық жобаларға инвестициялар тартуға және жаһандық нарықпен қажетті желіні орнатуға мүмкіндік бере алды.

Осылайша, қазақстандық жобаларға халықаралық қорлардың инвестициялары шетелдік негізгі ойыншылар үшін еліміздің венчурлік нарығының тартымдылығын

арттыруға мүмкіндік береді және қазақстандық стартаптар үшін халықаралық акселерациядан өту, шетелдік инвестицияларға, озық құзыреттер мен тәжірибеге қол жеткізу арқылы масштабтау мүмкіндіктерін ашады деп күтілуде.

Әдебиет:

1. «Инвестициялық және венчурлік қорлар туралы» ҚР 2004 жылғы 7 шілдедегі № 576 – II Заңы (02.01.2021 ж. жағдай бойынша өзгерістермен және толықтырулармен)
2. Воробьев И.П. инновациялық жобаларды венчурлік қаржыландыру сатыларының ерекшеліктері // Жас ғалым, 2017 – №23. – С. 38 – 40.
3. Демидова Татьяна Венчурное финансирование малого инновационного бизнеса, LAP Lambert Academic Publishing, 2017. – 712 с.
4. Ягудин С.Ю. Венчурное предпринимательство. Франчайзинг, М.: Питер, 2019. – 936 с.
5. «QazTech Ventures» АҚ инновациялық қорының ресми сайты – www.qaztech.vc.kz

УДК 339.72

ДЕВАЛЬВАЦИЯ ВАЛЮТЫ: ПРИЧИНЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

Кехян Г.А.

(СКУ им. М. Козыбаева)

На современном этапе валютный рынок является некой многогранной системой механизмов, функционирование которых создано для обеспечения покупки и продажи национальных денег, а также иностранных валют с целью использования данных средств для обслуживания международных платежей. Одной из основополагающей и главной функцией данного рынка считается обеспечение реальной свободы выбора и, соответственно, действий владельца самой валюты. Из этого следует, что степень зрелости валютного рынка можно определить не только масштабами валютных операций, но и его способность в полной мере реализовать выше названную функцию.

Естественно, имея валютный рынок, государству необходимо проводить определенные мероприятия по валютному регулированию. Валютное регулирование является неотъемлемой частью экономики любой страны. Согласно Закону РК от 2 июля 2018 года № 167 – б «О валютном регулировании и валютном контроле», (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2021), целями валютного регулирования являются содействие государственной политике по достижению устойчивого экономического роста и развитию международного сотрудничества Республики Казахстан, содействие обеспечению устойчивости платежного баланса, стабильности внутреннего валютного рынка и экономической безопасности Республики Казахстан.

Девальвация является инструментом, используемым центральными банками для управления национальной валютой, в рамках которого принимаются меры по снижению обменного курса национальной валюты по отношению к твердым валютам в системах фиксированным обменным курсом, что позволяет стимулировать внутреннее производство товаров, ограничить количество импортируемых товаров. Но страны принимают все возможные меры, чтобы не проводить его, стимулируют экспорт товаров, ограничивают импорт, повышают процентные ставки центральных банков, получают кредиты от Международного валютного фонда в пределах своей квоты, используют имеющиеся у них золотовалютные резервы, поскольку девальвация указывает на слабость валюты этой страны [1, с.72].

Таким образом, девальвация – это денежная реформа, которая заключается в снижении официального курса бумажных денег до их реальной стоимости, в результате чего национальная валюта обесценивается, то есть ее обесценивание по отношению к иностранным валютам и золоту. Другими словами, девальвация – это официальное снижение курса национальной валюты. До отмены золотых паритетов это происходило одновременно с уменьшением золотого содержания валюты. Существует два вида девальвации: открытая (официальная); скрытая (рыночная). При открытой девальвации центральный банк страны официально объявляет о девальвации национальной валюты, изымаются из обращения обесценившиеся бумажные деньги или производится обмен таких денег на новые, стабильные кредитные деньги (но по ставке, соответствующей обесцениванию старых денег, то есть ниже) [2, с.43].

По итогам 2015 года национальная валюта Казахстана – тенге был признан самой обесценивавшейся валютой Европы. По аналитическим данным учёных тенге в тот период обесценился на 85,2 процента. Тогда Национальный банк начал активно проводить интервенции в основном по продаже иностранной валюты. Такая девальвация привела к тому, что долларовые кредиты от заёмщиков очень сильно подорожали, однако тенговые заемщики выиграли от девальвации. Также плюсом девальвации является то, что экспортный потенциал Казахстана значительно вырос. Таким образом, в этот период за счет девальвации произошли и некоторые положительные моменты. На сегодняшний день девальвации является очень часто употребляемым термином в Казахстане. Не плеваться и называется резкое снижение стоимости национальной валюты по отношению к золоту или к другой иностранной валюте, например, к евро доллар или же тенге к доллару.

Сейчас девальвация – это прежде всего обесценивание национальной валюты по отношению к твердой валюте. Твердой валютой называется та валюта, что свободно конвертируется и имеет более – менее стабильный курс, то есть на данный момент – это евро и доллар. Часто девальвацию валюты путают с деноминацией и инфляцией. Однако, это совсем разные вещи. Так как деноминация – это изменение номинала денежных купюры, а инфляция – это повышение уровня цен на товары и услуги уже на длительный срок. На рисунке 1 можно проследить за всеми основными причинами, из – за которых центральные банки и вынуждены проводить девальвацию.



Рисунок 1. Основные причины проведения девальвации центральными банками

Как было сказано выше, девальвация валюты бывает открытая и скрытая. Открытая девальвация может произойти в любой момент. О таком моменте национальный банк каждой страны объявляет официально, что произошла девальвация. Данный вид является достаточно контролируемой и, обычно, быстро решается.

Скрытая девальвация не объявляется и протекает без каких – либо объявлений. Это довольно затяжной процесс, так как, в отличие от открытой, скрытая девальвация происходит на протяжении долгого периода времени, когда курс национальной валюты снижается постепенно в силу естественных рыночных причин. Скрытая девальвация считается инструментом более легкого воздействия [3, с.27]. Для сглаживания колебаний на рынке, центральный банк страны покупает или продает иностранную валюту, то есть выступает с валютными интервенциями. Несмотря на то, что это может привести к истощению золотовалютных резервов страны, однако иногда данная мера может быть оправданной, так как нет особой паники среди населения страны.

При скрытой девальвации обесценивание валюты может происходить на протяжении нескольких недель или месяцев. Открытая девальвация ведет к снижению товарных цен, в то время как скрытая порождает рост цен на товары и услуги.

Частой причиной девальвации считается дефицит платежного баланса – нарушение баланса между иностранной и национальной валютой. Например, в финансовом обороте Казахстана начинает сильно преобладать тенге над долларом. Такой дефицит начинает вызывать высокий спрос на доллар. Естественно, редкий товар дорожает, соответственно доллар имеет стремительный рост. Дефицит платежного баланса также может наступить, когда импорт товаров превышает экспорт [4, с.223]. Нехватка валюты в стране может быть из – за массовой покупки населением более твердой валюты: доллар и евро. Как бы парадоксально не звучало, однако этим население могут спровоцировать обвал национальной валюты. Такая паника среди жителей страны ускоряет девальвацию, но это имеет краткосрочный эффект, так как люди набирают валюту, а затем рынок реанимируется, спрос и предложение сбалансированы, и высокий курс вернется на прежний уровень, который зависит от платежного баланса. Тут уже те, кто скупил массово валюту могут «прогореть» на большую сумму денежных средств. Девальвации на валютном рынке также очень сильно способствует обвал цен на нефть. Так как Казахстан является сырьевой страной, то очень сильно зависит именно от цен на нефть. Например, в конце 2014 года резко упала цена на нефть, и у Казахстана платежный баланс стал отрицательным. По данным Национального банка РК, в тот период было затрачено около 28 миллиардов долларов только на то, чтобы удержать фиксированный курс национальной валюты [8]. У Казахстана очень высокая сырьевая зависимость экономики, поэтому экспорт страны больше зависит от продажи природных ресурсов за рубеж, нежели от производства товаров. На сырьевые товары влияют мировые биржевые цены, которые имеют свойства постоянной динамики. Следовательно, из – за резкого снижения цен на нефть и другое сырье, появляются девальвационные скачки, особенно в данный период, когда тенге находится в свободном плавании.

Чаще всего инфляцию относят как результат девальвации, однако она может произойти и обратный процесс. То есть, когда покупательская способность денежных средств падает и на них уже реально купить намного меньше товара и услуг, чем ранее. То есть так и происходит утрата денег части своей реальной стоимости. Несмотря на стабильный платежный баланс, если, например, в Соединенных Штатах Америки уровень инфляции более низкий, чем в Казахстане, то в этом случае тенге будет все равно падать при прочих фиксированных показателях. Так как по своему определению инфляцию представляет собой падение стоимости валют.

Еще одна причина появления девальвации связана с внешними отношениями разных стран, то есть это геополитическая девальвация. Одним из ярких примеров может быть ситуация с санкциями США и Евросоюза против Российской Федерации. Данные санкции очень сильно оказали давление на курс российского рубля, а так как РФ является самым крупным торговым партнером Казахстана, то национальная валюта тенге будет реагировать на такие изменения с российским рублем.

Однако, несмотря на отрицательные последствия, самую большую выгоду от данного мероприятия получает бюджет страны. То есть, так как все финансовые обязательства страны отражены в тенге, а доходы в наибольшей степени поступают в иностранной валюте, то, чем дешевле стоит национальная валюта, тем больше в бюджет поступает денег.

Положительные последствия получают те предприятия, которые свою продукцию выставляют на экспорт. То есть, благодаря девальвации их бизнес приносит им большую прибыль. Производители различных товаров и услуг получают хороший доход за этот период, так как за счет подорожания ввозимых товаров, потребители предпочитают приобретать отечественную продукцию.

Разовая девальвация может простимулировать экономику, однако нужно следить за тем, чтобы положительный экономический эффект от девальвации был выше, нежели соответствующие негативные последствия. Необходимо понимать, что динамика любого курса валют – это огромное количество разных экономических, фундаментальных и технических факторов.

По мнению ученых и финансистов, такие валюты, как китайский юань, швейцарский франк, английский фунт, японская йена, доллар США и евро имеют более устойчивый курс, высокую платежеспособность и могут серьезно влиять на международный финансовый рынок, соответственно это и является гарантом надежности валюты [7, с.196]. Рекомендуются хранить денежные средства сразу в нескольких валютах, так как если произойдет обвал курса одной валюты, то вложения в другие валюты помогут сохранить потерянные средства.

В данный момент, ситуация в Казахстане может привести к тому, что произойдет девальвация тенге. На протяжении всего 2021 года жители Казахстана жаловались на высокие цены на продовольствие. Периодически резко повышались цены, в зависимости от региона, то на картофель с морковью, то на масло с мясом, то на яйца. Сегодня, правительство взялось за эту проблему и уже начало проводить различные мероприятия и принимать меры для снижения инфляции в стране, при этом на протяжении всего года курс доллара находился в пределах 430 тенге.

Прошлый год стал настоящим испытанием для мировой экономики. Однако, несмотря на спад экономической активности практически во всех странах вследствие начала пандемии COVID – 19, мировые фондовые рынки продолжили рост после значительного падения в марте и даже установили новые максимумы за все время. Одним из драйверов оптимизма на финансовых рынках стало появление вакцин и надежда на скорую глобальную вакцинацию, которая поддержит восстановление экономического роста во всем мире.

Прогноз внутренних инфляционных процессов, доходов и обменного курса USD/KZT показан в таблице 1.

К примеру, индекс мировых акций MSCI World вырос по итогу 2020 г. на 13,6%. Если индекс 500 крупнейших компаний США (S&P 500) добавил за год около 15%, то высокотехнологический индекс Nasdaq вырос на невероятные 43%. Такой беспрецедентный рост фондового рынка вызывает опасения у глобальных инвесторов относительно появления нового финансового пузыря. Основания для беспокойства

создает большой объем дешевой денежной массы, генерируемый крупными экономиками в виде антикризисных мер.

Таблица 1. Прогноз внутренних инфляционных процессов, доходов и обменного курса USD/KZT за 2019 – 2021 гг.

Показатель	Период			Темп роста, %	
	2019	2020	2021	2020	2021
Потребительская инфляция, %	5,3	6,8	6,5	128,30	95,59
Промышленная инфляция, %	5,1	-8	15,9	-156,86	-198,75
Дефлятор ВВП, %	6,8	-	9	-	-
Номинальный денежный доход, %	11,3	6,8	9,5	60,18	139,71
Реальный денежный доход, %	5,6	0,7	3,4	12,50	485,71
Номинальный обменный курс USD/KZT, в среднем за год	382,8	413	432,8	107,89	104,79

В соответствии с предложенным вариантом прогноза, при предпосылке нарастания неопределенности в мировой экономике и цене на нефть, курс доллара США к тенге (USD/KZT) в среднем за 2021 г. сложится на уровне 432,8 единиц, демонстрируя ослабление тенге на 4,8% по сравнению с 2020 г.

Потребительская инфляция снизилась на 0,3% по сравнению с предыдущим аналогичным годом, а промышленная инфляция, наоборот выросла на 23,9%. Изменилась она с - 8% до 15,9%. Такой быстрый рост промышленной инфляции возможен за счет бурного роста цен мирового рынка. Еще одной причиной роста промышленной инфляции может быть монополизация отечественной экономики.

Дефлятор ВВП за последний год вырос на 9%. Дефлятор ВВП показывает не только динамику цен на потребительские продукты, но и на продукцию промышленности, других сфер экономики и гос. закупок.

Подводя итоги, можно отметить и сказать, что девальвация является достаточно популярным инструментом валютного регулирования.

На уровень девальвации оказывают влияние следующие факторы:

- величина золотовалютного резерва центрального банка;
- зависимость национальной экономики от экономической политики стран, осуществляющих девальвацию своей валюты;
- диверсификация экономики;
- зависимость бюджета страны от цен на продаваемые страной ресурсы.

Использование данного инструмента ведет к абсолютно противоречивым результатам. Одним девальвация приносит сплошные убытки, а другие выигрывают от этого. Иногда запуск такого процесса может помочь экономике страны стабилизироваться, однако, внося свои отрицательные последствия в этот процесс. Проведенное исследование позволяет сделать вывод, что применение такого инструмента как девальвация валюты зависит, прежде всего, от проведения денежно – кредитной политики государства.

Литература:

1. Суглобов А. Международные стандарты аудита в регулировании аудиторской деятельности / Суглобов Александр. – М.: Экономистъ, 2017. – 444 с.
2. Артемов Н.М. Валютные рынки / Н.М. Артемов. – М.: Профобразование, 2018. – 113 с.
3. Балабанов И.Т. Валютные операции / И.Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 2014. – 144 с.

4. Белов В.А. Государственное регулирование рынка ценных бумаг / В.А. Белов. – М.: Высшая школа, 2016. – 352 с.
5. Валютные проблемы современного мира. – М.: Огни, 2018. – 592 с.
6. Гейлер Л.Б. Введение в теорию автоматического регулирования / Л.Б. Гейлер. – М.: Минск: Наука и техника, 2018. – 528 с.
7. Гилберт М. В поисках единой валютной системы / М. Гилберт. – М.: Прогресс, 2016. – 349 с.
8. Электронный ресурс: <https://www.nationalbank.kz/> Официальный сайт Национального банка Казахстана

УДК 338.48

ЗНАЧЕНИЕ БИЗНЕС – ТУРИЗМА В РАЗВИТИИ ГОРОДОВ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кирющенко Е.В., Байгулин А.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Современное развитие общества и экономики любого государства сопровождается активным подъемом в сфере делового туризма, поскольку деловой туризм считается наиболее развивающейся отраслью мирового хозяйства. Интенсификация деловых, культурных и научных связей сделала деловой туризм ведущим в мире.

Определенные перспективы в этом сегменте бизнес – туризма имеет и Казахстан. Геополитическое положение и природно – сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес – туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах. Инфраструктура указанных выше центров в основном соответствует международным стандартам.

Бизнес туризм – довольно широкое понятие. Это деловая коммуникация, обмен информацией и технологией, поиск новых партнеров, рынков, PR – акции, обучение персонала, а также развитие корпоративной культуры.

Расходы бизнесмена при деловых поездках намного превышают среднестатистические расходы туриста, который едет отдыхать. А самое главное преимущество этого рынка в том, что никакие экономические кризисы не способны повлиять на этот бизнес. Количество деловых поездок может увеличиваться и во время экономических спадов. Так как в условиях возникновения конфликта необходимо принимать определенные решения, это и способствует увеличению деловых встреч, а, следовательно, бизнес всегда актуален.

Одно из следующих позитивных явлений, связанных с деловым бизнесом, – это развитая инфраструктура. В современных условиях развития туризма для бизнесменов созданы все условия для комфортного пребывания в бизнес поездке, которые предусматривают:

- специализированные центры для организации выставок, конгрессов;
- бизнес – отели для деловых людей;
- бизнес – авиацию;
- платежные системы;
- мобильную и спутниковую связь, другие современные технологии.

Современное развитие нанотехнологий позволяет деловым людям иметь в любой точке планеты в любое время необходимую исчерпывающую информацию. Для этого достаточно лишь иметь ноутбук или телефон.

Специалисты обобщают понятия Meetings (деловые встречи), Incentives (интенсив

– туризм), Conferences (конференции) и Exhibitions (выставки) и называют это MICE, что является аббревиатурой всех четырех терминов.

Все деловые поездки – «businesstravel» – можно разделить на подвиды:

- «corporatetravel»;
- поездки, связанные с участием в семинарах, конференциях и съездах;
- поездки на торгово – промышленные выставки, ярмарки.

По данным ТОО «Business & Sport Travel» более 73% всех деловых переездов занимают «corporatetravel» – корпоративные поездки, в их числе существуют «incentive» – поездки, представляющие собой интенсив – туры. Интенсив – туры предназначены для поднятия духа сотрудников, на таких встречах работников мотивируют к работе. Следующие 16% составляют поездки, которые напрямую связаны с участием в семинарах, конференциях, съездах. В основном такие турпоездки проводятся разными научными, культурными, экономическими, религиозными организациями и т.п. А оставшиеся 11% уже относят к поездкам на торгово – промышленные выставки, ярмарки для участия в них или для собственного развития.

Благодаря выставкам, конгрессам, бизнес – образованию «businesstravel» является одним из основных способов повысить способности, навыки, постоянно развиваться и интегрировать собственные ресурсы компаниям.

Статистика показывает, что показатели развития бизнес туризма в мировых масштабах стремительно растут. В настоящее время количество деловых международных поездок насчитывается около полмиллиарда в год, а по прогнозным данным на 2025 г. эта цифра возрастет в три раза и составит минимум 1,6 миллиарда переездов. Соответственно, обороты увеличатся еще больше и, по мнению экспертов, составят около 2 трлн. долларов США. Определенные перспективы в сегменте бизнес – туризм имеет и Казахстан. Это прежде всего города Алматы, Нур – Султан, Атырау. Геополитическое положение и природно – сырьевые ресурсы позволяют рассчитывать на увеличение количества бизнес – туристов, приезжающих в Казахстан по вопросам бизнеса и участия в международных конференциях, форумах.

Узнаваемость Казахстана на рынке Азии составляет 80%, а на рынке Европы – 45%. Среднее количество дней пребывания туристов в республике в 2021 г. составляло 1 – 3 дня. Наибольший удельный вес по обслуженным международным посетителям – нерезидентам занимают поездки с деловыми и профессиональными целями (61%) и досуг, рекреация, отдых – 17%. Согласно статистическим данным, поток казахстанских туристов в страны СНГ составил 6,3%, в страны вне СНГ – 93,6%. Основная масса туристов – резидентов выезжала в страны СНГ – Кыргызстан и Россию. Среди стран вне СНГ наибольшей популярностью пользуются Китай, Турция, Объединенные Арабские Эмираты, Германия, Нидерланды, Таиланд.

В 2021 г. туристы из Казахстана посетили около 86 стран мира. Среднее количество дней пребывания казахстанских туристов в странах СНГ составляет 6 дней, в странах вне СНГ – 7. При этом основными целями выезда являлись досуг и отдых – 74%, а деловые и профессиональные цели составили лишь 7%. При этом сезонность выездного туризма (наибольший поток туристов) приходится на третий квартал года – 35% всех выехавших туристов. Однако в целом сезонная зависимость выездного туризма невелика.

В 2021 г. за счет роста бизнес активности наблюдался небольшой подъем туристской деятельности по сравнению с предыдущими годами в Акмолинской, Атырауской, Западно – Казахстанской и Костанайской областях, которые не являются традиционными центрами туризма в Казахстане. В последние годы причиной развития въездного, выездного и внутреннего туризма в указанных регионах является бизнес. Как отмечают специалисты, невысокий уровень гостиничной инфраструктуры влияет

на развитие корпоративного туризма в Казахстане. В региональном разрезе основная часть объектов размещения расположена в городах Алматы и Нур – Султан, а также в Восточно – Казахстанской, Алматинской и Карагандинской областях. Это благодаря тому, что Алмата и Нур – Султан являются центрами проведения крупных мероприятий как республиканского, так и международного значения. Наименьшее число туристов было обслужено в Южно – Казахстанской и Кызылординской областях – по причине отсутствия налаженного сервиса, а также нехватки гостиничных мест. На сегодняшний день в Казахстане существует также проблема установки высоких цен на гостиничные услуги, однако их уровень не отвечает международным стандартам.

Таким образом, развитие международного туризма в Казахстане определяется бизнес активностью. Количество туристов, совершающих непродолжительные, но достаточно частые поездки в Казахстан, увеличивается. Выделив основные проблемы, которые касаются всего туризма и бизнес туризма в частности, целесообразно будет постараться предложить свои идеи по их решению.

1. Проблема статистики в Казахстане – эта проблема актуальна не только в нашей стране, но и в соседних странах. Для решения данной проблемы необходимо увеличить число сбора данных от туристических предприятий, поставить конкретные сроки, например, полная статистика предыдущего года должна публиковаться в январе этого года, и делиться на отрезки, если выделяют полугодие, то я предлагаю делить на 4 квартала – это позволит детальнее отслеживать динамику роста или убывания туризма, а также позволит определить пики сезона и застоя.

2. Дисбаланс въездного и выездного туризма – эта проблема напрямую зависит, во – первых, от имиджа нашей страны, так как решив проблему с имиджем страны, мы увеличим число пребывающих в нашу страну туристов, во – вторых, проблемы с инфраструктурой и сервисом – решение этих проблем делает возможность посещения туристами нашей страны повторно реальной.

3. Отсутствие понятия бизнес туризма – в отечественной бизнес литературе не существует четкого определения термина «бизнес туризм», вместе с тем за рубежом известен близкий аналог, скрывающийся за аббревиатурой MICE. Любопытно, что в английском языке, который является международным языком не только бизнеса, но и туризма, термин *tourism* в сфере бизнес туризма не применяется. Для этого существует отдельное понятие – *business travel*. Специалисты вместо понятия «бизнес – туризм» часто используют английский термин – аббревиатуру – MICE, точно отражающий структуру этого вида туризма: *Meetings / Incentives / Conferences / Exhibitions* – Деловые встречи / Инсентив – туризм / Конференции / Выставки. Поэтому, прежде чем дать определение деловому туризму, руководствуясь только отечественными источниками, нужно будем взять во внимание и иностранный аналог этого вида туризма, поскольку этот термин был переведен с английского языка. Да, и стоит заметить, что в законе о туристской деятельности в Республике Казахстан определения термину бизнес туризм нет.

4. Создание качественного продукта – любой создаваемый продукт нуждается в финансировании, туристский продукт не исключение, поскольку качество – это важная деталь, сказывающаяся на спросе этого продукта. Поэтому нужно просто увеличить объемы инвестирования в отрасль туризма расходы будут оправданы, поскольку благоприятные экономические перспективы и ожидаемый рост ВВП, доходов и склонности к путешествиям среди потребителей внутри Казахстана и на развивающихся внешних рынках, таких как Китайская Народная Республика, Республика Индия, Ближний Восток и Российская Федерация предоставят возможность разработки и реализации туристских продуктов на внутреннем и внешних развивающихся рынках, в особенности на тех, которые расположены недалеко от

Казахстана.

5. Завышенные цены – бизнес туризм не ограничивается только бизнес поездкой, в него входят услуги размещения, питания, экскурсоводов, переводчиков, аренды транспорта и помещений для проведения конференции, семинаров и т.п., а стоимость на эти дополнительные услуги зачастую завышена, а качество и уровень обслуживания не соответствуют установленной цене. Завышенные цены связаны с достаточно низкой заполняемостью мест размещения, недостатком конкурентной среды и сильной зависимостью от бизнес – туристов. Ответ заключается в том, что необходимо увеличить число туристов, приезжающих к нам в республику, урегулировать цены, создать специальные комиссии и организации, компетентные в этих вопросах, опираться на мировой опыт ведущих стран в отрасли туризма.

6. Вопросы интеграции с Европой и Америкой – экономические и стратегические партнеры нашей страны представлены в основном Российской Федерацией, Китайской Народной Республикой и странами Центральной Азии, а, чтобы полностью интегрироваться в мировой рынок мы должны также смотреть на Запад и развивать также экономические связи со этими странами и использовать их опыт в развитии туризма в целом, поскольку США и страны Западной Европы являются лидерами на рынке бизнес туризма. Необходимо прийти к балансу между Западом, Югом и Востоком, тем самым обеспечив себе необходимый клиентопоток.

7. Состояние дорожной инфраструктуры – здесь необходимо учитывать опыт зарубежных стран, борющихся с дорожными пробками и имеющими большой опыт в строительстве качественных дорог и их ремонте – страны Западной Европы, США, Япония. Культура правильного и безопасного вождения должна прививаться еще со школы. Выдача прав должна быть строже, вопрос коррупции здесь должен быть искоренен и стать нонсенсом. Безопасность на дорогах также повлияет на общий имидж страны перед иностранными бизнесами.

8. Слабая научно – исследовательская база для изучения туризма – здесь все упирается в образование. Например, обучаясь в университете им. С. Баишева мы в течение четырех лет изучали предметы, совсем не нужные в области туризма, а ведь это потраченное зря время; казахскому и английскому языку посвящено всего два года, а ведь это два из трех ходовых языка у нас в стране. В туристической сфере должны работать компетентные в вопросах туризма люди, поэтому должны создаваться специальные библиотеки, основная литература которой должна напрямую быть связана с туризмом в Казахстане, проводиться семинары с туристической тематикой, в нашем случае с тематикой бизнес туризма. Должны создаваться сайты на трех языках: казахском, русском и английском, в которых пользователь будут получить необходимые для исследования и анализа материалы, текущую статистику, ежегодно обновляемую и достоверную. Государство должно придавать значение отечественным трудам, посвященных изучению туризма, всячески спонсировать и помогать попасть в массы.

9. Имидж страны – у каждой развитой страны есть образ, с которым она связана. Зачастую это туристский объект, например, Франция – Эйфелева башня, петух, Зидан; Объединенные Арабские Эмираты – бизнес – город Дубай, построенный среди пустыни, Бразилия – карнавал и футбол, Россия – медведи, автомат Калашников, балалайка и водка. Все эти составляющие имиджа страны, порой незначительные, оказывают огромное влияние на поток туристов в страну. А ведь достаточно объявит конкурс, темой которого будет выявление казахстанского бренда, который заинтересует иностранных туристов.

Стремительное развитие национальной экономики, ее интеграция в мировой рынок просто немислимы без бизнес – туризма. Притом нужно, чтобы он также развивался во всех направлениях. Это несет ряд позитивов, при этом деловые,

культурные, научные связи становятся особенно тесными, и интенсивность их возрастает. Это имеет большое значение как в региональном, так и мировом масштабе.

Таким образом, в результате анализа состояния бизнес туризма в Республике Казахстан, можно сказать, что наша страна имеет определенные перспективы в сегменте бизнес туризма – здесь, на авансцену выходят такие города, как Нур – Султан – столица республики, априори, будет являть собой бизнес центр страны, Алматы – южная столица, город – миллионник, является культурным и финансово – экономическим центром республики, Атырау – нефтяная столица Казахстана. Республика Казахстан, занимая выгодное геополитическое положение между Китаем и Россией, обладая огромным минерально – сырьевым потенциалом имеет все предпосылки для развития туризма в целом, и бизнес туризма в частности.

Политика страны, согласно с законом «О туристской деятельности» от 13 июня 2001 года способствует развитию данного сектора экономики, разрабатывая различные проекты и стратегии по развитию туризма. Растет узнаваемость Республики Казахстан в мире за счет членства в международных организациях – ООН, ОБСЕ, ШОС, ОИК, ОДКБ, Таможенный Союз с Россией и Белоруссией. Политическая стабильность, положительная экономическая динамика, открытость и стремление к глобализации – это те факторы, которые гарантируют взаимовыгодные и безопасные деловые отношения.

Бизнес туризм – это одно из важнейших условий успешного бизнеса. С каждым годом деловые, культурные и научные связи между регионами и странами становятся все более интенсивными. Бизнес туризм играет в этом важную роль. Развитие национальной экономики и интеграция ее в мировой рынок тоже немислимы без развития сферы делового туризма.

Туристический комплекс Казахстана – один из самых перспективных и динамично развивающихся секторов экономики. Учитывая уникальный природный и культурный потенциал, экономическую и политическую стабильность республики, в рамках Программы повышения конкурентоспособности Казахстана, туристическая отрасль определена как кластерный проект, успешное развитие которого содействует структурной перестройке экономики и стимулирует ее ускоренное развитие, а также послужит примером реализации кластерной методики в Казахстане.

В результате исследования данного вопроса можно сделать вывод, история делового туризма тесно связана с историей туризма, и что туризм начал свое развитие с деловых поездок, подтверждением этому послужат древние торговцы, которые искали новых покупателей и устанавливали торговые соглашения с другими племенами, позднее странами. Это было настолько давно, что еще не было товарно – денежных отношений, и торговцы просто обменивались вещами. Также прародителями делового туризма являются первые послы, которые вели дипломатические переговоры с другими государствами.

История развития делового туризма имеет конкретные этапы, связанные с развитием общества и его технических возможностей. В нашей же республике история делового туризма связана в первую очередь с Великим шелковым путем. Республика Казахстан, имея богатый как природно – туристический потенциал, так и сырьевой, политическую стабильность, стратегию по развитию туризма, становится в ряд стран, приоритетом которых является динамичное развитие туризма в целом.

Литература:

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. – М.: Кнорус, 2018.
2. Буйленко В. Туризм: Учебник. – М.: Феникс, 2018.
3. Официальный сайт Агентства РК по статистике (раздел туризма и культуры).
4. Гуляев В.Г. Доходный бизнес // Турбизнес. – 2018. – № 12.

ИНТЕРНЕТ КАК СРЕДСТВО РАЗВИТИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОГО РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА

Кирющенко Е.В., Зикирина А.Е.
(СКУ им. М. Козыбаева)

В спектре современности сегодняшнего дня в мире широко применяются интернет – технологии, которые становятся важным фактором развития в любой индустрии. В сфере туризма это характеризуется созданием онлайн систем бронирования элементов турпродукта – средств размещения и транспорта, удаленного выбора экскурсионной программы, а также информационной базы о наличии и доступности туров, маршрутов.

Сегодня туризм является одной из ведущих и наиболее перспективных отраслей мировой экономики. Неспроста он признан феноменом столетия. Быстрые темпы развития и постоянная востребованность обеспечили туризму прочную нишу в мировом хозяйстве. Однако в связи с пандемией туристическая отрасль значительно сбавила обороты и потеряла многие возможности организации туристского маршрута. Карантин и ограничительные меры сделали почти невозможным процесс продвижения и реализации турпродукта, поэтому массово был осуществлен перенос туристского бизнеса на онлайн платформы.

Интернет открывает горизонты как для потребителя, так и производителя туристического продукта. Он используется практически во всех процессах внутри туристической компании. Для поиска и привлечения клиентов как маркетинговый и коммуникационный инструмент и даже для формирования турпродукта.

На интернет площадке гораздо дешевле размещать рекламу и проще информировать клиента, предоставляя максимум информации. Если для сообщения информации путем печатного издания туристическая фирма тратит большие ресурсы на размещение рекламы и анализ результатов кампании, то благодаря интернету задача уже не столь затратна и более удобна в исполнении. К тому же охват аудиторией просто огромен. Посещаемость туристических порталов может достигать миллиона человек в месяц.

На современном рынке расточительством будет пренебрежение активных источников клиентов в сети Интернет. Перед тем как выбрать провайдера туристских услуг клиент тщательно смотрит все имеющиеся варианты. Поэтому большую роль играет реклама туристского предприятия и на этой площадке конкуренция просто огромна. Реклама туристских услуг и имиджа фирмы – это то, на что следует обратить особое внимание при ведении туристского бизнеса. При конкурентной борьбе основным аспектом является качество информации. Потенциальные клиенты будут расставлять свои приоритеты преимущественно исходя из полученной информации.

Поэтому существуют следующие критерии конкурентоспособности Интернет – ресурса:

1. Быстрый доступ к информации.
2. Пользователь ресурса должен легко ориентироваться в информации и видеть какую информацию он уже видел, а какую нет.
3. Пользователь ресурса должен располагать возможностью выбирать информацию по необходимой ему тематике. Конкурентоспособность предприятия является преимуществом перед другими предприятиями конкурентной среды. Нужно замечать изменения и следить за тенденциями.

У туроператоров существуют программы лояльности для привлечения новых и закрепления постоянных турагентов, что позволяет расширять объемы продаж и укреплять конкурентную позицию на рынке.

Факторы конкуренции можно классифицировать на ценовые и маркетинговые. Основным проявлением конкуренции считается манипуляция с ценами. Для переманивания клиентов некоторые фирмы используют необоснованное занижение цен, что многие находят не совсем добросовестным шагом. Стоит также держать во внимании ежегодный рост числа туристских предприятий.

Однако исходя из анализа сайтов далеко не каждая фирма готова перейти в онлайн формат. Сайты чаще всего не обновляются и имеют лишь ознакомительную информацию о туристской организации. Фирмы придерживаются старого формата и работают на локальную клиентскую базу. Не стоит говорить о том, что деятельность обязательно нужно переводить на интернет – площадку, но нельзя не сказать о том, что эта инновация является дальновидным шагом, набирающим сегодня актуальность и практичность. Основной риск – незащищенность сайта. При ведении информирования в открытом доступе многие видят риски оказать услугу своим конкурентам. Также услуги онлайн бронирования позволяют клиенту самому организовать себе отдых, что может сказаться на продажах предприятия.

Для оценки рынка сбыта и конкуренции рынка услуг необходимо четко определить соответствующий товар и соответствующее географическое прилежание к определенному региону. По мере перемещения транзакций в Интернет в новых условиях появляются все больше и больше различных факторов распределения бизнесов на категории рынка. На конкурентную борьбу в сфере туризма влияет число конкурирующих предприятий и их сопоставимость по размерам оборота. При этом увеличение количества организаций способствует уменьшению влияния отдельных туристских фирм на все остальные. В быстрорастущем рынке всем хватает места, но, когда рост рынка замедляется, начинается борьба за клиента, за рыночную долю. Фирмы – лидеры контролируют рынок, что стимулирует появление новых маркетинговых маневров со стороны менее востребованных организаций.

В туристской индустрии стоит рассматривать Интернет не как рынок, а как систему связи, основанную на глобальной сети. В первую очередь человек ищет информацию о предприятии для знания того, с чем ему предстоит встретиться. Клиент изучит отзывы и отдаст предпочтение наиболее пригодной для него фирме. Следовательно, очень важно «упаковывать свой бренд», создавая имидж на Интернет – платформах.

Развитие технологий делает и людей более технически подкованными. Ежедневно люди полагаются на Интернет в отношении почти каждой детали своей жизни, от продуктов и до услуг. Большинство просматривают нужную информацию онлайн и предпочитают проводить исследования посредством сети. Интернет явился во многом новшеством, способствующим перспективному развитию ведения бизнеса. Туристские предприятия, приобщаясь к технологиям, открывают новые системы работы с клиентами и обеспечивают возможность постоянного взаимодействия с партнерами. Работа совершенствуется в связи с освоением новых форм работы, представляющим интерес не только для отдельных предприятий, но и в целом туристской сферы деятельности Казахстана. Онлайн – деятельность очень актуальна сейчас и вероятно в дальнейшем только будет набирать обороты.

Литература:

1. Информационные технологии, их внедрение в производственные процессы [Электронный ресурс] / Режим доступа: http://tourlib.net/books_tourism/novikov82.htm
2. Бабаева Р.В. Информационные технологии на рынке туристских услуг. – Владимир: ВлГУ г., 2009

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Кирющенко Е.В., Капар А.К.

(СКУ им.М.Козыбаева)

Казахстан – это, без преувеличения, две стихии, умиротворенно находящиеся по соседству на территории одного государства. Это бескрайние степи, скалистые горы, быстрые реки и полноводные озера. Это мегаполисы с небоскребами, архитектурными памятниками, современными стадионами и всеми благами цивилизации. Развитие туризма в Республике Казахстан неразрывно соединено с получением самостоятельности данным государством – самая большая республика Советского Союза развивается быстрыми темпами. Требовательному туристу тут раскрывается большой выбор развлечений.

Видов отдыха в Республике Казахстан достаточно много: активный туризм – сюда включены экстремальные и спортивные методы с пользой провести время, у гостей широкой известностью пользуется горный и акватуризм, также пешие походы; пляжный туризм – позагорать и искупаться можно в различных уголках страны, но более развитый сервис предлагают курорты Капчагай, Балхаш и Каспийское побережье; сельский и экологический туризм – его популярность обусловлена неиссякаемыми природными богатствами и красивыми пейзажами, здесь удастся увидеть и горы, и степи, и море, и водопады, и даже пустыни, а на севере – суровые зимы, как в Сибири; лечебно – оздоровительный туризм – его развитие обусловлено целебным климатом в Казахстане, наличием бальнеологической составляющей, популярные курорты – Сарыагаш, Боровое; культурно – исторический отдых – осмотр достопримечательностей, посещение музеев, сюда же входит и этнографический туризм, изучение истории народов Казахстана. Рахмановские ключи, Алаколь, где хорошо развит медицинский туризм.

Популярен в этой стране семейный отдых и детско – юношеский туризм, к примеру, группами сверстников – школьников или студентов. Востребованы спортивные мероприятия, посещение театров, объектов культуры, пешие прогулки и экскурсии с использованием транспорта.

Популярные места туризма Казахстана: если вы не знаете, куда отправиться на отдых, выбирайте любое направление – северный, восточный, западный, южный Казахстан, везде вы получите массу положительных воспоминаний. Превосходный отпуск можно провести и в Астане – в столице государства, а также во многих других местах, где вас ждет прекрасный сервис.

В рейтинг самых известных и лучших мест Казахстана вошли:

1. Боровое – казахская Швейцария, может похвастаться свежим воздухом, бесчисленными санаториями, отдыхом на берегу озер и спортивными развлечениями. В этом селе находится множество казино, а отдых пользуется спросом зимой и летом.

2. Чарынский каньон – красивейшее место Казахстана, которое составляет конкуренцию Большому каньону США. Мистические, захватывающие дух места соседствуют с реликтовыми деревьями и головокружительными пропастями. Здесь же находятся и другие интересные места – Долина замков, Ведьмино ущелье.

3. Катон – Карагай – необыкновенное место, где турист может провести один день в качестве тура, а может остановиться здесь на весь отпуск. Катон – Карагай расположен на границе с Российской Федерацией, Монголией, Китайской Народной

Республикой, представляя собой природный парк и заповедник, не тронутый рукой человека, здесь же – Рахмановские ключи с горячими источниками.

4. Озеро Каинды – вода здесь слишком холодная для купания, что не останавливает дайверов. Достопримечательностью являются уникальные ели, поднимающиеся со дна озера, образовался этот водоем более ста лет назад во время землетрясения, находится в Кунгей Алатау.

5. Святилище Мерке – расположено в труднодоступном месте в Жамбылской области, что и обусловило хорошую сохранность курорта. Десятки курганов соседствуют с Жайсанскими святилищами и землей исцеления. Сюда едут не на отдых в Казахстане, а, чтобы избавиться от недугов, попросить ребенка, прикоснуться к святым землям.

6. Мечеть Бекет – ата – подземный комплекс, плавно переходящий в скалистую гору, является почитаемой святыней у мусульман и достопримечательностью у тысяч паломников. Посещаемость мечети достигает 1000 человек ежедневно, чтобы попасть внутрь, нужно преодолеть 1,5 км по подземным ходам.

7. Мавзолей Ходжа Ахмета Яссауи – здание чудом сохранилось до наших дней, в нетронутом виде до нас дошла обитель святого, его подземный дом, другие сооружения. Сам же мавзолей был возведен Тамерланом на могиле поэта несколько веков назад.

Увлекательными для посещения местами являются и более современные объекты, сооружения, ориентированные на путешественников. К примеру, карта Казахстана Атамекен, которая представляет все государство в миниатюре, также этнографическая деревня с настоящими экспонатами, собранными в десятке стран СНГ, отличающимися вековой историей.

Выбор региона или курорта для отдыха в Казахстане зависит от ваших пожеланий и любимого способа организовать досуг – будь то размеренный отдых в кругу семьи, спортивные развлечения или познавательные экскурсии. И здесь можно отметить какие виды туризма есть в нашей стране и в каком регионе можно им насладиться.

Культурно – исторический туризм: Южный Казахстан. Алматы, Тараз – все эти объекты архитектуры так и ждут, пока владельцы достаточных для проживания в Казахстане средств приедут для наслаждения. Ведь самое лучшее наслаждение – эстетическое. Вы сможете рассмотреть памятники средневековой культуры, такие как: Аиша – Биби, Карахан, Бабаджа – Хатун в Таразе.

Деловой туризм: в Казахстане созданы все условия для развития делового туризма, такие как: специализированные центры для организации выставок, бизнес – авиация и бизнес – отели (гостиница Renion, масса отелей в Алматы и Астане) Тем не менее эта отрасль не получила достаточного применения.

Оздоровительный туризм: остров на озере Имантау, озеро Шалкар, Зеренда и известное озеро Балхаш – объекты оздоровительного туризма в той стране. В то время как в остальных странах совершается урбанизация и этот вид туризма уже не такой востребованный, в Казахстане и по сей день именно оздоровительный вид туризма занимает высшие позиции в списке

Событийный туризм: в Алматы и Нурсултане вы можете увидеть модные показы, фестивали и выставки разнообразных цветов. Винные туры и гастрономические фестивали, особенное признание получили грандиозные театральные шоу в столице солнечной страны. Использование уникальной национальной принадлежности жителей Казахстана: их традиций, обрядов и ритуалов в туристической деятельности по – прежнему приносит прибыль, и поныне множество туристов приезжают в Казахстан именно по этой причине.

Спортивный и экстремальный туризм: в Казахстане вы можете заняться рафтингом и каякингом, по рекам Иль, Тургень, можете взять экскурсию на водопад Медвежий. Есть спуски всех 4 сложности, стоят в среднем по 20 долларов за один сеанс. На высоту 1 км вы можете подняться в Нурсултане и Алматы, стоит это удовольствие от 70 долларов. Катание на санках и ледянках предусмотрено во всех городах курортной страны, стоит от 12 долларов за час. Одним словом, любителям экстремального туризма точно понравится отдыхать в солнечной стране.

Экологический туризм: обязательным местом для посещения становится гора Кызыларай, ведь именно в этом месте вы можете пожить в самой настоящей национальной юрте, познакомиться с обычаями местных жителей и испытать себя. Также наравне с Кызыларай одним из самых популярных мест является национальный парк «Алтын – Емель», красивые тополиные рощи которого не оставят никого равнодушным.

Казахстан славится обилием достопримечательностей, многие из которых представляют мировую ценность и значимость. И вот здесь можно представить вам достопримечательности Казахстана, обязательные к посещению. Если хотите с пользой провести отпуск, обязательно включите в туристический маршрут такие места, как:

- Монумент Байтерек – находится в Нурсултане, это интересная конструкция, символизирующая представления кочевых народов о космосе, башня достигает высоты 97 метров, практически на вершине расположена смотровая площадка с видом на столицу;

- Космодром Байконур – одна из трех площадок мира, откуда в космос отправляются корабли с людьми, отсюда был совершен полет Гагарина, был запущен искусственный спутник – первый в истории человечества;

- Хан – Шатыр – эталон казахской архитектуры современного этапа футуристическое здание, являющееся достопримечательностью и развлекательным центром одновременно, на шпиль строения натуго прозрачное полотно, о котором догадываются не все путешественники;

- Дворец мира и согласия – комплекс возведён в 2006 году, соответствует пропорциям золотого сечения по форме напоминает пирамиду в Египте внутри расположены музеи, выставки, оперный зал, оранжерея;

- Спортивный комплекс Медео – знаменитая фабрика рекордов, где установлены сотни достижений мирового уровня, этот комплекс расположен высоко в горах, понравится любителям активного отдыха.

Огромный интерес представляют и многочисленные мечети страны, например, мечеть Нур – Астана, ставшая второй по величине в Азии, Хазрет Султан, вмещающая десятки тысяч прихожан одновременно.

Каковы перспективы развития туризма в Казахстане? Эксперты уверены, что направлений для совершенствования несколько:

- популяризация экологического направления – страна может похвастать нетронутыми;

- природными ресурсами, удивительными ландшафтами, интересными пейзажами, чистым и свежим воздухом;

- привлечение иностранных туристов за счет оптимальной визовой политики и дополнительных привилегий;

- повышение качества рекреационных услуг и сервиса – это направление развивается не первый год, требует контроля со стороны государства, модернизации гостиничной системы;

– рост числа предложений на рынке медицинских услуг – появится еще больше санаториев, а существующие лечебницы предложат расширенный список программ для туристов.

Недостатки и слабые места отдыха в Казахстане. Достоинств отдыха в Казахстане очень много – в числе преимуществ выделяется и террористическая безопасность отдыхающих, и лояльное отношение к иностранцам, и отсутствие языкового барьера для русскоязычного населения. Словом, созданы все условия для того, чтобы в страну ехали туристы из России, Беларуси, Украины, других стран СНГ.

Несмотря на все красоты Казахстана, многочисленные достоинства отдыха здесь и превосходные рекреационные ресурсы, доступные туристам со всего мира, есть у этой страны и слабые места, отмечаемые путешественниками:

– низкий уровень сервиса – похвастаться фешенебельными ресторанами и шикарными гостиницами Казахстан не может, всего 1% отелей получил 5 звезд, а 80% заведений страны и вовсе не могут рассчитывать даже на 1 звезду, настолько все плохо с обслуживанием;

– относительно высокие цены – конечно, они ниже, чем в Европе, что и привлекает путешественников, но на многих курортах отдыхать дорого. Так, проживание в популярных санаториях Борового обойдется в 600 – 1000 долларов, что соответствует стоимости путевки в Турцию;

– недостаточная эффективность работы государственных служб – это касается здравоохранения. Поэтому рассчитывать на квалифицированную помощь врачей можно не всегда. Также минусом является и работа правоохранительных органов, что можно заметить, если вы путешествуете на личном автомобиле – остановки сотрудниками ГАИ будут частыми.

Вместе с тем, эти недостатки сложно назвать весомыми, если вы настроены на позитивный отдых.

Если вы ищете приключений, любите красивую природу, горные ландшафты и активный отдых, смело приезжайте в Казахстан – страну контрастов, нетронутых лесов, бескрайних степей и современных достижений науки. Отдых обещает быть незабываемым, особенно, если вы посетите ни одну экскурсию, поправите здоровье в местных лечебницах, насладитесь блюдами национальной кухни.

Казахстан – это площадка для безграничных туристических идей, страна, где собственные ресурсы имеют колоссальные объемы, требуется только их умелое использование. Развитие внутреннего и международного туризма положительно скажется на состоянии бюджета страны, позволит максимально применять существующие инструменты во благо отдыхающих людей.

В последние несколько лет в Республике Казахстан начал интенсивно развиваться внутренний туризм. С начала года число людей, которые совершают путешествия внутри государства увеличилось на 9,6%. Толчок данному отдала программа по развитию внутреннего туризма. Почти все казахстанцы, имея два отпуска в году, усердствуют накопить побольше средств и уехать за границу, сопровождая фразой "пока есть возможность, нужно поглядеть весь мир". Однако все – таки растет процент людей, которые пытаются совершить путешествие по родным местам. Многие с юга не знают северную или восточные части страны, или наоборот, северяне не знают, что есть прекрасные места и на западе, и на юге. Если мы не будем любить свою родину, не будем знать свою историю, культуру, традиции, а все время смотреть на запад – мы не сможем развить внутренний туризм. В Китае, например, такая политика – каждый гражданин должен отдыхать у себя на родине. Во время празднования китайского Нового года, на каникулах цены в отелях дорожают на 2 – 3 раза на номер, так как они ждут огромного потока своих же туристов. Крупные предприятия, поощряя своих

сотрудников, выкупают все номера в отелях Пекина, Шанхая, Санья. Таким образом, деньги остаются у них в стране. Нам нужно поучиться многому у них.

Говоря о внутреннем туризме Казахстана и о перспективах его развития нельзя не упомянуть о пандемии 2019, который ввел свои изменения в сферу туризма. К сожалению, пандемия до сих пор не закончилась, но уставшие от кризиса, карантина, прошлогодней изоляции и болезней, казахстанцы жаждут отдыха и приятных эмоций. Для представителей сферы внутреннего туризма сейчас наступил подходящий момент, чтобы заявить о себе и вынести из кризиса максимальную пользу, так как именно сейчас казахстанцы начали путешествовать по стране чаще, чем, когда – либо. Это произошло благодаря мировой ситуации с Covid и деятельности туроператоров, которые активно начали работать по стране. Начали открываться и исследоваться новые локации, выделялось больше бюджета для рекламы туризма внутри страны. Это также способствовало росту количества турфирм в Казахстане и, соответственно, конкуренции. Но в период карантина туристический сектор очень пострадал. Что касается локаций, то, на первом месте по – прежнему – Алматы и Алматинская область. Также популярны северные регионы – Кокшетау, Баянаул. Восточный Казахстан, но там туризм больше сезонный. Набирает популярность и ЗКО. Однако в связи с неразвитой дорожной инфраструктурой там ещё мало туристов.

"В связи с реконструкцией Туркестана и становлением его в качестве туристического центра Казахстана, открытием авиарейсов сейчас этот город популярен как туристическое направление".

Существенное отличие внутреннего туризма по сравнению с международным на сегодня – минимальные требования к санэпидконтролю. Отдых разрешён, посещение зон отдыха тоже, нужно лишь обладать "синим" или "зелёным" статусом в приложении Ashyq, либо быть вакцинированным. Для туров тоже нет строгих требований, лишь использование защитных средств и лимитированное количество участников, но это уже забота организаторов, которые должны контролировать это, отталкиваясь от постановлений санврачей.

Таким образом, анализируя деятельность внутреннего туризма нашей страны, можно сказать, что пандемия 2019 внес свой вклад в эту отрасль и показал нашим соотечественникам, какие достопримечательности есть и в нашей стране стоящие их внимания и времени. Для представителей внутреннего туризма сейчас только и остается дальше развивать внутренний туризм.

Литература:

1. Интернет – ресурс: <https://glonasstravel.com/destination/strany-i-goroda/kazakhstan>
2. Интернет – ресурс: <http://zen.yandex.ru/media>
3. Новости турбизнеса. 2020. №20. С.14.

УДК 174.4

ДЕЛОВОЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНОЕ ОБЩЕНИЕ: ОСНОВЫ И ПРАВИЛА

Кирющенко Е.В., Марсова З.М
(СКУ им. М. Козыбаева)

Общение – процесс установления и развития контактов между людьми и группами людей. Характер общения обусловлен целями совместной деятельности, оттого может быть различным.

Деловое общение – вид общения, специфику которого определяет невозможность профессиональной и иной, связанной с ней, деятельности вне коммуникаций с другими людьми.

Деловое общение – вид общения, при котором происходит обмен информацией в социально – правовой и экономической сфере человеческой деятельности с целью решения определенной задачи (коммерческой, производственной, научной и других).

Кроме делового, есть светское, формально – ролевое, интимно – личностное, манипулятивные виды общения. Отличительной чертой делового общения является то, что субъект коммуникации всегда значим, а предмет общения четко определен и хорошо известен.

Деловое общение складывается из этапов:

1. Установление контакта. Это этап знакомства, когда происходит представление партнеров друг другу, самопрезентация каждого из них и обмен общими фразами.

2. Ориентация в ситуации. Второй этап, когда субъекты стремятся понять позиции друг друга и обозначить свои.

3. Обсуждение. Этап, на котором рассматриваются и обговариваются конкретные деловые вопросы и задачи.

4. Решение задач. Этап нахождения согласия между партнерами и оптимального взаимовыгодного решения.

5. Завершение контакта. Этап регламентированного прекращения коммуникации.

Цель делового общения всегда лежит вне взаимодействия его субъектов. Но средства достижения цели определяются с учетом интересов и потребностей всех коммуникаторов.

Задача делового общения – продуктивное и эффективное сотрудничество партнеров.

В любое общение входят три взаимодополняющих процесса: социальная перцепция – восприятие и понимание партнера; коммуникация – обмен информацией; интеракция – обмен действиями.

Эти процессы в бизнес – среде строго регламентированы, есть правила и нормы делового взаимодействия и этикета.

Особое значение имеет процесс коммуникации. Одно неверное или неуместное слово может повлечь за собой существенные негативные последствия, такие как потеря клиента, партнера, прибыли и так далее. Но и перцепция, и интеракция также не менее важны.

Виды профессионального общения.

Деловое общение может происходить в форме: беседы, совещания, заседания, собрания, переговоров, презентации, конференции, переписки, консультации, интервью, отчета и в иной, разрешенной форме.

Уважающему себя профессионалу и специалисту нужно уметь грамотно взаимодействовать, знать правила и язык делового общения. Успешные люди взаимодействуют как непосредственно лично в официальной обстановке, так и опосредованно через технические средства: телефон, факс, почту, интернет – программы.

Все чаще в современном обществе прибегают к электронным системам коммуникации, организация труда приобретает виртуальный характер. Высокие технологии помогают увеличить скорость передачи информации и ее точность, исключить «человеческий» фактор.

Принципы общения в деловой среде.

Понятие делового общения включает не только взаимодействие «начальник – подчиненный» и коммуникацию между партнерами по бизнесу, но и ежедневное

взаимодействие людей, которые не состоят в близких отношениях. С незнакомыми людьми принято взаимодействовать по – деловому, культурно. Уважительное отношение и поведение – основы делового общения и культуры в социуме.

Кроме уважения к общим принципам делового общения относятся:

1) Межличностность: личность – субъект коммуникации в бизнес – среде. Каким бы ни был обсуждаемый вопрос, о нем говорят люди, у каждого из них свое мнение, основанное на личном опыте и особенностях характера. Это принципиально важно, так как успех бизнес – отношений зависит от характера межличностного взаимодействия партнеров.

2) Многомерность: основы делового общения включают принцип сопоставления содержания передаваемой информации с тем, как это происходит. Тон голоса, его эмоциональная окраска, мимика, жесты не менее важны, чем содержание речи. Понятие «многомерность» предполагает, что во взаимодействии людей имеют значение все составляющие коммуникации. Не принято нарушать зону комфорта собеседника, а также слишком далеко находиться во время разговора. Единственное позволенное прикосновение к бизнес – партнеру – рукопожатие. Недопустимо разговаривать, отвернувшись от человека или оглядываясь через плечо.

3) Целенаправленность: направленность делового взаимодействия многоцелевая. Это означает что, помимо цели, которая озвучивается и обговаривается, субъекты могут иметь иные подспудные, сопутствующие цели, не противоречащие первой.

4) Непрерывность: пока деловые партнеры находятся в непосредственной близости друг от друга, даже если они не общаются непосредственно, коммуникация продолжается на невербальном уровне. Поза, жесты, знаки внимания, оказываемые деловому партнеру, имеют значение и несут смысловую нагрузку. Даже молчание – часть интеракции. Бизнесмены не забывают о том, что они общаются с партнерами, даже если тема разговора смещается в сферу, не касающуюся дела.

Правила общения

Чем грамотнее человек ведет себя в профессиональной среде, тем лучше к нему относятся окружающие.

5 правил общения в деловой среде:

Нацеленность на взаимопонимание.

Деловое общение имеет целью нахождение компромисса. Принято быть готовым, открытым к восприятию и обмену информацией с партнером. Неэтично провоцировалось собеседника на конфликт или избегать контакта. Внимание, уважение и заинтересованность в речи собеседника выражается во взгляде, жестах, умении выслушать не перебивая. Речь должна быть четкой, разборчивой, неторопливой и немонотонной.

В целом следует избегать любых крайностей в речи. Когда человек говорит слишком тихо, невнятно, быстро или, наоборот, слишком медленно, его речь тяжело воспринимается, становится непонятной и неприятной. К тому же, если субъект говорит в меру громко и предельно четко, у его партнеров складывается представление, что он зрелая личность и уверенный в себе человек.

Продуманность речи.

Речь должна быть составлена, а лучше записана. Деловые люди перед началом разговора отмечают для себя темы и вопросы, которые требуют обсуждения. Доклад или публичное выступление строится по плану, расписываются вступление, основная часть и заключительные выводы, итоги.

Умение задавать как открытые, так и закрытые вопросы.

От того, как прозвучит вопрос, будет зависеть ответ. Если вопрос предполагает ответ «да» или «нет», собеседнику придется ответить четко, если вопрос останется

открытым, у него будет возможность высказать свою точку зрения. Следует избегать слишком прямых, нетактичных вопросов.

Неприемлемость длинных фраз и сложносоставных предложений. Короткие содержательные фразы экономят время и упрощают восприятие информации.

Соблюдение всех принципов и правил может показаться проблематичным, но трудности преодолеваются работой над собой. Умение общаться в бизнес – среде приходит с опытом делового взаимодействия.

Язык общения в бизнес – среде.

Понятие «язык» используется для обозначения системы знаков, посредством которой люди мыслят и разговаривают. Это также и способ выражения самосознания личности. Язык делового общения – официально – деловой стиль речи, предназначенный для коммуникативного взаимодействия в профессионально – деловой среде, а также других близких сферах.

Деловой язык – система общения в устной и письменной форме, регулирующая рабочие отношения.

Официальный стиль письменной речи имеет следующие особенности:

- сжатость изложения информации;
- строго обязательная форма;
- специальная терминология, клише, канцеляризм;
- повествовательный характер письменной речи;
- почти полное отсутствие эмоционально – экспрессивных средств речи.
- деловая устная речь имеет три составляющие:
 - содержательная составляющая (характеризуется четкостью и логичностью);
 - выразительная составляющая (характеризует эмоциональную сторону информации);
 - побудительная составляющая (признавала оказывать влияние на чувства и мысли собеседника).

Язык делового общения субъекта взаимодействия оценивается по следующим показателям:

Словарный запас. Чем он больше, тем более выразительна и эффективна речь. Тем более собеседник грамотный, образованный, культурный человек.

Словарный состав. Помимо того, сколько слов знает человек, не менее важно, что это за слова. Слова, используемые в просторечье, а также нецензурные, жаргонные выражения неприемлемы в бизнес – среде.

Произношение. Письменный язык организации – официальный государственный язык страны или международный деловой язык (английский). Деловое общение в форме устной речи дополняется произношением. Принято говорить на диалекте, который более всего приближен к литературному языку.

Стилистика и грамматика. Язык должен быть грамотным. Правильный прямой порядок слов в предложении, отсутствие тавтологии, слов – паразитов и тому подобное.

Психология делового взаимодействия

В профессиональной среде принято придерживаться этикета, общих норм морали и нравственности. Деловое общение основано на таких нравственных нормах:

- честность;
- порядочность;
- справедливость;
- ответственность.

Но в понятие делового общения включается и психологический аспект межличностных отношений. Они могут быть не только нейтрально – дружественными,

но и иметь характер жесткой конкуренции и борьбы. Деловое общение – это не только умение хорошо говорить, выглядеть и вести дела, но и умение выстраивать межличностные отношения.

Преодоление трудностей общения

Даже соблюдая все правила делового общения можно столкнуться с такими психологическими барьерами:

Барьер мотивации. Когда собеседнику просто неинтересен предмет разговора и заинтересовать его не получается. Такой барьер показатель того, что один партнер относится к другому не как к личности, а как к средству достижения цели.

Барьер морали. Когда собеседник оказывается недобросовестным, бесчестным, склонным обманывать человеком. Он использует деловое общение как способ скрыть злонамеренность. Чем лучше «маскируется» аморальный умысел за умением красиво говорить и вести себя, тем сложнее преодолеть этот барьер.

Барьер эмоций. Негативные эмоции, чувства, мысли по отношению к собеседнику не позволяют построить гармоничные взаимоотношения. Деловое общение будет бесполезным, неэффективным, если партнеры плохо относятся друг к другу.

Чтобы преодолеть трудности делового взаимодействия и расположить к себе собеседника следует придерживаться рекомендаций: Обращение по имени (такое обращение признак уважительного и внимательного отношения. Все люди любят слышать свое имя и лучше воспринимают информацию, произнесенную сразу после него).

Улыбка.

Она не всегда уместна. Чаще важные вопросы требуют концентрации внимания и серьезности, что, естественно, выражается в сдержанной мимике. Но улыбка – это средство, которое вызывает симпатию, доверие и готовность идти на контакт.

Комплименты.

Добрые и ненавязчивые приятные слова скрасят любое общение, особенно строго деловое. Принято говорить искренние, но сдержанные комплименты.

Внимание к личности.

Общаясь на деловые темы, не следует забывать, что его субъекты – люди, со своими особенностями. Всем и каждому нравится, когда его внимательно слушают, интересуются им, поддерживают и уважают.

Честность и порядочность.

Соккрытие или искажение информации рано или поздно выясняется, а однажды испорченную репутацию и утраченное доверие трудно вернуть.

Подводя итоги, деловое общение всегда направлено на достижение одной цели: что – либо узнать, либо получить. Поэтому главный принцип делового общения – никогда не забывать, что вы общаетесь не ради забавы или удовольствия, а ради дела. Деловое общение считается наиболее прагматичным вариантом коммуникации.

Ведь интересы дела всегда ставятся выше личных предпочтений. Обязательным результатом такого общения должно быть разумное взаимное решение. С позиции перспективы главное – не испортить отношения с партнерами и произвести благоприятное впечатление.

Литература:

1. Деловое общение. Деловой этикет; Юнити – Дана – Москва, 2018. – 432 с.
2. Аминов И.И. Психология делового общения; Омега – Л – Москва, 2019. – 304 с.
3. Бикмурзин Павел Исадыкович Деловое Общение; М.: Центрполиграф – Москва, 2017. – 628 с.
4. Бикмурзин Павел Исадыкович Деловое Общение В Социально – Культурном Сервисе И Туризме; Ассоциация "Культурно – спортивно оздоровительные комплексы" – Москва, 2017. – 389 с.

ЗНАЧЕНИЕ МАРКЕТИНГА В ПРОДВИЖЕНИИ ГОСТИНИЧНЫХ УСЛУГ

Ковтун В.А.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Продвижение гостиничных услуг, в целом, как и продвижение любых других туристских услуг довольно трудоемкий и сложный процесс, который требует правильного подхода и анализа данных и состояния дел на рынке.

В настоящее время развитие сферы гостиничных услуг привело к тому, что теперь клиенты имеют большой выбор, а привлечение клиентов становится главной задачей самих гостиниц. Бурное развитие сферы услуг и туризма в последнее десятилетие способствовало формированию системы продвижения сервисных и туристских услуг и, в частности, созданию рекламного рынка.

В рыночных условиях предприятия сервиса должны качественно удовлетворять потребности населения в услугах и при этом получать прибыль. Это возможно только при правильной маркетинговой и рекламной политике, которую реализует предприятие сервиса и туризма, поэтому актуальность данной темы велика [1].

Все услуги, предоставляемые в гостиницах, можно разделить на основные и дополнительные. В зависимости от этого они могут быть платными и бесплатными.

Основными услугами являются проживание и питание, зачастую также и трансфер.

На предприятиях питания, которые находятся на территории гостиничных комплексов, клиенты гостиниц обслуживаются первоочередно.

Без дополнительной оплаты гостям могут быть предоставлены следующие виды услуг:

- вызов скорой помощи;
- пользование медицинской аптечкой;
- доставка в номер корреспонденции при её получении;
- побудка к определённому времени;
- предоставление кипятка, иголок, ниток, одного комплекта посуды и столовых приборов.

Кроме перечисленных услуг в гостиницах обычно предлагается большой список и дополнительных услуг, среди которых:

- услуги предприятий общественного питания (бары, рестораны, кафе, буфеты, пивные бары);
- всевозможные магазины (сувенирные, продуктовые), а также торговые автоматы;
- развлекательная инфраструктура (дискотеки, казино, ночной клубы, игровые залы, бильярд и т.п.);
- услуги экскурсоводов и гидов – переводчиков;
- продажа билетов в кинотеатры, театры, цирки, филармонии, концерты, выступления и т. д.;
- предоставление услуг нянь;
- уход за животными;
- транспортные услуги (все виды бронирования билетов на все виды транспорта, заказ и прокат автомобилей, услуги такси);
- покупка и доставка цветов;
- продажа сувениров, открыток и другой печатной продукции;

- ремонт и чистка обуви;
- ремонт и глажка одежды;
- услуги химчистки и прачечной;
- прокат спортивного инвентаря;
- ремонт часов, бытовой техники;
- салоны красоты, спа – процедуры, массаж и т.п.;
- сауны, бани, бассейны, тренажёрные залы;
- конференц – залы;
- услуги бизнес – центра;
- обмен валюты и др.

Все большую роль в сфере услуг и сервиса стала занимать реклама, и продвижение гостиничных услуг на рекламном рынке обеспечивает не только потребности потенциальных клиентов, но и значительно влияет на повышение качества всех гостиничных услуг в конкурентной борьбе.

Менеджеры и специалисты должны грамотно владеть маркетинговыми навыками, чтобы качественно продвигать товары и услуги на рекламном рынке.

Растет и значение методов продвижения услуг, что в свою очередь сказывается и на самом предприятии. Грамотное использование различных методов позволит не только держать гостиницу на плаву, но и позволить повысить показатели оказанных услуг и пополнить клиентскую базу.

Маркетинг – важная часть в продвижении услуг, особенно в условиях конкуренции. Маркетинг – социальный и управленческий процесс, с помощью которого отдельные лица и группы лиц удовлетворяют свои нужды и потребности посредством создания товаров и потребительских ценностей и обмена ими друг с другом [2].

Гостиничный маркетинг является сложной многокомпонентной системой, главная задача которой – обеспечение туриста услугами, предоставление ночлега, питания и других дополнительных гостиничных продуктов, которые предлагает отель.

Гостиничный маркетинг – это заключительное понятие цикла индустрии гостиничного бизнеса; это работа с рынком для осуществления обменов, цель которых удовлетворение рекреационных потребностей и запросов людей.

Процесс обмена включает:

- работу по поиску покупателей;
- определение их потребностей;
- планирование соответствующих продуктов гостиничного бизнеса и их продажа;
- перевозки туристов к месту потребления;
- ценообразование;
- организацию сервиса;
- рекламирование [3].

Главной задачей маркетинга является удовлетворение запросов клиентов. Также в функции маркетинга входят: маркетинговые исследования, разработка стратегии маркетинга, товарная политика, ценовая политика, политика распределения, коммуникационная политика, контроль маркетинга.

Целями маркетинга могут быть: максимально высокое потребление, достижение максимальной потребительской удовлетворенности, предоставление максимально широкого выбора, максимальное повышение качества жизни, а также, увеличение дохода предприятия, рост объемов продаж, увеличение доли рынка, создание и улучшение имиджа, известности предприятия и его продукции.

К сожалению в настоящий момент маркетинг как отдельная структура политики фирмы не развита должным образом. И это касается не только гостиниц.

Иметь свой отдельный отдел маркетинга не по карману многим гостиницам и нет особой необходимости. Поскольку исследования не могут проводиться постоянно, а совершаются они с определенной периодичностью. Поэтому содержать такой отдел в течении всего года многим предприятиям будет не выгодно [4].

Но есть специальные маркетинговые компании, которые предоставляют широкий спектр услуг. Однако даже большим гостиницам такое исследование оказывает не «по карману». Все – таки нужно понимать, что без нужных вложений не последует и нужной отдачи от рекламной деятельности.

Многие фирмы или же гостиницы пренебрегают данной статьей расходов и считают это пустой тратой денег, или же выделяют недостаточное количество средств. Такая ситуация ослабит позиции предприятия на рынке.

Поскольку поток новых клиентов будет достаточно небольшим и предприятие будет лишь поддерживать на плаву старая клиентская база.

Проблема многих современных фирм заключается в такой особенности, что в отличии от западных, отечественные компании пытаются распространить влияние на весь рынок.

Поскольку наш рынок очень неоднородный, и разные его сегменты существенно отличаются друг от друга, то в результате с организацией взаимодействует лишь часть потенциальных клиентов, и еще меньшее число становятся покупателями. Проблемой современного маркетинга есть необходимость дифференциации подходов к влиянию на определенные сегменты рынка.

Многие гостиничные предприятия часто проводят различные скидки и акции в течении года. Но зачастую это не вызывает никакого положительного результата в виде наплыва клиентов. Так как эти действия не придаются громкой огласке.

Люди просто не информированы о проводимых акциях. Устранить данную проблему поможет либо своевременная реклама, либо гостиницам в виду сезонности можно указать конкретные цены в определенное время года, не проводя никаких акций и скидок.

Также успешное проведение маркетинга в гостиничном бизнесе зависит в высшей степени от организации всей индустрии путешествий. Например, многие из гостей, проживающих в курортных местах, покупают места в гостинице одновременно с билетом на транспорт в одном и том же туристическом агентстве. Дав согласие на сотрудничество с транспортными организациями, отели эффективно отделяются от конкурентов. Точно таким же образом они развивают связи с авиакомпаниями, которые организуют чартерные рейсы [5].

Маркетинг в настоящее время играет все более значимую роль и в условиях жесткой конкуренции становится необходимостью.

Маркетинг в Казахстане это относительно молодая сфера и в данной сфере нужен собственный опыт, а не опыт других зарубежных стран. Поскольку в нашей стране нет еще рыночной экономики в чистом виде, в отличии от других стран, которые встали на этот путь изначально. Нужно учитывать особенности и тенденции развития рынка в данный момент.

Литература:

1. Методы продвижения гостиницы и ее услуг / [http://hotelmaster.ru/metody – prodvizheniya – gostinitsy – i – eyo – uslug/](http://hotelmaster.ru/metody-prodvizheniya-gostinitsy-i-eyo-uslug/), 2021.
2. Котлер Филип, Армстронг Гари. Основы маркетинга. «Профессиональное издание», 12 – е изд.: Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2009 – 44 с.

3. Мунин Г.Б., и др. Маркетинг гостинично – ресторанного бизнеса: Учеб.пособие. – К.: Изд – во Европ. ун – та, 2007. – 246с.
4. Котлер Ф. Маркетинг. Гостеприимство. Туризм: Учебник / Ф. Котлер, Дж. Боуэн, Дж. Мейкенз. – М.: ЮНИТИ, 2012. – 1071 с.
5. Инструменты продвижения гостиничных услуг/ <http://hotelmaster.ru/instrumenty> – prodvizheniya – gostinichnyh – uslug/, 2021.

УДК 336.7

К ВОПРОСУ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ОЦЕНКИ УРОВНЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ НА ПРИМЕРЕ АО «FORTEBANK»

Қошан К.Ә., Кендюх Е.И.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Акционерное общество «ForteBank» – коммерческий банк второго уровня, осуществляющий свою деятельность в Казахстане с 2015 года в результате слияния АО «Альянс Банк», АО «Темірбанк» и АО «ForteBank». АО «ForteBank» является одним из ведущих банков второго уровня в Казахстане, который функционирует на рынке банковских услуг уже более 20 лет.

Термин «бренд» относится к концепции бизнеса и маркетинга, которая помогает людям идентифицировать конкретную компанию, продукт или человека. Бренды нематериальны, а это значит, что вы не можете их потрогать или увидеть. Таким образом, они помогают формировать восприятие людьми компаний, их продуктов или отдельных лиц. Бренды часто используют идентифицирующие маркеры, чтобы помочь создать идентичность бренда на рынке. Они представляют огромную ценность для компании или отдельного человека, давая им конкурентное преимущество перед другими в той же отрасли. Таким образом, многие организации часто ищут юридическую защиту своих брендов, приобретая товарные знаки. Сегодня перед нами динамичный банк, вышедший на путь прибыльного бизнеса, полностью модернизируя подход к клиенту. Логотип – две сходные волны – баланс стилей и традиций:

- 1) ясно отражает общее понятие бренда;
- 2) подтверждает происхождение банка (родоначальник – это ОАО «Иртыш бизнес банк», последователь – это АО «Альянс банк», продолжатель традиций АО «Forte Bank»);
- 3) подтверждает современность и верность традициям; 4) неповторимый – в этой визуализации его не было. Логотип изображен на рисунке 1.



Рисунок 1. Логотип АО «ForteBank»

Совет директоров формируется в порядке, установленном Законом «Об акционерных обществах» и Уставом Банка. Выборы членов Совета директоров осуществляются акционерами кумулятивным голосованием. Сроки полномочий членов Совета директоров устанавливаются общим собранием акционеров Банка и истекают на момент проведения общего собрания акционеров Банка, на котором проходит избрание нового Совета директоров. Досрочное прекращение полномочий членов

Совета директоров осуществляется в соответствии с Законом «Об акционерных обществах». Требования к кандидатам в члены Совета директоров и к членам Совета директоров установлены законом «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан», законом «О рынке ценных бумаг», а также законом «Об акционерных обществах» и Уставом Банка. Руководство деятельностью Банка осуществляется Правлением, в состав которого входят Председатель Правления, его заместители и иные работники Банка по решению Совета директоров. По состоянию на 31 декабря 2019 года Правление состояло из Председателя Правления и пяти членов.

Таким образом, можно отметить, что основная деятельность банка связана с ведением коммерческой банковской деятельности, выдачей кредитов и гарантий, приемом депозитов, обменом иностранных валют, операций с ценными бумагами, переводом денежных средств, а также предоставлением прочих банковских услуг. Некоторые выпущенные долговые ценные бумаги банка имеют листинг на Лондонской фондовой бирже, Люксембургской фондовой бирже и Казахстанской фондовой бирже. Говоря о доле активов банка в банковском секторе страны, можно отметить, что по состоянию на 01.01.2021 г. совокупные активы банковского сектора РК составили 31172 млрд. тенге, что отражено в Таблице 1.

Таблица 1. Активы банков второго уровня РК по состоянию на 01.01.2021 г.

Наименование банка	Активы банков, тыс. тенге	Доля в совокупных активах банковского сектора, %
Народный банк Казахстана	9 971 736 306	31,99
Сбербанк России	3 166 752 185	10,16
Kaspi Bank	2 809 016 253	9,01
ForteBank	2 159 705 649	6,93
Банк ЦентрКредит	1 849 172 617	5,93
Отбасы банк	1 708 163 573	5,48
First Heartland Jýsan Bank	1 652 314 310	5,30
Евразийский банк	1 217 866 218	3,91
АТФБанк	1 175 413 596	3,77
Банк "Bank RBK"	996 412 509	3,20
Прочие	4 465 826 393	14,33
Итого	31 172 379 609	100

Доля крупнейшего банка второго уровня (АО «Народный сберегательный банк Казахстана») составила около 31,9% от совокупных активов казахстанского банковского сектора. По размеру активов АО «ForteBank» является 4 – м крупнейшим банком в Республике Казахстан, его доля в совокупных активах банковского сектора на отчетный период составляет почти 7% или 2 159 млрд. тенге, что продемонстрировано на рисунке 2.

В современном экономическом развитии многое зависит от того, есть ли и есть какой – то фактор производства, например, капитал. Особенно важна экономичность капитала в развитии городов, в которых наибольшая «плотность» экономической деятельности. Следовательно, необходима развитая и стабильная банковская система. Она действует как фактор успешного развития экономики в целом и городского хозяйства в частности. В современной экономической ситуации изменения в глобальной конкурентной системе, устойчивость и прогнозируемость развития систем

экономического развития на макро – и микроуровнях существенно снижаются. Это также относится к деятельности коммерческих банков. Важная и актуальная проблема – обеспечение экономической безопасности банковской системы.

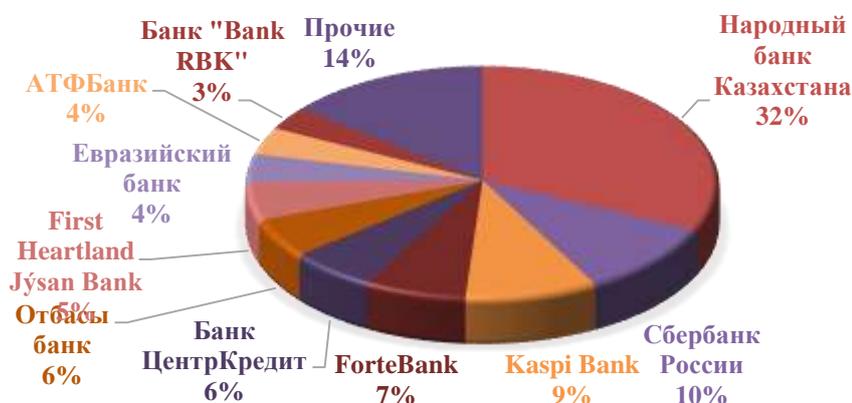


Рисунок 2. Структура активов банков второго уровня РК по состоянию на 01.01.2021 г.

Однако, обеспечение экономической безопасности должно осуществляться не только на уровне отрасли или системы, экономическая безопасность формируется на уровне государства (макроуровень), а также на уровне отдельных субъектов экономической деятельности (микроуровень).

Финансовая отчетность – это интегрирующий компонент аналитической информации об экономической деятельности организаций всех форм собственности. Финансовые документы обобщают, классифицируют объективную информацию о деятельности коммерческих банков. Контроль финансовой деятельности кредитной организации позволяет принимать меры по предотвращению угроз экономической безопасности. Финансовую отчетность, а именно предоставляемую информацию могут использовать инвесторы, кредиторы, акционеры, клиенты, регулирующие органы и т. д. для оценки уровня экономической безопасности, что в последствии, способствует улучшению финансовой устойчивости банковской системы.

Существуют различные методики оценки экономической безопасности банка рассмотрим методику В. Кромонова, так для оценки уровня финансовой устойчивости банков предложил использовать модель, основанную на расчете текущего индекса надежности банка, определяемого по 6 коэффициентам на рисунке 3:

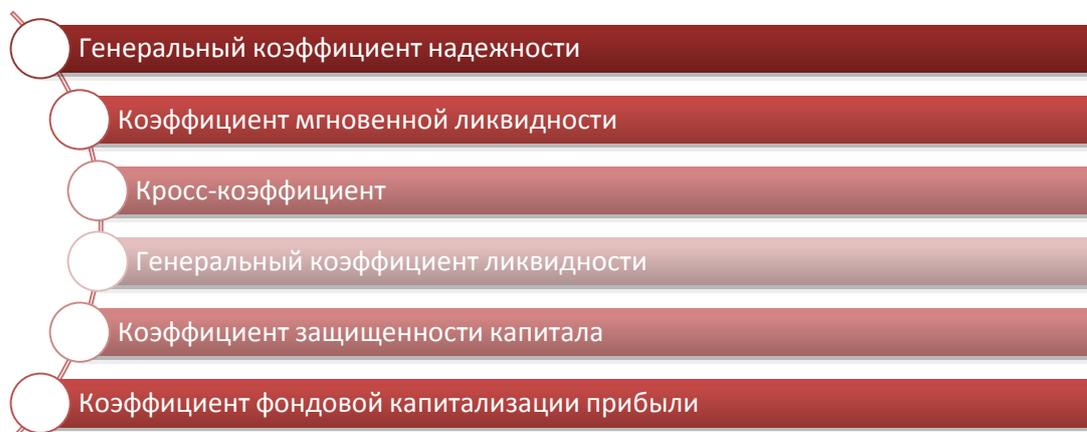


Рисунок 3. Коэффициенты надежности банка

Чем выше значение интегрального показателя, тем более устойчивой является кредитная организация. По методике Кромонава оптимально надежным банком представляется банк со следующими коэффициентами $K1 = 1$, $K2 = 1$, $K3 = 3$, $K4 = 1$, $K5=1$, $K6 = 3$. Рассмотрим рассчитанные коэффициенты по методике Кромонава представлены в таблице 2.

Таблица 2. Динамика коэффициентов оценки надежности АО «ForteBank» по методике Кромонава за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2015		2019 к 2018	
						Абс.п ок., +/-	Относ. пок.,%	Абс.п ок, +/-	Относ. пок.,%
Генеральный коэффициент надежности (K1)	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	- 0,3	37,1	0,0	90,4
Коэффициент мгновенной ликвидности (K2)	0,4	0,5	0,5	0,2	0,3	- 0,1	68,3	0,0	115,4
Кросс – коэффициент (K3)	0,9	1,0	1,0	1,0	1,0	0,0	103,5	0,0	99,7
Генеральный коэффициент ликвидности (K4)	0,8	0,7	0,9	0,6	0,8	0,0	100,0	0,2	133,3
Коэффициент защищенности капитала (K5)	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,1	126,8	0,0	107,2
Коэффициент фондовой капитализации прибыли (K6)	0,5	0,5	0,6	0,5	0,6	0,1	122,7	0,1	116,6

Анализируя данную таблицу, можно заметить, что многие коэффициенты ниже нормативного значения, однако стремятся к ним. По методике Кромонава оптимально надежным банком представляется банк со следующими коэффициентами $K1 = 1$, $K2 = 1$, $K3 = 3$, $K4 = 1$, $K5 = 1$, $K6 = 3$.

Следующим этапом этого подхода является расчет сводной оценки надежности: расчетные коэффициенты реального банка соответствуют идеалу, вычисляются отклонения. Для окончания процедуры нужно взвешивать и суммировать коэффициенты. Важнейший коэффициент надежности в любом банке – генеральный $K1$, т.е. степень пополнения рискованных инвестиций собственными капиталами. Это самый большой вес. Второй по значимости коэффициент $K2$, особенно у клиентов, находящихся на РКО. Он характеризует способность банка в любой момент полностью отвечать на заявленные обязательства, получил удельный вес 20%. Остальным показателям присвоены следующие веса: $K3 = 10\%$, $K4 = 15\%$, $K5 = 5\%$, $K6 = 5\%$.

Итоговая формула для вычисления текущего индекса надежности выглядит следующим образом:

$$N = 45\% * K1 + 20\% * K2 + 10\% * K3 + 15\% * K4 + 5\% * K5 + 5\% * K6$$

Максимальная величина индекса надежности равна 100%. Чем выше данный индекс, тем более надежен и финансово устойчив банк, недостатком методики В. Кромонава является отсутствие в системе сравнение показателей прибыльности банка.

Рассчитаем индекс надежности для АО «ForteBank» в 2019 году.

$$N = 45\% * 0,2 + 20\% * 0,3 + 10\% * 1 + 15\% * 0,8 + 5\% * 0,3 + 5\% * 0,6$$

$$N = 41,5$$

Таким образом, можно сделать вывод, что в зависимости от значения интегрального коэффициента банк попадает в соответствующий класс финансового состояния:

– кризисное состояние (интервал значения интегрального коэффициента (баллы) от 0 до 33,6);

– проблемное состояние (интервал значения интегрального коэффициента (баллы) от 33,7 до 67,2);

– состояние с некоторыми признаками проблемности (интервал значения интегрального коэффициента (баллы) от 67,3 до 100,8);

– хорошее состояние (интервал значения интегрального коэффициента (баллы) от 100,9 до 134,4);

– отличное состояние (интервал значения интегрального коэффициента (баллы) от 134,5 до 168).

Мы можем заметить, что значение интегрального коэффициента АО «ForteBank» составляет 41,5, это в свою очередь говорит о проблемном состоянии банка, однако банк стремится ежегодно наращивать данный коэффициент.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2018 г.)
2. Елсакова Е.А. Финансовая стратегия как элемент обеспечения финансовой устойчивости // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – №2. – С.435 – 436.
3. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2016. – 768 с.
4. <http://kase.kz/ru/>
5. <https://forte.bank/>

УДК 336.7

К ВОПРОСУ ОБ ОПРЕДЕЛЕНИИ ПОНЯТИЯ КОММЕРЧЕСКИХ РИСКОВ (на примере АО «FORTEBANK»)

Қошан К.Ә., Цапова О.А.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Основную роль в финансовой системе играют коммерческие банки. Одним из главных условий развития и эффективного функционирования банковской отрасли, ориентированной на реальные экономические условия и удовлетворения клиентов качественными банковскими услугами, является высокое корпоративное управление. Проведение адекватной оценки деятельности кредитной организации, выявление имеющихся у нее неиспользуемых резервов, которые улучшают эффективность работы, позволяет именно анализ экономической деятельности.

По состоянию на 1 января 2020 года, единственным лицом, которому принадлежат акции АО «ForteBank» в количестве, составляющем пять и более процентов от общего числа размещенных акций банка, является Утемуратов Б.Ж., в собственности которого находятся 80 629 447 285 простых акций банка (87,27% от общего количества размещенных акций банка).

«ForteBank» проводит активную работу в сфере потребительского, ипотечного и автокредитования, увеличивая объем ссудного портфеля и расширяя список предлагаемых продуктов. А также банк предполагает расширение партнерства с финансовыми учреждениями международного уровня, что позволит банку отвечать адекватно растущим запросам рынка и, прежде всего, запросам по финансированию клиентов банка. В течение последних лет Банк, как и вся банковская система Казахстана, динамично развивался.

Анализ финансового состояния является совокупностью методов анализа процессов формирования, использования банковских денежных средств и достаточности, необходимых для осуществления эффективного банковского процесса. Таким образом, мы можем рассмотреть основные показатели анализируемого банка в таблице 1.

Таблица 1. Динамика основных показателей деятельности АО «ForteBank» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2015		2019 к 2018	
						Абс. пок. +/-	Относ. пок %	Абс. пок. +/-	Относ. пок %
Активы	1069135	121177	1446879	1685657	1970594	901459	184,32	284937	116,90
Обязательства	902105	1037255	1250439	1487763	1743195	841090	193,24	255432	117,17
СК	167030	177922	192908	175730	204870	37840	122,65	29140	116,58
Доход	150740	128431	150538	183331	227101	76361	150,66	43770	123,87
Чистая прибыль	33245	42592	44439	49188	73325	40080	220,56	24137	149,07
Ссудный портфель	629906	623923	671851	688373	713915	84009	113,34	25542	103,71
ДП	660057	802835	981225	1076216	1253455	593398	189,90	177239	116,47
ROA	3,11	3,51	3,07	2,92	3,72	0,61	*	0,80	*
ROE	19,90	23,94	23,04	27,99	35,79	15,89	*	7,80	*

За анализируемый период наблюдается стабильный рост активов. В 2019 году статья «Активы» составляла 1 970 594 млн. тенге, что на 9 014 569 млн. больше чем в 2015 году или на 84,32%. Говоря о рентабельности активов, можно сказать, что наблюдается стабильный рост рентабельности активов.

В 2016 году рентабельность активов составляла 3,51, в последующие периоды рентабельность активов продолжает снижаться, 2019 году можно заметить рост показателя. Рентабельность капитала имеет такую же тенденцию. Показатель в период с 2015 по 2019 увеличился на 15,89. Динамика предоставлена на рисунке 1.

Темп роста собственного капитала составил на конец анализируемого периода 116,58 %, что является достаточно хорошим результатом. Стоит отметить, что наибольший рост основных показателей пришёлся на 2019 год.

Чистая прибыль за анализируемый период показывает стабильный рост и на 2019 год составила 73 325 тыс. тенге в процентном соотношении чистая прибыль в период с 2018 по 2019 увеличилась на 49%. Показатель рентабельности собственного капитала

говорит о низкой эффективности в 2016 и 2017 годах, однако за весь остальной период его величина превышает нормативные значения, что говорит о высокой эффективности вложенных средств собственников банка.

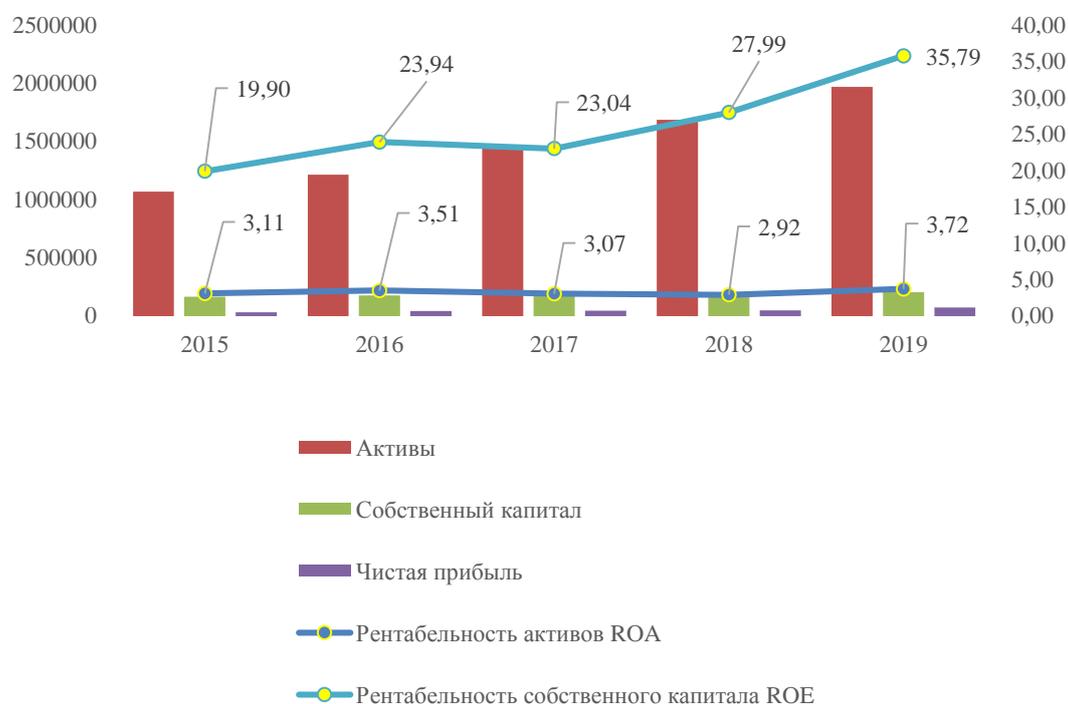


Рисунок 1. Динамика основных показателей АО «ForteBank» за 2015 – 2019 гг.

В любой хозяйственной деятельности всегда существует опасность потерь, вытекающая из специфики хозяйственных операций. Опасность таких потерь представляет собой коммерческий риск. Составной частью коммерческих рисков являются финансовые риски, связанные с вероятностью потерь каких – либо денежных сумм или их недополучением.

Одним из главных принципов осуществления банковской деятельности является стремление коммерческого банка максимизировать прибыль. Как нам известно высокий риск гарантирует возможность получения большей прибыли. Риск формируется в результате отклонения достоверных данных от оценки текущего состояния и перспектив развития.

Эти отклонения могут быть как положительными, так и отрицательными. В первом случае речь идет о шансах получить прибыль, во втором – о риске получить убытки. Основным видом финансового риска для коммерческого банка является кредитный риск и риск процентной ставки.

Рассмотрим один из важнейших рисков, который может нести коммерческий банк – это кредитный риск. Для анализа кредитного риска АО «ForteBank» целесообразно рассчитать коэффициент качества кредитного портфеля, а также коэффициенты кредитного риска. Данные приведены в таблице 2.

Из приведенной выше таблицы видно, что коэффициенты качества кредитного портфеля за период начало 2015 по 2019 гг. составили 5,8 %, 8,3 %, 6,3 %, 7,1% и 6,8% соответственно. Нормативное значение этого показателя – 10 %.

Таблица 2. Основные показатели оценки кредитного риска АО «ForteBank» за 2015 – 2019 гг.

Показатель	2015	2016	2017	2018	2019	2019 к 2015		2019 к 2018	
						Абс.пок +/-	Относ. пок, %	Абс.пок, +/-	Относ.пок., %
Коэффициент качества кредитного портфеля	5,8	8,3	6,3	7,1	6,8	1	117,24	- 0,3	95,77
Коэффициент кредитного риска	0,95	0,94	0,93	0,95	0,93	- 0,02	97,89	- 0,02	97,89
Коэффициент покрытия убытков по ссудам	0,79	1,38	0,9	0,83	0,8	0,01	101,27	- 0,03	96,39
Коэффициент совокупного кредитного риска	54,2	69,6	41,6	51,8	56,4	2,2	104,06	4,6	108,88

В данном случае за период начало 2015 по 2019 гг. все коэффициенты качества кредитного портфеля менее 10 %, соответственно, это свидетельствует о низком кредитном риске портфеля, рисунок приведен ниже.

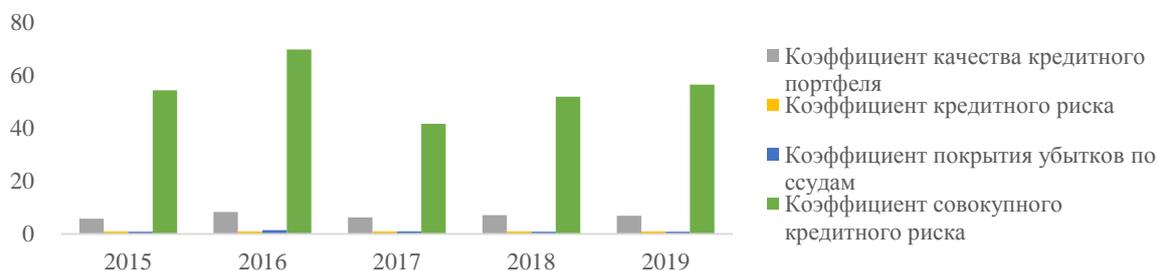


Рисунок 2. Динамика основных показателей оценки кредитного риска АО «ForteBank» за 2015 – 2019 гг.

Коэффициенты кредитного риска на период с начала 2015 года по 2019 год нестабильны, но близки к нормативному значению. Максимальная близость этого показателя к единице характеризует качество кредитного портфеля с точки зрения его погашения.

Коэффициенты покрытия убытков по ссудам в АО «ForteBank» характеризуют уровень защиты финансовых результатов от потерь из – за невозврата ссуд. Значение этого показателя на начало 2016 года (равное 1,38) было выше нормативного показателя (> 1) и является наиболее оптимальным для данного банка, на начало 2017 года значение показателя меньше нормативного значения, но как можно ближе к нему.

Коэффициенты совокупного кредитного риска – если в начале 2015 и 2016 года был высокий уровень совокупного кредитного риска, поскольку он превышает значение в 21 %, а в начале 2017 года этот уровень также высок по сравнению со стандартным значением, но уже ниже, чем в предыдущие годы.

Так, в ходе оценки кредитного риска АО «ForteBank» было установлено, что основной рассчитанный коэффициент кредитного риска в анализируемом периоде

соответствует нормативной величине кредитного риска. Не наблюдалось существенных отклонений, что подтверждает положительную оценку качества кредитного портфеля и функциональности банка. Также хочется сказать, что менеджмент рисков АО «ForteBank» состоит из «трех линии защиты», в которых вовлечены все структурные подразделения банка:

– первая линия защиты – принятие рисков: все подразделения банка, которые непосредственно готовят и осуществляют операцию, участвуют в процессе идентификации, мониторинга и оценки рисков, соблюдают внутренние требования по управлению рисками и принимают во внимание уровень рисков в процессе подготовки операции.

– вторая линия защиты – управление рисками: в структурных подразделениях банка, а также коллегиальных органах, ответственных за риски, разрабатываются механизмы рискового управления, методология, проводятся оценки и контроля уровня риска, подготовлены сводные отчеты по риску, рассчитываются размеры требований к риску в совокупном капитале, рассчитываются размеры требований к рискам в совокупном капитале.

– третья линия защиты – внутренний аудит: выполняются независимые оценки качества действующего процесса управления риском, выявляются нарушения, даются предложения о совершенствовании систем управления риском.

Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 31 августа 1995 года № 2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2018 г.)
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – М.: Ника Центр, 2018.
3. Бычков В.П. «Банковское дело: Учебно – методическое пособие»
4. <http://kase.kz/ru/>
5. <https://forte.bank/>

УДК 378.147:796

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ИНФОРМАЦИОННО – КОММУНИКАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ ПОДГОТОВКИ СТУДЕНТОВ ПО ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ «ТУРИЗМ»

Кузьменко Ю.В., Олесиук М.М.

(СКУ им. М. Козыбаева, НУО «Гуманитарно – технический колледж»)

Определений термина «профессиональная подготовка» достаточно много, проанализировав эти определения, сделаем вывод – в педагогических исследованиях под подготовкой следует понимать «формирование и обогащение знаний и умений, необходимых индивиду для выполнения задач определенного направления».

Как показывают новейшие исследования, в современной экономической науке туристская отрасль успешно развивается последние 30 лет. В большей степени своим успехом туризм обязан широчайшей практике использования всевозможных инноваций в своей сфере. Цифры и факты наглядно показывают, что такое развитие туризма ожидается и в ближайшем будущем. Однако в данной сфере деятельности существуют большие проблемы с профессиональной подготовкой специалистов, соответствующих современным потребностям отрасли. Такое образование носит пока нестабильный и нефундаментальный характер. Это определение имеется в виду, когда говорят о том,

что учебные учреждения и инициативы по подготовке специалистов в них, предпринимаемые некоторыми компаниями и государственными структурами усилия, действуют скорее все еще интуитивно и инертно, чем под давлением обстоятельств и потребностей данного сектора экономики, как в прошлом, так и в наши дни.

Задачами высшего образования в сфере туризма являются:

- обеспечение фундаментальной научной, профессиональной и практической подготовки в сфере туристской деятельности;
- обретение студентами знаний и умений просветительно – квалификационных уровней соответственно их призванию, интересам и способностям;
- усовершенствование научной и профессиональной подготовки в сфере туризма [1].

Основные направления профессиональной подготовки менеджеров туризма частично отражены в научных исследованиях ряда авторов (И.В. Зорин, В.А. Квартальнов, Н.И. Плотникова и др.). Однако полного представления с анализом и экспериментальным обоснованием содержания и структуры профессиональной подготовки туристских менеджеров еще не создано. Используемые в настоящее время учебные программы различных систем профессиональной подготовки по данному профилю, их содержание и нормативная база процессов профессиональной подготовки не в полной мере отражают запросы практики туристско – экскурсионной деятельности [2].

Использование информационно – коммуникационных технологий в образовательном процессе высшей школы имеет широкие перспективы развития. Среди основных недостатков современной системы образования можно выделить следующие: неоперативность предоставления учебной информации, отсутствие наглядности учебно – методических материалов [3].

Особую актуальность в современных условиях интенсивного развития новых информационных технологий приобретает организация профессиональной подготовки студентов для поиска, получения, обработки информации, а также принятие быстрого и правильного решения. К выпускникам образовательной программы «ТУРИЗМ» работа в различных направлениях туристского бизнеса предъявляет повышенные требования:

- умение гибко адаптироваться в меняющихся жизненных ситуациях, самостоятельно приобретая необходимые знания, применяя их на практике для решения разнообразных возникающих проблем;
- критически мыслить, уметь увидеть возникающие в реальной действительности проблемы и искать пути рационального их решения;
- четко осознавать, где и каким образом приобретаемые ими знания могут быть применены в реальной жизни; уметь генерировать новые идеи, творчески мыслить;
- грамотно работать с информацией (уметь собирать необходимые для решения определенной проблемы факты, анализировать их, выдвигать гипотезы решения проблем);
- быть коммуникабельными, контактными в различных социальных группах, уметь работать в командах, в различных ситуациях, предотвращая или умело выходя из любых конфликтных ситуаций.

Роль преподавателя теперь больше похожа на роль руководителя или организатора, советчика или эксперта. Преподаватель призван наводить порядок в информационном багаже обучаемого. Это, в свою очередь, влечет трансформацию методов и подходов в профессиональной подготовке в сторону творческого сотрудничества преподавателя и обучаемого. Из этого следует исходить при рассмотрении вопроса использования компьютерных технологий в профессиональной подготовке.

Но специфика использования компьютерных технологий именно в сфере профессиональной подготовки менеджеров для индустрии туризма заключается в том, что наряду с базовой подготовкой по информационным технологиям, предусматривается подготовка студентов по использованию различных специализированных систем. Этот вопрос нашел свое отражение в работах В.И. Квартального, А.И. Сеселкина, Ю.А. Гараниной, посвященных использованию персонального компьютера как средства общения [4].

Использование информационных и коммуникационных технологий не только помогает понять и лучше запомнить учебный материал, но и создает эмоциональное отношение к изучаемому, повышает интерес к нему. Особенно сильное эмоциональное воздействие на учащихся оказывает демонстрация видео – и кинофильмов, кинофрагментов, которые могут быть использованы и в качестве иллюстративного материала, и для создания проблемных ситуаций, на основе которых строится эвристическая беседа, учебная дискуссия. Широкое применение в учебном процессе компьютера, универсального средства передачи, хранения и обработки информации, позволяет студентам наглядно увидеть различные процессы и моделировать ситуации.

Обобщая вышесказанное, можно отметить, что проблема активизации учебной деятельности студентов остается актуальной. Реформы, происходящие в образовании, требуют постоянного поиска новых более совершенных форм и методов активизации учебно – познавательной деятельности студентов, способствующих формированию у них профессиональных компетенций.

В связи с этим использование активных методов в профессиональной подготовке является необходимым условием для профессиональной подготовки высококвалифицированных специалистов.

В 80 – 90 годах XX века в туристской деятельности информационно – коммуникационные технологии применялись только на уровне терминального доступа к глобальным системам бронирования. Однако к 2007 году туристская деятельность становится практически невозможной без применения новых разработок в области Web – технологий.

Появление высокоскоростных, качественных и доступных любому пользователю разнообразных сервисов мирового информационного пространства требует разработки и применения в обучении студентов существенно новой модели профессиональной подготовки специалистов в области туристской деятельности и гостеприимства.

Фирмы, которые сейчас начали движение в этом направлении использования Web – технологий, будут определять стратегию развития турбизнеса в сети Интернет. Одной из форм сопряжения педагогических технологий с информационно – коммуникационными технологиями являются виртуальные экскурсии.

Экскурсионный метод рекомендуется использовать для активизации познавательной деятельности студентов. В практике преподавания используются различные методы: индуктивный, дедуктивный, аналитический и другие [5].

Для организации виртуальной экскурсии так же, как и для экскурсии реальной, необходимо определить набор ключевых пунктов и сформировать для каждого из них заданный объем информации [6]. Поскольку у пользователя нет возможности увидеть реальный объект, важно предусмотреть наличие графической информации – прежде всего в форме фотографий, а также карт и планов.

Сопровождающий комментарий может быть представлен в текстовой форме или в виде аудиозаписи голоса «экскурсовода». Однако создание звуковых файлов требует более кропотливой работы, а сами они достаточно велики, что усложняет манипуляцию с ними и возможное размещение в Интернете. Таким образом, текстовая и графическая информация составляют основу экскурсии.

Виртуальная экскурсия помогает решить следующие задачи:

1. Активизация познавательной деятельности учащихся.
2. Повышение эффективности занятий.
3. Создание набора цифровых образовательных ресурсов для организации учебной работы.

Местом проведения виртуальной экскурсии может стать участок природы или исследовательский институт, музей, промышленное предприятие. К сожалению, значительная часть студентов очень редко бывают в музеях и мало путешествуют. Решить эту проблему помогают виртуальные экскурсии. Сравнительная характеристика основных характеристик виртуальной и традиционной экскурсии приведены в таблице 1.

Таблица 1. Сравнительная характеристика видов экскурсий

	Традиционная экскурсия	Виртуальная экскурсия
Место проведения	Природные сообщества, музеи, промышленные предприятия	Кабинет, лекционный зал.
Соблюдение техники безопасности	Требуется особое внимание к соблюдению техники безопасности	Не требуется
Использование экскурсионного оборудования	Требуется экскурсионное оборудование	Не требуется экскурсионное оборудование
Объекты их доступность для наблюдения	Не все объекты доступны для наблюдения в любой момент времени	Доступны для наблюдения практически любые объекты
Затраты времени и труда преподавателя на подготовку	Необходимо предварительно ознакомиться с территорией, отобрать экскурсионные объекты	Необходимо подобрать материалы, обработать и систематизировать их, произвести звуковое и видео оформление
Затраты времени и труда преподавателя на проведение	Общее время проведения экскурсии превышает продолжительность аудиторного занятия, так как включает дорогу до места экскурсии, саму экскурсию и дорогу назад	Преподаватель сам может определить необходимое время продолжительности экскурсии
Формирование навыков общения с живой природой	Широкие возможности общения	Общение с живой природой отсутствует
Формирование навыков наблюдения	Формирование навыков наблюдения происходит в результате целенаправленной работы экскурсовода – преподавателя	Есть возможность заострения внимания на определенном фрагменте экскурсии с помощью паузы, приближения объекта
Возможность многократного воспроизведения условий наблюдения	Отсутствует	Созданная экскурсия может использоваться неопределенное количество раз
Степень активности и подвижности студентов во время экскурсии	В ходе традиционной экскурсии происходит активное движение её участников	Для повышения активности в ходе виртуальных экскурсий рекомендуются динамические паузы
Фиксация промежуточных результатов, ведение записей	Ведение записей затруднено.	Ведение записей возможно, причем в необходимом темпе
Зависимость от погодных условий	Зависимость высокая	Никак не зависит от погодных условий

Как видно из таблицы, по многим характеристикам экскурсии в традиционной форме уступают виртуальным. Но это не значит, что необходимо совсем уйти от них.

Только в традиционной экскурсии экскурсанты могут полностью погрузиться в эпоху и события, о которых рассказывает экскурсия, а также в полной мере приобщиться к природе. Управление процессом познавательной деятельности с помощью компьютерных средств обучения требует серьезных исследований, поиска оптимальных сочетаний возможностей традиционных и компьютерных технологий обучения. Внедрение компьютерных средств обучения в учебный процесс, естественно, должно изменить не только методику изучения отдельных тем и предметов, но и преобразовать весь процесс обучения.

Литература:

1. Власова Т.И. Профессионально – личностное развитие специалиста в системе непрерывного туристского образования: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. – М., 2001. – 270 с.
2. Вуколов А.В. Система учебных средств в подготовке менеджеров активных видов туризма к рекламно – информационной деятельности: Автореф. дис. ... канд. пед. наук. – Алматы, 2010.
3. Роберт И.В. Информационные и коммуникационные технологии в образовании: учебно – методическое пособие. – М.: Дрофа, 2008. – 312 с.: ил.
4. Сеселкин А.И. Информационные системы операционного управления туристской фирмой. – М.: РИБ "Турист", 2002. – 160 с.
5. Емельянов Б.В. Экскурсоведение. – М.: Советский спорт, 2007. – 216 с.
6. Ишекова Т.В. Экскурсионное дело. – М.: Научная книга, 2006. – 40 с.

УДК 336.7

К ВОПРОСУ ФАКТОРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК ИНСТРУМЕНТА ВЫЯВЛЕНИЯ НЕИСПОЛЬЗОВАННЫХ РЕЗЕРВОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ

Мартынов Н.А., Кендюх Е.И.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Анализ ключевых показателей эффективности и оценка деловой активности позволяют нам выявлять неиспользованные резервы и принимать обоснованные управленческие решения. В самом широком смысле слова под эффективностью мы понимаем соответствие между полученными результатами и общими затратами на их получение. Эффективность – одно из самых общих экономических понятий, по – видимому, без единого общепринятого определения. Это одна из важнейших характеристик качества экономической системы: ее характеристики с точки зрения соотношения затрат и результатов деятельности. И в то же время – это высшая степень достижения определенной цели, реализации потенциальной возможности, завершения деятельности и т.д. (например, эффективная технология). Экономическая эффективность системы может быть сведена к эффективности производства, и чем более эффективна система, есть основания полагать, что в долгосрочной перспективе она будет производить больший объем потребительских товаров в единицу времени. Эффективность финансово – хозяйственной деятельности хозяйственных организаций характеризуется относительно малым количеством показателей (рентабельность, оборачиваемость, фондоотдача, производительность труда, материальная эффективность и др.), но на каждый из них влияет обильная система факторов. Знание этих факторов, способность измерять и количественно оценивать их влияние позволяет посредством управления факторами создать механизм поиска резервов для повышения эффективности деятельности.

В аналитической практике различают два подхода к интерпретации резервов:

- резервные запасы, наличие которых необходимо для ритмичной и устойчивой деятельности организации;
- резервы как неиспользованные возможности для роста производства, улучшения их количественных характеристик.

Резервы измеряются разницей между полученным уровнем и возможным уровнем использования ресурсов с учетом производственного потенциала (максимально возможное производство продукции с точки зрения качества и количества в наиболее эффективных условиях использования всех средств производства) и рабочая сила, доступная для организации). Экономическая сущность резервов повышения эффективности производства заключается в полном и рациональном использовании растущего потенциала с целью получения более конкурентоспособной продукции при наименьшей стоимости жизни и трудозатрат на единицу продукции. Любой эффективный показатель, характеризующий финансово – хозяйственную деятельность организации, зависит от множества факторов. Основой экономического анализа (в том числе факторного анализа) является выявление, оценка и прогноз влияния факторов на изменение фактического показателя. Чем подробнее изучена зависимость эффективного показателя от тех или иных факторов, тем точнее будут результаты анализа и оценки качества работы организации. Без тщательного и всестороннего изучения факторов невозможно сделать разумные выводы о результатах хозяйственной и финансовой деятельности, выявить резервы повышения эффективности и конкурентоспособности, обосновать планы, прогнозы и решения руководства. Один из способов систематизировать факторы – создать систему детерминированных факторов. Модель факторной системы – это математическая формула, которая выражает реальные связи между анализируемыми явлениями. Факторный анализ включает моделирование взаимосвязи между показателями эффективности и факторами, определяющими их значение. Моделирование – один из методов научного познания, с помощью которого на основе предварительного изучения объекта исследования и выделения его основных особенностей строится модель (условное изображение) объекта исследования. В этом случае модель строится контролирующим (исследуемым) субъектом для отражения характеристик объекта – свойств, взаимосвязей, структурных и функциональных параметров и т.д., которые необходимы для целей контроля (исследования). Моделирование явления означает построение математического выражения существующей взаимосвязи: взаимосвязь фактического исследуемого показателя с факториалом выражается в форме определенного математического уравнения, поэтому новые факторы назначаются как элементы факторной системы.

Этапы детерминированного моделирования факторных систем включают:

- установить окончательную цель построения модели, определяя критерии для сравнения различных решений;
- выбрать более рационального метода детерминированного моделирования факторных систем для решения установленной задачи;
- анализ результата, выявленного при моделировании индикатора.

Детерминированное моделирование факторных систем основано на возможности построения идентичного преобразования исходной формулы экономического показателя из теоретически предполагаемых связей последнего с другими показателями – факторами.

В качестве инструмента формализации взаимосвязи между экономическими показателями детерминированное моделирование факторных систем позволяет:

- количественно оценить влияние отдельных факторов на изменение реального показателя;

- расширить количество изучаемых факторов;
- перейти от показателей, характеризующих объем потребляемых ресурсов, к показателям, показывающим эффективность и интенсивность использования ресурсов;
- выявить скрытые резервы.
- Набор методик детерминированного моделирования факторных систем включает:
 - метод удлинения факторной системы (детализация факторов начальной модели с математическими преобразованиями);
 - метод расширения факторной системы (исходная модель представлена, как правило, дробью, числителем и знаменателем, которые умножаются на один и тот же экономический показатель (или несколько показателей), далее выполняются математические преобразования);
 - метод редукции факторной системы (исходная модель представлена дробью, числителем и знаменателем, которые делятся на один и тот же экономический показатель, после чего выполняются математические преобразования);
 - формальная разбивка факторной системы (детализация факторов в исходной модели).

Рассмотрим примеры применения детерминированных моделей в практике и научных исследованиях. В 1919 году специалисты «ДЮПОН» предложили факторную модель, связывающую рентабельность общего капитала (как ключевой показатель, характеризующий эффективность использования средств, вложенных в деятельность компании), с показателями эффективности продаж и ресурсоэффективностью. В теоретическом плане специалисты компании не были новаторами, они применили идею взаимосвязанных показателей Альфреда Маршалла, которую он описал в 1892 году в своей книге «Элементы индустриальной экономики». Впоследствии модель «ДЮПОН» была расширена до модели модифицированных факторов в виде древовидной структуры, верхняя часть которой являлась индикатором рентабельности капитала, а основу составляли характеристики, характеризующие факторы производственной и финансовой деятельности: рентабельность, коэффициент продаж, ресурсоэффективности и финансовой зависимости. Рентабельность собственного капитала по –прежнему привлекает большое внимание экономистов, поскольку она характеризует не только эффективность использования собственного капитала, но и способность организации финансировать себя. Используя формальную декомпозицию, прибыль от продаж (P) может быть представлена как разница между выручкой (BP) и себестоимостью продаж (C):

$$P = BP - C$$

При удлинении факторной системы рентабельность собственного капитала (PCK) будет определяться как:

$$P_{CK} = P/CK = (BP - C) / CK = (BP/CK) - (C/CK) = K_{обCK} - Z_{еCK};$$

где $K_{обCK}$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

$Z_{еCK}$ – удельный вес затрат (полной себестоимости) в инвестированном собственном капитале;

СК – собственный капитал.

Индекс оборачиваемости акций, широко используемый в аналитической практике, показывает, сколько изменений вносит уставный капитал за год. Доля затрат (общая стоимость) инвестированного капитала – менее распространенный показатель, и его экономическое значение состоит в том, чтобы отразить интенсивность стоимости

собственного капитала (или сумму затрат на 1 рубль общего капитала). Показатель стоимости капитала представляет собой вид кредитного плеча и отражает долю участия в производстве собственного капитала. Чем выше значение стоимости собственного капитала, тем ниже эффективность организации, поскольку рост этого показателя сопровождается увеличением себестоимости продукции. И если организация на этом этапе стремится снизить затраты, требуется большее привлечение заемного капитала. Затратоемкость собственного капитала следует сравнивать с динамикой коэффициента оборачиваемости запасов: благоприятной считается ситуация, когда темпы роста оборачиваемости запасов превышают темпы роста затратности. Общая себестоимость продаж может быть заменена ее отдельными элементами, такими как затраты на рабочую силу (ОТ), сырье и материалы (М), амортизация основных средств (А), тогда детерминированная факторная модель появится как аддитивная модель с новой серией факторов:

$$P_{СК} = (BP - C)/СК = (BP - M - OT - A)/СК = (BP/СК) - (M/СК) - (OT/СК) - (A/СК) = KобСК - MeСК - OTeСК - AeСК;$$

где $KобСК$ – коэффициент оборачиваемости собственного капитала;

$OTeСК$ – трудоемкость (зарплатоемкость) собственного капитала;

$MeСК$ – материалоемкость собственного капитала;

$AeСК$ – фондоемкость (амортизациеюмкость) собственного капитала.

Детерминированное моделирование и трансформация показателя рентабельности капитала позволяет не только провести более глубокий анализ и количественно измерить влияние любого фактора в исследуемой факторной модели, но и определить новые взаимосвязи, сформулировать новые показатели, расширяющие резервы. повысить эффективность использования собственного капитала. Повышение эффективности организации связано с интенсивным использованием производственных ресурсов, в то время как интенсивность рассматривается как причина, а эффективность как следствие. Для поиска неиспользованных резервов повышения эффективности особенно важно изучение факторов, определяющих показатели фондоотдачи, производительности труда, оборачиваемости, материальной эффективности и т.д. Стоимость основных средств:

$$ПТ = BP/Ч = (BP/Ч) * (Чппп/Чппп) * (OC/OC) = Фo * Дппп * Фвппп;$$

где $ПТ$ – производительность труда;

$Ч$ – численность работающих;

$Чппп$ – численность промышленно – производственного персонала;

OC – среднегодовая стоимость основных средств;

$Фo$ – фондоотдача;

$Дппп$ – доля промышленно – производственного персонала в общей численности работающих;

$Фвппп$ – фондовооруженность промышленно – производственного персонала.

Результаты факторного моделирования показывают, что эффективность использования труда (персонала) зависит от эффективности использования основных средств, структуры штата и его обеспеченности рабочими инструментами. Эффективное использование ресурсов, увеличение объемов производства влияет на финансовую устойчивость организации, основу финансовой и экономической устойчивости ее деятельности и гарантии независимости от изменений рыночных

условий. Финансовая устойчивость – это комплекс взаимосвязанных процессов, обусловленных многочисленными и разнообразными факторами. Поскольку финансовая устойчивость организации (ее финансовая независимость) часто определяется структурой финансовых ресурсов, проблема формирования оптимальной структуры капитала в настоящее время исключена.

$$K_{сдв} = ДП/ВА = (ДП/(СК+ДП)) * (СК+ДП)/ВБ) * (ВБ/СК) * (СК/ВА);$$

Где $K_{сдв}$ – коэффициент структуры долгосрочных вложений;

ДП – долгосрочные пассивы;

ВА – внеоборотные активы;

СК – собственный капитал;

ВБ – валюта баланса.

Преобразовав эту формулу, получим:

$$K_{сдв} = K_{фзк} * K_{фу} * K_{фз} * K_{пва};$$

Где $K_{фзк}$ – коэффициент финансовой зависимости капитализированных источников;

$K_{фу}$ – коэффициент финансовой устойчивости;

$K_{фз}$ – коэффициент финансовой зависимости;

$K_{пва}$ – коэффициент покрытия внеоборотных активов собственным капиталом.

Взаимосвязь между структурой инвестиций длительного пользования, как видно из результатов моделирования, определяется коэффициентами финансовой зависимости от капитализируемых источников, финансовой устойчивости, финансовой зависимости и обеспеченности капиталом основных средств. Современный набор инструментов оценки эффективности использования бюджетных средств также может быть интегрирован с методом факторного анализа и факторного моделирования, что позволит расширить количество факторов, управление которыми позволит государственным органам и местным администрациям увеличивать эффективность и эффективность использования бюджетных средств. Показан механизм факторного моделирования показателя эффективности использования бюджетных средств. Для оценки эффективности расходования бюджета возьмем три основных показателя:

- прямой результат (немедленный) (бюджетное обслуживание и связанный с ним объем);
- стоимость предоставления бюджетных услуг;
- конечный социальный результат, который можно использовать для измерения качества государственных услуг.
- Эффективность использования бюджетных средств основана на расчете:
- экономическая эффективность (соотношение между показателем бюджетной услуги и стоимостью ее оказания);
- результативность (взаимосвязь между показателями конечного результата и бюджетными услугами);
- эффективность использования бюджетных средств (соотношение между показателем конечного результата и стоимостью бюджетных средств на оказание бюджетных услуг).

Взаимосвязь между этими показателями эффективности представлена в виде мультипликативной модели (рисунка), отражающей способы повышения эффективности расходования бюджетных средств:

- повышение экономической эффективности при сохранении эффективности за счет снижения затрат на оказание бюджетных услуг без ухудшения их качества и конечного результата;

– повышение эффективности при сохранении экономической эффективности за счет повышения качества услуг без увеличения стоимости их предоставления.

При планировании изменений эффективности и экономической эффективности на основе детерминированной зависимости можно ожидать повышения эффективности расходования бюджетных средств.

Предоставление более качественных или более дешевых услуг или сочетание обоих подходов должно помочь повысить эффективность государственных агентств. Таким образом, моделирование показателей, характеризующих экономическую и финансовую деятельность, позволяет находить неиспользованные резервы для повышения эффективности бизнеса.

Литература:

1. Лопатников Л.И. Экономико – математический словарь. 5 – е изд., перераб. и доп. М.: Дело, 2003. 520с
2. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия / пер с нем. М.: Экс мо, 2007.
3. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник. 4 – е изд., перераб. и доп. М.: Кно Рус, 2010.
4. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: учебник. 5 – е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2005.
5. Формула Дюпона: экономический смысл, значение. http://afdanalyse.ru/publ/method_fin_analiza/metod_djupon/9-1-0-45.
6. Роженцова О.В. Детерминированное моделирование и преобразование факторных систем при анализе рентабельности собственного капитала. <http://www.cfin.ru/bandurin/article/sbrn02/15.shtml>.
7. Баранова И.В., Белозерцева Н.В. К вопросу о факторах, определяющих финансовую устойчивость организаций.
8. Баранова И.В. Оценка эффективности использования бюджетных средств. Новосибирск: САФБД, 2009.

УДК 336.7

К ВОПРОСУ ФАКТОРНОГО МОДЕЛИРОВАНИЯ КАК МЕТОДА ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

Мартынов Н.А. Кендюх Е.И.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Факторное моделирование – это набор методов, которые можно использовать для аналитического описания взаимосвязи между результирующими характеристиками и факторами.

Сначала определяется состав факторов, влияющих на результат. На основании этого определяется состав факторных показателей, которые будут отражать результат.

Выявление и количественное измерение степени выявления отдельных факторов изменения показателей эффективности хозяйственно – финансовой деятельности компании является одной из важнейших задач экономического анализа.

Факторные модели, используемые в комплексном экономическом анализе, различаются в зависимости от формы коммуникации и оптимизации. Форма коммуникации различает детерминированные и стохастические модели, и оптимизацию: оптимизацию и неоптимизацию.

По обеим классификационным характеристикам все факторные модели можно разделить группы:

- неоптимизационные детерминированные;

– стохастические неоптимизационные;

При решении управленческих задач большинство аналитических расчетов выполняется с помощью детерминированных факторных моделей, которые не оптимизируются. Ими являются:

– Аддитивная модель товарного баланса $\Pi = \Sigma_n + \Pi - \Sigma_k - B$

– Кратное (факторный коэффициент) соотношение капитала основных фондов к численности занятых

– Смешанный. R (рентабельность) = P (реализация) / ($OS + Ob. A$), где OS – стоимость основных средств, а $Ob. A$ – стоимость Ob активов.

При сравнении экономических показателей используются различные методы, позволяющие исключить влияние факторов на рост итогового показателя.

В аддитивных моделях влияние отдельных факторов можно анализировать отдельно друг от друга. Однако при анализе изолированного влияния факторов в мультипликативных и многофакторных моделях возникает проблема неразложимой невязки совокупного влияния факторов, которая решается по – разному в зависимости от выбранного метода исключения.

В аналитической практике наибольшее значение приобрели метод цепных замен, абсолютных разностей и индексный метод, дающие идентичные результаты, если факторные показатели упорядочены в модели одинаково.

Аддитивная: остаток товаров в начале. + Поступления = остаток на конец + выбытия (продажи)

Мультипликативный: S (расход материала) = q (объем производства * c (превышает расход сырья) * p (цена)

Важно отметить, что показатели модели не являются взаимозависимыми, иначе факторная модель не имеет смысла:

Интенсивность затрат = IO / TO , но $IO = TO * IO / TO$, где IO / TO – затраты.

Чем выше затраты на распространение, тем больше затраты на обслуживание, то есть интенсивность затрат не должна изменяться или должна изменяться незначительно.

$$I (\text{доход}) = q * p \wedge I = I_1 - IO$$

В детерминированном факторном анализе для исключения (исключения влияния всех факторов, кроме одного) используются следующие методы:

1. Метод цепной замены позволяет определить влияние отдельных факторов на изменение значения эффективного показателя, постепенно заменяя базовое значение каждого факторного показателя в объеме эффективного показателя на фактическое в периоде действия. Сравнение значения эффективного показателя до и после изменения уровня того или иного фактора позволяет исключить влияние всех факторов, кроме одного, и влияние последнего на прирост денежных средств для определения показателя.

2. Индексный метод основан на относительных показателях динамики, пространственных сравнениях, соблюдении плана, которые выражают взаимосвязь между факторным уровнем анализируемого показателя в отчетном периоде и его уровнем в базисном периоде (или с планируемым объектом или иным образом).

С помощью индексов можно показать влияние различных факторов на изменение уровня эффективных показателей в мультипликативных и множественных моделях.

Возьмем, к примеру, индекс стоимости коммерческого продукта:

Метод абсолютных отличий – одна из модификаций исключения. Его использование ограничено, но из – за простоты он широко используется при анализе

экономической деятельности. Этот метод особенно эффективен, когда исходные данные уже содержат абсолютные отклонения относительно факторных показателей.

При использовании величина влияния факторов рассчитывается путем умножения абсолютного роста изучаемого фактора на базовое значение факторов справа и фактическое значение факторов слева в модели.

Метод относительных разностей используется, как и предыдущий, для изучения только влияния факторов на рост эффективного показателя. Это намного проще, чем замена, что делает его очень эффективным при определенных обстоятельствах. То есть, когда исходные данные содержат относительные приросты факторных показателей в% или коэффициентах.

Для расчета влияния первого фактора необходимо базовое значение фактического показателя умножить на относительную прибыль первого фактора, выраженную в%, и разделить на 100.

Для расчета влияния второго фактора необходимо к плановому значению фактического показателя прибавить его изменение за счет первого фактора, а затем полученную сумму умножить на относительное увеличение второго фактора в% и результат разделить на 100 и т. Д.

Для различных моделей используются следующие методы трансформации:

Метод растяжения факторной системы: если показатель фактора представляет собой алгебраическую сумму определенных значений, то модель можно растянуть, включив в нее все компоненты фактора.

Стохастическая модель: модель, описывающая стохастические отношения. Примером такой модели является любое уравнение регрессии. В факторном анализе эти модели используются по трем основным причинам:

- необходимо изучить влияние факторов, для которых невозможно построить жестко детерминированную факторную модель (например, уровень финансового рычага);

- Необходимо изучить влияние факторов, которые нельзя объединить в одной жестко определенной модели;

- Необходимо изучить влияние сложных факторов, которые невозможно выразить количественным показателем (например, уровень научно – технического прогресса).

В отличие от строго детерминированного стохастического подхода, для его реализации должен быть соблюден ряд предпосылок.

Во – первых, должен быть агрегат. Если можно построить жестко детерминированную модель для отдельного объекта, то для построения, например, уравнения регрессии необходим набор. В экономике, как правило, используется один из трех типов населения: пространственный (например, данные по магазинам за определенную дату или за определенный период), временный (например, данные по магазину за несколько смежных периодов), пространство – время (например, хранение данных за несколько смежных периодов).

Во – вторых, необходим достаточный объем наблюдений. В экономических исследованиях часто приходится работать с небольшими выборками (до 20 наблюдений).

В – третьих, необходима случайность и независимость наблюдения.

В – четвертых, исследуемая популяция должна быть однородной. Качественная однородность достигается за счет логического отбора; критерием количественной однородности может быть, в частности, коэффициент вариации значений признака

Стохастический анализ направлен на изучение косвенных взаимосвязей, поскольку прямые линии идентифицируются детерминированными моделями.

Одна из задач факторного анализа – смоделировать взаимосвязь между показателями эффективности и факторами, определяющими их значение. Суть моделирования факторных систем заключается в том, что связь рассматриваемого показателя с факторными системами передается в виде определенного математического уравнения. В факторном анализе различают детерминированные (функциональные) и стохастические (корреляционные) модели. С помощью детерминированных факторных моделей изучается функциональная связь между фактическим показателем (функцией) и факторами (аргументами).

При моделировании детерминированных факторных систем необходимо соблюдать ряд требований.

1. Факторы, входящие в модель, и сами модели должны иметь определенный характер, действительно существовать, а не быть придуманными абстрактными величинами или явлениями.

2. Факторы, входящие в систему, должны быть не только необходимыми элементами формулы, но и причинно связаны с изучаемыми показателями.

3. Все показатели факторной модели должны быть количественно измеримыми, то есть иметь единицу измерения и защищенность необходимой информации.

4. Факторная модель должна обеспечивать возможность измерения влияния отдельных факторов, то есть должна учитывать пропорциональность изменений фактических и факторных показателей, а сумма влияния отдельных факторов должна быть равна увеличению фактического показателя.

В детерминированном анализе выделяют следующие наиболее распространенные типы факторных моделей.

1. Аддитивные модели. Он используется, когда фактическая мера представляет собой алгебраическую сумму нескольких факторных мер.

2. Мультипликативные модели. Они используются, когда эффективный показатель является продуктом нескольких факторов.

3. Несколько моделей. Они используются, когда фактический показатель получается путем деления одного факторного показателя на значение другого.

4. Смешанные (комбинированные) модели: сочетание в различных комбинациях предыдущих моделей.

Моделирование аддитивной факторной системы выполняется путем деления одного или нескольких факторных показателей на составляющие элементы.

Моделирование мультипликативных факторных систем осуществляется путем последовательного деления факторов исходной системы на факторы – факторы.

К классу множественных моделей применяются следующие методы преобразования: удлинение, формальное разложение, расширение и сжатие. Первый метод предполагает удлинение числителя исходной модели путем замены одного или нескольких факторов суммой однородных показателей. Метод формальной декомпозиции факторной системы предусматривает удлинение знаменателя исходной факторной модели путем замены одного или нескольких факторов суммой или произведением однородных показателей. Метод расширения включает расширение исходной факторной модели путем умножения числителя и знаменателя дроби на один или несколько новых показателей. Метод сокращения заключается в создании новой факторной модели путем деления числителя и знаменателя на одну и ту же меру.

Следовательно, показатели эффективности можно разбить на составные элементы (факторы) по – разному и представить в виде разных типов детерминированных моделей. Выбор метода моделирования зависит от объекта, цели исследования, а также профессиональных знаний и навыков исследователя.

Процесс моделирования факторных систем очень сложен и ответственен при анализе экономической деятельности. Конечные результаты анализа зависят от того, насколько реалистично и точно созданные модели отражают взаимосвязь между изучаемыми показателями.

Литература:

1. Чернышева Ю.Г., Кочергин А.Л. «Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности»;
2. Чечевицына Л.Н., Чуев И.Н. «Анализ финансово – хозяйственной деятельности»;
3. Шеремет А.Д. «Теория экономического анализа»;
4. Артеменко В.Г., Бллендир М.В. Финансовый анализ;
5. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа: Учебник. – 4 – е изд., доп. и перераб.: «Финансы и статистика»;
6. Балабанов И.Т. Анализ и планирование финансов хозяйствующего субъекта;
7. Басовский Л.Е. Теория экономического анализа;
8. Демченков В.С., Милета В.И. Системный анализ деятельности предприятий.

УДК 691.33

МЕНЕДЖМЕНТ НА СТРАЖЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

Можганов Д.Д.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Все мы знаем мантру: люди уходят из менеджеров, а не из компаний. Роль менеджера на рабочем месте, пожалуй, наиболее значима с точки зрения влияния на работу организации. Менеджеры имеют самое прямое влияние на сотрудников, которыми они руководят. Они несут ответственность за приведение работы своего отдела и его сотрудников в соответствие с общими целями организации. Они играют жизненно важную роль в формировании организационной культуры. По сути, они являются связующим звеном между высшим руководством и теми, кто работает на низовом уровне. Учитывая взаимосвязанный характер этих обязанностей, подход, стиль и успех менеджеров компании имеют более широкое влияние, чем любая другая функция на рабочем месте. Итак, как мы можем гарантировать, что наши менеджеры работают? В этой статье разбиваются области, в которых менеджеры имеют наибольшее влияние, и исследуется, как это влияет на различные аспекты бизнеса.

Прежде чем мы исследуем способы, которыми менеджер может повлиять на результаты бизнеса (и как добиться этого), стоит сделать шаг назад и напомнить себе, какова на самом деле роль менеджера. Хотя название должности «менеджер» широко используется для описания разнообразных обязанностей – от управления функцией до отдела или мероприятия – здесь мы имеем в виду менеджеров по персоналу.

Хотя индивидуальные обязанности варьируются от бизнеса к бизнесу, известный консультант по менеджменту Питер Друкер разделил то, что он считал «основными функциями» менеджера, на пять отдельных компонентов: Ставить цели – ставить цели для группы и определять, как их лучше всего достичь; Организуйте – разделите работу на управляемые действия и назначьте их соответствующим членам команды; Мотивируйте и общайтесь – четко передавая решения и создавая командный дух среди сотрудников; Измерение – установление соответствующих критериев и целей, а также анализ и интерпретация результатов; Развитие людей – развитие персонала как актива компании. В последние годы поощрение и признание сотрудников также стало признанным важным элементом управления. Сдвиг в практике управления талантами и

рост числа миллениалов на рабочем месте привели к тому, что акцент сместился на коучинг и постоянную обратную связь с предложением четкого стимула или пути, необходимого для поддержания уровня мотивации [1].

Мотивация через управление эффективностью. Создание и поддержка сильной и хорошо реализованной культуры управления эффективностью – одна из ключевых областей, в которых менеджер может повлиять на результаты бизнеса. Хорошо спроектированная система позволяет проводить регулярные встречи между менеджером и сотрудником, предлагая платформу для определения четких, измеримых целей производительности, а также возможность наставничества. Как менеджеры могут обеспечить эффективную мотивацию посредством управления эффективностью? Ответ заключается в переходе к гибким процессам управления эффективностью, а не только в структурированных ежегодных обзорах. Регулярная аттестация позволяет не только легче выявлять недостаточную производительность, но и отмечать успехи, а также дает сотрудникам уверенность в том, что существует очевидный путь к личному росту и развитию внутри организации [2].

Никакая статистика не фиксирует влияние менеджера на повседневный опыт сотрудника, кроме той, что была обнаружена в исследовании Gallup, согласно которому на менеджеров приходится 70% дисперсии оценок вовлеченности сотрудников. Оценивая этот анализ, Harvard Business Review приводит два дополнительных поведения, которые влияют как на вовлеченность сотрудников, так и на уровень производительности в рамках бизнеса. Первый из них, что неудивительно, – это общение. Коммуникация пронизывает офис, и почти каждая воображаемая ситуация выигрывает, когда она делается хорошо, или страдает, когда она делается плохо. Это реальность работы с другими в команде. Вот 5 ситуаций, которые возникают каждый день, когда общение особенно важно [3].

1. Прозрачность – это ключ к доверию, а доверие – основа взаимодействия и сотрудничества. Это означает, что сотрудники должны видеть недостатки в организации и постоянно работать над самосовершенствованием. Убедиться, что каждый знает, как работает организация, как принимаются решения и каковы их результаты, является основополагающим для лидера. Даже в качестве сотрудника младшего уровня обеспечение максимальной прозрачности своих процессов максимизирует потенциал для обучения и роста. Если все сделано правильно, прозрачность также может гарантировать каждому в вашей организации, что у них есть право голоса и что их ценят. Чтобы обеспечить прозрачность, вы можете предпринять несколько очень простых шагов. Они включают в себя соблюдение политики открытых дверей и информирование других о шагах, которые вы предпринимаете в любых проектах, в которых они также участвуют. Доверяйте своим сотрудникам – никогда не угадаете, какие новаторские предложения они могут сделать, если им понравится уровень прозрачности, который был введен!

2. Развитие новых сотрудников. У каждого нового сотрудника имеются пробелы в знаниях, но приведение их в соответствие с процессами, которые важны для вашей команды с первого дня, гарантирует, что они быстро станут влиятельными сотрудниками. Понимайте их позицию, но давайте обратную связь и подтолкните их в правильном направлении. В идеале процесс адаптации начинается еще до даты начала, когда менеджеры связываются с новыми сотрудниками и включают их во все командные коммуникации. К тому времени, когда наступит первый день работы нового сотрудника, он должен быть уже проинструктирован и частично обучен, чтобы сразу приступить к работе, обучаясь в процессе работы.

3. Работа в глобальном офисе. В наше время современный офис глобализован и работает без границ, что ранее было невозможно. Это частично благодаря электронной

почте, а также корпоративным социальным сетям, интернету и облачным технологиям. В частности, облако позволяет мгновенно общаться и сотрудничать. Теперь рабочий в Петропавловске может в реальном времени общаться со своим коллегой из Астаны. К подводным камням этого нового типа общения и сотрудничества не следует относиться легкомысленно – письменные сообщения должны быть очень четкими, чтобы компенсировать отсутствие личного взаимодействия, а культурные различия должны быть поняты и учтены, чтобы избежать потенциально серьезных конфликты.

4. Сообщение новостей компании. Этот момент идет рука об руку с прозрачностью, которая упоминалась ранее как пункт номер один. На самом базовом уровне все сотрудники имеют право знать, как работает их организация, и любые важные изменения, которые могут быть на горизонте. Они могут захотеть получать новости не только об их собственном отделе, но и о других – это признак того, что они заботятся об общем здоровье компании за пределами своего собственного положения, что следует поощрять. Помимо права сотрудников на новости компании, информирование всех о производительности и основных изменениях означает, что они лучше подготовлены к пониманию общих целей компании. Когда они знают цели компании, работники и менеджеры могут адаптировать свою работу и задачи для достижения этих целей. По тому пути, информирование сотрудников полезно как для краткосрочной, так и для долгосрочной работы организации.

5. Управление изменениями. Каждая компания в какой – то момент претерпевает изменения. Это отличительная черта организационного роста, к которому стремится каждый бизнес. Помимо простого сообщения о том, что будут изменения, успешные организации будут практиковать хорошие коммуникации на протяжении всего процесса изменений и делать это отличительной чертой своей стратегии управления изменениями. Джейми Сэндис, специалист по национальным коммуникациям в Make – A – Wish, написал недавнюю запись в блоге для Interact о стратегии управления изменениями, которую они использовали при развертывании новой интрасети. Сэндис написал: «Имея группу консультантов, мы обратились к общению с остальными сотрудниками Make – A – Wish.

Мы разработали многоуровневую коммуникационную стратегию, это предоставило разные уровни детализации проекта различным группам, в зависимости от вовлеченности и актуальности группы. Группа высшего руководства может получать ежемесячные обновления с информацией о сроках и бюджете; тогда как более крупная группа сотрудников может получать только ежеквартальные обновления в качестве напоминаний о проекте. В целом, коммуникационная цель была двоякой: убедиться, что проект никого не застал врасплох, и рассказать всем, зачем нужен этот сайт и, что наиболее важно, какую пользу он принесет им» [4].

Исследования Gallup сообщают о тесной связи между последовательным управленческим общением с более высоким уровнем вовлеченности, при этом наилучшие результаты достигаются при сочетании личного общения, телефона и средств связи. Однако данные показывают, что 69% руководителей сообщают, что в целом они чувствуют себя некомфортно при общении с сотрудниками. Инвестиции в обучение навыкам межличностного общения в сочетании с эффективными инструментами внутренней коммуникации, такими как социальные сети или программное обеспечение для внутренней сети, могут помочь менеджерам преодолеть препятствия для общения.

Подход межличностного коучинга к лидерству также дает положительную обратную связь с теми, кто считает, что их менеджер вкладывается в них как в человека, который с большей вероятностью будет чувствовать себя вовлеченным. Менеджеры, которые понимают, что каждый член команды уникален, и понимают, как

лучше всего работать с каждой отдельной личностью, имеют решающее значение для формирования культуры взаимодействия во всей команде. Во – вторых, сосредоточение внимания на сильных сторонах сотрудника и их развитие, а не на выявление и устранение слабых сторон. Культура, основанная на сильных сторонах, позволяет членам команды быстрее учиться и производить более качественную и объемную работу, позволяя сотрудникам использовать все свои природные таланты [5].

Хотя характеристики некачественных менеджеров могут быть самыми разными, от плохого общения до недостатка честности или храбрости, последствия этого могут быть чрезвычайно разрушительными для морального духа и производительности. Фактически, плохое управление не только влияет на производительность сотрудников, но также может иметь косвенные последствия для инноваций на рабочем месте и способности адаптироваться к меняющимся условиям бизнеса. Одним из прямых последствий плохого управления может быть стресс сотрудников, который может быть вызван натянутыми отношениями с руководителем или неуправляемой рабочей нагрузкой.

Широко признано, что большинство вовлеченных и продуктивных сотрудников добиваются здорового баланса между работой и личной жизнью; однако стресс на работе может перерасти в страдания или страх дома, в результате чего эмоционально истощенный сотрудник, скорее всего, будет недоволен своей работой. Более того, плохое общение – будь то отсутствие инструкций или неспособность дать правильное направление – также может способствовать снижению производительности труда сотрудников.

Путаница или непонимание могут привести к тому, что член команды неверно истолкует то, что от него просят, уменьшив их собственную производительность труда и породив негодование. Культура негодования и обвинений токсична для морального духа и, следовательно, для продуктивности, что приводит к снижению активности сотрудников, которые меньше заботятся о своем качестве или работе и своем общем рабочем уровне.

Инструменты и тактика, применяемые бизнес – организациями в поисках этого святого Грааля «баланса между работой и личной жизнью», хорошо задокументированы в Интернете. От смелых до почти неясных, кажется, что каждый бизнес – лидер стремится превзойти конкурентов, чтобы привлечь, удержать и полностью извлечь выгоду из лучших талантов сотрудников. Я рассмотрю 3 основных категории ответственности работодателя, которые могут помочь в достижении баланса.

– Гибкий график: согласно недавнему исследованию, 35% сотрудников назвали гибкий график своим предпочтительным вариантом. Это позволяет сотрудникам гибко выбирать, когда они начинают и заканчивают – например, поздно начинают и поздно заканчивают, чтобы они могли оставить детей в школе. Общее количество отработанных часов равняется часам полной занятости, но делится в зависимости от времени, подходящего для каждого отдельного сотрудника.

– Разделение работы: разделение ролей между двумя или более сотрудниками. Это предлагает работодателям вдвое больше талантов или навыков, повышения производительности и удержания персонала в дополнение к непрерывной работе в периоды ежегодного отпуска или отсутствия, в то время как сотрудники достигают большего баланса между работой и семейной жизнью.

– Дистанционная работа: благодаря технологиям у нас теперь есть возможность взаимодействовать с сотрудниками и работать удаленно, независимо от местонахождения. 66% сотрудников выбрали бы этот вариант, чтобы избежать перерывов в работе; 32% считают, что они более продуктивны вне офиса.

Предложение пакета, который может быть адаптирован к образу жизни человека, позволит сотрудникам сочетать жизненные обязанности, такие как дети или забота о родственниках, с работой или потенциально преследовать такие интересы, как занятия фитнесом, дальнейшее образование или хобби: все это будет способствовать повышению квалификации сотрудников. здоровья, счастья и помолвки.

Учитывая, что менеджеры несут ответственность за отдельный организационный отдел, любое снижение эффективности или производительности может иметь потенциально катастрофические последствия для эффективности бизнеса в целом. Менеджер устанавливает контекст, чтобы помочь каждому компоненту внести свой вклад в более широкие цели организации, при этом низкая производительность в одной конкретной области может подорвать стратегические цели.

Плохой или неэффективный менеджер также может повлиять на восприятие сотрудником общего видения и ценностей компании, что потенциально может вызвать недовольство и привести к высокой текучести кадров, что приведет к еще одним пагубным потерям для бизнеса. Когда это происходит, менеджер также оказывает значительное влияние на культуру и бренд работодателя организации: влияя на способность привлекать лучшие таланты или на то, как бизнес воспринимается его клиентами и заинтересованными сторонами.

Как воспитывать и поддерживать эффективных менеджеров. Потенциальное влияние плохих менеджеров подчеркивает критическую важность управленческой команды в любой успешной организации. Консультант по вопросам управления Джеймс А. Корона утверждает, что в сегодняшнем глобальном бизнесе «сознательное и добросовестное развитие компетентных и заботливых лидеров имеет решающее значение для выживания организации». Инвестиции в наших лидеров и менеджеров необходимы для успеха в бизнесе.

Чтобы избежать потенциальных негативных последствий управленческого подхода или философии, мы должны: Признать определенный набор навыков, требуемых от менеджера; Берегитесь чрезмерного продвижения сотрудников по службе из – за срока пребывания в должности или высокой производительности на несвязанной должности; Предоставьте необходимые инструменты и каналы связи, необходимые для связи менеджеров с их командами; Инвестируйте в обучение и повышение квалификации менеджеров; Переходите к гибкой культуре управления производительностью, поощряя менеджеров предоставлять частые и неформальные отзывы наряду со структурированными обзорами; Развивайте лидеров, которые тренируют и поддерживают, взаимодействуя со своими командами, в отличие от боссов, которые диктуют. Когда у нас есть сильная, сплоченная и способная команда руководителей, преимущества могут быть обширными – и чрезвычайно прибыльными.

Литература:

1. Чем занимаются менеджеры? [Электрон. Ресурс]. – URL: [https://www – wsj – com.translate.googleusercontent.com/articles/BL – HOWTOMB – 28?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc](https://www-wsj-com.translate.googleusercontent.com/articles/BL-HOWTOMB-28?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc)
2. Влияние управление производительностью на производительность сотрудников [Электрон. Ресурс]. – URL: [https://www – linkedin – com.translate.googleusercontent.com/pulse/impact – performance – management – employee – fawaz – abdul – basith?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc](https://www-linkedin-com.translate.googleusercontent.com/pulse/impact-performance-management-employee-fawaz-abdul-basith?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc)
3. Что делают великие менеджеры, чтобы привлечь сотрудников [Электрон. Ресурс]. – URL: [https://hbr – org.translate.googleusercontent.com/2015/04/what – great – managers – do – to – engage – employees?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc](https://hbr-org.translate.googleusercontent.com/2015/04/what-great-managers-do-to-engage-employees?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc)
4. 11 способов улучшить ваш план внутренних коммуникаций [Электрон. Ресурс]. – URL: [https://www – interactsoftware – com.translate.googleusercontent.com/blog/11 – ways – perfect – internal/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc](https://www-interactsoftware-com.translate.googleusercontent.com/blog/11-ways-perfect-internal/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc)
5. 10 отличных примеров инструментов внутренней коммуникации в действии [Электрон. Ресурс]. – URL: [https://www – interactsoftware – com.translate.googleusercontent.com/blog/10 – examples – internal – communications/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc](https://www-interactsoftware-com.translate.googleusercontent.com/blog/10-examples-internal-communications/?_x_tr_sl=en&_x_tr_tl=ru&_x_tr_hl=ru&_x_tr_pto=nui,sc)

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ РИСК – МЕНЕДЖМЕНТА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Нургабиден Д., Баймагамбетов А.А.

(СКУ им. М. Козыбаева)

В нынешнее время риск – менеджмент – вероятно неотъемлемая часть работы любого менеджера, чем индивидуальная профессия. Любой бизнес делается в обстоятельствах неопределенности и риска. Кроме того, мы уже второе десятилетие живем в эпоху постоянного кризиса, и умение управлять рисками все чаще входит в список требований, которые работодатели предъявляют соискателям, особенно на трендовые позиции. Тем не менее, риск – менеджеров не хватает, как и десять лет назад. Аналитики упоминают острую необходимость в квалифицированных кадрах, способных конструировать и материально оценивать риски во всех секторах экономики. Риск – менеджмент – процесс принятия и выполнения управленческих решений, нацеленных на уменьшение вероятности формирования неблагоприятного результата, оптимизацию возможных потерь проекта, вызванных его разработкой. Риск – менеджмент весьма молодая область знаний, вышедшая из недр финансового менеджмента и выделившаяся в отдельное направление в результате стремительного возрастания интереса к рискам в конце XX века. Причиной такого роста интересов к рискам рассматривается, в особенности, возрастание неопределённости, в экономических отношениях и финансах по следующим причинам: растущая масштабная конкуренция; возрастание свободы коммерции и инвестиций в мировом масштабе; применение непростых финансовых инструментов, когда в большинстве моментов руководители компаний не понимают принимаемых на себя рисков; ослабление государственного регулирования в главных отраслях экономики; изменения организационных структур в итоге сокращения и единения компаний. Работая в компании или финансовом учреждении, риск – менеджер изначально производит анализ деятельности, после чего выявляет риски и производит оценку их последствий, в частности подсчитывает убытки. Найдя угрозу, специалист выбирает инструменты и методы, которые позволят эффективно управлять рисками. После этого он разрабатывает и реализует стратегию, на финише производится оценка работы и формирование отчета. Так как специальность действительно сейчас считается молодой, но надобность в ней есть, можно сказать, что она является одной из самых востребованных в бизнесе. Как специалисты в этом направлении Вы сможете организовывать и планировать бизнес – процессы, анализировать экономические отчетности, проводить аналитические и маркетинговые исследования, специализироваться стратегическим прогнозированием деятельности компании.

Деятельность любого предприятия тесно связана с определением «риск»: банк, в котором вы держите свои денежные средства, может неожиданно обанкротиться, а сотрудник, принятый на работу, – некомпетентным. Следовательно, не стоит забывать и о стихийных бедствиях, компьютерных вирусах, финансовых кризисах и иных явлениях, способных причинить изрядный урон компании. В бизнесе ведение рисками характеризуется первостепенным моментом в принятии управленческих решений. А ведь в наши дни многим организациям управлять рисками желательно не только для получения конкурентных преимуществ, но и просто для простейшего функционирования. Менеджмент риска позволяет высшему руководству организации прагматично взглянуть на внешние опасности и возможности, на внутренние сильные и

слабые стороны компании и в последующем проанализировать, насколько компания защищена от операционных, финансовых, материальных, правовых, имиджевых потерь. Сегодня все нормативы на системы менеджмента приобретают одно из обязательных требований – ведением рисками, причина – внедренный инструмент Менеджмента риска ориентирован, прежде всего, на предупреждение отклонений, несовпадений, конфликтных вопросов в деятельности организаций. Со стороны знаменитых экономистов мирового уровня возникли суждения, что лучший менеджер является риск – менеджер. Большинство организаций в зарубежных странах в качестве главного параметра формирования выбрали не увеличение прибыли, а уменьшению рисков при сравнительно меньшей прибыли. Этим сохраняется высокий имидж предприятия и способствует сравнительно небольшая, но стабильность дохода. Опыт зарубежной практики отмечает, что существующая система риск – менеджмента в финансовых организациях до настоящего периода позволяла в целом удачно управлять рисками, осуществить контроль и сократить потери.

Значимой составляющей становления системы ведения рисками в компании рассматривается разработка соответствующей нормативной базы. Она позволяет преобразовать адекватное понимание процессов со стороны каждого участника системы, гарантировать беспрекословное соблюдение установленным правилам и выполнение обязательных процедур в сфере риск – менеджмента. Базовые процессы ведения рисками в компаниях, как правило, регулируются на официальном уровне, разумеется, в данном моменте нужно понимать, что главной целью введения и утверждения данных нормативных документов должно быть не столько формальное исполнение директив управляющего холдинга или вышестоящего органа, сколько более действенное управление процессами компании с внедрением риск – ориентированного подхода. Кроме того, одной из значимых неотъемлемых частей эффективного риск – менеджмента также является совершенствование корпоративной культуры в отрасли управления рисками. Под термином «риск – культура» характеризуется внутренняя среда, при которой руководство и работники компаний принимают решения и реализуют операционную и различную деятельность, принимая во внимание выбор эффективного соотношения рисков и возможностей.

Результаты проведенных исследований крупнейших мировых корпораций, определяющих общественное мнение, демонстрируют, что в нынешних реалиях Менеджмент риска входит в топ – 3 значимых компетенций компаний по всему миру. Вопросы риск – менеджмента рассматриваются весьма актуальными. В настоящем этапе в Казахстане риск – менеджмент в виде методики ведения переживает этап своего формирования. Общая проблема казахстанской экономики состоит, в неспособности руководителей многих промышленных организаций понять риск – менеджмент в качестве одного из составных факторов ведения промышленным процессом. Потому что цель риск – менеджера сводится в уменьшение убытков, а свойство его деятельности проверяется только в стрессовой ситуации. Парадокс заключается в том, что, если кризиса нет, то система риск – менеджмента функционирует хорошо. То есть, если ничего не случается, изучить свойство риск – менеджмента становится сложным. В таких промышленностях, как машиностроение, металлургия и энергетика однозначно функционирует серьезный и грамотный метод, имеют место достаточно большие расходы на ведение рисками. Большое количество денег порождают большие риски, и каждый опытный руководитель предпочтет, возможно, финансировать в риск – менеджмент, чем затем искать излишнее финансирование в моменте большого убытка. В этих обстоятельствах особенную весомость приобретает проблематика формирования целостного понимания задачи риск – менеджмента, используемый терминологии, организационной системы и самой деятельности риск – менеджмента,

преобразованных к нынешним казахстанским обстоятельствам. Следовательно, одна из причин настороженного отношения к введению риск – менеджмента в организацию, на мой взгляд, рассматривается в отсутствие желания что – либо менять в хоть как – то налаженном рабочем процессе. Казахским руководителям чужды всевозможные реформирования и смены, они ощущают себя комфортно, если так можно сказать, в требованиях стабильности. По моему мнению, данная концепция многих управленцев неприемлема. Мы живем в такое время, когда «нельзя сидеть на месте»: возникают новые технологии, методы, варианты управления, в том числе и рисками. Чтобы компания не прекращала расти и прогрессировать, нужно совершенствовать и рабочий процесс.

Единого мнения о том, какую именно концепцию оценки рисков следует использовать, среди специалистов сейчас нет. Предлагаемые методы к моделированию понятий рыночных риск – факторов для расчета разнообразных риск – метрик не всегда применимы в требованиях Казахстана в связи с шоковым и промежуточным характером его экономики. Для получения максимального эффекта от количественного анализа рисков в рамках последующего ведения необходима последовательность способов моделирования с методами стресс – тестирования. При этом компаниям нужно сделать упор на проработку механизмов агрегирования и непрерывного анализа объемов чистой подверженности рискам. Также на нынешний день операционные риски казахстанских компаний фактически не оцениваются численно, что связано с отсутствием трансформированных методологических подходов, а также необходимой статистической базы. В связи с этим компании должны гарантировать необходимый объем данных для присвоения более правдивых результатов. После выполнения надлежащей оценки рисков компаниям целесообразно использовать весьма действенные способы управления рисками. На текущий момент компании в большинстве случаев конкретизируют свое внимание на ведении внутренними рисками, используя метод «сокращение риска». В то же время следует принимать во внимание внешние аспекты, производящие колоссальное воздействие на устойчивость компании. В данном случае наиболее применимыми инструментами ведения рисков выступают хеджирование, страхование, диверсификация, ориентированные на перераспределение рисков компании на третью сторону.

Цель современного риск – менеджера помочь менеджменту выстроить процессы принятия первостепенных постановлений таким образом, чтобы риски, связанные с принимаемыми решениями, могли вовремя оцениваться и учитываться руководством. Для этого риск менеджер должен владеть нужными компетенциями, участвовать в ключевых бизнес решениях, обеспечивать деятельную и независимую характеристику рисков, что просто сложно без современных инструментов и новых опытов: Современные инструменты характеристики рисков; Новые компетенции для риска – менеджеров; Введение в разнообразные процессы, а не корпоративные системы ведения рисками.

Всемирная практика рекомендует один из вариантов к решению данной проблемы – стандартизация в сфере управления рисками. Следственно, в Казахстане риск – менеджмент еще не настолько признан жизненно нужным фактором управления, хотя многие компании уже начинают понимать всю значимость риск – менеджмента. Малые предприятия в настоящий период времени не в состоянии позволить себе и в этом периоде не находят смысла, руководители своими руками исполняют функции риск – менеджеров. К тому же отражается недостаток специалистов в сфере ведения рисками. Умение акцентировать наиболее критичные риски с точки зрения совершенствования бизнеса и в целом его сохранения на рынке является залогом эффективности компании на рынке и ее конкурентоспособности. Конкурентоспособность компании способствует

за счет приобретаемых ею преимуществ по сравнению с главными конкурентами: экономических, финансовых, инвестиционных, кадровых, репутационных. С каждым из этих факторов связаны риски, которые могут возникнуть во время активности компании и ослабить конкурентные преимущества, если ими не руководить.

Для уменьшения воздействия риска необходим его анализ, итоги которого гарантируют ведение им. То есть риск – менеджмент должен начинаться с обнаружения проблемы и заканчиваться только тогда, когда будет известен итог действия мер, предпринятых для постановки проблемы. Именно таким образом следует переходить от одного незащищенного места к другому либо реализовать анализ рисков параллельно. В этой связи принципиальными являются понимание и постепенное прохождение всех процессов ведения риском: планирование; анализ риска; выявление проблемных мест; выбор решения из вероятных вариантов; осуществление мер по борьбе с риском.

Последний из названных процессов имеет несколько методов реализации, проанализируем некоторые из них более подробно. В Казахстане большое количество компаний применяют такие методы риск – менеджмента, как уклонение и локализация риска. Первым методом заключается в отказе от проектов, вызывающих у предпринимателя даже небольшие сомнения. К примеру, компании рекомендуют сотрудничать только с проверенными временем поставщиками, с партнерами, которые вселяют доверие, и не заключают договоры с новыми компаниями. Второй способ подразумевает идентификацию источников риска и на этой концепции контроль весьма небезопасных источников. Развитие риск – менеджмента в казахстанских компаниях в существенной мере зависит от наличия профильных специалистов. Кадровый потенциал на Западе, определенно, выше, но на уровне идей наши специалисты весьма конкурентоспособны. И, может быть, есть еще одно значительное обстоятельство – на сегодняшний день недостаточно специализированных изданий в Казахстане, профессионально освещающих вопросы ведения рисками.

Руководители большинства организаций традиционно расценивают риск – менеджмент специализированной и самостоятельной деятельностью. Это не позволяет своевременно контролировать все наиболее значительные риски и продуктивно передавать информацию о них всем заинтересованным сотрудникам. В свою очередь зарубежные компании удачно используют новую концепцию управления рисками – риск – менеджмент в рамках всего предприятия или, так именуемый, комплексный риск – менеджмент. Специфика этой модели состоит в том, что ведение рисками приобретает разносторонний характер и контролируется в рамках всей организации. При этом на предприятии формируется особая культура обращения с рисками. Внедрение казахстанскими предприятиями зарубежного опыта позволит изменить подход к риск – менеджменту и перейти от фрагментированной, эпизодической, одномерной модели к интегрированной, непрерывной и расширенной. Для эффективного и рационального ведения рисками, прежде всего, нужно наличие у руководства организации стратегии в данной сфере, а также в отрасли корпоративного управления. Развитая система корпоративного управления, обеспечение отчетов и информации об управлении рисками совету директоров гарантируют рост значения системы ведения рисками в рамках организации, развитие подотчетности и улучшение прозрачности.

В заключение довольно значимое обстоятельство, связанное с риск – менеджментом. Работа риск – менеджера тесно связана с финансами, поэтому специалист должен отличаться повышенной точностью, стратегическим мышлением, аккуратностью, усидчивостью, умением концентрироваться.

Он должен адекватно оценивать свои способности, быть склонным к самоанализу и развитию, монотонной работе. Плохая структура ведения предприятием, вероятно, всего, не будет иметь хорошей системы риск – менеджмента. Тем не менее, руководители предприятий путем введения действенной структуры управления рисками способны дать новый рывок в совершенствовании компании и усовершенствовать структуру управления предприятия в целом. В итоге управление рисками поднимается на достаточно современный, высокий уровень. Действенное ведение рисками станет общепризнанным и неотъемлемым компонентом управления этого века.

Литература:

1. <https://www.garp.org/risk-intelligence> [Электр. ресурс]
2. <https://www.profiz.ru/se/> [Электр. ресурс]
3. https://studme.org/44321/menedzhment/organizatsiya_rol_risk – menedzhmenta_predpriyatii [Электр. ресурс]
4. https://www.cfin.ru/finanalysis/risk/main_meths.shtml [Электр. ресурс]

УДК 336.226.12

ОСОБЕННОСТИ И ПРОБЛЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Протасова О.В., Сарсенов Д.А.
(*СКУ им. М.Козыбаева*)

Строительная сфера, одна из значимых составляющих экономики Казахстана и остается в числе наиболее привлекательных для инвесторов. Это одна из отраслей, в которых за последние годы наблюдается устойчивый рост.

Строительство в нашей стране активно развивается: появляются новые территориальные образования, реализуются государственные программы по обеспечению населения жильем.

В Казахстане за последние два года резко увеличились объемы инвестиций в жилищное строительство. Если посмотреть на статистику, в мае 2019 года инвестиции составляли 432 млрд., а в аналогичном периоде 2021 года уже – 732 млрд. тенге, т.е. наблюдается рост в 1,7 раза.

Все это обуславливает важность данной отрасли и необходимость совершенствования бухгалтерского учета в строительной сфере.

В строительной организации важнейшей целью бухгалтерского учета является формирование качественной и своевременной информации о финансовой и хозяйственной деятельности, необходимой управленческому персоналу для подготовки, обоснования и принятия решений.

Строительное производство в отличие от иных отраслей имеет ряд особенностей, которые оказывают воздействие на организацию и постановку бухгалтерского учета [1].

Существенное влияние на порядок ведения бухгалтерского учета в строительстве оказывают особенности организации и экономики строительного производства, которые обусловлены характером строительной продукции.

К таким особенностям относятся:

– территориальная обособленность объектов строительства, во многом индивидуальная, даже при серийном строительстве;

- характер строительного производства;
- продолжительность проектирования и строительства объекта;
- разнообразие видов строительно – монтажных работ при строительстве любого объекта;
- зависимость сроков и качества строительства от месторасположения объекта, природных условий и в том числе времени года.

Поэтому эффективнее вести учет доходов и расходов, материалов, используемой техники, налоговую отчетность и т.д. отдельно по каждому объекту строительства.

Строительство как отрасль включает в себя деятельность следующих субъектов:

- инвестор;
- заказчик;
- застройщик;
- генподрядчик;
- подрядчики;
- субподрядчики.

К ним добавляются многочисленные вспомогательные службы и подразделения или, напротив, они сами входят в состав более крупных (подрядчик – генподрядчик). Такая сложная структура существенно усложняет бухгалтерский учёт строительства, что повышает необходимость его строгого контроля.

Здесь важно отметить следующее:

- огромная номенклатура используемых материалов. Бухгалтер обязан разбираться во всём этом многообразии;
- высокая материалоемкость строительства;
- большая трудоёмкость;
- необходимость привлечения сторонних организаций (субподрядчиков) и постоянный контроль за их работой;
- эксплуатация строительной и подъёмно – транспортной техники;
- чётко рекомендованные схемы планирования и составления сметы;
- территориальная разрозненность объектов строительства;
- природная специфика (разный климат, наличие лесопосадок, камней или старых построек на месте стройки, вид почвы, наличие грунтовых вод, мерзлоты и т.д.).

Всё это приводит к дополнительным расходам, которые необходимо учесть:

- наличие долгих и затратных подготовительных периодов (согласований, получения разрешений и т. д.);
- разнообразие видов строительно – монтажных работ. В них тоже должен разбираться бухгалтер, в идеале ему вообще следует иметь профильное образование или практику;
- многоступенчатость взаиморасчётов с каждым из контрагентов.
- Бухгалтерский учёт в строительстве строится на общепринятых нормах, однако есть значительные тонкости:
 - используются отраслевые документы и формы (КС – 2, КС – 3, М – 29, М – 19, путевые листы, сметы и другие);
 - необходимо учитывать гарантийные и страховые удержания;
 - нужно вести взаиморасчеты с заказчиками и подрядчиками в разрезе объектов строительства;
 - необходим учет по обособленным подразделениям;
 - нужно анализировать движение материалов в разрезе объектов и материально ответственных лиц;

– необходимо вести отдельный учет собственных и субподрядных СМР.

Порядок ценообразования в строительстве и учета себестоимости строительных работ, в том числе и непрямую, обычно многоступенчатую, систему расчетов между участниками процесса строительства объекта недвижимости обуславливают перечисленные и многие другие особенности [2].

Строительство – это одна из ключевых и активно развивающихся отраслей современной казахстанской экономики, характеризующаяся значительным размером капиталовложений.

Строительство, точно так же, как и любая иная отрасль экономики, имеет свои специфические особенности, которые оказывают существенное воздействие на организацию и ведение бухгалтерского учета в организациях строительной сферы. От выбранной методики учета затрат и калькулирования себестоимости зависит определение финансовых результатов от строительной деятельности [3].

Существуют три показателя себестоимости в строительной отрасли:

– сметная себестоимость строительно – монтажных работ, возводимых объектов недвижимости – определяется на начальной стадии производственной деятельности проектной организацией на основе инженерно – технических регламентных документов. Для того, чтобы определить сметную стоимость, используют сметные нормы и текущие цены материалов на дату расчета сметной стоимости;

– плановая себестоимость – прогнозируемая величина строительно – монтажных работ или затрат строительной организации по возведению объекта. Исчисление плановой себестоимости считается важным этапом финансово – экономической деятельности строительных организаций, который дает возможность определить целесообразность выполнения планируемых видов строительно – монтажных работ. В случае, если плановая себестоимость превысит рыночную цену работ, выполнять их нецелесообразно;

– фактическая себестоимость строительно – монтажных работ – это сумма фактических затрат, произведенных строительной подрядной организацией в процессе выполнения СМР. Информационной базой для исчисления данного типа себестоимости обычно выступают данные бухгалтерского учета строительной подрядной организации. Сведения о фактической себестоимости строительно – монтажных работ применяются в ходе экономического анализа, прогнозирования и принятия решений по совершенствованию данного вида работ на краткосрочную и долгосрочную перспективу, а также при определении финансовых результатов деятельности строительной организации.

Классификация затрат строительных организаций на прямые и накладные расходы в соответствии с классификацией затрат в сметных расценках позволяет контролировать сметную стоимость строительства, по которой производится расчет договорной стоимости объекта.

При осуществлении учета предприятием строительной отрасли накладных расходов, расходов будущих периодов и резервов предстоящих расходов также существуют определенные характерные особенности.

Характерные особенности строительной продукции требуют установления технологически верных и результативных способов выполнения строительных процессов, их организационных форм и взаимосвязи во времени и пространстве, которые гарантируют качество и экономичность строительной продукции.

Результативность строительного производства во многом определяется организационными отношениями и формами выполнения всех процессов, сопутствующих формированию строительной продукции.

Заказчик часто совершает периодические платежи в пределах общей контрактной стоимости строительно – монтажных работ. Продукт (объект строительства) находится не по месту нахождения исполнителя, а на отдельном участке. Эти особенности обусловили необходимость принятия специфических для строительства нормативных актов, регламентирующих особенности ведения учета и финансовой отчетности предприятий данной отрасли. На этом пути обычно возникает много спорных вопросов. Обобщая исследования специалистов в области учета строительства, можно указать наиболее острые проблемы в следующих направлениях ведения учёта:

- нормативные проблемы, связанные с недоработками в законодательстве страны;
- проблемы формирования расходов и доходов организаций;
- специфика учёта товарно – материальных ценностей;
- трудности в формировании себестоимости оказываемых услуг и выполняемых работ строительными компаниями.

Важным моментом ведения учета в строительном предприятии являются своевременные расчеты с поставщиками. Для проведения своевременных расчетов необходимо строго соблюдать финансовую дисциплину собственной оплаты долгов по обязательствам, обеспечить получение средств за оказанные услуги в срок, осуществлять контроль за дебиторской и кредиторской задолженностями.

В первую очередь, специфика строительных организаций связана с тем, что они в качестве основного вида деятельности не производят никакой продукции и не реализуют никаких товаров. При этом продукт, «производимый» подобными организациями, имеет материальное отображение, хотя и является услугой (выполненным видом работ).

Что же касается проблем, характерных для организации учета затрат и калькулирования себестоимости в строительной организации, здесь можно выделить следующие:

1) проблема рационального и эффективного использования сырья и материалов в строительстве, что обусловлено затруднениями в отношении точного просчёта материалов на выполнение того или иного вида работ;

2) проблема контроля за издержками строительного производства. Как правило, реализация строительного производства происходит дистанцировано от бухгалтерии, да и в целом, от контролирующего органа использования сырья и материалов. В виду этого часто на местах реализации строительного производства контроль расходования материалов и сырья организован слабо или вовсе отсутствует;

3) отсутствие в учетной политике разграничения финансового и производственного (управленческого) учета. Фактическая сущность хозяйственной деятельности содержится именно в управленческом учете. Данные управленческого учета позволяют добиться достоверности отчетности, составляемой при учете;

4) необходимость постоянного пересчета плановых показателей в связи с изменениями технологии выполнения работ и слабым прогнозно – плановым потенциалом использования строительных технологий в долгосрочной перспективе, в особенности, если дело касается строительства крупных объектов [4, с. 750]. Проблемы в организации учета могут возникнуть в ситуации, когда бухгалтер обнаруживает, что материал, который, судя по документам, был использован в производстве, не числится в учете.

Причин подобной ситуации может быть несколько:

1) поставщиков материалов, как правило, немало. А сколько поставщиков – столько и наименований одного и того же материала. Поэтому при оприходовании

материалов на склад один и тот же материал можно назвать по – разному в зависимости от того, как он будет называться в документах на поступление;

2) начальники участков, составляя формы на списание, используют наименования материалов, взятые из планово – проектной документации, которая порой содержит устаревшие наименования, не встречающиеся в реальной жизни;

3) при поступлении и списании используются разные единицы измерения, которые также зависят от поставщика и норм, заложенных в проектную документацию, на которую ориентируется начальник участка [5, с. 43].

Следующим аспектом, заслуживающим внимания, является учёт доходов и расходов строительных организаций. Основной проблемой данного элемента учета является полнота и своевременность их отражения в системе учета. В настоящее время, подавляющее большинство отечественных предприятий отражают их не полностью. Наибольший процент расходов, который остается вне учета, относится к затратам на оплату труда. Источником средств для покрытия таких затрат являются «теневые доходы», которые возникают за счет стоимости неучтенной реализованной продукции (работ, услуг).

Немаловажной является проблема обеспечения максимальной оперативности и достаточной аналитичности исходной информации о расходах и доходах предприятия. Оперативность заключается в своевременном получении потребителем необходимой ему информации для решения конкретной управленческой задачи.

Проблема материально – технического и организационного обеспечения заключается в том, насколько достаточно предприятие обеспечено современными материально – техническими средствами и какой уровень организации и эффективности ведения первичного и сводного учета, внутрифирменного контроля, формирование отчетной информации [4, с. 752].

Итак, на сегодняшний день существует немало нерешенных вопросов в учете на предприятиях строительной отрасли, которые снижают эффективность их функционирования. Так как для принятия важных решений необходимо руководствоваться учетной информацией, то ее качество будет напрямую зависеть от качества учета, таким образом для повышения эффективности деятельности необходимо совершенствование применяемых методов учета. Именно учет обеспечивает способность предприятия осуществлять контроллинг текущих путей развития, а также выполнять мониторинг последствий совершенных управленческих действий. При решении ряда дискуссионных вопросов трансформации отечественного учета и отчетности строительных компаний одним из важных путей выступает построение досконального механизма ведения бухгалтерского учета их деятельности, который позволит усовершенствовать учетный процесс в организациях строительной отрасли и повысить эффективность их деятельности.

Литература:

1. Афанасьева Л.К. Бухгалтерский учет в строительных организациях. – СПб.: Изд – во Санкт – Петербургского государственного инженерно – экономического университета, 2017. – 165 с.
2. Чернышев В.Е. Калькулирование себестоимости строительной продукции // Бухгалтерский учет в строительстве. – 2017. – 42 с.
3. Шестак О.И. Стратегический подход к развитию малого и среднего предпринимательства // Экономика и менеджмент систем управления. – 2017. – № 3.1. – С. 183 – 196.
4. Шестакова К.О., Скрыбина И.В. Проблемы учёта себестоимости, доходов и расходов в строительной организации // Ресурсная экономика в контексте современных тенденций глобализации: Материалы международной научно – практической конференции, 2019. – с. 748–754.
5. Иванова И.Д., Сайфутдинова Л.Р., Фаррахетдинова А.Р. Проблемы ведения учёта строительной организации – подрядчика // Актуальные вопросы учёта и управления в условиях информационной экономики, 2019. – № 1. – С. 43–46.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТӘРБИЕ АРҚЫЛЫ СТУДЕНТТЕРДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САНАСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Рахимғалиева Д. К.

(Жоғары инженерлік – технологиялық колледжі, Петропавл)

Тәрбиенің басқа салаларымен тығыз байланысты тәрбиенің түрі *экономикалық тәрбие*. Экономикалық тәрбиенің негіздері еңбек тәрбиесінде жатыр. Студенттің еңбекті қажетсінуін, еңбексүйгіштігін, қоғамдық еңбектегі белсенділігін, саналы еңбек тәртібін және басқа да моральдық саналарын қалыптастыру экономикалық тәрбиенің алғышарттары болып табылады.

Тәуелсіздігімізге қол жеткізген жылдарда Елбасымыздың «Алдымен, экономика! Содан соң, саясат!» деп көрсеткен жолықазіргі экономикалық жағдайымыздың дәлелі. Қазақстан экономикасы дамып, әлеуметтің әлеуеті артқан тұста жаһандық саясатқа араласып, түйткілді түйіннің тарқатылар тұсын да көрсетіп берді.

Қазіргі кезде Қазақстанның білім беру жүйесінде экономикалық ойлауды қалыптастырудың маңызды факторы ретінде, мемлекеттік саяси экономикалық білім мен тәрбие ісі ерекше бағыт алып отыр. Мамандар экономикалық білім дағдыларды ұжымдағы экономикалық білім мен тәрбие беру ісінің жиынтығы деп қарап, оны отбасында шаруашылық – тұрмыстық, қоғамдық пайдалы істегі, күнделікті қарым – қатынастағы жұмыстардың тәжірибелік нәтижесі, олардың рухани экономикалық сұраныстарын жан – жақты қамтамасыз етуге бағытталған әс – әрекет деп түсінуге болады. Тәрбие жұмысы тәжірибесі мен шаруашылық салаларында экономикалық білім, экономикалық тәрбие, экономикалық мәдениет деген ұғым жиі кездеседі. Экономикалық білім басқа білім түрлері сияқты, белгілі бір білім жүйесін игеру, экономикалық есептеуде іскерлік пен дағдыны қалыптастыруда, өндірістік іс – әрекет экономикасын талдауда меңгеріледі [2].

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 30 қаңтардағы №27 «Жастар жылын өткізу бойынша Жол картасын бекіту туралы» қаулысын, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 13 қарашадағы № 746 «Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы» қаулысын орындау үшін «Атамекен» ұлттық кәсіпкерлер палатасының бастамасымен техникалық және кәсіптік білім беру ұйымдарында «Кәсіпкерлік және бизнес негіздері» курсы жүзеге асырылуда. Бұл пән мектеп оқушыларынан бастап оқытылуда [1].

Дамыған капиталистік елдерде экономикалық тәрбиенің бай тәжірибесі бар екені белгілі. Бастауыш мектептің өзінде балаларды экономикалық білім негіздерімен таныстырып, қазіргі заманғы өндіріс пен мамандықтар туралы түсінік береді.

АҚШ – та экономикалық тәрбие беру мәселелеріне ХХ ғасырдың алпысыншы жылдарында айрықша назар аударыла бастады. Американ экономистері, педагогтері мен өкімет ұйымдары өздерінің істерін, бизнесін дұрыс басқару үшін барлық адамдарға өте қажет негізгі экономикалық түсініктер мен дағдылар өнерін меңгерудің, сондай – ақ азаматтың саясатқа жауаптылықпен қатысуының және қоғамның жалпы игілігін қолданудың зор маңызы бар екенін түсіне отырып, бүкіл халықтың экономикалық сауаттылығын алдыңғы орындардың біріне қойды. Американ мамандарының пікірі бойынша, экономикалық білім беру бастауыш мектептің бірінші сыныбынан басталып, балалардың жыныстық және жас, этникалық және мәдени ерекшеліктері ескеріліп, олар мектеп бітіргенге дейін жүргізілуі керек.

Чехия, Венгрияда, Болгарияда, Германияда балалр еңбекке ерте араласады, олар ата – аналарымен бірге мемлекеттен жалға алған жеке қожалықтарда жұмыс істейді, ол шаруашылықтар жұмыс қолына өте зәру болады. Балалар сөз жүзінде емес, іс жүзінде ерте жастан еңбек етуге тартылады, шаруашылық қамына, экономикаға ден қойып, жұмысты шығын емес, пайда әкелетіндей етіп ұйымдастыруды үйренеді.

Егер балар жеке қожалықтарынан басқа жерде еңбек етсе, онда олар істеген жұмысы үшін ақша алады. Тапқан ақшасын өз бетінше жұмсай отырып, өз кірісі мен шығынын жоспарлауды, қажеттіліктерін мүмкіндіктерімен үйлестіруді үйренеді.

Ерте жастан еңбекке баулу отбасы мен ел экономикасына үлес қосып жүрген балалардың жеке тұлға ретінде дамуына игі ықпал етеді. Бірқатар елдердің әлеуметтік – экономикалық саясатында әркімнің өз еңбегінің түпкі нәтижесіне қызығуына мән береді [3].

Әрбір жеке азаматы дәулетті болған сайын халық шаруашылығы да бай бола түседі деп есептеледі.

Экономикалық тәрбие адам бойында тәртіптілік, ұжымшылдық, ұқыптылық, іскерлік, еңбектегі шығармашылық т.б. қасиеттерді дарытуға бағытталған.

Экономикалық тәрбие – тұлғаға экономикалық қызмет, қоғамымыздың экономикалық заңдары туралы дұрыс түсінік беру. Осының негізінде өндірістік экономикалық қызметте, материалдық өндірістен тысқары экономикалық қатынаста, күнделікті өмірде жеке адамның санасын қалыптастыру.

Оқу орнындағы экономикалық білім мен тәрбиенің міндеттері:

– Студенттердің қоғамның даму заңдылықтарымен, өндіріс экономикасымен таныстыру.

– Басқаруға тән – ұқыптылық, іскерлік, ықыластық, тәртіптілік, т.б. қасиеттерді дағдыландыру.

– Экономикалық есеп, талдау жасау дағдыларына үйрету, еңбекті ғылым негіздерімен байланыстыра білу.

– Студенттерге экономикалық тәрбие берудің белгілі жүйесі:

– Экономикалық тәрбие оқу орындарында оқу пәндерін, ғылымның негізгісіне оқып үйренуде сонымен қатар, студенттердің қызығушылығына қарай енгізілген факультативтік сабақтарда беріледі;

– Экономикалық тәрбие қоғамдық пайдалы және өнімді еңбек барысында қалыптасады.

– Экономикалық тәрбие отбасында қалыптасады.

Экономикалық тәрбиеде ақша мәселесі негізгі бағыттардың бірі. Бұл мәселе негізінен отбасында шешіледі. А.С. Макаренко: «Ержетіп өмірге аяқ басқан адамның өзіндік қаржы қоры жөнінде тәжірибесі болуы және ақшаны жұмсай білуі керек», – деп жазды. Бұл үшін тәрбиенушілер өз еңбегімен ақша табуы және оны жұмсауды жоспарлауды үйренуі қажет. Экономикалық тәрбие мен білімнің өзіне тән әдістері бар. Білімді бекіту, іскерлікті дамыту үшін қолданылатын әдістер:

1. Жаттықтыру – бұл әр түрлі іс – әрекеттерін істей білуге машықтандыру, жұмыс орнын тиімді ұйымдастыру, уақыт және өндіру нормаларын анықтау, материалдарды, электроэнергияны, суды, газды үнемді пайдалану т.б.

2. Практикалық жұмыстар және эксперимент – бұл әдістерді оқушылардың өндірістік бригадасында, отбасылық мердігерлікте немесе отбасылық сүт фермаларда, мектептерде шағын мал, құс фермаларында қолдануға болады. Практикалық және эксперимент жұмыстарының мақсаты – оқушыларды еңбек етуге байланысты нарықтық қатынас, өнімді бағалай білу, бизнес, ақша мен пайда сияқты ұғымдарды өмірде қолдана білуге дағдыландыру.

3. Экономикаға байланысты есептер шығару – еңбек ақыны, уақыт және өндіру нормаларын есептей білу, рентабельдік, пайда, өзіндік құн және басқада экономикалық ұғымдар жайлы есептер шығаруға оқушыларды үйрету, жаттықтыру.

4. Сандық материалдарды талдау әдісі – саяхат кездерінде жиналған мәліметтердің негізінде кестелер, диаграммалар жасау, қандай болса да бір экономикалық шшаруалардың тиімділігін анықтау үшін цифрлы материалдарды талдау.

5. Бизнес және экономика салаларындағы әдебиеттермен жұмыс.

Экономикалық тәрбие беру – қоғамдық өндірістің барлық салаларын қамтитын күрделі құбылыс. Ғылыми – техникалық прогрестің даму барысында өндірістің барлық салалары мен қоғам арасындағы қарым – қатынастың қарама – қайшылығы арта түседі. Осы қарама – қайшылық негізінде Қазақстан Конституциясына сәйкес, біз әлеуметтік – нарықтық экономика құрудамыз. Мұның өзі, ең алдымен, егемендік, меншік, еліміздің ұлттық байлығы ресурстарын иелік ету және өндіріс салаларын республика халықтарының саяси – әлеуметтік мүдделеріне бағыттау мәселелеріне қатысты [4].

Әдебиет:

1. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 13 қарашадағы № 746 «Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017 – 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы.
2. Жанбөбекова М.З. Ұлттық мектептерде экономикалық білім беру. А, 2010.
3. Құтпанбаев Ә. Жастарға экономикалық білім беру негіздері. Ізденіс 2013.
4. Құтпанбаев Ә. «Жастарға экономикалық білім беру негіздері» Қазақстан мекебі \ 2001, №10.

УДК 657.1

ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЁТА

Селиванов Н.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

История развития бухгалтерского учета как научная дисциплина преследует цель – формирование у будущих мастеров бухгалтерии знаний и закономерностей развития фактов хозяйственной деятельности и жизни, стремления использовать исторически накопленный опыт для совершенствования современной теории и практики бухгалтерского учета как постоянно развивающейся дисциплины. Изучение бухучета позволяет воспитать у молодого поколения интерес и любовь к данной профессии, правильной оценке роли учета и информационного обеспечения. Управление в развитии экономики и цивилизации, а также увидеть и проследить возникновение и эволюцию двойной записи в бухгалтерском учете, познакомиться с основными правилами и основами бухгалтерского дела.

Необходимость ведения и регистрации учетных процессов возникла, как только человечество научилось считать. С появлением денежного эквивалента, как универсального средства оценки стоимости товаров и услуг, возникла и история бухгалтерского учета, который стал необходимым средством для максимально объективного ведения товарно – денежных отношений между людьми. Во времена, когда в качестве денег выступали любые красивые и редкие «ценные» предметы, их нужно было как – то подсчитывать. Историки утверждают, что зарождение хозяйственной деятельности потребовало и наличие определенного учета. Ни о какой сложной системе счета и не могло быть и речи, но зачатки простой бухгалтерии помогали оценивать имеющийся в наличии продукт в «денежном» эквиваленте и

учитывать его и в натуральном счете. Древний подсчет товаров имел большие недостатки и не давал возможность оценить прибыль или инвентаризировать материальные ценности. История развития бухгалтерского учета, как и любой другой сложной науки, – длительный временной процесс, занимающий много столетий и требующий, прежде всего формирования хозяйственной деятельности, развития эквивалентов оценочной стоимости и становления четких финансовых и экономических взаимоотношений между людьми. Становление бухгалтерского учета в его современном понимании началось только с возникновением товарного производства и разделения труда. История становления и развития бухгалтерского дела тесно связана с историей бухучета, так как бухгалтерское дело является неотъемлемой частью бухгалтерского учета. Выделение исторических этапов развития бухгалтерского учета и конечно же бухгалтерского дела является условным, поскольку современная наука не может дать точного ответа, когда и в какой исторический момент возникла бухгалтерия и появились такие понятия, как «бухгалтерский учет», «отчетность» и «аудит».

История бухгалтерского учета насчитывает почти шесть тысяч лет. За 5000 лет до возникновения системы двойной записи в Междуречье процветали Вавилонская, Ассирийская, и Шумерская цивилизации, чьи коммерческие документы являются древнейшими. Процветало сельское хозяйство, а в городах и прилегающих районах Междуречья развивалось производство и индустрия услуг. В Междуречье были банковские дома, которые по золотым и серебряным стандартам выдавали кредиты под сделки. До 5 века до н. э. Шумер был теократическим государством, и его правители от имени богов распоряжались большей частью скота и земель. Это было поводом для ведения учета. Принятые в Вавилоне в 23 веке до н. э., законы Хаммурапи требовали, чтобы продавец, продавая товар по поручению владельца, предоставлял последнему справку о цене сделки. В противном случае их договор был не действителен. Обе стороны вели учет большинства сделок. В Междуречье роль бухгалтера исполнял писец. Он обеспечивал соблюдение подробных требований закона к заключаемой сделке и занимался учетом. Сотни писцов трудились в частных фирмах, дворцах и храмах. Эта профессия считалась очень престижной. При заключении какой – нибудь сделки или факта хозяйственной деятельности, стороны, как правило, обращались к одному из писцов у ворот города и излагали ему суть договора. Писец брал кусок свежей глины и делал табличку нужного размера (размер зависел от сделки), затем остро заточенной деревянной палочкой писал на ней имена лиц, хотевших заключить договор и наименование товара, а также суммы, обязательства сторон и другие обстоятельства сделки. У каждого жителя на шее висел каменный амулет с выгравированным знаком его владельца. Это было что – то в виде печати, которой «подписывали» сделку, отмечая выгравированный рисунок на глиняной таблице. На печати было написано имя и религиозные символы его владельца, например, имена и изображения богов, которых он почитал. Подписав этот документ, писец просушивал глиняную таблицу на солнце или в печи. Иногда по желанию сторон на таблицу накладывали конвертиком второй слой глины. Он служил дубликатом и защитой документа от его взлома, потому что исправить данные было невозможно, не открыв «конверт».

Правительственный учет в древнем Египте совершенствовался по сценарию Междуречья, замена глины на папирус позволила сделать его более подробным. Записи велись очень детально и подробно, особенно в хранилищах фараонов, где помещались налоги, полученные «натурой». Сложная система аудита позволяла проверить добросовестность египетских счетоводов. Египетским бухгалтерам приходилось быть максимально честными и внимательными, так как за совершение нарушения сурово

наказывали, отсечением части тела или смертью. Но древнеегипетский бухучет за всю свою тысячелетнюю историю не пошел дальше простых списков. Причинами этого были неграмотность и отсутствие системы денежного обращения.

В древнем Китае учет был основным средством оценки эффективности честности чиновников, а также правительственных программ. В период правления династии Чжао (1122 – 256 г. до н.э.) возникла и развивалась система бухгалтерского учета, которая просуществовала вплоть до появления двойной записи. В I в. до н. э. император Ай – Ди провел реформу учета, которая должна была воспрепятствовать процессу разорения мелких собственников. Государственный чиновник начал выполнять функции бухгалтера, которого назначали на должность по итогам системы государственных экзаменов, независимо от происхождения. Отчетность вели в двух экземплярах и ежегодно сдавали на хранение в центральный архив. Существовала практика внезапных ревизий и перекрестных проверок.

В 5 веке до н.э. в Греции, общественный контроль за государственными денежными ресурсами исполняли «независимые бухгалтеры». Члены Народного Собрания Афин контролировали общественные доходы и расходы, распоряжались финансами государства. Их работу проверяли 10 бухгалтеров, которых назначало Собрание. Важнейший вклад греков – введение чеканной монеты (около 600 г. до н.э.). Деньги не сразу пользовались популярностью, но сыграли важную роль в эволюции бухгалтерского учета. В древней Греции банковское дело было более развито, чем в других государствах. Банкиры вели учетные книги, меняли деньги, выдавали ссуды, даже делали денежные переводы гражданам через филиалы банков в других городах.

В древнем Риме государственный и банковский учет возник из записей, которые по традиции вели главы семей. Доходы и расходы дома ежедневно записывались в «черновик» (*adversarius*), а итоговые значения ежемесячно переносились в главную книгу – «свод доходов и расходов» (*codex accepti et expensi*). Гражданам приходилось регулярно подавать сведения о своем имуществе и обязательствах, поэтому такой учет был необходим и очень важен. Эти данные использовались в целях налогообложения, на этой основе определялись гражданские права (имущественный ценз). Сложная система проверок обеспечивала контроль за движением правительственных средств. Надзор за государственным учетом, управление казной осуществляли квесторы. Аудиторами регулярно проверялись казенные счета.

Целью перехода от республики к империи было стремление поставить финансы под жесткий контроль и повысить доходность захватнических войн. Ревизию финансов Рима лично проводил Гай Юлий Цезарь, а Божественный Август полностью реформировал казначейство. Одно из римских бухгалтерских нововведений – это принятие годового бюджета. Размер налогов граждан зависел от их платежеспособности. По мнению профессора Я.В. Соколова, можно выделить шесть исторических этапов развития бухгалтерского учета.

1. Первый исторический этап. Он назван *натуралистическим*. Он охватывает период (4 тыс. до н.э. – V в. до н.э.) и связан с возникновением бухгалтерского учета. Мысль бухгалтера достаточно примитивна, он хочет отразить в учете то, что видит, с чем работает. В этот период возникли такие понятия, как «факт хозяйственной деятельности» и «инвентаризация». В настоящее время эти понятия применяются в действующих законодательных актах по бухгалтерскому учету.

2. Второй исторический этап развития бухгалтерского учета (V в. до н.э. – 1300 г.) получил название *стоимостного*. Он связан с появлением денег и разделением бухгалтерского учета на два вида в соответствии с функциями денег как меры стоимости и как средства платежа. Таким образом, учет разделился на патримональный (акцент делался на учет имущества) и камеральный (упор делался на отражение

прихода и расхода денег). На этом этапе развития бухгалтерского дела счета велись как в натуральном, так и стоимостном измерении.

3. Третий этап был назван *диграфическим* (1300 – 1850 гг.). Лука Пачоли ознаменовал его уникальным способом двойной записи. В 1494 году Лука Пачоли описал способ двойной записи в книге «Сумма арифметики, геометрии, учения о пропорциях и отношениях» в 11 разделе «Трактат о счетах и записях». Двойная запись (или диграфический учет) распространилась по другим странам Европы и способствовала дальнейшему развитию теоретической бухгалтерской мысли. Двойная запись впервые встречается в торговых точках Италии в 1260 – 1340 гг. и до середины XIX в. использовалась прежде всего в торговле, позднее – в промышленности и других отраслях экономики. Теория бухгалтерского учета, основанная на двойной записи, окончательно сформировалась в Италии к концу 15 века. Способ двойной записи и в настоящее время не утратил своей актуальности и лежит в основе национальных учетных систем всех стран мира. Таким образом, на третьем этапе произошло разделение патримонального учета на униграфический (простая запись) и диграфический (двойная запись); была проведена типология счетов бухгалтерского учета: появились условные счета (счета порядка иметода); счета собственных средств, т.е. счета доходов и расходов и счета капитала. В XIX в. н.э. возникли 3 группы учета, которые используются и по сегодняшний день:

а) Камеральная, т.е. бюджетная бухгалтерия – регистрация пополнения и убытка денег, принимается во внимание выполнение сметы расходов и доходов (это бюджетные организации);

б) Простая бухгалтерия – объектом учета есть наличие и движение ценностей, а собственные средства не используются в учетной системе (это малые предприятия на упрощенной системе налогообложения);

в) Двойная бухгалтерия – все факты хозяйственной деятельности отражаются 2 раза в одинаковой цене (по дебету одного счета и по кредиту другого), средства частного используются в учетной совокупности (это коммерческие организации).

4. Четвертый этап называли *теоретико – практическим* (1850 – 1900 гг.). Он характерен дальнейшим развитием диграфического учета по двум направлениям: с позиции юриспруденции и с позиции экономики. В XIX – начале XX вв. основной проблемой являлось объяснение природы двойной записи. В жизни сложились определенные традиции разноски по счетам, но научного объяснения такой записи ученые дать не могли. Самой первой возникла юридическая теория двойной записи. Труды Лука Пачоли легли в ее основу.

Сутью юридической теории бухучета являлась смена прав и обязательств лиц, которые выступали участниками в этом хозяйственном процессе. С этой точки зрения целью учета является осуществление контроля за деятельностью хозяйствующих субъектов: собственника, администратора, или других лиц, занятых на каком – либо предприятии, или лиц, с которыми предприятие ведет расчеты.

Предметом учета с юридической точки зрения становятся не сами ценности, а сведения о них, поскольку контроль прав и обязательств можно осуществлять только по документам. Назначенные на эту должность лица (должность ответственного), обязаны были отвечать за вверенные им товары и продукты в розничных ценах. Именно такой подход имел место и был правильным.

Поэтому сущностью двойной записи являлось возникновение обязательства и права между лицами, т.е. между одним лицом и погашения его у другого лица. Отсюда вылилось следующее: баланс стал определяться как таблица, в активе которой указаны владельцы материальных ценностей, т.е. материально ответственные лица, а в пассиве собственники, т.е. кредиторы и владелец предприятия. Огромный вклад в развитие

юридической теории бухгалтерского учета внесли такие бухгалтеры и профессора, как Эдмон Дегранж, Ипполит Ванье, Лоуренс Дикси, Йозеф Ульман, А. Шиббе и К. Одерман, Джузеппе Чербони, А.П. Рудановский, Э.Леоте и А. Гиль – бо. В это время в бухгалтерском учете была проведена научная классификация счетов. возникли счета для учета расчетов с дебиторами и кредиторами, «метафизические» счета (результативные и контрарные счета).

5. Пятый (научный) этап. Этап исторического развития бухгалтерского учета (1900 – 1950 гг.). На этом этапе происходит качественное преобразование бухгалтерского учета. Появляется бухгалтерский баланс. На этом этапе появляются два направления научных исследований: счетоводство и балансоведение. Также не остаются без внимания и обретают большое значение затраты. калькулирование себестоимости продукции, работы и услуг. В начале XX века возникла теория калькуляции. Такие американские экономисты, как Д. Харрис, Р. Каштан, Х.Л. Гант, Г. Эмерсон, Д.А. Хиггинс, Д.М. Кларк внесли огромный вклад в ее создание и развитие в бухгалтерском мире. Также на пятом этапе развития бухгалтерского дела появился современный аудит. Научное описание проблем аудита прослеживается в работах Л. Дикси, Р.Х. Монтгомери, Р.К. Маутцаи Х.А. Шарафа.

6. Последний шестой этап, т.е. современный этап (с 1950 г. по настоящее время). Это время развития бухгалтерского учета привело к развитию динамической и статической трактовки баланса. Переход от ручного труда к машинному производству т.е. промышленный переворот поставил новые задачи перед учетом. Нужно было совершенствовать методологию учета и поэтому в XVIII – XIX вв. счета были разделены на аналитические и синтетические. Возникла калькуляция стоимости, в главной книге происходит объединение хронологической и систематической записи. Появляются новые понятия, такие как амортизация. Это перенос стоимости товара в расходы какой – либо организации, т.е. оценка товарно – материальных запасов, распределение накладных расходов, начисление заработной платы рабочим. Появляется необходимость представления правдивой отчетности, повышается роль учета и аудита в процессах хозяйственной деятельности. Происходит создание понятийного аппарата, разрабатываются разные теории учета, происходит обобщение учетной практики и классификации моделей учета. На этом этапе бухгалтерский учет формируется как экономическая наука, имеющая свой предмет, объект, цель и метод. Бухгалтерский учет имеет свои теоретические и методологические основы. В системе управления экономикой современных предприятий и фирм полностью определилась роль бухгалтерского учета.

Таким образом, бухгалтерское дело является «системой отражения различных процессов хозяйственной жизнедеятельности». Ведение бухгалтерского дела означает, что каждый факт хозяйственной жизнедеятельности должен быть зарегистрирован в письменном виде и отсутствие документа, оформленного должным образом, означает, что этот факт хозяйственной жизнедеятельности не имеет место.

Во времена разных эпох и государств использовались разные предметы записи экономических событий: в древнем Египте это был папирус, в Греции использовали пергамент, в Вавилоне писали на глиняных табличках деревянной палочкой, в древнем Китае и Риме это были деревянные дощечки, глиняные черепки.

В более ранние периоды писали на камнях, костях животных (слоновая кость), шкурах овец, коз и других материалов. Поэтому с начала времен документирование является важной частью бухгалтерского дела. Следствием таких явлений стало формирование и применения национальных стандартов учета и отчетности в мире. Здесь же подвергается гармонизации и унификации порядок ведения учета и

финансовой отчетности с целью образования единого мирового финансового информационного пространства.

Уже в XX вв. стала широко применяться информация бухгалтерского учета хозяйствующего лица в планировании его деятельности, а финансовая деятельность и отчетность стала основным источником экономического информационного пространства. На современном этапе возросли требования к достоверности, открытости информации финансовой отчетности со стороны специалиста. Таким образом, возникла острая необходимость в создании единых правил ведения бухучета и формирования финансовой отчетности – МСФО, что является очень важным фактором на современном этапе развития бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет имеет две стороны: практическую (счетоводство) и теоретическую (счетоведение). Первая ясна и понятно, а вторая необходима для объяснения первой стороны и выявления возможностей использования практики для достижения предприятием хороших хозяйственных результатов.

Достаточно долгий промежуток времени считалось, что бухгалтерский учет как прикладная наука обусловлен только потребностью в жизни. В определенной мере так и есть, но именно такая обусловленность оставила учету в наследие противоречивые правила. Нельзя утверждать, что принятые на практике правила не имеют никакой теоретической основы, так как любой комплекс методов учета, применяемый в жизни, имеет свою особую теорию или взгляд на вещи, которые стимулировали его разработку.

Таким образом, бухгалтерский учет характеризуется не отсутствием теорий, а наличием огромного числа неявных или неполных теорий, не всегда согласующихся друг с другом.

Между теорией учета и его практикой существует определенная связь: теория предназначена дать разумное объяснение тому, что делают или собираются делать бухгалтеры. Применение теории на практике может иметь правдивое значение. Например, использование того или иного метода признания доходов или расходов влияет на величину финансового результата, от которого зависит размер дивидендов какого – нибудь инвестора.

Теория бухгалтерского учета как наука использует основные методы научного познания: индукцию и дедукцию, синтез и анализ, сравнение и группировку, моделирование и другие. Теория выражается словами (термины) и знаками (обозначения).

Все науки подразделяются на эмпирические и неэмпирические (аналитические). Цель эмпирических наук – объяснение и прогнозирование событий реального мира. Именно к такой группе теорий относится и наука о бухгалтерском учете.

Теория, рождаясь на основе практики, обобщает и объясняет факты хозяйственной жизни и применяется в изучении какой – либо темы или проблемы. Для тех, кто исследует определенные закономерности, темы, проблемы или что – то другое, то можно сделать конкретный вывод, что теория очень нужна и необходима как воздух.

Еще в 1884 г. итальянский ученый Винченцо Джитти, выступая с докладом на тему «Прошлое и будущее счетоводства», высказал следующую мысль о задачах, стоящих перед счетоведением в его время: «Нашему веку выпали на долю две важные задачи: одна практическая – установление в крупных предприятиях счетоводства, способного удовлетворить новые потребности, другая – теоретическая – установление научных принципов, выводящих счетоводство из эмпирической области и окончательно направляющих его на путь прогресса». С тех пор прошло более века, однако и сейчас возникают споры о том, что бухгалтерия подвержена влиянию эмпиризма и традиций.

В современном мире понятие бухгалтерского учета сводится к одному определению – это система, целью работы которой является формирование всей финансовой отчетности предприятия и оптимизация управленческого учета. Если ранее, в предыдущее время, различие учетных систем различных государств не особо влияло на товарно – денежные отношения, то век высоких технологий заставил мировое сообщество разработать единую стратегию ведения бухучета.

Таким образом, 29 июня 1973 года история бухгалтерского учета зашла на новый виток своего развития – представители 14 государств (США, Австралии, Англии, Германии, Италии, Индии, Иордании, Канады, Мексики, Нидерландов, Франции, ЮАР, Южной Кореи и Японии), среди которых были банкиры, инвесторы и известные промышленники, организовали международный комитет. Целью работы Комитета стала разработка единых бухгалтерских стандартов, принимаемых мировым сообществом. *Стандартизация* – это важный прорыв в мировой бухгалтерии, существенно облегчающий развитие межнациональных отношений.

Подводя итог, хочу сказать, что история развития бухгалтерского учета насчитывает огромный промежуток времени. Бухгалтерский учет зародился от его необходимости в хозяйственной жизнедеятельности и прошел много этапов эволюции, где на начало развития это было что – то неясное среди остального, а в наше время – это сложная и трудоемкая наука, без которой существование современного мира станет невозможным на международном финансовом рынке.

Таким образом, в современном финансовом мире бухгалтерский учет – это идеальная система, упорядочивающая материальные ценности, денежные средства, обязательства и источники их образования. И особо ценится значение учета и при осуществлении руководства любым предприятием, и это очень престижная и уважаемая профессия.

Литература:

1. Банникова, Е.А. История становления бухгалтерского учета // Молодой ученый. – 2017. – № 21.1 (155.1). – С. 65 – 67.
2. Фролова Т.А. Бухгалтерский учет. Конспект лекций – 2010.
3. Федосова Т.В. Бухгалтерский учет. Конспект лекций – 2007.
4. Родина Л.Н., Пархоменко Л.В. Этапы развития бухгалтерского учета: учебное пособие. Тамбов=2007

УДК 334.025

ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИОННО – УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ СПЕЦИАЛЬНОЙ ОЦЕНКИ УСЛОВИЙ ТРУДА

Селиверстова М.В.

*(Бюджетное учреждение высшего образования Ханты – Мансийского автономного
округа – Югра «Сургутский государственный педагогический университет»,
г. Сургут, РФ)*

В течение последних десятилетий существенным образом изменилось отношение людей к профессиональной и трудовой деятельности. Изменились условия, формы, содержание и виды труда. Несмотря на глобальные социально – экономические изменения, трудовая деятельность продолжает оставаться ведущим видом деятельности современного человека.

На производственных предприятиях не менее остро стоит вопрос снижения уровня влияния опасных и вредных условий труда, снижение уровня производственного травматизма и совершенствования системы безопасных условия труда.

Впервые о безопасных условиях труда на производстве задумались еще в начале 20 века в связи с развитием эпохи индустриализации. В 1985 году была официально утверждена процедура «Аттестация рабочего места». Данная процедура подразумевала выявление соответствие применяемых технологий на производстве, и вся деятельность была ориентирована на пользу от этой процедуры для предприятия.

Позже, в 1997 году, акцент был сделан на пользе для самого работника. Данная процедура существовала для проведения оздоровительных мероприятий, чтобы работники знали условия, в которых они работают и в связи с этим предоставлять им льготы и компенсации. Свое окончательное значение, аттестация рабочего места приобретает в 2007 году, когда она определяется как оценка для выявления вредных и (или) опасных факторов.

Важно отметить, Министерство труда и социальной защиты РФ, в конце 2013 года, делает выводы, что аттестация рабочего места не справляется с возложенными на нее ожиданиями и заменяют ее такой процедурой как – специальная оценка условий труда, которая регламентируется Федеральным законом № 426 – ФЗ «О специальной оценке условий труда».

Проведенный сравнительный анализ двух нормативных актов Приказа от 26.04.2011г. № 342н «Об утверждении Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда» и Федерального закона № 426 – ФЗ «О специальной оценке условий труда», позволил установить, что сам порядок осуществления не претерпел значительных изменений, но новый процесс проведения стал немного шире [2; 4]. Были разработаны и внедрены такие пункты как:

- идентификация рабочего места, то есть ранее, замеры проводились сразу, а теперь перед тем, как их проводить, выявляют наличие потенциальных неблагоприятных производственных факторов;

- декларирование рабочего места, до ее внедрения в государственную инспекцию подавалась вся ведомость о том, какие условия были выявлены в ходе проверки, а теперь в трудовую инспекцию подаются только те рабочие места, где условия признаны оптимальными и допустимыми;

- ознакомление работников с отчетом о проведении проверки, ранее этот срок составлял 10 дней, а в новом порядке он составляет 30 дней;

- размещение результатов на сайте, старый порядок не предусматривал вовсе такого пункта.

Важно отметить, несмотря на четко описанный порядок специальной оценки условий труда, в практике ее проведения возникают судебные споры организаций с проверяющими органами. Важные результаты были получены в ходе анализа судебной практики в части нарушения организациями требований Федерального закона № 426 – ФЗ «О специальной оценке условий труда».

При проведении исследования были рассмотрены и проанализированы законодательные акты, по которым выявляются нарушения и какие решения принимает суд. Результаты анализа в обобщенном виде представлены в таблице 1.

Анализ данных, представленный в таблице 1, свидетельствует о том, что проблемы по соблюдению требований специальной оценки условий труда активно рассматриваются в правовом поле.

Стоит отметить, что большинство разбирательств возникают в части 2 статьи 5.27.1 КоАП «Нарушение государственных нормативных требований безопасности

труда, содержащихся в федеральных законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации» [2].

Таблица 1. Судебная практика по специальные оценки условий труда (*Источник: составлено автором*)

Нарушение 1	Решение суда 2	Заключение 3
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Организацией не проведена специальная оценка, что послужило основанием для привлечения к административной ответственности	Административное наказание в виде штрафа в размере 60000 рублей	Жалобу частично удовлетворить. Дело направить на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Не проведена специальная оценка условий труда рабочего места повара.	Административное наказание в виде предупреждения.	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Не проведение специальной оценки условий труда рабочих мест бухгалтера и кассира бухгалтерии	Административный штраф в размере 60000 рублей.	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Организация не провела специальную оценку условий труда на рабочих местах	Административный штраф в размере 60000 рублей.	Жалобу частично удовлетворить. Дело направить на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Организация не обеспечила проведение специальной оценки условий труда на рабочих местах.	Административный штраф в размере (не указано) рублей.	Решение оставить без изменения
Часть 1 статья 5.27.1 КоАП. Декларация соответствия условий труда поступила в Государственную инспекцию позже установленного срока	Административный штраф в размере 51000 рублей.	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Работодатель в состав комиссии не включил специалиста по охране труда	Административный штраф в размере 60000 рублей.	Жалобу частично удовлетворить. Дело направить на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Не проведена специальная оценка условий труда всех имеющих в организации рабочих мест	Административный штраф в размере 60000 рублей.	Назначить наказание в виде предупреждения. Жалобу удовлетворить частично.
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Нарушение установленного порядка проведения специальной оценки условий труда на рабочих местах	Административное наказание в виде предупреждения.	Постановление главного государственного инспектора труда отменить
Часть 3 статья 5.27.1 КоАП. Специальная оценка условий труда (каменщик) не проведена.	Административный штраф в размере 15000 рублей.	Постановление главного государственного инспектора труда отменить. Дело вернуть на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП. Организация не провела специальную оценку условий труда в отношении ряда рабочих мест	Административный штраф в размере 70000 рублей	Решение оставить без изменения

Продолжение Таблицы 1

Нарушение	Решение суда	Заключение
Часть 1 статья 5.27 КоАП Не проведена специальная оценка условий труда рабочих мест (главного инженера, инспектора по кадрам, ИТ – менеджера)	Административный штраф в размере 35000 рублей	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Специальная оценка условий труда на рабочих местах общества не проведена.	Административный штраф в размере 60000 рублей	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Водитель и сторож не ознакомлены в письменной форме с результатами проведения специальной оценки условий труда их рабочих мест	Административный штраф в размере 6000 рублей	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Работодатель не ознакомил работников с результатами проведения специальной оценки условий труда на их рабочих местах под роспись	Административный штраф в размере 7000 рублей	Жалобу удовлетворить. Дело отправить на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Работодатель не ознакомил работников с результатами проведения специальной оценки условий труда на их рабочих местах под роспись	Административное наказание в виде предупреждения.	Жалобу удовлетворить. Дело отправить на новое рассмотрение
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Не проведена специальная оценка условий труда рабочих мест.	Административный штраф в размере 10000 рублей	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Не проведена специальная оценка условий труда рабочих мест.	Административный штраф в размере 60000 рублей	Решение оставить без изменения
Часть 2 статья 5.27.1 КоАП Общество не провело специальную оценку рабочих мест сборщика	Административный штраф в размере 70000 рублей	Решение судьи отменить. Дело направить на новое рассмотрение.
ст. 212 Трудового кодекса РФ Не проведение специальной оценки условий труда на рабочих местах морского танкера «Кола»	Понуждение к проведению специальной оценки условий труда рабочих мест	Жалобу удовлетворить. Дело направить на новое рассмотрение

В частности, нарушение работодателем установленного порядка исполнения специальной оценки на рабочих местах или ее невыполнение, влечет за собой санкции, предписываемые инспекцией труда, их размер составляет от пяти до восьмидесяти тысяч рублей, в зависимости от серьезности нарушения и лица его повлекшего. Проведённый анализ позволил в обобщенном виде выделить наиболее часто встречающиеся на практике штрафы, выписываемые предприятиям и организациям, допустившим нарушения в данной области. Результаты анализа представлены на рисунке 1.

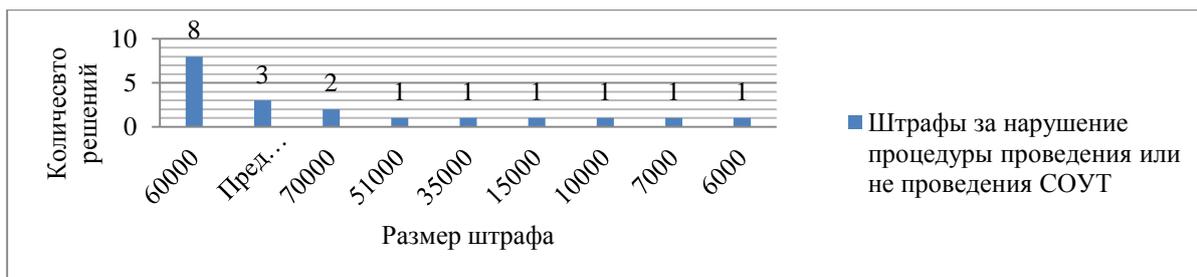


Рисунок 1. Штрафы за нарушение процедуры проведения специальной оценки условий труда

Важно отметить, что с заявлениями в суд, по защите своих прав обращаются должностные и юридические лица. Установлено, что диапазон суммы устанавливаемых судом взысканий распределился от шести до семидесяти тысяч из минимально установленной суммы в пять тысяч и максимальной в восемьдесят тысяч рублей. Данные рисунка 1 свидетельствуют, что судом чаще всего устанавливается штраф в размере шестидесяти тысяч рублей, реже просто предупреждение или более высокая сумма в размере семидесяти тысяч рублей. Также стоит отметить, что размер наказания может быть различным, и устанавливается трудовой инспекцией в зависимости от меры нарушения. Однако ряд работодателей пытаются оспаривать судебные решения, в попытке снизить сумму штрафа или отменить принятое решение. На основе анализа судебной практики, нами структурированы и обобщены формулировки окончательных решений суда. Результаты анализа в обобщенном виде представлены на рисунке 2.

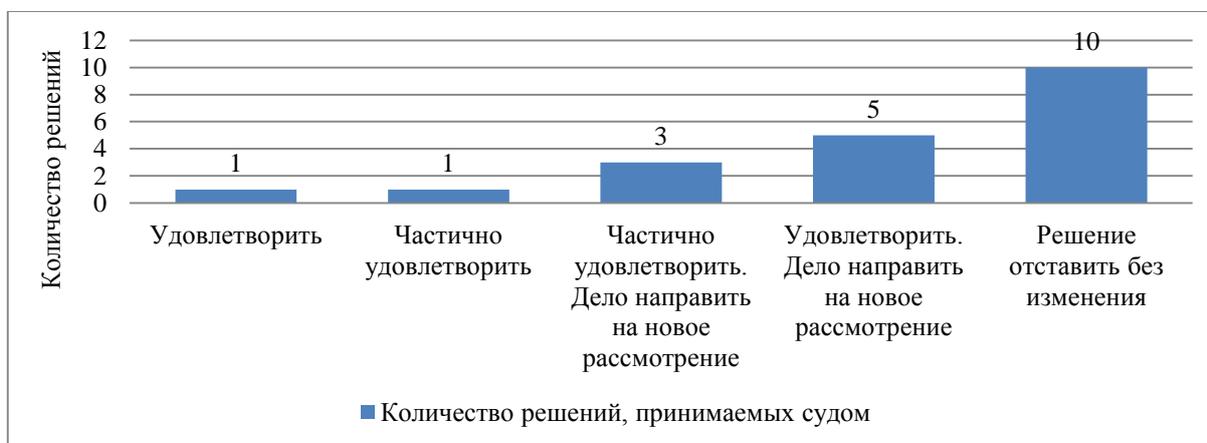


Рисунок 2. Количество и формулировки окончательных решений, принимаемых судом

Таким образом, рассмотрев возможные решения, которые принимаются судом, было выявлено, что большинство из них остаются без изменения. Первоначальное решение, определенное инспекцией по труду, не претерпевает изменения. В два раза реже выносятся решения в пользу предприятия, но при этом, хоть их требования удовлетворяют, дело направляют на новое рассмотрение. Очень редкие случаи, когда обращение в судебные органы дает положительный результат для компаний и их жалобы удовлетворяют полностью.

Подводя итог судебной практики по делам, связанным с нарушением требований законодательства специальной оценкой условия труда, необходимо выделить то, что в большинстве случаев организации проигрывают судебные дела и несут только издержки, хотя могли заплатить выписанные штрафы и дальше продолжать свою

деятельность, без дополнительных затрат. Также почти все споры касаются части 2 статьи 5.27.1 КоАП, которая касается несоблюдения порядка подготовки к проведению специальной оценки условий труда или отсутствие организационно – управленческих мероприятий для прохождения СОУТи указывает диапазон санкций, устанавливаемых как для физического лица, так и для юридического в случае несоблюдения требования. Работодатели должны четко понять, чтобы избежать наказания организации требуется четко выполнять все положения порядка осуществления процесса специальной оценки условий труда.

Таким образом, основными документами, которые регламентируют порядок проведения СОУТ на федеральном уровне являются, федеральный закон от 28.12.2013 г. № 426 – ФЗ и приказ Минтруда России от 24.01.2014 г. №33н. Исходя из проведенного анализа федеральных нормативно – правовых актов, было выявлено, что процедура проверки рабочих мест должна проходить один раз в пять лет. Целостно процесс порядка подготовки и проведения специальной оценки условий труда состоит из 13 основных шагов [3].

Сам процесс проведения, начинается с подготовки в организации:

- Издание приказа, об образовании комиссии.
- Утверждение перечня рабочих мест, на которых будет проходить проверка.
- Издание приказа об утверждении графика проведения проверки.
- Заключение со специализированной организацией договора.

Дальше проходит непосредственно сама проверка. Следующий алгоритм состоит из следующих этапов:

- Передать специализированной организации необходимые сведения.
- Утвердить результаты идентификации.
- Утвердить отчет о проведении проверки.

После этих этапов, идет работа с документацией, когда подготавливается вся отчетность по проведенной проверке и направление ее в различные организации:

- Уведомить специализированную организацию об утверждении отчета о проведении проверки.
- Подать декларацию соответствия условий труда государственным нормативным требованиям охраны труда.
- Ознакомить работников с отчетом о проведении проверки.
- Разместить результаты проверки на сайте организации.

В заключении отметим, что специальная оценка условий труда в новых социально – экономических условиях является важнейшей составляющей развития производственного процесса, одновременно является инструментом собственной капитализации и сохранения персонала.

Литература:

1. КоАП РФ Статья 5.27.1. Нарушение государственных нормативных требований охраны труда, содержащихся в федеральных законах и иных нормативных правовых актах Российской Федерации/ URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34661/88755cc3b9fd053aebba33b58078eb459aa5a1d8/ – Режим доступа свободный. – Текст: электронный.
2. Приказ Минздравсоцразвития России от 26.04.2011 N 342н "Об утверждении Порядка проведения аттестации рабочих мест по условиям труда" (Зарегистрировано в Минюсте России 09.06.2011 N 20963) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_113977/ – Режим доступа свободный. – Текст: электронный.
3. Селиверстова М.В., Каленова А.Г. Социальная ответственность организации и социально – правовое регулирование специальной оценки условий труда. // Вестник Сургутского государственного педагогического университета. 2019. №2 (59). С 32. – 38. – Текст: непосредственный.

4. Федеральный закон от 28.12.2013 г. № 426 – ФЗ (последняя редакция) «О специальной оценке условий труда». Принят Государственной думой 23 декабря 2013 года. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_156555/ – Режим доступа свободный. – Текст: электронный.

УДК 796.5 – 05

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ТУРИСТСКОГО ПРОДУКТА

Смагулова Т.Ж., Кузьменко Ю.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Турпродукт – это предварительно сформированная комплексная туристская услуга, в состав которой входят следующие элементы: перевозка туристов (при необходимости багажа), размещение (организация ночлега, питания, санитарных условий), целевые услуги (культурно – образовательные, экскурсионные, спортивные, оздоровительные и т.д.) и дополнительные услуги [1].

В туристский продукт входят основные и дополнительные услуги:

– Основные – услуги, которые входят в туристский пакет и приобретаются туристом по месту проживания;

– Дополнительные – услуги, не предусмотренные в ваучере или путёвке, доводимые до потребителя в режиме его свободного выбора. Не входят в основную стоимость путёвки (прокат, телефон, бытовое обслуживание, почта, обмен валюты, дополнительное питание, общественный транспорт, развлечения и т.п.).

Туристский продукт создается туроператором согласно его усмотрению, отталкиваясь от конъюнктуры туристского рынка либо согласно заданию туриста или другого заказчика туристского продукта.

Туроператор обеспечивает оказание туристам всех услуг, входящих в туристский продукт, самостоятельно или с привлечением третьих лиц, на которых туроператором возлагается исполнение части или всех его обязательств перед туристами и (или) иными заказчиками [2].

Туроператор несет предусмотренную законодательством Республики Казахстан ответственность перед туристом и (или) иным заказчиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта (в том числе за неоказание или ненадлежащее оказание туристам услуг, входящих в туристский продукт, независимо от того, кем должны были оказываться или оказывались эти услуги).

Туроператор отвечает перед путешественниками или другими заказчиками за действия (пассивность) третьих лиц, в случае если федеральными законами и другими нормативными законными актами Республики Казахстан не установлено, что обязанность перед туристами несет третье лицо.

Туроператор отвечает перед путешественниками и (или) иными заказчиками кроме того за действия (пассивность), свершенные от имени туроператора его турагентами в пределах собственных обязательств (возможностей).

Продвижение и реализация туристского продукта турагентом осуществляются на основании договора, заключаемого между туроператором и турагентом. Турагент осуществляет продвижение и реализацию туристского продукта от имени и по поручению туроператора, а в случаях, предусмотренных договором, заключаемым между туроператором и турагентом, – от своего имени [3].

В договоре, заключаемом между туроператором и турагентом, должны содержаться:

- условия продвижения и реализации турагентом туристского продукта;
- полномочия турагента на совершение сделок с туристами и (или) иными заказчиками от имени туроператора;
- условие, предусматривающее возможность (невозможность) заключения турагентом субагентских договоров;
- порядок взаимодействия туроператора и турагента в случае предъявления им претензий туристов или иных заказчиков по договору о реализации туристского продукта;
- условие, предусматривающее возможность осуществления выплат туристам и (или) иным заказчикам страхового возмещения по договору страхования ответственности туроператора либо уплаты денежной суммы по банковской гарантии в случае заключения договора о реализации туристского продукта между туристом и (или) иным заказчиком и турагентом;
- взаимная ответственность туроператора и турагента, а также ответственность каждой из сторон перед туристом и (или) иным заказчиком за непредставление или представление недостоверной информации о туристском продукте, за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору о реализации туристского продукта.

Туроператор должен располагать сведения о турагентах, исполняющих развитие и реализацию туристского провианта, сформированного туроператором, в собственном официальном веб – сайте в информационно – телекоммуникационной сети «Интернет».

Туроператор, турагент обязаны размещать информацию о страховщиках, от имени которых туроператор, турагент заключают договоры добровольного страхования, на своих официальных сайтах в информационно – телекоммуникационной сети «Интернет».

Таким образом, в абсолютно всех этапах развития турпродукта следует принимать во внимание систематический вид этого типа услуг, так как путешественники ищут не просто комплект услуг, но преследуют определенную цель: расслабиться, получить загар, исправить состояние здоровья, приобрести новую одежду и т.д.

По итогам формирования турпродукта он должен соответствовать своему назначению, своевременно предоставляться, отвечать критериям комплексности, комфортабельности, эстетичности и этичности персонала.

Следует отметить и характеристики турпродукта, которые влияют на восприятие туристами получаемой услуги и должны учитываться при формировании и разработке туристских продуктов.

Этапы формирования турпродукта:

- поиск идей и определение объекта туризма;
- отбор идей и обоснование турпродукта;
- разработка конкретного варианта турпродукта;
- разработка и детализация тура;
- выведение турпродукта на рынок.

Первый этап формирования турпродукта – поиск идей и определение объекта туризма. На данном этапе идеи для турпродукта отбираются на основе информации потребителей, продуктов конкурентов, предложений от персонала турфирмы, статистики туристических поездок. Поэтому определение объекта туризма является ключевым этапом формирования турпродукта.

Второй этап формирования турпродукта – отбор идей, т.е. обоснование разрабатываемого туристского продукта с целью найти наиболее интересные и привлекательные идеи для туристов. На данном этапе формируется общая концепция турпродукта и определяется комплекс входящих в него услуг. Отобранная идея трансформируется в конкретный проект, который будет разрабатываться в дальнейшем.

Третий этап формирования турпродукта – разработка конкретного варианта турпродукта, который фирма будет предлагать туристам. Основные критерии на данном этапе: комплексность продукта, полезность, функциональность входящих в него туристских услуг, надежность и способность удовлетворить потребности туриста. Это наиболее длительный этап, определяющий конечный результат.

На третьем этапе формирования турпродукта фирма должна предпринять следующие меры:

- провести исследование рынка для оценки востребованности продукта;
- провести анализ целевого рынка для выявления спроса; провести анализ возможностей турфирмы при реализации турпродукта;
- соотнести имеющиеся перспективы с целями предприятия;
- подвести итог исследованиям с целью оценки возможного успеха формируемого турпродукта.

На основе результатов исследований турфирма определяется с конкретным вариантом формирования турпродукта, под который будет разрабатываться тур на следующем этапе.

Четвертый этап формирования турпродукта – непосредственная разработка тура, а также его детализация. На этом этапе определяется трасса маршрута, формируется паспорт тура, утверждаются все технологические документы. Затем тур обкатывается и при необходимости вносятся необходимые изменения.

Детализация тура предполагает его подробную разбивку по дням и часам с указанием конкретных действий в рамках проектируемого турпродукта.

Пятый этап формирования турпродукта – непосредственно представление тура на рынке, предложение его клиентам турфирмы. Это завершающий этап, после которого сформированный турпродукт функционирует как самостоятельное предложение для всех туристов, которые желают им воспользоваться [4].

Многие специалисты в сфере туризма предрекают кардинальное изменение взглядов жителей планеты к самому понятию путешествия. И он в наш век глобальной нестабильности будет явно в пользу внутреннего туризма. Люди, наконец – то, начнут обращать более пристальное внимание на красоты своей страны, рассматривать более детально каждый уголок и краешек родного края, до которых до этого, ну никак не доходили руки и ноги [5].

Стоит отметить то, что сейчас многие туроператоры, ориентированные на выездной туризм, в спешном порядке реформатировали работу с нацелом на внутренний туризм. Многие задаются вопросом почему же внутренний туризм не востребован, почему мы не изучаем все красоты нашей местности, где мы сами же и живем?

Начнем с того, что Казахстан занимает девятое место в мире по своей площади, для изучения всей фауны и флоры 2 млн. кв. км. не хватит и всей жизни – и это факт. Люди и сами не осознают, в какой прекрасной стране мы живем, для нас она – данность, а ее, как правило, не ценят. К большому сожалению, в этом году туризм – одна из наиболее пострадавших отраслей. А именно пострадали: ресторанный бизнес, гостиницы, пассажирские перевозки и экскурсионная деятельность. Также и детские лагеря пострадали, так как в этом году они не приняли ни одной смены. В целом у

туроператоров и турагентов доходность снизилась на 70%, в местах размещения – на 80%. В разных регионах картина конкуренции отличалась в лучшую или худшую сторону из – за влияния региональных факторов, наличия или отсутствия строгих ограничительных мер [6].

Именно пандемия подтолкнула жителей Республики Казахстан к отдыху внутри страны. Большинство выезжало в ближайшие к городам природные места отдыха, национальные парки и курортные зоны.

Внутренний туризм – это не только красивые ландшафты, это еще и история этой местности, а историю делаем именно мы – люди. Поэтому я считаю, что в областных и районных центрах в обязательном порядке должна изучаться история местности, создаваться музеи и маршруты для желающих их посетить.

В рамках внутреннего туризма в Республики Казахстан можно предложить такие туры как:

– Озеро Алаколь – это одно из излюбленных мест казахстанского туриста – озеро Алаколь. То самое, что меняет цвета и восхищает каждого своего гостя. Особенность озера и в том, что его можно посетить из разных областей: южный берег Алаколя – это курортные посёлки Акши и Коктума в Алматинской области, а северный берег – посёлок Кабанбай – в Восточно – Казахстанской области;

– Боровое (Акмолинская область) слышит немало критики из уст туристов, но всё же регулярно встречает толпы гостей. Досуг в Боровом постепенно развивается, и сейчас там можно не только загорать на пляже, но и ходить в горы с инструкторами, рыбачить, охотиться, кататься на лошадях или необычном транспорте, или укреплять здоровье в оздоровительных санаториях. Ну а если вы устали от Борового, но вас устраивает его расположение, советуем присмотреться к Зеренде и Шалкару. Эти места уже не назовешь неизведанными, но здесь отдых выйдет более бюджетным и не таким перегруженным другими туристами.

– Баянаул (Павлодар). Эту павлодарскую жемчужину долгое время обещали благоустроить для туристов. В 2020 году в СМИ сообщалось, что на озере Сабындыколь создают удобства в виде раздевалок, уборных и мест для отдыха, облагораживают священную пещеру Коныр – Аулие, стелят асфальт и прокладывают новые дороги, реконструируют родники. Вне зависимости от уровня сервиса и качества дорог Баянаульский национальный парк может гордиться изумрудными озёрами, пещерами, отвесными скалами, хвойными лесами и горами. Зон отдыха и отелей здесь достаточно, всё зависит от того, насколько красивое и комфортное место вы хотите посетить [7].

– Бухтарминское водохранилище (Восточно – Казахстанская область). Бухтарма – это крупнейший искусственный водоём близ Усть – Каменогорска, где отдохнуть смогут и любители рыбалки, и поклонники загара и пляжа. При этом на Бухтарме есть и другие достопримечательности: например, Город духов – урочище Киин Кериш (район озера Зайсан), это отложения пестроцветных, преимущественно красных, глин. Также среди известных достопримечательностей – водопад на реке Большой Кок – Коль и рыбацье село Акшуат.

Это все лишь малый список тех мест, которые можно посетить на территории Республики Казахстан. Можно найти еще сотни уникальных мест, которые поразят вас своей красотой. Возможно, придётся потерпеть отсутствие инфраструктуры и дорог, но впечатлений будет масса. Можно также посетить такие места как:

- Чарынский каньон;
- Урочище Бозжира;
- Озеро Каинды;
- Озёра Кольсай;

- Озеро Балхаш;
- Катон – Карагай;
- Мечеть Бекет – ата;
- Плато Устюрт;
- Поющий бархан заповедника "Алтын – Эмель";
- Горячие источники Чунджи;
- Плато Асы и водопад Медвежий;
- Сайрам – Угамский национальный парк;
- Каркаралинско – Кентский горный узел.

Радует то, что на сегодняшний день в Казахстане работает множество крупных и мелких агентств по организации туров в такие живописные, но часто довольно дикие места. Это туры выходного дня и кемпинг, проживание в диких условиях, джип – туры – путешествия на любой вкус.

Литература:

1. Этапы формирования турпродукта: [https://odiplom.ru/lab/etapy – formirovaniya – turprodukta.html](https://odiplom.ru/lab/etapy-formirovaniya-turprodukta.html), 2021.
2. Туризм. Законы: [http://www.alexeytour.ru/turizm_zakony/turizm_132 – fz – 04.html](http://www.alexeytour.ru/turizm_zakony/turizm_132-fz-04.html), 2021.
3. Герчикова И.Н. Маркетинг: организация, технология. – М.: Высшая школа, 2004.
4. Саак А.Э., Пшеничных Ю.А. Маркетинг в социально – культурном сервисе и туризме. – СПб: Питер, 2007.
5. Сарафанова Е.В., Яцук А.В. Маркетинг в туризме. – М.: Альфа – М – Инфра – М, 2007.
6. Внутренний туризмв Казахстане должен быть приоритетным/ [https://inbusiness.kz/ru/news/vnutrennij – turizm – v – kazahstane – dolzhen – stat – prioritetom](https://inbusiness.kz/ru/news/vnutrennij-turizm-v-kazahstane-dolzhen-stat-prioritetom), 2021.
7. Внутренний туризм в Казастане – 2021/ [https://informburo.kz/cards/vnutrennij – turizm – v – kazahstane – 2021 – kuda – legko – dobratsya – i – komu – vxod – v – zony – otdyha – vospreshhyon](https://informburo.kz/cards/vnutrennij-turizm-v-kazahstane-2021-kuda-legko-dobratsya-i-komu-vxod-v-zony-otdyha-vospreshhyon), 2021.

УДК 330.88

К ВОПРОСУ РОЛИ ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ ЭКОНОМИКЕ В НАЛОГООБЛОЖЕНИИ КОМПАНИИ

Смолянинова С.Ф.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Налоговая политика – часть государственной политики, так как налоги являются инструментом в разработке политических мер в разнообразных сферах – от экологической политики до политики по регулированию фондовых рынков. Они используются для коррекции поведения экономических агентов, а поведенческая экономика позволяет проанализировать, какие из этих рычагов эффективны. Актуальность рассмотрения налоговой политики в контексте поведенческой экономики обусловлена тем, что поведенческий подход позволяет корректно прогнозировать реакцию индивидов.

С точки зрения экономики главная проблема налоговой политики заключается в понимании того, насколько важны, эффективны и справедливы для общества налоги. Концепция «мертвого груза», модели оптимальных налогов зависят от реакции экономических агентов (эластичности) на налогообложение.

Однако последняя – формальное отображение поведения экономических агентов, которое, согласно поведенческой теории, не всегда предсказуемо. Фирмы, не ждущие, пока работники сами зарегистрируются в пенсионных планах и автоматически

регистрирующие своих работников в них, поощряют этим участие в различных сберегательных программах и увеличивают величину совокупных сбережений, что сложно рационализировать при стандартных предпочтениях.

В идеальном мире люди всегда будут принимать оптимальные решения, которые принесут им наибольшую пользу и удовлетворение. В экономике теория рационального выбора утверждает, что, когда людям предлагаются различные варианты в условиях дефицита, они выбирают вариант, который максимизирует их индивидуальное удовлетворение. Эта теория предполагает, что люди, учитывая их предпочтения и ограничения, способны принимать рациональные решения, эффективно взвешивая затраты и выгоды от каждого доступного им варианта. Принятое окончательное решение будет лучшим выбором для человека. Рациональный человек обладает самоконтролем, его не трогают эмоции и внешние факторы, поэтому он знает, что для него лучше всего. Увы, поведенческая экономика объясняет, что люди нерациональны и неспособны принимать правильные решения.

Область поведенческой экономики возникла в конце 1950 – х годов для решения этих проблем, накопив множество случаев, когда люди систематически ведут себя «иррационально». Применение поведенческой экономики в мире финансов неудивительно, как поведенческие финансы. С этой точки зрения нетрудно представить себе фондовый рынок как личность: на нем есть колебания настроения (и колебания цен), которые могут превратиться из раздражения в эйфорию в десять центов; в один прекрасный день он может слишком остро отреагировать, а nasledующий день исправить ситуацию.

Теоретические предпосылки и сферы интересов поведенческой экономики объясняют особенности методов анализа многообразных работ по данной тематике, которые в основе своей ориентированы на подбор таких механизмов управления стимулами, чтобы в максимальной мере реализовать интересы той или иной стороны – от счастья потребителей до достижения целей глав государств во внутренней политике своих стран, как, например, было отмечено в работе Р. Талераи К. Санстейна [2]. Не исключением стала и работа Дэвида Лейбсона «Теория импульсов в потреблении» («A cue – theory of consumption») [3].

Особенность этой работы состоит в том, что автор встраивает в модель рациональной зависимости Г. Беккера и К. Мёрфи фактор подкрепления потребления блага индивидом некоторым импульсом, реакция на который способствует повышению предельной полезности от его потребления, при этом реакция либо выступает компонентом по отношению к благу и повышает полезность от потребления и в будущих периодах, либо представляет собой компенсационный процесс, который в будущих периодах ее снижает. В рамках модели Лейбсона агент наделяется чувствительностью к импульсам в определенной степени, которая проявляется в том, что индивид может по – разному реагировать на тот или иной импульс: от полного безразличия к нему до переживания состояния максимальной перегрузки нефльтрованными сенсорными реакциями, определенной аддикцией, и, как следствие, готовностью понести высокие затраты на то, чтобы суметь удержаться от искушения. Опираясь на достижения психологической науки, Лейбсон строит собственную модель динамического выбора, которая выгодно расширяет беккеровскую модель за счет освещения более широкого круга вопросов.

Дальнейшее развитие можно описать как сближение модели человека в экономике к реальному человеку (аналогично модели человека по Смиту), но только на более продвинутом уровне и использованием более сложных аналитических инструментов. Эта, по сути междисциплинарная область исследования, сформированная усилиями экономистов (Д. Ариэли, Г. Саймон, В. Смит) и психологов

(Дж. Ловенштейн, Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски, У. Эдвардс). Так как было упомянуто понятие поведенческой экономики, кратко охарактеризуем эту отрасль экономики.

Именно в этот период Г. Саймоном была предложена идея ограниченной рациональности, которая противопоставляется модели человека в неоклассической концепции. Так же появились модели ожидаемой полезности, межвременного выбора, были обнаружены парадоксы выбора, как, например, парадокс Алле. Как отдельное направление исследований поведенческая экономика в западной научной литературе появилась в 1960 – 70 – х гг. и разрабатывалась выдающимися учеными – психологами Д. Канеманом, А. Тверски, П. Словик и экономистами Дж. Акерлофом, Р. Шиллером, В. Смитом, Д. Ариели. Таким образом, с одной стороны, поведенческая экономика покоится на неоклассическом фундаменте, с другой, она отступает от привычной для неоклассики предпосылки о суверенности потребителя, провозглашая, что потребитель – человек, а не машина выбора [1].

Итак, поведенческая экономика опирается на психологию и экономику, чтобы исследовать, почему люди иногда принимают иррациональные решения, а также, почему и как их поведение не соответствует предсказаниям экономических моделей. На протяжении десятилетий психологи и социологи выступали против основных теорий финансов и экономики, утверждая, что люди не являются рациональными субъектами, максимизирующими полезность, и что рынки неэффективны в реальном мире. Дадим характеристику существующим положениям модели экономического человека (рис.1).

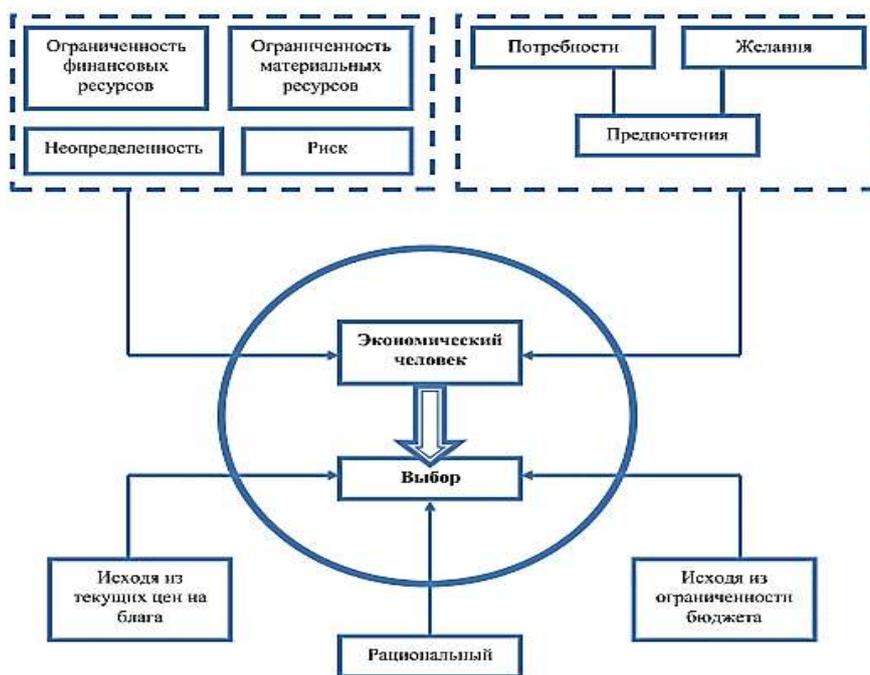


Рисунок 1. Современная концепция экономического человека

Как было показано выше, поведенческая экономика и ассоциированные с ней области знания способны помочь разрешать различные проблемы налогообложения с элементами социальной проблематики. Налогообложение как отрасль экономической науки имеет непосредственное отношение к повседневной жизни, поэтому научные исследования в этой области всегда были связаны с наиболее острыми проблемами текущего дня. Можно выделить следующие причины развития поведенческой теории (рис. 2).

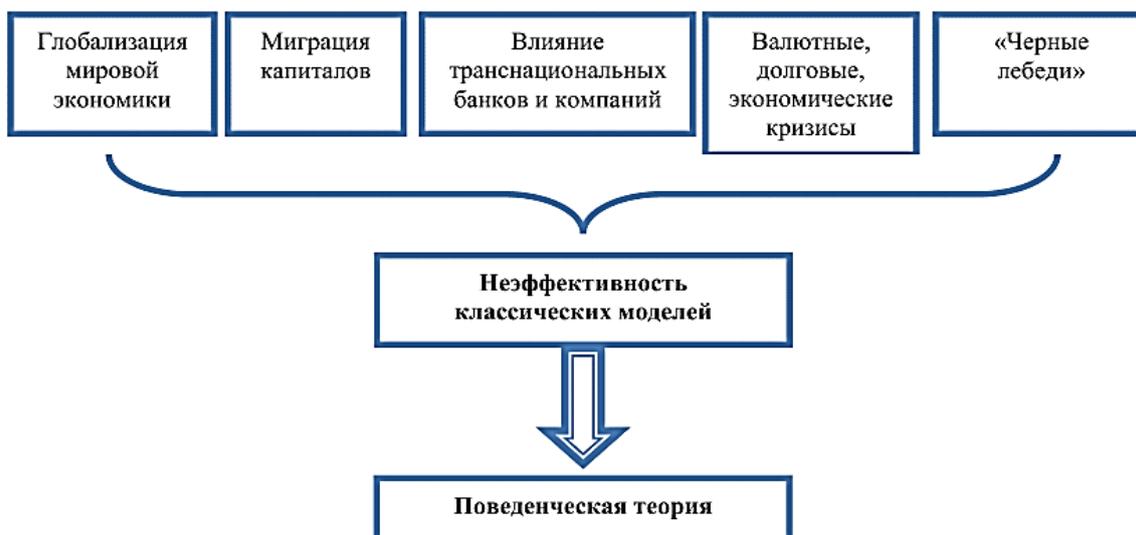


Рисунок 2. Причины развитие поведенческой экономической теории

Взаимосвязь поведенческой экономической теории с другими науками показана на рисунке 3.



Рисунок 3. Взаимосвязь поведенческой экономической теории с другими науками

Эволюция научной мысли в области финансов и налогов подробно изложена в трудах ученых (М. Блауг, Х. Гровс, Ю.М. Березкин, В.М. Пушкарева, В.М. Федосов, Д.Г. Черник, Т.Ф. Юткина). Можно выделить как минимум три крупных периода в развитии практики налогообложения [4], каждому из которых соответствует определенный этап эволюции научной мысли о налогообложении.

Отдельно следует отметить работы Эммануэля Фархии Ксавье Габэ. В своей работе «Оптимальное налогообложение с учетом поведенческих аспектов экономических агентов разработана теория оптимального налогообложения для

экономики с поведенческими агентами, использован широкий диапазон поведенческих особенностей (например, неправильное восприятие налогов, интерналии или ментальный учет), а также налоговые инструменты.

В ее рамках выведена поведенческая версия двух столпов оптимального налогообложения: линейное налогообложение товаров для увеличения доходов и перераспределения и линейное налогообложение товаров для коррекции внешних факторов. Результаты принимают форму оптимальных налоговых формул, которые обобщают канонические формулы Diamond, 1975, Sandmo, 1975 и Saez, 2001. Chetty, 2009 и Chetty et al., 2009 анализируют налоговую сферу и благосостояние с неверно воспринимающими агентами, однако они не анализируют оптимальное налогообложение в этом контексте.

В Mullainathan имеется обзор поведенческого общественного мнения. В частности, получены условия оптимальности для линейных налогов с бинарными действиями одним благом. В Allcott et al. анализируется оптимальная энергетическая политика по двум товарам и двум линейным налоговым инструментам, когда потребители недооценивают стоимость газа (например, автомобили и газ). Поведенческая теория представляется клиньями (wedges), которые возникают, когда агенты не полностью рациональны.

Под поведенческим клином понимается отклонение поведения индивида от прогнозного, оптимального сценария, связанное с интерпретацией начальных условий и событий с учетом здравого смысла, жизненного опыта для принятия какого – либо решения.

У любой науки есть собственный инструментарий, собственная методология или набор методологий для проведения исследований. Поведенческая экономика не является исключением. В данной работе мы рассмотрим ряд методов, наиболее часто используемых в поведенческой экономике, включая такие как Nudge – теория («теория подталкивания»), нейромаркетинг и новый патернализм. Между тем, зачастую бывает достаточно сложно определить границы между исследованиями в области нейромаркетинга и поведенческой экономикой.

Более того, благодаря междисциплинарности обоих направлений, между ними происходит постоянный обмен полученным знаниями. Поэтому, видится очевидным, что некоторые методы нейромаркетинга обширно используются и в ПЭ.

Приведенные в работе, данные показывают важную роль поведенческой теории в преодолении современных проблем модели экономического человека. При этом, поведенческая теория не противопоставляется существующей парадигме, а лишь дополняет ее, позволяя исследовать сложные ситуации отклонения от рационального поведения благодаря междисциплинарной природе. По нашему мнению, наибольшим потенциалом обладает раздел поведенческих финансов. Исследования в этой сфере могут быть эффективно применены для целей государственного управления.

Литература:

1. Капельюшников, Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм / Р.И. Капельюшников // Нац. исслед. ун – т «Высшая школа экономики»: препринт WP3/2013/03. – М.: Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с.
2. Талер Р. Nudge. Архитектура выбора = Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness / Р. Талер, К. Санстейн. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. – 240 с.
3. Левинская Анна, 2019. Доля нелегальных сигарет в России оказалась выше прежних оценок. [online] РБК. Available at: <<https://www.rbc.ru/business/27/11/2019/5dde73ac9a794744a36c3674>> [Accessed 14 May 2021].
4. Анисимов В.Н., Колкова К.М., Королёва М.В. и Галкина Н.В. "Психофизиологические методы в маркетинге: возможности и ограничения." Международный научно – исследовательский журнал 5 (47) Часть 1 (2016): 16 – 24)

ОЦЕНКА И РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕВЕРО – КАЗАХСТАНСКОЙ ОБЛАСТИ

Суяндыкова Д.Б.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Миграционные процессы занимают особое место в развитии экономики любой страны. Все больше государств вовлекаются в миграционные процессы. И это ярко проявляется в увеличении миграционной мобильности.

Разные страны по – разному относятся к притоку мигрантов и оттоку эмигрантов, но всех их объединяет наличие активной миграционной политики, направленной на достижение конкретных экономических целей той или иной страны.

Возникшие в 90 – е годы экономические трудности, безработица, рост цен, бедность населения все это оказало большое влияние на миграционные процессы в Казахстане, в том числе и на Северо – Казахстанскую область. В силу своего географического положения основной поток шел в Россию, так как граничит с тремя областями Российской Федерации.

Целью данной статьи является освещение особенностей и факторов влияющие на оценку и регулирование миграционных процессов Северо – Казахстанской области.

Правила регулирования миграционных процессов в нашей области утверждены решением Северо – Казахстанского областного маслихата от 29 августа 2017 года № 15/7. Регулирование основывается на свободном выборе места жительства, свободу труда и свободный выбор рода деятельности и профессии, свободе выезда и передвижения и т.д.

Особое значение уделяется мониторингу миграционных процессов, так как это влияет на социально – экономическое, экологическое и культурное развитие области. К особенностям миграционных процессов в области относятся плотность населения, иммиграция, эмиграция, трудовая миграция, потоки внутренней миграции, процесс урбанизации, экологическая, межэтническая и религиозная обстановка региона, сбалансированность регионального рынка труда.

В нашей области идет отток трудоспособного населения, что снижает уровень экономической активности населения, вследствие этого создаются проблемы на рынке труда. Среди людей, которые покидают нашу область в большинстве это люди с высшим образованием, которые хотят улучшить свое материальное благосостояние, получить высшее образование, получить высококвалифицированное лечение.

С целью повышения мобильности трудовых ресурсов, в рамках Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017 – 2021 годы «Еңбек» стимулируется территориальная мобильность трудовых ресурсов за счет содействия в добровольном переселении. Содействие в добровольном переселении оказывается квалифицированным специалистам, востребованным в Северо – Казахстанской области, имеющие постоянную регистрацию, и прожившие не менее одного года в регионе выбытия.

Регионами выбытия определены: Алматинская, Жамбылская, Мангистауская, Туркестанская, Кызылординская области и города Нур – Султан, Алматы и Шымкент.

Государственная поддержка включает: предоставление материальной помощи на переезд в размере 70 МРП на каждого члена семьи; возмещение расходов по найму (аренде) жилья и оплате коммунальных услуг, предоставление субсидий работодателям, оказывающим содействие в переселении; направление на обучение с

техническим и профессиональным образованием и краткосрочные профессиональные курсы при необходимости; содействие в трудоустройстве и развитии предпринимательства на новом месте жительства.

Особенностью Северо – Казахстанской области является то, что для привлечения населения в пилотном режиме осуществляется строительство жилья для переселенцев и кандасов, которое предоставляется в аренду с последующим правом выкупа.

Таблица № 1. Рассмотрим статистические данные за 2015 – 2020 гг. характеризующие миграционные процессы Северо – Казахстанской области.

Годы	Численность населения Чел.	активное население тыс. чел	Уровень занятости %	уровень безработицы %	заработная плата тыс. тг	Прибыль Чел.	Выбыло Чел.
2015	571 830	337,1	95,12	4,88	84 324	20 426	24 072
2016	569 594	318,9	95,05	4,95	97 344	16 640	23 884
2017	563 300	310,3	95,1	4,9	104 139	23 053	28 516
2018	558 584	311,3	95,1	4,9	110 686	20 703	25 400
2019	554 517	308,3	95,2	4,8	130 233	23 889	29832
2020	548 755	304,3	95,0	5,0	157 497	16 967	21 354
Сравниваем 2020/2015	90%	90 %	-0,12%	0,12%	2%	80%	90%

Проведем сравнительный анализ по годовым показателям 2015 и 2020 года. Статистические данные, представленные в вышеуказанной таблице №1. В 2020 году численность населения составляет 548 755 чел., что на 10 % меньше аналогичного показателя 2015 года, уровень экономически активного населения уменьшился на 10%, уровень занятости населения снизился на 0,12 %, уровень безработицы увеличился на 0,12%, средняя заработная плата увеличилась на 2%.

Несмотря на увеличение заработной платы, трудоспособные люди покидают нашу область в поисках высококвалифицированного лечения за рубежом, поступать в учебные заведения из – за низкой стоимости и т.д. Такие моменты могут негативно повлиять на рынок труда, социально – экономическую активность региона. Изучив вопрос оценки и регулирования миграционных процессов, мы видим большое количество белых пятен требующие принятия определенных мер.

Литература:

1. Казахи Омского Прииртышья: История и современность. Сборник научных трудов, г. Омск 2007 год, с.199.
2. Официальный сайт Управления занятости и социальных программ по Северо – Казахстанской области.
3. Статистический сборник <https://stat.gov.kz>

К ВОПРОСУ О РОЛИ И ГОСУДАРСТВЕННОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ КАЗАХСТАНА

Тлеубаева Д.А., Абдрахманова Н.Б., Осипова Е.В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

На рост и развитие национальной экономики Казахстана оказывают влияние субъективные и объективные факторы экономического роста, каждый из которых тесно взаимосвязан друг с другом. К ним можно отнести экономическую политику государства в целом, качество и количество трудовых ресурсов, развитие рынка труда, природные, географические и социально – экономические факторы, эффективность налогообложения и др. В рамках данной статьи рассмотрен вопрос влияния промышленности на национальную экономику страны, а также методы регулирования промышленного комплекса, применяемые в Казахстане.

Динамика и уровень развития промышленной сферы обуславливают собой множество возможностей для экономики Казахстана. Они укрепляют экономическую независимость и экономическую безопасность страны, позволяют эффективно решать стратегические и тактические задачи, стоящие перед ее Правительством. Это, в свою очередь, позволяет обеспечить для населения страны более высокий и стабильный уровень жизни. Кроме того, развитая экономика позволит Казахстану повысить условия своего интегрирования и объединения с мировой экономикой, сделав их взаимовыгодными и равноправными. Для развития экономики Казахстана наиболее приоритетными являются следующие отрасли экономики: горнодобывающая и обрабатывающая промышленность, а также сельскохозяйственная отрасль.

Анализируя состояние экономики страны и данные, публикуемые Бюро Национальной статистики Казахстана, нельзя не заметить, что сфера предоставления услуг по проживанию и питанию, сфера финансовой и страховой деятельности в течение года растут с большим темпом, чем отрасли промышленности. Однако, промышленный комплекс является крупным источником создания ВВП, всей товарной массы для внутреннего потребления и экспорта. Удельный вес промышленности и торговли Казахстана составляет более 40% от текущего ВВП страны, доля обрабатывающей промышленности продолжает расти и на данный момент достигла 12%. В период пандемии коронавирусной инфекции с 2020 года по настоящее время произошел рост сферы фармацевтики. Государственное стимулирование отечественной автомобильной промышленности привело к положительным изменениям в сфере автотранспорта и машиностроения. Благодаря эффективной государственной политике и регулированию промышленного комплекса, у перечисленных отраслей есть возможности для значительного роста в ближайшие несколько лет. Согласно прогнозам и исследованиям в области экономики и основных показателей экономического развития, рост ВВП Казахстана в текущем году составит 3,3% [2].

На экономическое развитие и рост экономики страны также значительно влияют внутренние и внешние инвестиции. За счет инвестиций происходит накопление общественного капитала, внедрение достижений науки и техники, и, соответственно, расширяются производственные возможности Казахстана. Инвестиции определяют процесс расширенного производства, возможности технологического развития и эффективность материального производства. Снижение инвестиций, напротив, приводит к спаду производства, производственного национального продукта, а также национального дохода. Рост инвестиций ведет к росту производства и национального

дохода, вызывает вовлечение в производство дополнительных рабочих, увеличивается занятость, а с ней и доход и потребление. За последний год темп роста инвестиций в обрабатывающей промышленности достиг значительной величины – инвестиции выросли на 81,7%, в то время как в сельском хозяйстве – на 43,2%, торговле – на 39,9%, сфере информации и связи – на 37%, операциях с недвижимым имуществом – на 16,2% и транспорте – на 9% [3]. В целом, производство обрабатывающей промышленности занимает третье место в выпуске продукции всего малого и среднего бизнеса Казахстана. В разрезе отраслей обрабатывающей промышленности активный рост наблюдается в производстве фармацевтической продукции, машиностроении (автомобилестроении, производстве вагонов и локомотивов), производстве стройматериалов, пластмассовых изделий, готовых металлических изделий и др. Одно предприятие обрабатывающей промышленности в среднем в год выпускает продукцию на 90 000 000 тенге. Таким образом, роль обрабатывающей промышленности для национальной экономики также состоит в том, что она обеспечивает выпуск конечной продукции и вносит значительный вклад в импортозамещение Казахстана.

Важно сказать и о том, что рост промышленности выступает существенным показателем и фактором того, в какой мере и насколько эффективно происходит индустриализация в остальных сферах и отраслях общественного производства. Уровень промышленности непосредственно влияет на технико – технологическое развитие этих отраслей, а также их внутриотраслевых и межотраслевых комплексов. Промышленный комплекс оказывает значительное воздействие на их объемы производства, долю участия данных сфер в ВВП и формировании государственного бюджета Казахстана. Кроме того, влияние роста промышленности формирует уровень и качество жизни населения и обуславливает уровень занятости рабочей силы. Таким образом, развитие промышленной сферы приводит к появлению новых рабочих мест, продуктов, увеличению налоговых поступлений, развитию смежных отраслей, в том числе транспорта и складирования, услуг сервисных компаний, что оказывает влияние на развитие других сфер, а соответственно и развитие национальной экономики.

Развитая сфера промышленности создает успешную конкуренцию с импортом, обеспечивает основные внутренние потребности в разнообразных товарах и услугах, а также позволяет поставлять конкурентоспособную продукцию на экспорт. Для этого необходимо проводить тщательный анализ спроса и предложения товаров, который в большей степени отражает рыночную конкуренцию и способствует формированию эффективных направлений развития промышленности, соответствующих будущему спросу. Так как рыночные факторы представляют собой ориентир для развития промышленности, при определении ее будущей структуры крайне важно учитывать влияние потребностей товарных рынков в товарах и услугах, а также возможности выхода с конкурентоспособными товарами на мировой рынок, технологическую специализацию промышленной сферы и инвестиционные возможности предприятий, государства, коммерческих структур в развитие промышленности для производства конкурентоспособной продукции. Проявление конечных результатов функционирования промышленности происходит в сфере рыночного товарообмена и реализации, решения производственных, воспроизводственных и социальных задач государства. По этой причине, экономическая политика в области промышленности должна формироваться таким способом, чтобы она обеспечивала рост эффективности промышленной сферы, представляющей собой увеличение реализации промышленных товаров, как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Это, в свою очередь, зависит от структуры производимых товаров и может быть достигнуто только за счет установления эффективной товарной специализации промышленности, которая бы соответствовала всем потребностям рынка и созданной технологической базе.

Таким образом, главная задача государства состоит в сохранении, развитии и оказании поддержки промышленному комплексу Казахстана. Для этого необходимы государственные меры по поддержке и стимулированию развития промышленности, формированию рациональной ее структуры. При этом, необходимо учитывать уже сложившиеся экономические отношения в промышленности, перспективные интересы Казахстана и участие в международном разделении труда. Промышленная политика определяет развитие производств, находящихся в государственном секторе, рамки их самостоятельности, а также способствует развитию основных секторов промышленности, находящихся в иных формах собственности, в направлении, отражающем долговременные интересы национальной экономики. Это возможно осуществлять путем различных финансово – экономических, законодательно – правовых и организационных форм государственного регулирования. Промышленная политика Казахстана нацелена на достижение мировых критериев производства промышленности, глобальных изменений национальной экономики, рентабельность, величину спроса на продукцию сфера. Действия со стороны государства должны также стремиться к установлению четкой взаимосвязи всех составляющих элементов промышленности, а также опираться на имеющийся промышленный капитал.

Цели, которые преследует промышленная политика Казахстана, группируют на 3 категории. Это стратегические, среднесрочные и текущие виды целей. Создание эффективной олигополистической структуры рынка на основе высокого уровня развития техники и технологий предприятий, формирование эффективного механизма конкуренции среди производителей относятся к стратегическим целям. Структурное и технологическое реформирование индустриальной основы экономики, восстановление расширенного воспроизводства относят к среднесрочным целям. Среднесрочные цели также охватывают обновление и реорганизацию производственного аппарата, создание завершающих технологический цикл и выпускающих конечную продукцию производств. К этой же категории можно отнести и освоение импортозамещающих продуктов, а также технологий, импорт которых не выгоден для экономической безопасности. Примером среднесрочной цели может являться также развитие высокоэффективного экспортного потенциала промышленности. Предотвращение спада и стабилизация экономики являются примером тактических целей промышленной политики. Для достижения тактических целей государством создаются условия, позволяющие наполнить потребительский рынок внутренним производством, создаются «стимулы» для расширения предпринимательской активности, государство оказывает поддержку малому и среднему бизнесу, содействует в решении финансовых проблем Казахстана.

Значительное внимание в промышленной политике Казахстана уделяется системе законодательных мер, принимаемых для развития и поддержки данного комплекса. Промышленная политика Казахстана опирается на Предпринимательский кодекс Республики Казахстан, Законы РК «О гражданской защите», Государственные стандарты Республики Казахстан, Строительные нормы и правила, «Стратегия «Казахстан2050» – новый политический курс состоявшегося государства» и иные нормативно – правовые акты. Помимо этого, существуют меры стимулирования развития производства, инвестиционной и инновационной деятельности. Среди них выделяют общие меры, которые распространяются на все промышленные предприятия, и целевые (селективные) меры, применяющиеся индивидуально к производителям отдельных товаров через промышленную политику. Применение целевых мер также может производиться к производителям товаров государственных приоритетов и к крупным хозяйствующим субъектам, способным, используя поддержку от государства, восстановить активную финансово – хозяйственную деятельность.

К общим мерам стимулирования относят, к примеру, наблюдение и контроль за корректным и соответствующим целям использованием амортизационного фонда. Оказание воздействия на рост собственных инвестиций предприятия, создание механизмов для стимулирования промышленной сферы через налоговую систему, изменения условий предоставления кредитов, необходимых для инвестирования промышленности также входят в общие меры. Примером целевых мер стимулирования является предоставление кредитов для проведения работ, входящих в государственную инвестиционную программу. Данные кредиты могут быть льготными, инвестиционными и др. Обеспечение гарантий казахстанским и иностранным инвесторам, применение мер по изменению структуры долгов предприятий промышленности, пополнение оборотных средств за счет налоговых каникул и налогового кредита также относятся к целевым мерам стимулирования. Главной особенностью целевых мер выступает их дифференцированное использование и поддержка конкретных предприятий, которые избираются по определенным критериям, тщательному маркетинговому анализу и совокупной эффективности предприятий.

Одним из ключевых методов государственного регулирования промышленности являются государственные программы. «Дорожная карта бизнеса – 2025», «Экономика простых вещей» (механизм кредитования приоритетных проектов), программа поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, занятых в сфере обрабатывающей промышленности, «Өндіріс» направлены в первую очередь на развитие предпринимательства Казахстана, но своими целями и методикой их достижения касаются и некоторых отраслей промышленности. Через фонд «Даму» правительство оказывает постоянную финансовую поддержку предпринимателям Казахстана. Для этого оно использует льготное финансирование, субсидирование части процентной ставки и гарантирование кредитов. За период с 2007 по 2020 годы благодаря данному способу было поддержано порядка 16 000 проектов. Большинство из них продемонстрировало заметные результаты по выпуску продукции, созданию и сохранению рабочих мест и социально – экономическому эффекту.

Программой, оказавшей значительное влияние на промышленность и индустриальную политику страны, стала «Стратегия – 2030», в которой были изложены стратегические цели уменьшения зависимости страны от природных ресурсов и создания более устойчивой экономики за счет формирования более динамичного и предпринимательского частного сектора, развития более крепких связей между ресурсно – ориентированными секторами и другими секторами. Первым этапом ее реализации стал Стратегический план развития РК до 2010 года, включавший в себя Стратегию индустриально – инновационного развития РК на 2003 – 2015. Данная стратегия опиралась на лучшую мировую практику, была ориентирована на переход на постиндустриальное сервисно – технологическое развитие страны, произвела кластерное развитие промышленности. Вторым этапом стал Стратегический план развития РК до 2020 года, в рамках которого была разработана и принята Государственная программа по форсированному индустриально – инновационному развитию РК на 2010 – 2014 годы, цели которой продолжила Программа индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы.

Еще одним методом промышленной политики государства является ускорение цифровизации, автоматизация и роботизация процессов производства и реализации промышленности. Среди всех месторождений Казахстана, только 21% оснащены современным оборудованием и достаточно развитыми сетями связи, у 56% месторождений сети связи недостаточно развиты, а остальное число месторождений требуют полной замены оборудования. Более 80% предприятий обрабатывающей

промышленности характеризуются невысокой степенью автоматизации и проникновения цифровых технологий. Для повышения автоматизации промышленности действия государства должны быть направлены на создание благоприятной среды для успешного введения новшеств в данную сферу, повышение конкурентоспособности предприятий и адаптацию предприятий страны к новейшим технологиям. Важное значение в данном процессе отводится формированию перспективных национальных кластеров, которые ускорят развитие современных бизнес – компетенций и переход к генерации собственных знаний и технологий. Горнорудная промышленность Казахстана имеет недостаточную по сравнению с мировыми лидерами технологическую оснащенность, что и приводит к невысокой производительности труда и конкурентоспособности.

Согласно прогнозам, уже к следующему году за счет цифровизации и автоматизации данной сферы Казахстан может повысить рост производительности труда в горнодобывающей промышленности на 38,8%, в обрабатывающей – на 49,9%. В инвестиционном холдинге «Самрук – Казына» была принята отдельная программа цифровой трансформации. В нее входят 149 проектов и мероприятий в шести портфельных компаниях, включая «Казатомпром», «Қазақстан темір жолы», «КазМунайГаз», «Казпочта», «Самрук – Энерго» и др. Во многом усилению темпов цифровизации промышленности способствует государственная программа «Цифровой Казахстан», которая охватывает все ключевые отрасли страны. Широкое использование цифровых технологий в промышленности позволяет в значительной степени повысить эффективность производственных процессов, обеспечить безопасность труда, а также генерировать новые источники доходов за счет изменения бизнес – моделей компании. Уже сейчас на предприятиях промышленности Казахстана вводятся следующие новейшие разработки:

- цифровой рудник, который с помощью специальных датчиков контролирует объемы и скорость добычи, рациональное использование оборудования, а также объединяет эти данные в единую информационную систему.

- цифровое месторождение, которое объединяет несколько технологий бурения нефти и газа, а также разведки и цифрового управления в сочетании со стандартизированными коммуникационными технологиями.

- модельная цифровая фабрика, автоматизирующая практически все циклы производства от обработки сырья до доставки товаров, а также контролирующая это в единой цифровой системе.

Кроме этого, государство акцентирует свое внимание на инвестировании, кредитовании, которые позволяют еще больше развивать отрасли промышленности. В совокупности поддержка обрабатывающей промышленности повлияет на увеличение ее доли в ВВП, рост экспорта обработанной продукции и улучшение качества ввиду высокой конкуренции предприятий на рынке. В 2019 году по сравнению с 2018 годом удельный вес от инвестиций в промышленность снизился с 19,5% до 10,1%, инвестиции в обрабатывающую промышленность снизились более чем на 35%. За 2020 год данному показателю удалось вырасти на 8,6%, поэтому на сегодняшний день крайне важно направить промышленную политику на увеличение объемов инвестирования в отрасль и приближение к его прошлым значениям. По отраслям наибольшая доля инвестиций приходится на металлургическую промышленность, затем на производство продуктов питания, химическую промышленность и машиностроение. Кредиты банков на обрабатывающую промышленность выросли за год в 2,3 раза, до 49 млрд. тенге (из них кредиты иностранных банков достигли 12 млрд. тенге – в 3,7 раза больше по сравнению с прошлым годом). На небанковские заемные средства приходится 28,1 млрд. тенге – на 4,9% меньше, чем в прошлом году;

из них иностранные средства составили 16,6 млрд. тенге – на 8,1% меньше, чем за январь – июнь 2020 года.

Для поддержки и развития промышленности строительных материалов правительством Казахстана совместно с Национальной палатой предпринимателей и инвестиционным фондом «Самрук – Казына» была разработана «Дорожная карта по развитию строительной индустрии до 2025 года». На данный момент по всему Казахстану реализуется Государственная программа индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы, был принят Закон «О промышленной политике», разработана Дорожная карта по развитию строительной индустрии. В рамках этого будет преследоваться углубление индустриализации путем повышения потенциала индустриального предпринимательства, увеличение объемов производства и расширение номенклатуры обработанных товаров, а также увеличение промышленных мощностей. По статистике, значительную долю от общего объема экспорта Казахстана составляет сырая нефть, страна имеет менее разнообразную и экономически сложную экспортную корзину, чем экономически развитые страны. Поэтому для государства важно осуществить диверсификацию отраслей промышленности без ослабления сильных секторов экспорта. Ее преимущества состоят в том, что диверсификация экономики приведет к увеличению общего объема экспорта страны, сократит риск резкого повышения реального обменного курса, предотвратит снижение торговой конкурентоспособности.

Таким образом, отрасли промышленности оказывают существенное влияние на состояние экономики Казахстана, по этой причине политика государства и экономическая стратегия должны быть сосредоточены не только на поддержании текущего уровня развития промышленного комплекса, но и на увеличении его производительности и эффективности. Для этого правительство может осуществлять различного рода способы государственного регулирования экономики. К ним относятся государственные программы, ввод законов и реформ, производство различного рода мер, способные повысить цифровизацию, автоматизацию промышленности, конкурентоспособность, уровень инвестиций и кредитования в данной сфере и др. Крайне важно стремиться также к диверсификации экономики путем снижения экономических рисков, получения дополнительной выгоды. В целом, у Казахстана есть широкие возможности для создания развитой промышленной инфраструктуры, освоения инноваций в производстве промышленности, увеличение доли выпуска продукции с высокой долей добавленной стоимости и расширения ассортимента экспорта. На пути к становлению государством с развитым по сравнению с другими странами промышленным комплексом все еще предстоит большое количество преобразований. В данном вопросе важно придерживаться приоритетных направлений текущей промышленной политики по социальной значимости, по экономическим и технологическим показателям; производить непрерывный мониторинг и анализ реализации программ по индустриальному развитию; устранять причины, сдерживающие развитие сферы промышленности и производства.

Литература:

1. Правительство Республики Казахстан. 1997. Стратегия «Казахстан – 2030»: процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Астана.
2. Международный валютный фонд. «Перспективы развития мировой экономики». [Электронный ресурс] URL: <https://www.imf.org/ru/Publications/WEO>
3. Дмитриук А. Экономика РК: рост инвестиций, строительство жилья и ускорение инфляции. 2021 [Электронный ресурс] URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/ekonomika – rk – rost – investitsiy – stroitelstvo – zhilya – i – uskorenie – inflyatsii/>

4. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 декабря 2019 года «Об утверждении Государственной программы индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2020 – 2025 годы»
5. Стратегия индустриально – инновационного развития Республики Казахстан на 2003 – 2015 годы, Астана, 2003 год.
6. Казбеков Б.К. Государственное регулирование экономики – Алматы, 2016. – 341 с.
7. Национальная экономика: учебное пособие под ред. Сидоровича А.В., Абишева А.А. – Алматы: Экономика, 2009

УДК 339.72

ВАЛЮТНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Туктарова Р.Р., Парамонова А.П.
(СКУ им. М. Козыбаева)

Валютная интервенция является важнейшим инструментом денежно – кредитной политики любой страны. Она определяется как операции центрального банка страны по осуществлению покупки или продажи отечественной валюты против ведущей мировой валюты на валютных рынках.

В настоящее время в мире происходят постоянные изменения в стратегиях и методах денежно – кредитной политики, и проблемы данного исследования по – прежнему можно считать актуальными. Также актуальным остается вопрос о снижении объемов валютных интервенций в последние несколько лет. К тому же переход большинства центральных банков к более гибкому обменному курсу тенге означает усиление внимания к валютным интервенциям

Целью данного исследования является раскрытие сущности валютных интервенций, обозначение роли в современном мире, а также их анализ как инструмента валютного регулирования.

Однаков последнее время по всему миру частота осуществления валютных интервенций существенно уменьшилась, но все же инструментарии центральных банков они занимают достаточно прочное положение. Несмотря на снижение популярности данного инструмента, периодически центральные банки все же прибегают к данному методу регулирования, соответственно можно выделить главные вопросы исследования: на сколько эффективно валютные интервенции влияют на курс национальной валюты, какова роль валютных интервенций в современном мире, а также почему в последние годы центральные банки снизили объемы валютных интервенций.

Денежно – кредитная политика – это составная часть единой государственной экономической политики, которая проявляется с помощью влияния на количество денег в обращении с целью достижения ценовой стабильности, а также обеспечения максимальной занятости населения и, кроме того, увеличения реального сектора экономики [1, с.183]. В целях реализации денежно – кредитной политики Национальный Банк Казахстана осуществляет различные виды операций, одной из которых являются валютные интервенции. Валютные интервенции – это воздействие Национального банка страны на валютный курс, направленное на сдерживание нежелательного падения или укрепление отечественной валюты. Они осуществляются с помощью покупки или продажи большой партии иностранной валюты. Согласно закону Республики Казахстан от 30 марта 1995 года № 2155 «О Национальном Банке

Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.07.2021 г.), валютные интервенции осуществляются самостоятельно путем купли – продажи иностранной валюты и проведения других видов валютных сделок на межбанковском или биржевом рынке с целью воздействия на курс казахстанского тенге.

Цель валютной интервенции – это изменение стоимости национальной валюты для решения определенных задач в экономике. Валютные интервенции решают ряд важных задач, они отражены на рисунке 1.

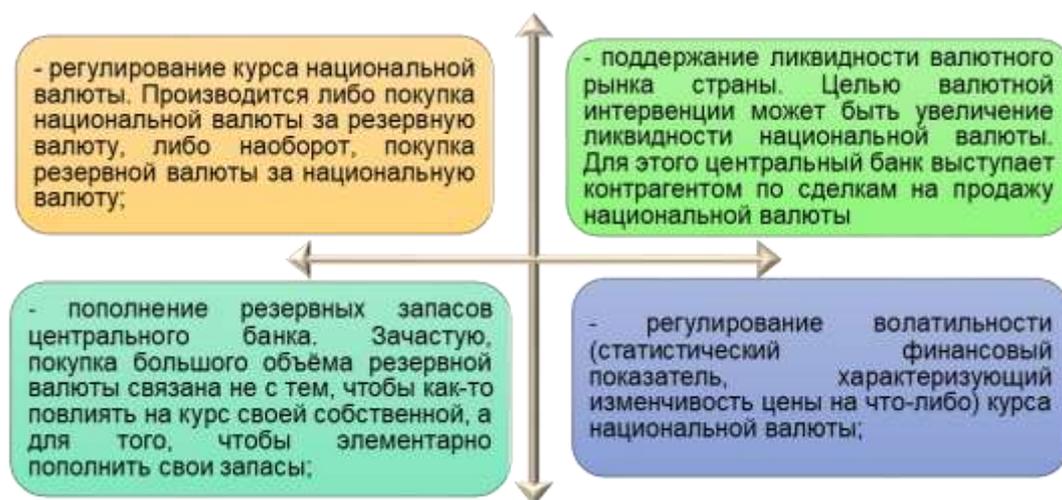


Рисунок 1. Задачи валютных интервенций

Из этого следует, что главной целью валютной интервенции является изменение стоимости национальной валюты, которое может быть, как с целью ослабления, так и с целью укрепления валюты. Существенный вклад в исследование проблем эффективности валютных интервенций центральных банков внесли известные зарубежные и отечественные ученые и практики: Э. Долан, Р. Фатум, Дж. Френкель, Е. Береславская, А. Гальчинский, А. Дзюблюк, С. Михайличенко, А. Савченко, В. Стельмах, В. Ющенко и целый ряд других. Например, Джеффри Френкель и Расмус Фатум являются авторами критериев успешности интервенций. Механизм работы валютных интервенций достаточно прост. Этот механизм давно используется странами для регулирования курса национальной валюты. В ряде стран данный инструмент используется в целях осуществления денежно – кредитной политики, его действие основано на законе спроса и предложения. В большинстве случаев валютные интервенции проводятся в форме конверсионных операций на SPOT – рынке, при которых оплата по сделке производится в течение двух дней, известный как (режим T+2).

Например, для повышения курса национальной валюты какого – либо государства, Национальный банк страны активно скупает отечественную валюту, и одновременно продавая иностранную. Как следствие, высокий спрос на отечественную валюту предопределяет действия трейдеров, то есть они покупают ее, и тем самым увеличивается валютный курс. В другом случае, когда государству необходимо снизить курс национальной валюты, то Национальный банк проводит ее активную продажу, а валюты других стран наоборот приобретает в достаточно больших объемах и тогда трейдеры действуют следующим образом, они начинают активно избавляться от нее, и тем самым ослабляя национальную валюту [2, с. 96]. В теории существует несколько разновидностей валютных интервенций, классификация которых представлена на рисунке 2.



Рисунок 2. Виды валютных интервенций

Каждая из разновидностей валютных интервенций имеет свои особенности, условия, положительные и отрицательные стороны. Так вербальная (фиктивная) валютная интервенция. Состоит не в приобретении или продаже валюты, а просто заявление о своих намерениях. Согласованная интервенция – это совокупные действия многих стран, направленные на снижение или повышение обменного курса страны с использованием их собственных золотовалютных резервов.

Реальная валютная интервенция осуществляется путем покупки или продажи валюты частными финансовыми учреждениями по распоряжению центрального банка. Прямая интервенция отличается от остальных тем, что центральный банк открыто, выходит на рынок и торгует от своего имени, сообщая об этом в официальных новостях страны. При стерилизованной интервенции центральный банк компенсирует осуществление валютных интервенций при помощи монетарной политики (операции на открытом рынке или изменения учетной ставки). Когда же покупка или продажа валюты основным регулятором страны, осуществляется от имени Министерства финансов, в этом случае говорят об операционной интервенции [6, с.142].

В современном мире валютные интервенции достаточно часто встречаются в качестве инструментов многих центральных банков. В истории развития валютных рынков были случаи, когда государство или даже совокупные действия нескольких стран оказывали существенное влияние на обменный курс. Наиболее точным примером является коллективное решение стран «Большой восьмерки» в отношении Японии в 2011 году, которая пострадала от разрушительной силы землетрясения.

Страны общими силами решили поддержать экономику данной страны, при этом был единственный способ осуществить данные планы: снизить официальный курс японской иены по отношению к американскому доллару. Таким образом, благодаря скоординированным действиям Федеральной резервной системы США, Европейского центрального банка и Банка Японии японская валюта смогла упасть на 2% за несколько минут [6, с.86]. Стоит отметить тот факт, что именно Банк Японии является лидером по числу проведенных валютных интервенций, что конечно не является хорошим показателем стабильности.

Таким образом, валютной интервенцией является операция, осуществляемая Национальным банком с целью воздействия на внешнюю стоимость национальной валюты, то есть на её валютный курс. Она на сегодняшний день это достаточно эффективный инструмент для балансирования внешних, а также внутренних процессов в стране. Торги способствуют удержанию и стабилизации экономической ситуации, кроме того они помогают управлению негативными последствиями, а также снижению их влияния на финансовый микроклимат до минимума.

В режиме плавающего валютного курса возможно применение интервенций с целью сглаживания резких колебаний валютного курса, а также предотвращения острой нехватки ликвидности на валютном рынке или постепенного накопления резервов в качестве стратегического буфера безопасности [2, с.103]. Следовательно,

валютные интервенции по –прежнему являются важным инструментом денежно – кредитного регулирования и требуют постоянного взвешенного аналитического подхода к их применению. Несомненный интерес вызывает анализ валютных интервенций Национального банка Республики Казахстан за 2015 – 2020 года. Изменение валютного курса затрагивает также и денежный рынок Республики Казахстан. Девальвация валюты способствует росту цен, а это приводит к увеличению спроса на национальную валюту [4, с.72]. Для того, чтобы не допустить удорожания отечественной валюты, а также поддерживать валютный курс на девальвированном уровне, Национальному банку необходимо проводить интервенции на валютном рынке, в результате которых банк пополняет резервы иностранной валюты, в тоже время недостаточность денег у экономических субъектов смягчается продажей Национальным банком отечественной валюты.

До тех пор, пока не будет удовлетворен избыточный спрос на национальную валюту, такие интервенции на валютном рынке могут продолжаться. Это произойдет, когда предложение денег увеличится в том же соотношении, в каком была девальвирована валюта и выросли внутренние цены. В итоге, денежная масса растет, Национальный банк увеличивает валютные резервы, а частный сектор уменьшает свои иностранные активы. В 2015 году Правительство Казахстана совместно с Национальным банком приняли решение приступить к реализации новой денежно – кредитной политики, основанной на режиме инфляционного таргетирования, и перейти к свободно плавающему обменному курсу.

В соответствии с этим режимом Национальный банк не будет вмешиваться в формирование рыночного уровня обменного курса тенге, однако он оставляет за собой возможность участия на внутреннем валютном рынке с помощью проведения валютных интервенций если возникает угроза дестабилизации финансовой системы страны [7]. Исходя из данных аналитической таблицы 1 в которой представлена динамика объема валютных интервенций Национального банка Республики Казахстан за 2015 – 2020 года, можно заметить, что за 2015 – 2020 годы в продажа доллара США преобладает над объемами покупки, что говорит о намерениях Национального банка снизить курс доллара и вследствие укрепить курс тенге [7]. В 2015 году объемы продажи доллара США составили 12707, 2 млн. Затем, единственный раз за анализируемый период, покупка превысила продажу в 2016 году, объем покупки в данном году составил 2869, 9 млн. долларов США.

Таблица 1. Динамика объема валютных интервенций за 2015 – 2020 гг., млн. долл. США

Показатели	2015 год	2016 год	2017 год	2018 год	2019 год	2020 год
Валютные интервенции	- 12707,2	2869,9	- 620,5	- 520,6	0	- 1905,6
Абсолютное отклонение		15577,1	- 3490,4	99,9	520,6	- 1905,6
Относительное отклонение, %		*	*	83,90	*	*

Такая тенденция объясняется резким подорожанием цен на нефть, а соответственно и на доллар. 7 июня, стало известно, что нефть на мировых рынках подорожала до максимума с ноября 2015 на фоне перебоев с поставками из Нигерии. Котировки Brent на лондонской бирже ICE к 19.20 времени по Москве составили \$50,51 за баррель. Вследствие этого Национальный банк Казахстана активно скупает на рынке доллары для пополнения золотовалютных резервов страны. Американскую валюту Нацбанк скупает в условиях избыточного предложения наличных долларов

США на рынке. Это также позволяет не допускать резких колебаний обменного курса тенге. По данным ведомства, в целом текущий год характеризуется заметным снижением объемов приобретения населением наличных долларов США. Так, по сравнению с октябрем прошлого года объемы нетто – покупок указанной иностранной валюты сократились на 40,1%, а по сравнению с октябрем 2014 года на 84%.

В 2017 году вновь преобладает продажа доллара США, его объемы составили 620,5 млн., что гораздо меньше, чем за прошлые годы. Это обуславливается сменой направления денежно – кредитной политики, основанной на режиме инфляционного таргетирования, и переходу к свободно плавающему обменному курсу. Таким образом, Национальный банк сокращает вмешательства в стабилизацию курса тенге посредством валютных интервенций и придерживается политики плавающего курса, что наглядно видно на рисунке 3.



Рисунок 3. Динамика объема валютных интервенций за 2015 – 2020 гг.

В 2018 году объем валютных интервенций сократился, продажа доллара США составила 520,6 млн. Начиная с 2017 года курс тенге стал стабилизироваться, вследствие чего валютные интервенции, не были необходимостью, и они стали сокращаться достаточно быстрыми темпами. (Рисунок 3) Это также обусловлено переходом на политику плавающего курса. Теперь обменный курс тенге формируется на основе рыночного спроса и предложения с учетом фундаментальных внутренних и внешних макроэкономических факторов. Это означает, что изменения обменного курса могут происходить, как в сторону ослабления, так и в сторону укрепления, что будет определяться ситуацией в мировой экономике и на внутреннем валютном рынке.

2019 год отличился в анализируемом периоде абсолютным отсутствием валютных интервенций, что говорит о стабильном финансовом положении Казахстана и отсутствии различных угроз и рисков. Национальный банк продолжает придерживаться определенной ранее стратегии. В связи с отсутствием дестабилизирующих факторов в экономике валютные интервенции как инструмент регулирования в этот период не применялись, что наглядно видно из представленных выше таблицы и рисунка.

В 2020 году в связи с множеством факторов, которые в основном определялись на внешнем рынке, Национальный банк Казахстана осуществил валютные интервенции в объеме 1905,6 млн. долл. США В течение всего года валютный рынок находился под постоянным давлением со стороны внешних факторов. Волатильность мировых рынков, низкие цены на нефть, бегство инвесторов из рискованных активов напрямую отразились на динамике национальной валюты.

Таким образом, валютная интервенция – значительное разовое целенаправленное воздействие Национального банка на валютный рынок и валютный курс, осуществляемое путем продажи или закупки крупных партий иностранной валюты. Необходимо отметить, что валютные интервенции являются эффективным

инструментом денежно – кредитной политики, они быстро и точно влияют на курс валюты.

С помощью валютной интервенции Национальный банк может как укрепить, так и ослабить курс тенге. В настоящее время частота применения валютных интервенций достаточно резко сократилась. Это обуславливается переходом в 2015 году к политике плавающего курса тенге. Теперь валютные интервенции применяются только в период кризиса, дестабилизации экономики, финансовой нестабильности, возникновения угроз со стороны как внутреннего, так и внешнего рынка. В результате проведенного исследования можно обобщить положительные и отрицательные характеристики валютных интервенций, и отразить их на рисунке 4.

ПЛЮСЫ	МИНУСЫ
<ul style="list-style-type: none"> ■ предотвращение девальвации и обесценивания национальной валюты 	<ul style="list-style-type: none"> ■ манипулирование валютным курсом с целью получения конкурентного преимущества или предотвращения изменений платежного баланса
<ul style="list-style-type: none"> ■ сглаживание колебания валютного курса, противостояние дезорганизации рынка 	<ul style="list-style-type: none"> ■ валютные интервенции могут быть рискованными, поскольку они могут подорвать доверие к центральному банку, если он не сможет поддерживать стабильность
<ul style="list-style-type: none"> ■ облегчение инвесторам заработка на акциях и других видах активов 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 30% развивающихся стран используют интервенции только для того, чтобы накопить достаточные резервы на будущее, дабы избежать "клейма МВФ" (финансирования в период возможного кризиса).
<ul style="list-style-type: none"> ■ резервы страхуют государство против возможных шоков, являются профилактикой «голландской болезни», перераспределяют национальное благосостояние. 	

Рисунок 4. Положительные и отрицательные стороны валютных интервенций

Следовательно, валютная интервенция может принести не только всевозможные положительные результаты, но и имеет отрицательные стороны. Несомненно, валютные интервенции играют огромную роль в поддержании финансовой стабильности государств, это доказано неоднократным применением, практически всех стран мира, данного инструмента денежно – кредитной политики.

Несмотря на снижение популярности данного инструмента, он по – прежнему является наиболее действенным и эффективным при возникновении непредвиденных обстоятельств, когда страна находится на грани кризиса. Следовательно, валютные интервенции являются эффективным средством стабилизации и поддержания экономики страны.

Литература:

1. Ручкина Г.Ф. Валютное право. Учебник и практикум для вузов. М.: Юрайт, 2020. 232 с.
2. Жиренко В.В. Механизм валютного регулирования внешнеторговых валютных сделок / В.В. Жиренко. – М.: Научная книга, 2016. – 227 с.
3. Крохина Ю.А. Валютное право. Учебник / М.: Юрайт, 2019. – 400 с.
4. Симионов Ю.Ф. Валютные отношения. Учебное пособие / Ю.Ф. Симионов, Б.П. Носко. – М.: Феникс, 2017. – 320 с.
5. Скиданов Ю. Войны и интервенции сделали американский доллар мировой валютой // Рос. Федерация сегодня. – 2017. – N 7. – С.48 – 51.
6. Тедеев А.А. Валютное право. Учебник. М.: Юрайт, 2019. – 168 с.
7. Электронный ресурс: <https://www.nationalbank.kz> – Официальный сайт Национального банка Республики Казахстан
8. Электронный ресурс: <https://www.finreg.kz>. – Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И АНАЛИЗА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДА НА МСФО

Тышкевич Е.В.
(*СКУ им. М. Козыбаева*)

Аннотация: В статье рассматриваются методические особенности учета и анализа основных средств в условиях перехода на МСФО в Республике Казахстан. Автором выделены особенности НСФО, направленные на гармонизацию с МСФО в рамках учета и анализа основных средств, а также существующие недостатки.

Ключевые слова: основные средства, бухгалтерский учет, учет основных средств, финансовая отчетность, международные стандарты финансовой отчетности, анализ основных средств, анализ ОС.

В современном мире наблюдается тенденция межстранового взаимодействия экономических субъектов. В связи с этим особую актуальность приобретает создание такой учетной системы, которая обеспечивает сопоставимость системы бухгалтерского учета, а также отчетностей организаций во всем мировом экономическом пространстве. В качестве инструмента, позволяющего унифицировать правила учетных систем различных стран, выступают Международные стандарты финансовой отчетности.

Каждый год Совет МСФО совершенствует и обновляет международные стандарты финансовой отчетности с учетом различных факторов экономики и запросов заинтересованных сторон. Появляются как новые стандарты, так и поправки к действующим документам. Вместе с тем, НСФО в настоящее время находится в процессе реформы, которая направлена на сближение с МСФО. Национальные стандарты разрабатываются в соответствии с международными и с учетом требований законодательства нашей страны, то есть НСФО по своему содержанию максимально приближены к международным и при этом имеют статус официального нормативного документа.

Разнообразные вопросы, связанные с учетом основных средств, на протяжении многих лет привлекают большое внимание научной общественности. Вместе с тем, ряд проблем в данной области до сих пор остается нерешенным ввиду того, что учет основных средств по многим причинам представляет собой один из самых сложных участков ведения бухгалтерского учета. Он ведется по каждой отдельной единице бухгалтерского учета. Основные средства также принимают последующее участие при формировании общего финансового результата на протяжении длительного времени и занимают самую крупную графу активов на предприятии [1, с.229]. Основные средства организации обладают максимальной значимостью в процессе реализации трудовой деятельности. Это обусловлено тем, что они формируют техническую и производственную базу. Также за счет основных средств можно определять уровень производственной мощности предприятия. Экономическая значимость применения основных средств в различной отрасли производства является предметом дискуссионных вопросов у многих специалистов, занимающихся исследованием теории и практики в экономике и бухгалтерском учете.

«Основные средства» – это совокупность материальных активов, которые необходимы для производственной деятельности либо для поставки продукции (предоставления услуг), для предоставления на основании договора аренды либо для административных целей; также основные средства могут использоваться на долгосрочной основе, то есть больше чем в одном периоде [2, с.28].

Иная точка зрения по такому вопросу выражается З.С. Туяковой и Е.В. Саталкиной. Они считают, что «нет необходимости отождествлять понятие «основные средства» и статистическое понятие «основные фонды»» [3, с.29]. Но при этом можно отметить и наличие несколько иного мнения на определение сущности понятия «основные средства» – под таким понятием стоит рассматривать стоимостное выражение основных фондов. Также данные авторы предположили, что понятие «основные фонды» должно упоминаться для целей финансового анализа, а понятие «основные средства» должно упоминаться в области бухгалтерского учета.

В соответствии со стандартом по МСФО IAS 16 п. 6 «Основные средства» [4] основное средство – это материальный актив, у которого срок полезного использования превышает один период и назначение которого – участие в производстве и поставке товаров и услуг, приобретенное для целей предоставления его в аренду либо для управленческих нужд. Согласно же казахстанским стандартам в соответствии с параграфом 2 НСФО «Учет основных средств и нематериальных активов» [5] основными средствами признаются материальные активы, которые:

- удерживаются субъектом для использования в производстве или поставке товаров (работ, услуг), для сдачи в аренду другим лицам, прироста стоимости или для административных целей;

- предполагается использовать в течение более чем одного периода.

Как можно заметить, и казахстанский, и международный стандарты признают подтверждение расходов документами в качестве главного принципа учета. Но самая главная проблема в том, что есть разногласия в плане самого учета основных средств. Что касается МСФО, экономическая выгода там трактуется в зависимости от личного суждения бухгалтера и его профессионализма. Экономическая выгода рассматривается как командный дух, имидж предприятия, лояльное отношение сотрудников и т.д. Однако не могут быть включены в состав основных средств такие объекты как: имеющие отношение к культурно – социальной сфере, которые не участвуют в производственном процессе и в поставке товаров, услуг, либо других нужд предприятия в соответствии с МСФО.

На основании исследования литературных источников и законодательных актов, удалось определить группу определенных особенностей, отличающих основные средства от прочих объектов бухгалтерского баланса организации: они способны на неоднократное принятие участия в процессе производства. На основе проводимого исследования научных трудов казахстанских, российских ученых в области бухгалтерского учета основных средств удалось определить наличие неоднозначности характеристик и толковании терминов, связанных с определением понятия «основные средства» и «основные фонды». Многими авторами данные термины отождествляются между собой и рассматриваются в качестве синонимичных терминов.

Если не обращать внимание на имеющиеся трактовки понятия «основные средства» и «основные фонды» разными группами автором, – необходимо использование термина «основные средства». Это обусловлено тем, что данный термин может максимально точно раскрыть сущность таких объектов и при этом соответствовать терминам, приведенным в составе нормативно – правовых актов по бухгалтерскому учету [6, с.44]. На основании вышесказанного, можно выделить тот момент, что международные стандарты финансовой отчетности закрепляют более точное и четкое определение понятия «основные средства» в сравнении с казахстанскими стандартами. Но при этом не стоит упускать из виду наличие определенных задач в области бухгалтерского учета и отчетности:

- правильное документальное оформление и своевременное отражение в учетных регистрах поступления основных средств, их внутреннего перемещения и выбытия

- правильное исчисление и отражение в учете суммы амортизации основных средств

- точное определение результатов при ликвидации основных средств

- контроль за затратами на ремонт основных средств, за их сохранностью и эффективностью использования.

Для того чтобы получить возможность более полного понимания и характеристики основных средств и их систематизировать, то основные средства для целей бухгалтерского учета могут быть классифицированы на основании группы признаков. В числе рассматриваемых в данном исследовании ученых, не удалось выбрать один общий подход для классификации объектов основных средств. Это связано с тем, что авторы приводят собственную точку зрения на этот счет, и в соответствии с этим – отмечается наличие большого количества формулировок и характеристик классификационных признаков. С 2019 года действует новая классификация основных средств в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС [7]. Опираясь на состав и характер использования, каждый основной фонд может быть классифицирован так:

- на основании видов необходимо выделение: натурально – вещественной классификации;

- на основании возраста и срока эксплуатации;

- на основании отрасли экономики, хозяйства промышленности основные средства определяются по отраслевой принадлежности;

- на основании функционального предназначения;

- на основании имущественной принадлежности;

- на основании влияния на предметы трудовой деятельности;

- на основании степени использования.

В любой из имеющихся классификационных групп стоит отметить наличие собственной структуры, в числе основных элементов которой необходимо отражение отдельно взятых подгрупп. При этом критерии отнесения объектов отличаются друг от друга и состоят из определенных признаков, в основании которых лежит состав и особенности использования.

Следовательно, благодаря использованию классификации основных средств можно получить определенные учетно – экономические данные в разных аналитических разрезах. Чтобы организации могли получить возможности для организации учета основных средств, опираясь на имеющуюся классификацию, особенно важным действием, которое должно проводиться со стороны организации, должно быть – проведение оценки основных средств и выбор единицы для их учета. В качестве учетной единицы по группам основных средств стоит рассматривать специальные инвентарные объекты основных средств. К числу подобных объектов стоит причислить совокупность законченных устройств, предметов или комплексов предметов с каждым причитающимся приспособлением либо принадлежностью, но при сохранении условия того, что они могут исполнить только одну функцию. Организациям необходимо проводить операции по присвоению инвентарных номеров к каждому имеющемуся в собственности объекту основных средств. Этот номер будет сохраняться за таким объектом на весь период времени его пребывания в процессе эксплуатации, в запасе, либо в процессе консервации. Инвентарные номера необходимо прописывать на всехучитываемых объектах и в обязательном порядке указывать в составе документов, имеющих отношение к перемещению основных средств [8, с. 62].

Налогооблагаемая база по НДС, которая должна уплачиваться, будет уменьшаться на сумму налога, который выставляется со стороны продавца в отчетном периоде. Если сумма к вычету будет более суммы уплаты, то разница будет возвращаться либо зачитываться в будущих налоговых периодах. Если сумма вычета менее суммы выставленного налога, то в бюджет будет уплачиваться разница. На основании НСФО процесс оценки основных средств на основании первоначальной стоимости может быть реализован в организациях на протяжении всего периода их полезного использования. Первоначальная стоимость основных средств может быть определены на основании проводимой в организации переоценки. В соответствии с НСФО у коммерческих организаций присутствует возможность для того, чтобы проводить переоценку основных средств на основании текущей (то есть восстановительной) стоимости, которое будет формироваться по данным на конец отчетного периода. В процессе такой переоценки балансовая стоимость основных средств должна время от времени корректироваться. Это необходимо для того, чтобы такая балансовая стоимость на протяжении всего срока полезного использования активов могла находиться в соответствии со стоимостью, которая максимально приближена к состоянию рынка. При этом, в качестве основной цели проводимой переоценки стоит выделить проведение информирования каждого пользователя финансовых отчетов о положении реальной стоимости активов (текущей стоимости активов). Стоимость основных средств, находящихся в составе бухгалтерской отчетности на момент начала проводимой переоценки, в оценке на основании стоимости производственных работ. Также такая операция может производиться на основании замещения в рыночных ценах на тот же период, которая именуется как – восстановительная стоимость [6, с. 45].

В совокупность с проводимой оценкой основных средств на основании первоначальной и восстановительной стоимости, бухгалтерский учет демонстрирует наличие и оценки на базе остаточной стоимости. Значение показателя остаточной стоимости выступает в качестве расчетного и может быть определено в качестве разности между суммой первоначальной стоимости либо восстановительной и суммой амортизационных отчислений, формируемых в организации на протяжении отчетного периода. Формирование бухгалтерского баланса организации осуществляется на основании остаточной стоимости. Необходимость проведения расчетов остаточной стоимости в области бухгалтерского учета обусловлена тем, что каждая организация должна проводить оценку финансовых результатов, полученных в результате выбытия того либо иного основного средства, а также за счет начисления амортизационных отчислений.

Для формирования балансовой стоимости основных средств необходимо принимать во внимание цену покупки, в составе которой находится НДС (который не может быть возмещен) и таможенные пошлины, а также совокупность затрат, связанных с: доставкой, монтажом, погрузкой, разгрузкой, подготовкой площадки, консультированием, информированием и получением посреднических услуг; начислением госпошлин, прочими работами, имеющими отношение к процессу установки и подготовки к эксплуатации. Если какой – либо из объектов основных средств будет применяться в процессе проведения бюджетных операций, то сумма по входящему НДС должна будет включаться в составе первоначальной стоимости [9, с.325]. Что касается методики анализа основных средств, то следует выделить следующее. Необходимость проведения анализа основных средств обуславливается тем, что необходимо определить максимально возможное количество ключевых параметров, за счет которых будет получена точная и объективная информация о положении имеющихся в организации основных средств, а также изменениях в их

составе и структуре. Следовательно, состав и основные целевые установки анализа основных средств заключаются в следующем – это оценка их положения и поиск возможностей для увеличения эффективности их применения в целях увеличения уровня эффективности их применения и повышения эффективности реализуемых операций исследуемой организации [10, с. 4]. Проведение анализа эффективности использования основных средств в организации предоставляет возможности для:

- получения необходимого ответа на вопросы, связанные с тем, насколько эффективно и хорошо предприятием применялись основные средства и обладает ли предприятие резервами для увеличения эффективности использования объектов основных средств;

- определения и характеристики изменениям, происходящим в области состава, структуры и технического положения объектов основных средств;

- оценки соответствия изменений с требованиями технического прогресса;

- отбора самых существенных и важных факторов, а также поиска их количественного воздействия на изменения уровня применения основных средств;

- определения суммы резервов, за счет которых можно было бы наиболее эффективно принимать верные управленческие решения в области их мобилизации [3, с. 31].

В качестве основного объекта для анализа основных средств будет выступать организация. При этом предмет анализа – это основные средства в составе баланса такой организации. Следовательно, операции по анализу основных средств стоит рассматривать в качестве основного источника данных, необходимых при принятии эффективных управленческих решений в области формирования политики по управлению внеоборотными активами. Для анализа основных средств необходимо следовать таким этапам. Данный анализ является довольно трудоемким процессом.

Изначально должен быть определен срок обновления основных средств. Данный расчет осуществляется соотношением стоимости основных средств на начало периода и стоимостью поступивших основных средств в течении года. Не менее существенным является коэффициент обновления основных средств. На его основании отражается интенсивность по обновлению основных производственных средств, который рассчитывается путем соотношения стоимости поступивших основных средств в течении года и стоимости основных средств на конец года [11, с.290]. На основании проводимого расчета коэффициента выбытия основных средств можно получить данные о степени интенсивности выбытия основных производственных средств из производственной деятельности и расчет такого показателя будет производиться посредством соотношения стоимости выбывших основных средств к стоимости основных средств на начало года.

На основании расчета значений коэффициента прироста основных средств может быть охарактеризован уровень прироста основных производственных средств либо отдельно взятых групп на протяжении анализируемого периода, который определяется соотношением разности основных средств, поступивших на протяжении года к стоимости основных средств на начало года. На основании расчета показателей коэффициента годности основных средств определяется доля, которая приходится на остаточную стоимость от первоначальной стоимости на протяжении определенного.

Показатель коэффициента износа основных средств стоит относить к составу коэффициента годности. Такие показатели достаточно часто можно встретить в процессе характеристики состояния основных средств, на основании этого можно сказать о том, что такие коэффициенты относятся к условным. Этот фактор связан с тем, что показатель коэффициента износа и годности находится в зависимости от выбираемого метода начисления амортизации в организации. То есть, за счет расчета

коэффициента износа невозможно определить фактического показателя изношенности основного средства. По аналогии и расчет коэффициента годности не может предоставить точной оценки их текущего положения. Но, такие показатели обладают аналитической значимостью.

Если показатель износа будет превышать значение 50%, а коэффициент будет меньше 50%. То такой фактор будет негативным аспектом для деятельности предприятия. Для оценки эффективности деятельности предприятия, руководство, бухгалтера и аналитики могут применять группу основных финансовых показателей, таких как: фондоотдача. Расчет этого показателя позволит определить значение общей эффективности финансовых результатов бизнеса [12, с.32]. Таким образом, основные средства занимают достаточно важное место в процессе трудовой деятельности каждой организации. Это обеспечено тем, что основные средства способны на формирование производственно – технической базы и на определение производственной мощности организации. Экономическая значимость основных средств в разной отрасли производства относится к предмету дискуссионных разногласий многих специалистов в области экономики и бухгалтерского учета. В качестве основной задачи деятельности организации должны выставляться такие операции, которые позволят предпринять все возможное для уклонения от чрезмерного устаревания основных производственных средств (в особенности это относится к активной части), поскольку от этого может зависеть уровень их физического и морального износа, количество затрат на ремонт, и как следствие, результаты деятельности организации. Далее, на основании произведенного анализа нужно сделать заключение о состоянии основных средств и эффективности их использования.

Литература:

1. Проценко Е.А., Илышева Н.Н. Перспективы развития учета основных средств // Сборник докладов XIII Международной конференции. Екатеринбург, 2019. № 3. С. 228 – 231.
2. Войтов В.Р. Ремонт основных средств – вопросы бухгалтерского учета и налогообложения. // Консультант бухгалтера. 2018. № 7. С.28.
3. Туякова З.С., Саталкина Е.В. Идентификация основных средств: профессиональное суждение бухгалтера // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2017. №5(413). С.29–37.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» // ИС Параграф. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051802 (Дата обращения: 11.10.2021).
5. Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности: Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 31 января 2013 года № 50 (с изменениями от 03.06.2019 г.) // ИС Параграф. [Электронный ресурс]. Режим доступа: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30789893 (Дата обращения: 11.10.2021).
6. Гетьман В.Г. Положения по бухгалтерскому учету основных средств нуждаются в изменениях // Учет. Анализ. Аудит = Accounting. Analysis. Auditing. 2020. №7(1). С. 42–48.
7. Классификация товаров в соответствии с единой Товарной номенклатурой внешнеэкономической деятельности ЕАЭС // ЭС «ACTUALIS: Главбух». [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://vip-glavbuh.mcf.kz/#/document/184/202850/tit0/?of=copy-116296aef4> (Дата обращения: 11.10.2021).
8. Hughes S.B., Lowensohn S., Tefre E. Portable power: An application of IAS 16 including self – constructed assets and the revaluation model // Issues in Accounting Education. 2019. №34(2). С. 61–71.
9. Гарифуллина А.А. Различные подходы к определению понятий «основные средства», их «оценка» и «амортизация» // Молодой ученый. 2018. №7. С. 324 – 327.
10. Дружиловская Э.С. Перспективы развития правил оценки основных средств в учете коммерческих и некоммерческих организаций негосударственного сектора // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2020. №15(495). С. 2–13.
11. Jimenez K.C., Orazo P.R. Fair value for property, plant and equipment in Chilean entity // Vision Gerencial. 2018. №17(2). С. 289–298.
12. Туякова З.С., Саталкина Е.В. Применение профессионального суждения в учете переоценки объектов основных средств // Бухгалтерский учет в бюджетных и некоммерческих организациях. 2019. №19(475). С. 29–39

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Увалеева Ж.Б.
(СКУ им.М. Козыбаева)

В настоящее время в научной литературе не сложилось единого подхода к определению конкурентоспособности предприятия. Конкурентоспособность понимается как способность эффективного управления при заданной цели, состоящей в укреплении и удержании определенных позиций в отрасли. При этом, в своей деятельности, предприятие основывается на внутренние и внешние преимущества, используя приобретенный и выраженный конкурентный потенциал, который основан на уникальных характеристиках. Конкурентоспособность представляет собой способность предприятия соперничать с иными хозяйствующими субъектами – предприятиями и организациями, которые действуют на одном рынке и заинтересованы в достижении одной и той же цели, обладая ограниченными ресурсами, способствующими достижению данной цели. На данный момент учеными в области управления выделяются следующие методы оценки уровня конкурентоспособности: матричный метод, метод, основанный на оценке конкурентоспособности товара или услуги, метод, основанный на теории эффективной конкуренции, оценка конкурентоспособности предприятий на основе их статуса с использованием конкурентной карты рынка.

Метод, основанный на оценке конкурентоспособности товара или услуги. Принцип данного метода заключается в следующем: чем выше конкурентоспособность товара, тем выше конкурентоспособность производителя. За критерий конкурентоспособности принимается соотношение цены и качества [1, с.115]. Наиболее конкурентоспособным считается товар с оптимальным соотношением потребительской ценности товара для потребителей и покупной ценой товара или услуги. Преимущество метода оценки конкурентоспособности товара (услуги) заключается в акценте на наиболее важной составляющей конкурентоспособности предприятия – на товаре, однако при этом не затрагиваются другие аспекты деятельности предприятия.

Матричный метод. Его основу составляет анализ конкурентоспособности с учетом жизненного цикла товара (услуги). В системе координат по горизонтали откладываются темпы роста или сокращения количества продаж, по вертикали – относительная доля товара (услуги) на рынке. Наиболее конкурентоспособными считаются предприятия, которые занимают значительную долю на быстрорастущем рынке. На рисунке 1 приведена примерная матрица оценки конкурентоспособности предприятия (товара, услуги).

Метод, основанный на теории эффективной конкуренции. Позиция данного метода заключается на следующем принципе: более конкурентоспособное предприятие с высокими показателями эффективности работы подразделений, которая в свою очередь определяется эффективностью использования ресурсов [Ошибка! Источник ссылки не найден., с. 118]. Данный метод предусматривает анализ четырех групп показателей конкурентоспособности предприятия:

1) показателей конкурентоспособности товаров (услуг): качества товара (услуги); цены товара (услуги);

2) показателей финансового положения предприятия: коэффициента автономии; коэффициента платежеспособности; коэффициента абсолютной ликвидности; коэффициента оборачиваемости оборотных средств и т.д.;

3) показателей эффективности организации сбыта и продвижения товара (услуги): рентабельности продаж; коэффициента затоваренности готовой продукцией; коэффициента загрузки производственной мощности; коэффициента эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта и т.д.;

4) показатели эффективности производственной деятельности предприятия.

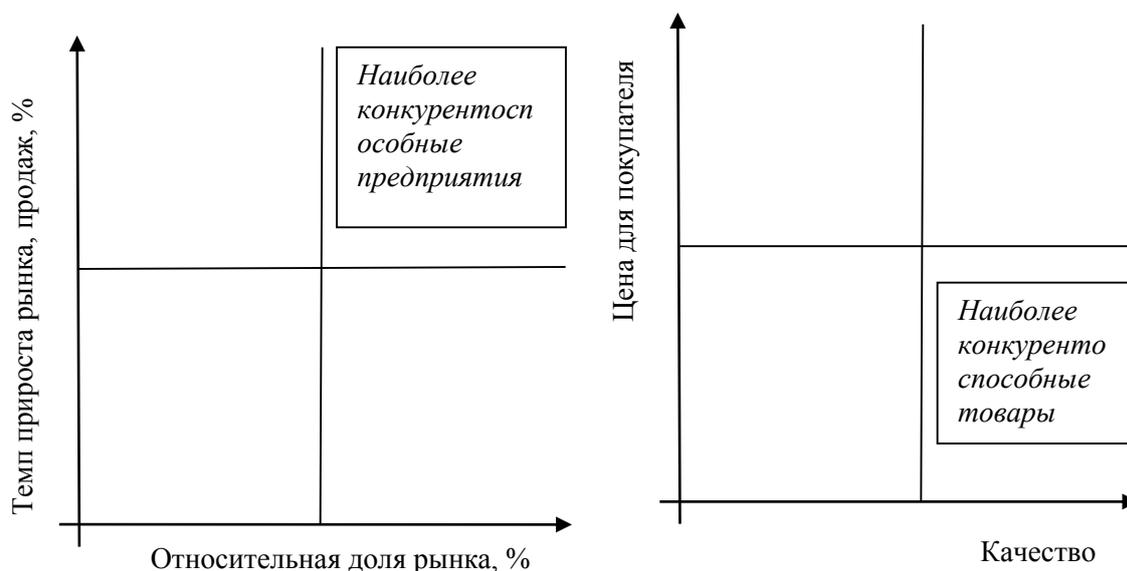


Рисунок 1. Оценка конкурентоспособности предприятия и товара матричным методом (Примечание – составлено автором на основании источника [1, с.116 – 117])

Показатели эффективности производственной деятельности предприятия делятся на дифференцированные (по ресурсам) и обобщающие [2, с.258]. Дифференцированные показатели характеризуют степень использования отдельных ресурсов предприятия: основных и оборотных средств, материальных, трудовых, энергетических и других ресурсов [2, с.258]. К показателям использования основных средств относятся фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность труда, рентабельность основных средств. К показателям использования оборотных средств относятся коэффициент оборачиваемости и коэффициент загрузки оборотных средств, рентабельность оборотных средств. Частью оборотных средств предприятия являются материальные ресурсы предприятия, эффективность использования которых характеризуют показатели материалоотдачи и материалоёмкости. Все показатели эффективности использования ресурсов можно условно разделить на прямые и обратные. Прямые показатели эффективности определяются отношением результата от деятельности к затратам ресурсов.

Рост значения прямых показателей эффективности характеризует улучшение использования ресурсов и, как следствие, улучшение деятельности предприятия. Обратные показатели эффективности определяются отношением затрат к результатам; об улучшении использования ресурсов предприятия свидетельствует уменьшение их

уровня. О повышении конкурентоспособности предприятия свидетельствует увеличение значений прямых показателей эффективности использования ресурсов в ходе производственной деятельности предприятия и, соответственно, уменьшение величины обратных показателей. Следующая группа показателей конкурентоспособности – показатели финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности предприятия. Показатели деловой активности предприятия в общем виде характеризуют скорость оборота активов. Чем выше их значения, тем быстрее активы предприятия совершают оборот, обеспечивая дополнительный размер поступлений (см. таблицу 5). Показатели ликвидности показывают степень платежеспособности предприятия, возможность выполнять краткосрочные обязательства, управлять оборотными средствами.

Таблица 5. Показатели деловой активности предприятия

Показатель эффективности	Что характеризует	Формула	Примечание
Коэффициент оборачиваемости активов	Скорость, с которой краткосрочные и долгосрочные активы оборачивались в течение отчетного периода. Количество оборотов, совершенных всеми активами в течение отчетного года. Сколько тенге выручки приходится на 1 тенге активов	Выручка от реализации продукции (работ, услуг) / среднегодовая стоимость активов	Прямой показатель эффективности: чем выше значение, тем выше скорость оборота всех активов.
Коэффициент оборачиваемости краткосрочных активов	Скорость, с которой краткосрочные активы оборачивались в течение отчетного периода. Количество оборотов, совершенных краткосрочными активами в течение отчетного года. Сколько тенге выручки приходится на 1 тенге краткосрочных активов	Выручка от реализации продукции (работ, услуг) / среднегодовая стоимость краткосрочных активов	Прямой показатель эффективности: чем выше значение, тем выше скорость оборота краткосрочных активов. Чем выше число оборотов, тем активнее коммерческая деятельность предприятия и тем меньше средств требуется для текущих операций.
Коэффициент оборачиваемости собственного капитала	Скорость, с которой собственный капитал предприятия оборачивается в течение отчетного периода. Количество оборотов, совершенных собственным капиталом в течение отчетного года. Сколько тенге выручки приходится на 1 тенге собственного капитала	Выручка от реализации продукции (работ, услуг) / среднегодовая стоимость собственного капитала	Прямой показатель эффективности: чем выше значение, тем выше скорость оборота собственного капитала.

При анализе показателей ликвидности необходимо иметь в виду, что предприятие считается платежеспособным, если сумма краткосрочных активов больше или равна его внешней задолженности. Чем выше значения данных коэффициентов, тем больше

вероятность погашения предприятием его краткосрочных обязательств [2, с.263] (см. таблицу 6).

Коэффициенты ликвидности являются относительными показателями и на протяжении некоторого времени остаются постоянными, если значения числителя и знаменателя дроби изменяются пропорционально. При этом само финансовое состояние предприятия может измениться (сократится объем прибыли, уровень рентабельности, коэффициент оборачиваемости и др.). Поэтому для наиболее полной и объективной оценки ликвидности применяют факторные модели общего показателя [2, с.266].

Таблица 6. Показатели ликвидности и финансовой устойчивости предприятия

Показатель эффективности	Что характеризует	Формула	Примечание
1	2	3	4
Показатели ликвидности предприятия			
Коэффициент текущей ликвидности (текущего состояния)	Количество раз, с которым краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства. Минимальное значение для предприятия не должно быть менее 1, оптимальное – в пределах 2 – 2,5	Краткосрочные активы / краткосрочные обязательства	Превышение краткосрочных активов над краткосрочными обязательствами обеспечивает резервный запас для компенсации убытков, которые может понести предприятие при размещении и ликвидации всех краткосрочных активов. Чем больше значение коэффициента, тем больше уверенность, что долги будут погашены
Коэффициент быстрой ликвидности (критической оценки)	Количество раз, с которым быстроликвидные краткосрочные активы покрывают краткосрочные обязательства. Быстроликвидные активы – это средства, которые можно легко превратить в наличность. Оптимальное значение данного коэффициента на уровне 0,7 – 0,8	Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения + дебиторская задолженность / краткосрочные обязательства	Коэффициент показывает кредиторам, сможет ли предприятие при необходимости быстро расплатиться по своим обязательствам, используя быстроликвидные краткосрочные активы
Коэффициент абсолютной ликвидности	Количество раз, с которым быстроликвидные краткосрочные активы, которые можно легко превратить в денежные средства без затрат времени, покрывают краткосрочные обязательства. Достаточное значение данного коэффициента на уровне 0,2 – 0,25	(Денежные средства + краткосрочные финансовые вложения) / краткосрочные обязательства	Коэффициент показывает кредиторам, сможет ли предприятие при необходимости быстро расплатиться по своим обязательствам, используя быстроликвидные краткосрочные активы, для превращения их в денежные средства не требуется время. Чем выше значение данного коэффициента, тем больше гарантия получения долгов; нет риска потери стоимости активов в случае ликвидации предприятия и не требуется время для превращения активов в денежные средства

Показатели финансовой устойчивости			
Коэффициент автономии	Долю собственного капитала в сумме средств, авансированных в его деятельность. Оптимальное значение – не менее 0,6.	Собственный капитал / Активы	Чем выше значение коэффициента автономии, тем более финансово устойчиво, стабильно, независимо от внешних кредиторов предприятие
Коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными оборотными средствами	Какую долю в оборотных средствах предприятия занимают собственные оборотные средства	Собственные оборотные средства / краткосрочные активы	Чем выше значение данного коэффициента, тем устойчивее предприятие и выше вероятность своевременного погашения долгов перед потенциальными инвесторами и кредиторами
Коэффициент финансовой зависимости	Долю заемных средств в активах предприятия	Обязательства / активы	Сумма коэффициентов автономии и финансовой зависимости должно быть равно 1
Коэффициент маневренности собственного капитала	Какая доля собственного капитала вложена в оборотные средства, т.е. в текущую деятельность	Собственные оборотные средства / собственный капитал	Уровень коэффициента может варьироваться в зависимости от отраслевой принадлежности и структуры капитала предприятия
Коэффициент заемных средств	Сколько заемных средств приходится на 1 тенге собственных средств, вложенных в активы предприятия	Обязательства / собственный капитал	Снижение коэффициента заемных средств свидетельствует о повышении финансовой устойчивости предприятия
Примечание – составлено автором на основании источника [2, с.263 – 266]			

Группа коэффициентов финансовой устойчивости характеризует зависимость от кредиторов и инвесторов. В общем виде они определяются через соотношение собственных и заемных средств. С одной стороны, предприниматели стараются финансировать свою деятельность за счет заемных средств. С другой стороны, большая доля заемных средств, а, следовательно, и обязательств может привести к банкротству. Тем не менее, коэффициенты финансовой устойчивости дают общее представление о состоянии предприятия [2, с.268].

Таким образом, показатели эффективности производственно – хозяйственной деятельности предприятия определяют уровень его конкурентоспособности. Преимуществом данного метода можно считать доступ к информации для анализа, отсутствие необходимости в изучении деятельности конкурентов. Недостатком метода является направленность на внутренние факторы и отсутствие аспекта отношений с конкурентами; оценка конкурентоспособности предприятий на основе их статуса с использованием конкурентной карты рынка [1, с.120]. Конкурентная карта рынка представляет собой матрицу на основе двух параметров: занимаемой рыночной доли и ее динамики (см. таблицу 7). Каждой группе предприятий придается количественный статус. Применяв данную методику оценки, предприятия устанавливают свой статус относительно конкурентов. Например, если предприятие имеет статус 7, оно обладает более сильной конкурентной позицией на рынке по отношению к конкурентам со статусом от 8 до 16 и уступает конкурентам со статусом от 1 до 6 [1, с.122].

Каждый из приведенных методов имеет определенные недостатки и положительные стороны. В таблице 8 приведены преимущества и ограничения применения перечисленных методик оценки конкурентоспособности предприятий.

Таблица 7. Схема конкурентной карты рынка

Темпы прироста рыночной доли	Доля рынка, %			
	Свыше 40%: предприятия – лидеры рынка	15 – 40%: предприятия с сильной конкурентной позицией	5 – 15%: предприятия со слабой конкурентной позицией	Менее 5%: аутсайдеры
Более 10% в год: предприятия с быстро улучшающейся конкурентной позицией	статус 1	статус 5	статус 9	статус 13
5 – 10% в год: предприятия с улучшающейся конкурентной позицией	статус 2	статус 6	статус 10	статус 14
от – 5 до 5: предприятия с ухудшающейся конкурентной позицией	статус 3	статус 7	статус 11	статус 15
Менее – 5% в год: предприятия с быстро ухудшающейся конкурентной позицией	статус 4	статус 8	статус 12	статус 16
Примечание – составлено автором на основании источника [1, с.122].				

Анализ имеющихся методик оценки конкурентоспособности предприятия показал наличие недостатков, заключающихся в преимущественном акценте либо на внешней среде предприятия, либо на его внутренних процессах.

Таблица 8. Преимущества и недостатки методик оценки конкурентоспособности предприятия

Методы оценки конкурентоспособности	Принцип	Плюсы	Минусы
Матричный метод; оценка конкурентоспособности предприятий на основе их статуса с использованием конкурентной карты рынка	Мониторинг и анализ роста рынка и доли конкурентов	Детальное изучение конкурентной среды	Требует затрат на изучение рынка, деятельности конкурентов
Метод, основанный на оценке конкурентоспособности товара или услуги	Анализ цены и качества товаров;	Применим как для товаров производителя, так и в отношении товаров конкурентов	Единственной составляющей конкурентоспособности является товар; метод не учитывает виды деятельности предприятия
Метод, основанный на теории эффективной конкуренции	Анализ результатов деятельности предприятия	Учитывает результаты всех видов деятельности предприятия	Не учитывает конкурентную среду, т.к. доступ к показателям деятельности предприятий – конкурентов затруднен или невозможен
Оценка конкурентоспособности предприятий на основе их статуса с использованием конкурентной карты рынка	Мониторинг и анализ роста рынка и доли конкурентов	Детальное изучение конкурентной среды	Требует затрат на изучение рынка, деятельности конкурентов; не учитывает показателей деятельности предприятий

Кроме того, приведенные методики имеют ряд ограничений для эффективного практического применения:

- они базируются на сопоставлении схожих предприятий, находящихся в одних и тех же условиях внешней среды и, возможно, производящих практически идентичные виды продукции или оказывающих идентичные виды услуг, в то время как на практике наблюдаются различия в условиях их функционирования и постоянное расширение разнообразия предлагаемой различными предприятиями продукции и услуг;

- большинство показателей, используемых при расчете уровня конкурентоспособности предприятия, не может быть получено из – за отсутствия доступа к необходимой для этого информации. Как правило, к показателям ресурсного потенциала предприятий доступ затруднен; информация, представленная в открытых источниках недостаточна для проведения полноценного мониторинга и анализа конкурентоспособности. Предприятиям, заинтересованным в получении данных об объемах и динамике продаж и рыночной доле конкурентов необходимо вести собственные исследования их конкурентного и ресурсного потенциала [3, с.35];

- использование этих методик применительно к предприятиям сферы услуг затрудняется тем, что оценка конкурентоспособности услуги имеет свою специфику, определяемую нематериальностью получаемого результата. Нематериальный результат оказания услуги и сам процесс оказания услуги не может быть оценен до момента оказания услуги, не может быть зафиксирован и сохранен для последующей оценки, что ограничивает возможности объективной оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг и сводит ее к субъективным критериям;

- используемый в ряде методик показатель доли рынка приемлемо определить в условиях олигополии и затруднительно рассчитать для других типов рынка, например, для рынка монополистической и совершенной конкуренции, с большим количеством производителей;

- определяющим критерием конкурентоспособности является удовлетворенность потребителей, при этом ни одна из перечисленных методик не рассматривает данный элемент в качестве определяющего.

Принимая во внимание приведенные преимущества и ограничения использования методик оценки конкурентоспособности к малому предприятию сферы услуг и условия внешней среды, в которой предприятие функционирует, считаем уместным использование метода эффективной конкуренции. В случае недостаточности результатов анализа для выработки выводов рекомендаций по повышению конкурентоспособности применяется еще ряд методов.

Поскольку большинство менеджеров признают важность понимания конкурентов, растет интерес к использованию различных методов конкурентного анализа. Некоторые из этих популярных методов включают:

SWOT – анализ, подход BostonConsultingGroup (BCG), стратегия General Electric Stoplight, матрица отраслевых показателей McKinsey, модель пяти сил Портера и анализ цепочки создания стоимости, матрица SPACE, матрица оценки внешних факторов (EFE), матрица оценки внутренних факторов (IFE), анализ PESTEL и матрица конкурентного профиля (CPM).

SWOT – анализ (сильные стороны – слабые стороны – возможности – угрозы) является одним из наиболее полезных инструментов для определения действий предприятия путем анализа внутренних возможностей и внешней среды компании, для выявления подходящих возможностей и угроз.

Исследование конкурентоспособности предприятий требует комплексного подхода, что предполагает использование разнообразного набора методов и приемов

анализа для выявления факторов, влияющих на деятельность предприятия и дальнейшего прогнозирования его динамики.

Литература:

1. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Учебное пособие // Е.А. Иванова – Ростов на Дону: Феникс, 2008. – 298 с.
2. Куатова Д.Я. «Экономика предприятия. Учебное пособие. – Алматы: «Экономика», 2011. – 352 с.
3. Арбатская Е.А. Методический подход к оценке конкурентоспособности предприятий сферы услуг: дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Арбатская Елена Анатольевна. – Иркутск, 2015. – 157 с.
4. Абдульманов И.М. Экономическая конкурентоспособность хозяйствующих субъектов: автореф... канд. экон. наук: / И.М. Абдульманов. – Казань, 2018. – 30 с.
5. Есмагулова Н.Д. Конкурентоспособность предприятия: проблемы и механизм. Дисс. канд. экон. наук. Алматы, 2014. – 119 с.
6. Мазилкина Е.И. Управление конкурентоспособностью / Е.И. Мазилкина, Г.Г. Паничкина. – М.: Омега – Л, 2019. – 328 с.

ОӘЖ 336.43

«ХАЛЫҚ – LIFE» АҚ – НЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ТАЛДАУ

Усбанова Г.Ш., Беркутбаева Д.Е.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Сақтандыру компаниялары – бұл кез – келген ұйымдық – құқықтық нысандағы ұйымдар, олардың негізгі қызметі сақтандыру қызметін қамтамасыз ету болып табылады. Сақтандыру ұйымының капиталы меншікті және тартылған қаражаттан құралады. Меншікті қаражат – бұл компанияның жарғылық капиталы, ал тартылған қаражат – оның резервтері.

Алайда, негізгі кәсіп түрінен басқа, сақтандыру компаниялары да инвестициялық қызметпен айналысады.

Мен осы бөлімде «Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық қызметін талдаймын. Ең алдымен, компанияға қысқаша мәлімет беріп кетейін.

«Халық – Life» АҚ – Қазақстандағы өмірді сақтандыру нарығында көшбасшы, сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қорының қатысушысы және Қазақстан қаржыгерлері қауымдастығының мүшесі болып табылады.

Банктің өмірді сақтандыру бойынша еншілес компаниясы – «Халық – Life» АҚ аннуитеттік сақтандыру, жазатайым оқиғалардан сақтандыру және ауырған жағдайдан сақтандыру өнімдерін қоса алғанда, жеке сақтандыру өнімдерінің алуан түрлерін, сондай – ақ клиенттерге сатудан кейінгі сервисті ұсыну жөніндегі мамандандырылған бөлімшемен және меншікті авторлық мамандандырылған IT – бағдарламаларымен сүйемелденетін бірегей сақтандыру өнімдерін қоса алғанда, өмірді сақтандыру бойынша өнімдердің кең ассортиментін ұсынады.

«Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық тәуекеліне тоқталып кетейін. Компания өзінің инвестициялық саясатында бірқатар қағидаларды ұстанады: компания тиісті кіріс алуды күтетін және қауіпсіздіктің жоғары деңгейін ұсынатын инвестицияларды жүзеге асырады.

Компания үшін инвестициялардың түріне қатысты өтімділіктің қажетті деңгейін және мақсатты әртарапандыруды қолдау әрқашан маңызды. Бұл саладағы қазақстандық сақтандыру компанияларының қызметі ҚР ҰБ қатаң қадағалауында. Осы себепті компания өзінің инвестициялық қызметін сақтандыру ұйымдары үшін

инвестициялық портфельді басқару жөніндегі шартқа сәйкес ("Өмірді сақтандыру" саласы бойынша) осындай операцияларды жүзеге асыратын басқарушы компания арқылы жүзеге асырады.

Компания өзінің инвестициялық саясатында бірқатар қағидаларды ұстанады:

1) қайтарымдылық қағидаты ықтимал ысыраптарды төмендету не болдырмау мақсатында активтерді орналастыру бойынша тәуекелдерді тиімді бағалауды білдіреді;

2) салымдарды әртараптандыру қағидаты инвестициялық портфельдің ең жоғары тұрақтылығына қол жеткізу, қандай да бір қаржы құралдарының басым болуына, активтердің өңірлік, салалық және өзге де шоғырлануына жол бермеу мақсатында инвестициялық тәуекелдерді бөлу болып табылады;

3) пайдалылық қағидаты капитал салымдары нарығындағы жағдайды ескере отырып, қалған қағидаттарды қамтамасыз ету кезінде инвестициялардың рентабельділігін барынша ұлғайтуды, сондай – ақ инвестициялаудың бүкіл уақыты ішінде салынған қаражаттың нақты құнын сақтауға, активтерді оңай және тез өткізуге мүмкіндік беретін сақтандыру резервтерінің қаражатын басқару кезінде салымдардың жоғары рентабельділігін білдіреді;

4) өтімділік қағидаты компанияның міндеттемелерін өтімді қаражатқа оңай айналатын қаржы құралдарымен оларды жабу үшін жеткілікті мөлшерде қамтамасыз етуді көздейді.

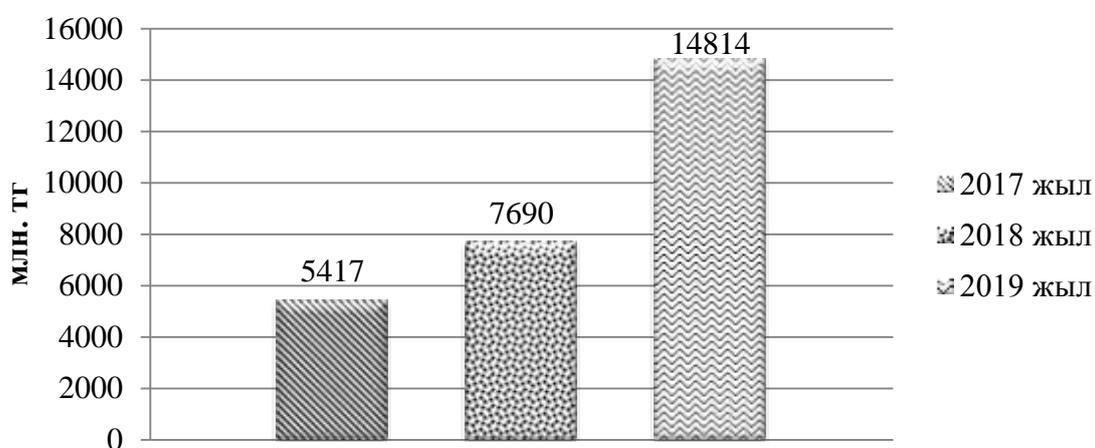
Төмендегі 1 – кестеде «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметін есептеп, талдау жүргіземін.

Кесте 1. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметін талдау (млн. теңге)

Көрсеткіштер	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2018 – 2017 жж.		2019 – 2018 жж.	
				+/-	%	+/-	%
Инвестициялық табыс	4646	6302	12743	1656	35,64	6441	102,21
Сату үшін қолда бар инвестициялар б/ша құнсыздануға резервтер қалыптастыру	182	- 5	- 3	- 187	- 102,75	2	- 40,0
Пайда н/е шығын арқылы әділ құны б/ша бағаланатын қаржы активтері – нен таза пайда	234	309	2044	75	32,05	1735	561,49
Сату үшін қолда бар инвестициялар – ды сатудан түскен таза пайда	355	1084	30	729	205,35	- 1054	97,23
Инвестициялық қызмет нәтижелері	5417	7690	14814	2273	41,96	7124	92,64

Келтірілген кесте мәліметтері көрсеткендей, «Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық табысы жылдан – жылға ұлғайып жатыр. Нақтырақ айтсақ, 2017 жылы көрсеткіш сомасы 4646 млн. теңгені құраса, 2018 жылы бұл көрсеткіш 1656 млн. теңгеге өсіп, 6302 млн. теңгені құраған болатын. Ал 2019 жылы инвестициялық табыстың сомасы 12743 млн. теңгені құрады.

Сату үшін қолда бар инвестициялар бойынша құнсыздануға резервтер қалыптастыру туралы айта кетсем, мұнда көрсеткіш сомасы төмендеп жатыр. Яғни, 2017 жылы 182 млн. теңгені құраған болса, 2019 жылы бұл көрсеткіш теріс мәнді көрсетті. Пайда немесе шығын арқылы әділ құны бойынша бағаланатын қаржы активтерінен таза пайда сомасы 2017 жылы 234 млн. теңгені құрады, 2018 жылы бұл көрсеткіш 75 млн. теңгеге немесе 32,05% – ды құраған болатын. Сонымен 2018 жылғы көрсеткіш сомасы 309 млн. теңгеге тең болды. Ал 2019 жылы кесте мәлеметтері бойынша көрсеткіш сомасы 2044 млн. теңгені көрсетіп тұр. Қорытындылай келе, инвестициялық қызмет нәтижесі жылдан – жылға артып, оң мәнді көрсетті. Нақтылап кетсем, 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 2273 млн. теңгеге өсті. Ал 2019 жылды 2018 жылмен салыстырғанда, 2019 жылдың инвестициялық қызмет нәтижесі 14814 млн. теңгені құрады. Төменде «Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық қызметінің динамикасы көрсетілген.



Сурет 1. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметінің динамикасы

Кесте 2. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының қозғалысы (млн. теңге)

Көрсеткіштер	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2018 – 2017 жж.		2019 – 2018 жж.	
				+ / –	%	+ / –	%
«Казкоммерц Life» АҚ қосылуынан ақша қаражатының таза түсімі	0	7183	0	7183	100	– 7183	– 100
Банктерде қаражатқа орналастыру	– 50531	– 28326	– 3736	22205	– 43,94	24590	– 86,81
Банктерден қаражат арудан түсетін түсімдер	41987	29120	12883	– 12867	– 30,65	– 16237	– 55,76
Сату үшін қолда бар инвестицияларды сатудан түсетін түсімдер	25472	7480	82693	– 17992	– 70,63	75213	1005

Көрсеткіштер	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2018 – 2017 жж.		2019 – 2018 жж.	
				+ / –	%	+ / –	%
Сату үшін қолда бар инвестицияларды сатып алу	– 26363	– 11437	– 97821	14926	– 56,62	– 86384	755,3
Пайда н/е шығын арқылы әділ құны бойынша бағаланатын қаржы активтерін сатып алу	– 887	– 7103	– 88644	– 6216	700,8	– 81541	1148
Пайда н/е шығын арқылы әділ құны б/ша бағаланатын инвес – тицияларды сатудан түсетін түсімдер	0	4814	44620	4814	100	39806	826,8
Негізгі құралдарды сатып алу және олар б/ша аванстар	– 30	– 0,9	– 578	29,1	– 97	– 577,1	64122
Негізгі құралдарды сатудан түсетін түсімдер	0	0,78	0,95	0,78	100	0,17	21,79
Материалдық емес активтерді сатып алу	– 0,9	0	– 4	0,9	– 100	– 4	– 100
Инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының таза ағыны/кету	– 10353	1731	– 50586	12084	–116,72	– 52317	– 3022

Келтірілген кесте мәліметтері көрсеткендей, «Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының қозғалысын есептеп, шығардым.

«Казкоммерц Life» АҚ қосылуынан ақша қаражатының таза түсімі 2018 жылы 7183 млн. теңгені құраған болатын. Бірақ та 2019 жылы бұл көрсеткіш сомасы 0 – ге тең болды.

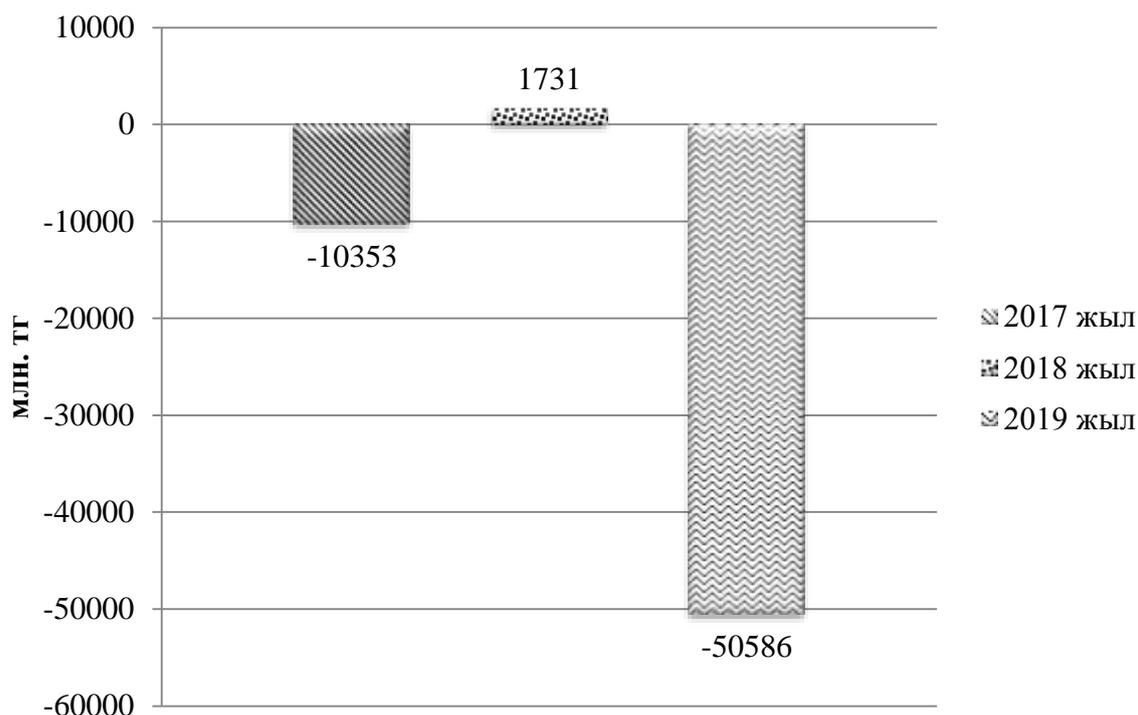
Банктерден қаражат алудан түсетін түсімдер көрсеткіші кесте мәліметтері бойынша жылдан – жылға төмендеп жатыр. Яғни, 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 12867 млн. теңгеге немесе 30,65% – ға төмендеді.

Ал 2019 жылғы көрсеткіш сомасы 16237 млн. теңгеге немесе 55,6% – ға төмендеп, 12883 млн. теңгені құрады.

Негізгі құралдарды сатудан түсетін түсімдер сомасы 2018 жылы 780 мың теңгені құраса, 2019 жылы бұл көрсеткіш 170 мың теңгеге немесе 21,79 % – ға ұлғайып, 950 мың теңгені құраған болатын.

Қорытындылай келе, инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының таза ағыны 2018 жылы 1731 млн. теңгені құрап, 2019 жылы көрсеткіш сомасы – 50586 млн. теңгені құраған болатын.

Төменде «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының қозғалысының динамикасы көрсетілген.



Сурет 2 «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. инвестициялық қызметтен түскен ақша қаражатының қозғалысының динамикасы

Кесте 3. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019 жж. сатуға болатын инвестицияларына (құнсызданудан болған шығындар бойынша резервті шегергенде) талдау (млн. теңге)

Көрсеткіштер	2017 ж.	2018 ж.	2019 ж.	2018 – 2017 жж.		2019 – 2018 жж.	
				+ / –	%	+ / –	%
Қарыздық бағалы қағаздар	32351	42381	57160	10030	31,00	14779	34,87
Үлестік бағалы қағаздар	1905	1947	1842	42	2,20	– 105	– 5,89
Барлығы	34256	44328	59002	10072	29,40	14674	33,10

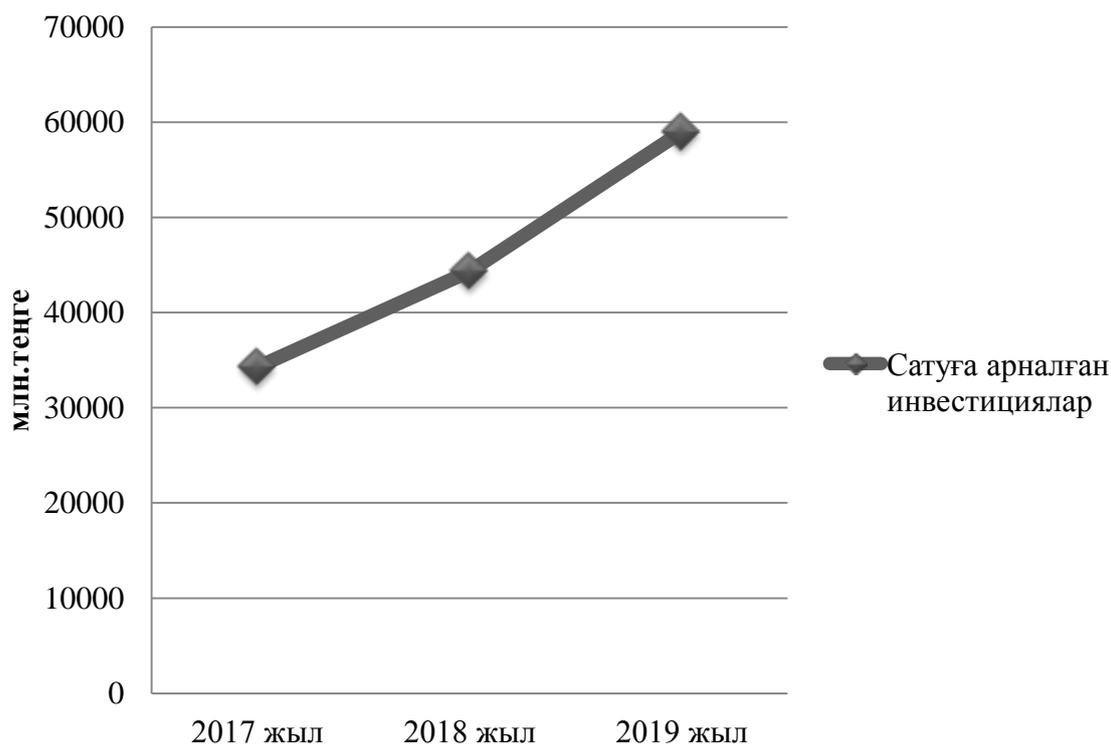
Келтірілген кесте мәліметтері көрсеткендей, «Халық – Life» АҚ – ның сатуға болатын инвестицияларына (құнсызданудан болған шығындар бойынша резервті шегергенде) талдау жасалды.

Қарыздық бағалы қағаздар сомасы жылдан – жылға өсіп, оң мәнді көрсетіп келеді. Яғни, 2018 жыл 2017 жылға қарағанда 10030 млн. теңгеге немесе 31% – ға артып, 42381 млн. теңгені құрады. 2019 жылы бұл көрсеткіш сомасы 14779 млн. теңгеге немесе 34,87% – ға ұлғайып, 57160 млн. теңгені құраған болатын.

Үлестік бағалы қағаздар туралы айтып кетсем, бұл көрсеткіш 2018 жылы 1947 млн. теңгені құрап, 2019 жылы 105 млн. теңгеге төмендеп, 1842 млн. теңгені құрады. Қорытындылай келе, сатуға арналған инвестициялар сомасы жыл сайын артуда.

Демек, 2018 жыл 2017 жылдың көрсеткішінен 10072 млн. теңгеге өсіп, 44328 млн. теңгеге тең болды. Және де осы көрсеткіш тағы 14674 млн. теңгеге артып, 2019 жылы көрсеткіш сомасы 59002 млн. теңгені құрады.

Сонымен қатар төменде «Халық – Life» АҚ – ның сатуға болатын инвестицияларының динамикасын көруге болады.



Сурет 3. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019жж. сатуға болатын инвестицияларының динамикасы

«Халық – Life» АҚ 2021 жылғы 01 қаңтардан бастап жылына 320 АЕК дейінгі мөлшерде сақтандыру сыйлықақылары (сақтандыру жарналары) 3 жыл және одан көп сақтандыру мерзімімен жинақтаушы сақтандыру шарты бойынша сақтанушы болып табылатын ҚР резиденті – жеке тұлғаның ЖТС салынатын табысынан алынып тасталатын болды.

Жыл сайынғы сақтандыру сыйлықақысының (күнтізбелік жыл ішінде төленген сақтандыру жарналарының) шекті мөлшерін есептеу үшін республикалық бюджет туралы заңда белгіленген және тиісті қаржы жылының 1 қаңтарына қолданыста болатын АЕК қолданылады. Мысалы, 2021 жылы мұндай сақтандыру сыйлықақыларының (сақтандыру жарналарының) жылдық жиынтық мөлшері $2\,917 \text{ теңге} \times 320 = 933\,440 \text{ теңгені}$ құрайды.

Әдебиет:

1. Сақтандыру қызметі туралы Қазақстан Республикасының 2000 жылғы 18 желтоқсандағы N 126 Заңы (01.01.2020 ж. өзгерістер мен толықтырулар енгізілген);
2. Вещунова Н.Л. Инвестиционная деятельность страховых организаций как источник финансирования инноваций // *Фундаментальные и прикладные исследования в области управления, экономики и торговли*. – 2017. – с. 246 – 259;
3. Бохаев Д. Инвестицияның тиімділігін бағалаудың қарапайым әдістері. // *Қаржы – қаражат*, №5 2010. – 29 – 32 бб.;
4. Кривцова В.С. Инвестиционная деятельность страховых компаний // *Журнал «Студенческий»*. – 2019. – №1 – 3. – с.65 – 67
5. «Халық – Life» АҚ – ның 2017 – 2019жж қаржылық көрсеткіштері
6. <https://invest.gov.kz/>
7. <https://kase.kz/kz/>

БАНКОВСКИЕ ЭКОСИСТЕМЫ: АКТУАЛЬНОСТЬ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Фоот Ю. В.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Развитие современных экономических процессов обусловлено определенными вехами развития инновационных технологий. В настоящее время бурное развитие получили социальные сети, стремительно развивается цифровой маркетинг, активно используется технология Big Data, развивается интернет вещей.

Сейчас уже является доказанным фактом, что в стратегической перспективе направляющее влияние на характер и специфику сотрудничества финансового и реального секторов экономики будет проявлять все более глубокое проникновение цифровых процессов

во всевозможные сферы хозяйственной деятельности. Вследствие развития высокотехнологичных технологий (искусственный интеллект, Big data, робототехника и ряд других) создаются условия для перехода к цифровым экосистемам, которые имеют своей целью изменение текущей модели бизнес – процессов в экономике, но и качество жизни общества, формы деятельности органов государственной власти и управления [1].

Понятие «экосистема» уже на протяжении ряда лет употребляется не только в биологических исследованиях, но и в бизнесе. Еще в 1930 – м году британский ботаник Артур Тэнсли определил содержание термина «экосистема», в котором дал описание сообществу организмов, коммуницирующих друг с другом и с окружающей их средой. Как выяснил ученый, чтобы благоденствовать, эти организмы как конкурировали, так и сотрудничали друг с другом, совместно модифицировали и совместно приспосабливались к внешним колебаниям. Некоторое время спустя многие ученые, экономисты предполагают развитие активной фазы конкуренции экосистем в финансовой сфере [2].

О развитии экосистем в бизнесе на Западе впервые заговорили более 20 лет назад, когда рынок частного капитала в Казахстане еще находился в стадии формирования. Экосистема – это новый термин, связанный с цифровой средой, который появился в недавнее время. Необходимо заметить, что сейчас не существует единого подхода к понятию «цифровая экосистема», каждый вкладывает в данный термин свое специфическое понимание. Главенствующая мысль в большинстве представленных подходов заключается в том, что экосистема рассматривается как ряд процессов, организующих взаимодействие или дополняющих друг друга в инновационной сфере.

Сейчас понятие экосистема используют применительно к 268 цифровой экономике страны или региона, экономике субъекта хозяйствования, а также к компаниям, предоставляющим финансовые услуги на основе информационно – коммуникационных технологий.

Экосистема – представляет новую концепция ведения бизнеса, которая в будущем может стать господствующей на рынке. Аналитическая оценка экспертов компании McKinsey: «К 2025 году на экосистемы может прийти около 30% от глобального ВВП (около 60% всех непроизводственных доходов компаний в мире [4].

В общем виде под цифровой экосистемой подразумевают многостороннюю цифровую платформу, сервисы которой взаимодействуют друг с другом, отвечая

следующим основным критериям: наличие информационно – технологической инфраструктуры, открытость для партнеров.

Любое современное государство имеет своей целью усиление процессов цифровизации в экономике страны. Например, 12 декабря 2017 года Постановлением Правительства Республики Казахстан № 827 была утверждена Государственная программа «Цифровой Казахстан». Данная программа нацелена на повышение уровня жизни каждого жителя страны за счет использования цифровых технологий. Основными целями Программы стали ускорение темпов развития экономики Республики Казахстан и улучшение качества жизни населения, а также создание условий для перехода экономики на принципиально новую траекторию – цифровую экономику будущего. Одним из направлений реализации государственной программы является – «Создание инновационной экосистемы» – формирование условий для развития технологического предпринимательства с устойчивыми связями между бизнесом, научной сферой и государством, а также внедрения инноваций в производство [3].

Таким образом, на основе анализа определений понятия «цифровая экосистема» можно сделать вывод, что в официальных документах и научных исследованиях нет единого мнения по данному вопросу. Причем развитие экосистем цифровой экономики имеет как позитивное, так и негативное влияние. Положительное влияние для экономики в целом заключается в развитии конкуренции, росте бизнеса за счет развития технологий и аккумуляции массивов данных, для бизнеса – в получении доходов за счет нетрадиционных видов деятельности, укреплении бренда, снижении расходов, связанных с привлечением новых клиентов и диверсификацией линейки услуг. Отрицательное воздействие состоит в том, что экосистема определяет модель поведения потребителя, делает его зависимым от своих правил.

Трансформация к платформенной экономике, встречаемой в настоящее время практически на всех международных рынках, является понятным следствием ряда нескольких параметров: это аккумулированные высокотехнологичные преобразования, совершившие качественный переход от этапа открытия к этапу внедрения на практике, требование на изменения и смещение географических барьеров со стороны спроса, исчерпание вероятностей привычных бизнес – моделей, в первую очередь с точки зрения рентабельности бизнеса и формировании привычного роста дохода собственников компании. Уникальность такой бизнес – модели, использующие в одинаковой степени как изменения в технологии, так и изменения в поведении, которые могут повлиять на профессиональную реструктуризацию бизнеса. Классическим примером может служить опыт компании Uber, «перепридумавшей» рынок такси и заложившей основу так называемой *gig economy* – экономики, основанной на автономном контракте (вместо прямого найма) и сетевых эффектах.

Проведенный анализ существующих мнений о содержании термина «цифровая экосистема» позволил сделать вывод, что данное понятие является многогранным и находится в стадии формирования, интерес к изучению этого понятия обусловлен переходом от привычной системы хозяйствования к экосистемной.

Особенно активно цифровые технологии используются в финансовом бизнесе. В настоящее время назрела острая необходимость трансформации финансовой деятельности с учетом внедрения инноваций и расширения цифрового поля, особенно с учетом всеобъемлющего захвата дистанционными продуктами. Пандемия коронавирусной инфекции ускорила процесс цифровизации финансового сектора, что обусловило изменения предпочтений потребителей в пользу дистанционных каналов получения услуг.

Организациям финансовой сферы является необходимым создавать инновационный механизм взаимодействия с конечными потребителями для формирования доверительных отношений с возможностью стабильного роста бизнес – процессов.

Преимущественный путь достижения результата заключается в создании партнерских экосистем. Это подтверждает исследование, которое проводилось компанией Accenture в разрезе 120 крупнейших банков. Результатами исследования явилось то, что деятельность 88% банков направлена на создание партнерских сервисов и онлайн – площадок [5]. Аналитические сводки исследований сотрудников компании привели к выводам, что около 90% финансовых организаций имеют интерес и желание развивать экосистемы, направленные на удовлетворение потребностей клиентов через партнерские программы в рамках коллаборации друг с другом и банками. Главенствующий фактор успеха в этом процессе – установление надежной операционной модели перед началом решения. Банк обязан принять отчетливую стратегию, определив узловые моменты, на которых предстоит сфокусироваться, а также избрать бизнес – модель предоставления клиентам предложений с наибольшей доходностью [5].

Появление на рынке новых поколений покупателей, форсирование транзакций и ускоренная цифровизация главенствующих процессов влечет за собой изменение структуры рынка финансовых услуг, появление новых игроков и инновационных форм предельного охвата целевых сегментов. Молодые потребители чаще в его не похожи на старшее поколение отношением к информации и оценке товаров и услуг, например, желанием оформить онлайн – заказ. Активное потребление этими поколениями банковских, страховых и даже инвестиционных продуктов вынуждает компании все больше оцифровывать свои ассортиментные портфели, переводить их в онлайн – взаимодействие с потребителями. Все эти действия приводят к организации нового спектра конкурентных преимуществ для финансовых и торговых организаций. Если ранее компании наращивали региональное присутствие для наибольшего охвата всех групп потребителей в целях обеспечения приватного контакта, то на сегодняшний день предпочтение отдается дистанционным коммуникациям посредством смартфона и электронной почты.

Развитие Интернета расширило возможности онлайн – взаимодействия между производителями и потребителями финансовых услуг благодаря скорости, простоте и удобству обслуживания. Современный клиент ожидает решить все финансовые вопросы так же просто, как заказать товар онлайн – несколько кликов, прозрачный список опций и порядок оплаты. Результатом является структурная трансформация финансового рынка, сокращение региональных отделений. Банковский, страховой, инвестиционный бизнес перемещается в онлайн – пространство, появляется все больше сайтов, где есть возможность выбрать продукт или услугу по заданным параметрам среди общего объема компаний.

Диджитализация и возможности коммуникации в Сети формируют главные принципы для создания иного формата продаж и клиентских взаимоотношений через интеграцию финансовых экосистем и цифровых маркетплейсов. В Таблице 1 проранжированы положительные и отрицательные параметры финансовых экосистем.

Финансовый рынок в целом сегодня находится в переходном состоянии от традиционного предоставления услуг в офисе через личный контакт с менеджерами к общению в онлайн – среде цифровых экосистем. Развитие технологий позволяет объединять финансовые и нефинансовые продукты, услуги и сервисы в рамках единой платформы. Практически любой финансовый вопрос можно решить дистанционно: от

продления депозита до получения кредита, оформления страхового полиса или открытия брокерского счета.

Таблица 1. Преимущества и недостатки финансовых экосистем

Основные черты	Цели создания	Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> ✓ Комплексная цифровая платформа ✓ Формируются на базе крупных банков ✓ Специализируется на предоставлении финансовых и смежных услуг ✓ Единый веб – интерфейс 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Формирование добавочного источника прибыли, не связанного с основным ассортиментом предоставляемых услуг – диверсификация основной деятельности; ✓ Привлечение новых партнеров; ✓ Обновление клиентской сети; ✓ Развитие инновационных способов удовлетворения потребностей и желаний населения 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Принцип «все и сразу» ✓ Лаконичный и удобный способ в условиях карантина ✓ Наибольший охват целевой аудитории 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Кибер утечка персональных данных ✓ Угроза олигополизации рынка ✓ Достаточно высокий размер финансовых вложений

Банковский рынок активно участвует в процессах глобализации, которые характеризуются расширением каналов продаж, оцифровкой всех внутренних процессов и налаживанием онлайн – коммуникаций с клиентами. Крупнейшие банки создают собственные финансовые экосистемы, банки с базовой лицензией и региональные банки интегрируются в формат уже действующих на рынке торговых площадок.

Следовательно, устанавливается главенствующий тренд финансового рынка – создание единого пространства, аккумулирующего в себе традиционные продукты и услуги, определяется основной тренд финансового рынка – формирование единого пространства, объединяющего в себе классические финансовые продукты и услуги, платежные системы и сервисы, товарные онлайн – биржи. В качестве яркого примера банковской экосистемы, возможно, привести проект Сбербанка, принципы построения, экосистемы которого лежат в плоскости интеграции с товарными маркетплейсами.

В данном конкретном случае в понятие «банковская экосистема» следует включить: интегрированные ИТ – платформы и группа компаний, которые предоставляют все необходимые для жизни человека сервисы: банк, страхование, такси, доставка еды и продуктов, онлайн покупки, почта и логистика, развлечения, образование, мобильная связь, поддержка бизнеса и т. д. центральным звеном является именно банк, но больше как мощная ИТ – компания с большими ресурсами и банковской лицензией.

Необходимо отметить, что достаточно большое количество определений термина «экосистема», что позволяет структурировать ее по – разному, в зависимости от позиции того или иного автора. Пример структурного построения банковской экосистемы представлен на Рисунке 1.

Основной смысл банковской экосистемы – в нужное время предложить человеку то, что удовлетворит его потребности. Например, существуют различные продукты, связанные с ведением бухгалтерии и пользование банковскими услугами в рамках одной платформы, что необыкновенно сокращает время для получения результата. Однако самым важным является продуктивное взаимодействие с клиентом, основанное на качественном и долгосрочном сотрудничестве.



Рисунок 1. Бизнес – архитектура экосистемы банка

Также современные банки прибегают к помощи так называемых чат – ботов для помощи своим постоянным и потенциальным клиентам в режиме 24/7. Стремление современных коммерческих банков воздвигнуть вокруг себя экосистему – это попытка получить инновационный источник дохода с высокой рентабельностью. Из традиционных финансовых услуг (денежных расчетов, кредитов и вкладов) банки начинают внедрять нефинансовые сервисы: доставку еды, продажу театральных билетов, ремонт квартир, предоставление услуг телефонной связи – и зарабатывать на них.

В настоящее время в банковской системе уже внедрены и используются такие элементы как: юридическая помощь, страхование, интернет – магазины, идентификация, киберзащита, налоговый консалтинг, регистрация сделок с недвижимостью, электронные цифровые подписи, подбор недвижимости, рынок B2B, мобильный оператор.

В связи с вышеизложенным нужно отметить тот факт, что существует множество препятствий для того, чтобы компании стать «центром экосистемы». Во – первых, у нее должна быть внушительная клиентская база и высокий уровень доверия с клиентом. Во – вторых, они должны быть открытыми к изменениям и готовыми адаптироваться в меняющейся бизнес – среде. В – третьих, организациям необходимо владеть данными о клиентах и использовать их для повышения эффективности взаимодействия. В – четвертых, узнаваемый бренд и позитивное восприятие организации на финансовом рынке. Таким образом, трансформация к модели «экосистемы» может быть апробирована организациями различных типов и форм собственности, однако они должны быть готовы к масштабным инвестициям для развития этого направления.

Таким образом, несмотря на то, что, в условиях оцифровки экономики развитие экосистемы банков встречается рядом трудностей, она необходима, поскольку, учитывая клиентскую базу банков, собственная экосистема позитивно скажется на деятельности и капитализации банков. Также в выигрыше останутся и клиенты, вовлеченные в этот процесс: они смогут сберечь время, получить льготы, быть

уверенными в предлагаемом продукте, потому что доверяют банку – посреднику. Активация совершенноновых направлений позволит банкам увеличить прибыль и упрочить лидирующее положение банков в списке самых дорогих казахстанских компаний.

Литература:

1. Акаткин Ю.М., Карпова О.Э., Конявский В.А., Ясиновская В.Д. Цифровая экономика: концептуальная архитектура экосистемы цифровой отрасли // Бизнес – информатика. 2017. № 4 (42). С. 2 – 15;
2. Алексеева Д.А. Цифровая трансформация банковской системы / Д.А. Алексеева // Известия Санкт – Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – №5 (119) Часть I. – С. 160;
3. Государственная программа «Цифровой Казахстан», утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан № 827 от 12 декабря 2017 года
4. Источник: Digital/McKinsey: Insights, January 2018
5. <https://www.accenture.com/ru-ru/company-news-release-research-banking-ecosystems>

УДК 339.72

ВАЛЮТНЫЕ ОГРАНИЧЕНИЯ В МЕХАНИЗМЕ ВАЛЮТНОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Цвингер И.Г., Гольдфейн К.М.

(СКУ им. М. Козыбаева)

Любое влияние на валютную политику со стороны государства – это явление, называемое валютным регулированием и контролем. Государство в этом случае, определяет порядок проведения операций по покупке или продаже валют, а также налагает ограничения на определенные виды операций в целях стабилизации экономики.

Актуальность исследования обусловлена тем, что становление высокоэффективной экономики невозможно без развитой системы валютного регулирования, оказывающего непосредственное влияние на развитие экономических отношений государства, в том числе и в мировом сообществе.

Что же представляет собой валютное регулирование? В экономической литературе оно определяется как «совокупность экономических отношений, возникающих в процессе осуществления государством мероприятий по регулированию валютных отношений в интересах национальной экономики» [1, с.76].

К прямым методам валютного регулирования относятся валютные ограничения, то есть система мероприятий по ограничению и контролю операций с валютными ценностями. Эти меры осуществляются государством в лице специального государственного органа валютного контроля, определенным на основании действующего закона, и являются одной из самых распространенных форм валютной политики. Так, по данным ежегодно проводимого исследования Международным Валютным Фондом в области валютного регулирования законодательное требование обязательной продажи экспортной валютной выручки, как одно из видов валютных ограничений, существует в 75 странах – членах МВФ, крупнейшие из которых это Китай, Индия и Бразилия [2]. Мировой опыт показывает, что в определенных экономических условиях, валютные ограничения являются целесообразными и даже необходимыми мерами для защиты национальной экономики страны, а также регулирования платежного баланса [1, с.50].

Кроме того, МВФ указывает на возможные риски для стабильности государств членов и консультирует их правительства по потенциальным корректировкам политики, позволяющим международной валютно – финансовой системе служить ее основной цели – содействовать обмену товарами, услугами и капиталом между странами, поддерживая тем самым устойчивый экономический рост.

Международный валютный фонд в годовом отчете о валютных соглашениях и валютных ограничениях (AREAER) отслеживает обменные курсы и торговые режимы всех членов Международного валютного фонда (в настоящее время 189 стран) и трех территорий (Аруба, САР Гонконг, а также Кюрасао и Синт – Мартен – ранее Нидерландские Антильские острова). Этот отчет МВФ публикует ежегодно с 1950 года в соответствии с положениями раздела 3 статьи XIV Статей соглашения МВФ.

Валютные ограничения – это система мер, осуществляемых специально уполномоченным органом, в рамках которой операции с валютными ценностями ограничиваются и контролируются. Валютные ограничения являются наиболее распространенной формой контроля, т.е. это форма валютной политики [1, с.89].

Впервые валютные ограничения были применены в Германии еще в 1916 году и направлены на борьбу с оттоком капитала за границу. В период мирового экономического кризиса 1929 – 1930 годов эти меры получили широкое распространение, так как с их помощью удавалось сдерживать курс национальной валюты. В период Второй мировой войны 1939 – 1945 гг., в результате обострения проблемы снабжения и сбыта, валютные ограничения стали уже использоваться не только как экономические рычаги регулирования валютных отношений, но и как средство внешнеэкономической политики капиталистических государств.

Наличие валютных ограничений означает, что страна находится в промежуточном положении по отношению к валютной системе между полной конвертируемостью национальной валюты и полным запретом на обращение национальной валюты. В настоящее время США, ФРГ, Великобритания, Италия и Франция, а с недавнего времени и Япония практически не имеют валютных ограничений.

В развивающихся странах валютное регулирование и контроль проявляется значительно сильнее. Государственное регулирование и контроль валютных операций со стороны регулирующих органов присутствует во всех странах и является помимо меры экономического регулирования еще и мерой борьбы с легализацией доходов, нажитых нечестным путем [3, с.61]

По своей природе валютные ограничения могут быть запретительными, ограничивающими и регулирующими, то есть устанавливающими определенный порядок проведения валютных операций резидентами и нерезидентами.

Валютные ограничения на текущие операции платежного баланса не распространяются на свободно конвертируемые валюты, на сегодняшний день полностью свободно конвертируемыми признаются 17 валют, в том числе евро, доллары США, канадские доллары, швейцарские франки, британские фунты стерлингов и др. баланса [4, с.96].

Основные виды валютных ограничений представлены на рисунке 1.

Любые валютные ограничения, применяемые мировой практикой, применяются к операциям, связанным с движением капитала и текущими операциями платежного баланса.

Также валютным ограничением может быть организация покупки и продажи иностранной валюты и чеков (в том числе дорожных чеков), номинальная стоимость которых сформирована в иностранной валюте только через уполномоченные банки.



Рисунок 1. Виды валютных ограничений

Комплексное применение этих мер позволяет стабилизировать общую ситуацию на рынке валют, товаров и услуг. В то же время государство может завышать обменный курс национальной валюты или девальвировать ее, чтобы регулировать объемы экспорта и импорта в определенное время. Для стимулирования экспорта официальный обменный курс повышается, когда экспортеры обменивают экспортную выручку в иностранной валюте на национальную валюту.

К видам валютных ограничений также следует отнести валютную блокаду, которая является частью программы экономической блокады. Она направлена на экономическую изоляцию того или иного государства с целью подрыва его экономики и представляет собой регулирование международных платежей и движения капитала, запрет на свободу покупки и продажи иностранной валюты внутри страны, концентрация иностранной валюты и валютных ценностей в руках государства, множественность обменных курсов и т.д. Блокада, в том числе и валютно – финансовая, может вводиться постановлением Совета Безопасности ООН на основании статей 39 и 41 Устава ООН в качестве возможной коллективной меры, осуществляемой странами – членами ООН для восстановления и поддержания мира. Инициатор экономической блокады может принять ряд мер с целью создать дефицит ликвидности в стране – объекте блокады, финансовая блокада не позволяет государству делать какие – либо займы и брать кредиты для оплаты своего импорта.

Строгость валютных ограничений во многом связана с уровнем экономического развития, положением страны во внешней экономике, конкретной ситуацией, сложившейся на валютном рынке, политическими факторами.

Валютные ограничения используются в качестве крайней меры против постоянного дисбаланса расчетов с зарубежными странами и поддержания обменного курса, а также для поиска средств для погашения внешнего долга.

Для изменения степени открытости счета операций с капиталом в стране Международный валютный фонд использует Индекс Чинн – Ито (ChinnandIto) [2]. Этот индекс, ранее известный в экономической литературе как *KAOPEN* был впервые представлен в 2006 году. Он рассчитывается как отношение прямых инвестиций (сумма портфельных и прочих инвестиций) к реальному ВВП, и показывает, какая доля в ВВП прирастает за счет этих потоков. Так как объем инвестиций в первую очередь зависит от открытости рынка, соответственно открытость финансового рынка позволяет увеличить приток или отток капитала.

Индекс основан на фиктивных переменных, которые систематизируют сводную таблицу ограничений по трансграничным финансовым операциям отчета AREAER (Годовой отчет о валютных договоренностях и валютных ограничениях) [2].

Для расчета индекса используются переменные, которые указывают на наличие:

- нескольких обменных курсов (k1)
- ограничений на текущие международные операции (k2)
- ограничений на операции, отражаемые по счету операций с капиталом (k3)
- требований об обязательной продаже экспортной выручки (k4).

В процессе расчета индекса оригинальные переменные стандартизованы, что делает среднее значение Индекс Чинн – Ито равным нулю, т.е. делает диапазон равным нулю. Значение «1» указывает на отсутствие ограничения, а значение «0» – наличие ограничений. На рисунке 2 представлено распределение значения индекса в мировом масштабе.

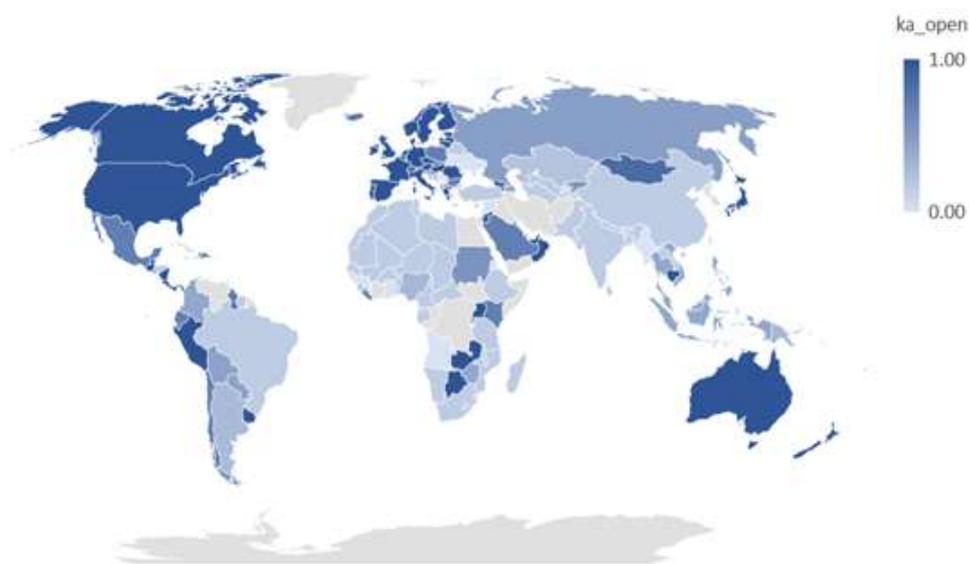


Рисунок 2. Карта значений Индекса Чинн – Ито за 2019 год

Как видно, из предложенной карты, количество стран, имеющих значение индекса, приближающегося к 1, то есть имеющих минимальные ограничения, незначительно. Из стран Азиатско – Тихоокеанского бассейна более высоким показателем индекса имеет Монголия. При ближайшем рассмотрении расчета индекса выявлено, что Монголия находится на 56 месте в мировом рейтинге, значение КАOPEN составляет 1.62, что соответствует «1» по шкале Индекса Чинн – Ито. Значение КАOPEN показывает, что отсутствие ограничений способствовало привлечению прямых инвестиций в страну, за счет чего ВВП страны прирос на 62%.

Казахстан, находится в рейтинге за 2019 год на 105 месте из 165 стран, участвующих в рейтинге Индекса Чинн – Ито. Значение КАOPEN составляет – 0,97, что характеризует снижение ВВП страны на 3%, связано со снижением суммы портфельных и прочих инвестиций. Это частично объясняется влиянием пандемии COVID – 19 и наличием валютных ограничений. Деятельность Международного финансового центра «Астана» и принятый в 2018 году более либеральный в области валютных ограничений закон «О валютном регулировании и валютном контроле» положительно повлиял на значение показателя КАOPEN, который вырос за год на 0,25 пункта. Основным нормативным правовым актом, регулирующим валютные отношения в Республике Казахстан, является Закон Республики Казахстан от 2 июля

2018 года «О валютном регулировании и валютном контроле». Закон, основные положения которого начали действовать с 2019 года, регулирует общественные отношения, связанные с осуществлением валютных операций, возникающих в связи с осуществлением резидентами и нерезидентами прав на валютные ценности, устанавливает цели, задачи и процедуры в области валютного регулирования и валютного контроля [6].

Стабильность валютно – финансовой сферы стран содружества независимых государств во многом связана с надежным функционированием национальных банковских систем, совершенствованием валютного регулирования и надзора.

В этих целях государства – участники СНГ предпринимают необходимые действия по оптимизации условий валютного регулирования и контроля. Сравнительный анализ стран СНГ в этой области представлен в таблице.

Из стран СНГ только Республика Армения имеет значение индекса Чинн – Ито равное «1», все остальные страны содружества независимых государств, в той или иной мере не избавлены от валютных ограничений, что, несомненно, оказывает отрицательное влияние на объем потока инвестиций, что подтверждается значением индекса.

Таблица 1. Рейтинг стран СНГ по КАOPEN и индексу Чинн – Ито

Страна	Место в рейтинге по по индексу Чинн – Ито	Значение КАOPEN	Значение индекса Чинн – Ито
Азербайджанская Республика	85	0,05	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Республика Армения	56	1,62	1
Республика Беларусь	106	- 1,23	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Республика Казахстан	105	- 0,97	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Кыргызская Республика	83	0,35	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Республика Молдова	106	- 1,23	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Российская Федерация	84	0,1	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Республика Таджикистан	164	- 1,41	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Туркменистан	106	- 1,23	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$
Республика Узбекистан	106	- 1,23	$0 < \text{ChinnandIto} < 1$

Таким образом, система валютных ограничений является элементом системы валютного регулирования. Это напрямую влияет на систему денежного обращения в государстве, в том числе на стоимость национальной валюты, которая напрямую зависит от этой системы. По этой причине необходимо применять соответствующие ограничения, исходя из общей экономической ситуации в государстве, особенностей работы валютного рынка. Валютные ограничения очень разнообразны по характеру, содержанию и целям применения. Как временная мера они могут применяться в целях защиты экономики от кризисных явлений. Исследование валютных ограничений, применяемых в разных экономических условиях, отражает их взаимосвязь с валютным и экономическим положением отдельных стран и мировой экономики в целом.

На сегодняшний день характерной чертой большинства развивающихся стран является наличие системы валютных ограничений, которые представляют собой законодательные ограничения в области валютных операций. Как показывает практика, регулярное сопоставление актуализированных сведений государств о применяемых ими нормах в сфере валютного регулирования и контроля позволяет создавать необходимые предпосылки для улучшения условий финансово – банковской деятельности, методов ее регулирования, оптимизировать механизмы осуществления

валютного контроля, обеспечивать необходимую устойчивость национальных валютных систем в условиях воздействия внешних негативных факторов.

Литература:

1. Валютное регулирование: учебное пособие для вузов / В.И. Панченко 2 – е изд, испр. и доп. Санкт – Петербург: 2018. – 296с.
2. Электронный ресурс: Годовой отчет о валютных договоренностях и валютных ограничениях за 2020 год: МВФ. <https://www.imf.org/>. Официальный сайт Международного валютного фонда.
3. Понаморенко В. Е. Валютное регулирование и валютный контроль / В.Е. Понаморенко. – М.: Омега – Л, 2019. – 183с.
4. Симионов Ю.Ф. Валютные отношения. Учебное пособие / Ю.Ф. Симионов, Б.П. Носко. – М.: Феникс, 2017. – 286с.
5. Валютное регулирование: учебное пособие для вузов / В.И. Панченко 2 – е изд, испр. и доп. Санкт – Петербург: 2018. – 302с.
6. Электронный ресурс: <https://nationalbank.kz>

УДК 336.717

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТИҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ БОЛЖАМДАУ СҰРАҒЫНА

Хамзина А.С.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Коммерциялық банктердің өз клиенттерінен, өзге банктерден, ақша және қаржы нарықтарынан, сондай ақ банктердің өзіндік қаражаттарын табыс алу мақсатында салу, яғни қаражаттарды қолдану, жиынтығында олардың активті операцияларын құрайды. Коммерциялық банктердің негізгі мақсаты табыс алу болғанымен, олар өздерінің қаражатының барлығын дерлік табысы жоғары операцияларға (мысылы, клиенттерді несиелеу) сала алмайды, өйткені активті операцияларды жүргізуде мұндай банктер тартылған қаражаттардың қайтарымдылығын қамтамасыз етуі қажет.

Төлем қабілеттілік және өтімділік тұрғысынан, банктік операциялар үшін несиелік тәуекел және активтерді жайғастыру мәселелері де өте үлкен маңызға ие. Ресурстарды қалдықтына, мемлекеттік бағалы қағаздарға орналастыру дамыған елдерде нөлдік тәуекел деңгейінде болса, фирмаларға, компанияларға және жеке тұлғаларға берілген несиелер, вексельге салым акцепт, өзгеде ақша нарығының құралдарына салымдар тәуекелділіктің жоғарғы деңгейімен жүргізіледі. Осыған байланысты банктік операцияларды жүргізуде, банктер үшін тәуекелдің бөліну мәселесі және қандайда бір операция түрінде олардың үлкен дәрежесінің болмауы мәселелері үлкен маңызға ие.

Отандық экономикалық әдебиетте, белгіленген халықаралық банк терминология, кейде аралас, екі тұжырымдамалар айырмашылығы – кейіннен несиелік ұйымдарының өтімділігін және төлем қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін әдістер мен әдістемелер сәйкестендіру әкеледі соңғы банктің баланс өтімділігі мен төлем қабілеттілігі. Бұрынғы негізінен банктің мәселе болып табылады және ол осы нақты жағдай немесе белгіленген нормаларға деңгейінде оның өтімділігін қолдау үшін басқа жолдарын таңдайды болса, екінші әдетте Орталық банкінің атынан мемлекет функцияларын қатысты. Банк тез басқа көздерін жұмылдыруға мүмкіндік бар, оның қолма – қол ақша сомасы, міндеттемелердің міндеттемелерін дер кезінде жүзеге асыруды мүмкіндік Мәселен, егер банк өтімді болып саналады. Ол қаржылық клиенттің жағдай немесе

банктің серіктесі пайда ақша нарығындағы өзгерістерге байланысты болуы мүмкін, оның тұрақтылығын қолдау мақсатында, банк шартты міндеттемелерді орындау үшін белгілі бір өтімділік резерві болуы тиіс деп атап өтті тиіс.

Осылайша, өтімділік коммерциялық банк – ақ оның активтерін пайдалану мүмкіндігі тез қолма – қол ақша немесе сол оларды айналдыру.

Дүниежүзілік банк ұсынған бұл коэффициенттің Стандартты деңгей, 3,5% болып табылады. 2020 – 2018 жылдарға арналған «Kaspi bank» АҚ, банк активтерінің операциялық шығыстардың үлесі жүйелі қысқарды, коммерциялық банктің қызметіне болып табылған, 1 суретте көрсетілген.

Қайтару осы коэффициенттер таза спрэд және қаржы маржсының негізінде бағаланады.

$$K_{\text{чистго спрэда}} = \frac{\text{ссудадан алынған пайыз} * 100}{\text{Кезеңде қарыздардың орташа калдығы}} - \frac{\text{Депозиттер бойынша толенген пайыз} * 100}{\text{депозиттик ресурстар мен кезеннің орташа калдығы}} \quad (1)$$

«Kaspi bank» АҚ таза спрэд коэффициентін есептейміз:

2020 жылда:

$$K_{\text{чистго спрэда}} = \frac{129117000 + 6532000 * 100}{197191000 + 1678840000} - \frac{20034000 + 19514000 * 100}{884301000 + 687806000} = 4,71\%$$

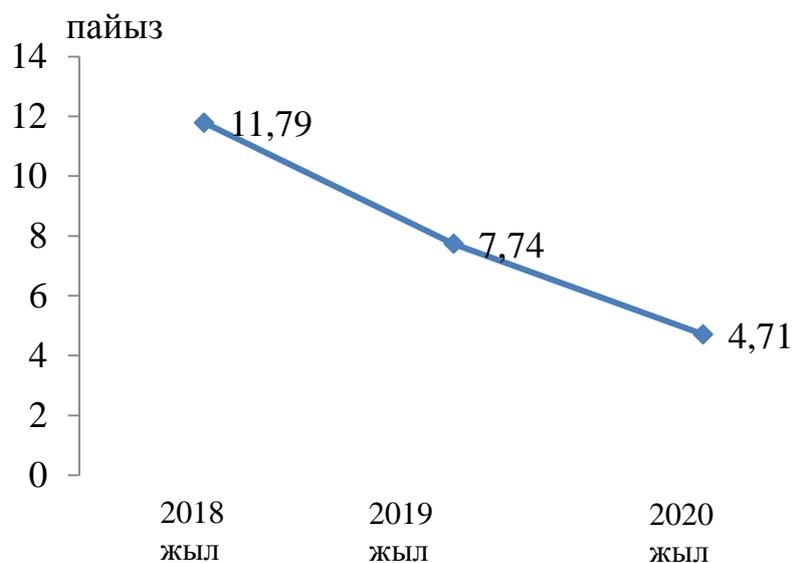
2019 жылда:

$$K_{\text{чистго спрэда}} = \frac{75648000 + 3923000 * 100}{254287000 + 743411000} - \frac{11649000 + 10475000 * 100}{379206000 + 303437000} = 4,74\%$$

2018 жылда:

$$K_{\text{чистго спрэда}} = \frac{49790474 + 1028572 * 100}{170331348 + 197827313} - \frac{6970456 + 3800499 * 100}{41833562 + 494930550} = 11,79$$

Нормативтік деңгейі қатынасы 1,25% құрайды. Жоғарыда есептеу көріп отырғанымыздай, таза таралу талданады банк алыс 2018 жылы стандартты деңгейін асады және 2019 және 2020 жылы қалыпты жақын.



1 Сурет. 2018 – 2020 жж «Kaspi bank» АҚ таза спрэд коэффициентінің динамикасы

Осы көрсеткіштің теріс динамикасы банкте теріс құбылыс болып табылады және активтерінің ұлғаюына «Kaspi bank» АҚ 2020 жылы 2 есе (1 – сурет) байланысты.

Осылайша, қорытындылай келе, «Kaspi bank» АҚ және өсіп кірістілік үшін елеулі мүмкіндіктер тиімділігін атап өтуге болады. Коммерциялық банктің пайда деңгейін бағалаудың негізгі әдістері анықталуы мүмкін:

- Пайда көздерін құрылымдық талдау;
- Қаржы коэффициенттерінің талдау;
- Факторлық талдау.

Құрылымдық талдаудың мақсаты табыс пен тұрақтылық, сақтау және болашақ өсу перспективалары, оның шарттарын бағалаудың негізгі көзі анықтау болып табылады.

Пайда маржасының жүйесі келесі көрсеткіштерге мыналар жатады:

- 1) Пайда мен активтердің қатынасы;
- 2) Салық және активтердің дейінгі пайда қатынасы;
- 3) Пайда мен меншікті капиталдың қатынасы.

1 Кесте. 2018 – 2019 жж «Kaspi bank» АҚ динамикасына пайда құрылымын талдау (мың. теңге)

Көрсеткіштер	2018 жыл		2019 жыл		
	мың. теңге	Үлесі %	мың. теңге	Үлесі %	Өсу қарқыны %
Пайыздық пайда	17 798 165	60,2	22 719 000	60,9	127
Пайыздық емес пайда	11 779 331	39,8	14 567 000	39,1	123
Операциондық пайда	29 577 496	100	37 286 000	100	126
Операциондық емес шығындар	– 19 793 122	– 66,9	– 17 471 000	– 46,8	88
Таза пайда	9 784 374	33,1	19 815 000	53,2	202

1 кестеде 2020 жыл «Kaspi bank» АҚ динамикасына пайда құрылымын талдау көрсетілген.

2 Кесте. 2020 жыл «Kaspi bank» АҚ динамикасына пайда құрылымын талдау (мың. теңге)

Көрсеткіштер	2020 жыл			
	мың. теңге	Үлесі, %	Өсу қарқыны, %	Орта өсу қарқыны, %
Пайыздық пайда	31 248 000	51,9	137	132
Пайыздық емес пайда	28 967 000	48,1	198	160
Операциондық пайда	60 215 000	100	161	143
Операциондық емес шығындар	– 30 629 000	– 50,8	175	131
Таза пайда	29 586 000	49,2	149	175

49% – ға және 29586 000 мың теңгеге жетті, бұл өзгеріс 26 операциялық пайданың динамикалық өсуіне байланысты болып табылады – 11 және 132 кестелерде 2019 жылы таза пайдасы 102% – ға өсті және 19 815 000 мың теңгеге жетті, ал 2020 жылы бұл көруге болады және 61% тиісінше.

2020 жылы пайыздық табыстың үлесі, тиісінше, 9% – ға төмендеді пайыздық емес табыс үлесін артты. Қазіргікезде Қазақстан Республикасының банктік саласы тұрақты жағдайға жетуде.

Экономиканың қазіргі жағдайындағы банктердің активті операцияларды басқару стратегиясы басқарудың тиімді әдістерін қолдана отырып, қалыптасқан белгісіздік жағдайларды дұрыс бағалау мақсатында құрылған. Өйткені белгісіздік жағдайында қызмет етуші банктердің басқару қызметтері де белгісіздікке негізделуде. Белгісіздік жағдайындағы басқарудың қолданылып келген тәсілдерін одан ірі жетілдіруде төмендегідей шаралар жасалуда.

Сонымен, өтімділік ресурстарына деген қажеттілік қандай болмасын қажетті периодқа есептелуі мүмкін. Егер салымдардың сомасы мен ссудалар мен инвестицияларға деген сұранысты дәл болжауға мүмкіндік болатын болса, онда қажетті өтімділік құралдарды анықтау айтарлықтай жеңілдер еді. Мәселенің қиындығына қарамастан, банктер салымдар мен несиелердің көлемін болжауға тырысу керек. Ірі банктер болжауды екі негізгі әдіспен жүзеге асырады.

Әдебиет:

1. Алдаберген Ә. «Банк жүйесінің тұрақтылығы – экономикалық дамудың кепілі» Егемен Қазақстан, 2014 ж 11 – қараша.
2. Абленов Д.О. «Қаржылық бақылау және басқарушылық аудит теориясы, әдіснамасы, тәжірибесі», Алматы, 2017
3. Баймұратов О. «Қазақстан қаржы нарығы», Алматы, 2017
4. Сейітқасымов Ғ.С Ақша. Несие. Банктер: Оқулық / Жалпы редакциясын басқарған.. – Алматы: Экономика, 2011. – 466 бет.
5. [Http: // www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz)

УДК 338.43

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРДЫ БАСҚАРУ («DEZ» ЖШС үлгісінде) СҰРАҒЫНА

Хамзина А.С.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Нарықтық қатынастар жағдайларында кәсіпорынның қоршаған ортадағы өзгерістер, сондай – ақ, осы өзгерістерден туындайтын қосымша мүмкіндіктер мен тәуекелдер де тұрақты өсіп отырады. Сондықтан кәсіпорынды басқару стратегиясы осы өзгерістерден мүмкіндіктерді алу мүмкіндіктерін, шаруашылықты жүргізу үшін барлық қосымша мүмкіндіктерді және тәуекелдерді қамтитындай болуы керек. Бәсекелестік ортада кәсіпорынның қаржы менеджменті оның нарықтық және өндірістік стратегиясын анықтайтын басқару қызметінің басты буыны болып табылады. Осы жағдайға байланысты қаржы менеджменті кәсіпорынның өндірістік барысы қаржы ресурстарымен қажетті көлемде қамтамасыз етілуін, тартылған қаржы ресурстарын өндіріске тиімді орналастырылуын, өндірілген өнімнің шығындарын барынша

азайтуды, нәтижесінде кәсіпкерлік қызметтен табыс алуды қамтамасыз етуге байланысты міндеттерді атқарады.

Қаржылық ресурстарын басқарудың нәтижелердің талдауының және бағалауының басты мақсаты болып, жұмыстарда кең зерттелген, кәсіпорынның тәжірибелік қызметін зерттеуден тұрады, оның бөлімшелерінің нақты уақыт аралығы үшін, шаруашылықтың жағдайын және дамуын жиі бақылау үшін, оның экономикалық тиімділігін жоғарлату бойынша іс – шараларды іздеп табу.

Талдау мақсаты талдаулық есептердің белгілікті өзара байланысты жиынын шешу нәтижесінде іске асырылады. Талдаулық есеп дегеніміз талдау мақсаттарын нақтылауды білдіреді, ұйымдастырушылық, ақпараттық, технологиялық және әдістемелік талдау. Қойылған мақсаттардан тәуелді қаржылық есеп берудің талдаудың объектілері бола алады: ұйымның қаржылық жағдайы, немесе қаржылық нәтижелері, немесе ұйымның іскерлік белсенділігі және т.б.

Талдау субъектісі болып адам табылады, талдаулық жұмыспен айналысатын және басшылық үшін талдаулық есеп берулерді дайындайтын, яғни талдаушы адам. Кәсіпорынның басты мақсаттарының бірі, қызметін нарықтық жағдайларда жүргізетін, – максималды пайда табу болып табылады.

Осы стратегиялық мақсатқа жету өндіру және сату шығындарымен шектелген, және де кәсіпорын өніміне нарықтық сұраныспенен бірге. Шығындар, осылайша, ұсыныс көлемін және пайда мөлшерін анықтайтын фактор болып табылады.

Бұдан шығатыны, басқарушы шешімдерді қабылдау, өндіріске ағымды шығындарға және өнімді сату мен шығындарға талдауды жүргізбей мүмкін емес, олар жаңа құрастырылатын жобалар мен бизнес – жоспарларды іске асырған кезде пайда болады.

Кәсіпорынның (ұйымның) шаруашылық қызметінің кешенді экономикалық талдауы өзімен өзіндік жеке ғылымның бір бағытын білдіреді, ұйым қызметінің түрлі аспектілерін зерттейтін. Оның мақсаты – материалды және ақшалай мінездемелер призмасы арқылы өндірістік процесстердің тиімділігін бағалау.

Шаруашылық қызметтің кешенді талдауының мазмұны тиімді басқарушылық шешімдерді қабылдау мақсатымен талданып жатқан ұйымның жұмыс істеуі жайлы арнайы дайындалған ақпаратты, тактикалық және стратегиялық басқару міндеттерін терең және жан – жақты зерттеу болып табылады. Шаруашылық қызметтің кешенді экономикалық талдауының негізгі бағыттары оның субъектілерімен анықталады – ақпарат қолданушыларымен.

Осылайша сыртқы (басқару жүйесіне кірмейтін) және ішкі (басқару процессін тура іске асыратын) экономикалық ақпаратты қолданушылар шаруашылық қызметтің кешенді экономикалық талдауына түрлі мақсаттар қояды. Ішкі қолданушыларға жеке факторлардың жалпылаушы көрсеткіштерге әсер ету деңгейі жайлы ақпарат қажет, ұйым дамуының ресурстық потенциалын мінездейтін.

Қызметтің мәні: ауыл шаруашылығындағы бидай өнімдерін өсіру, өндіру, қабылдау, қайта өңдеу, сақтау, рафинирлеу, жүктеу, сауда, сондай – ақ басқа түрлі тауарлар мен өнімдерді: импорттау, сатып алу, сату, тауар алмасу операцияларын жасау; салу, бөлу, аванстар мен несиелер беру немесе кез – келген тауар түрімен операцияларды іске асыруға, соның ішінде Қазақстан Республикасы мен шетелдерге ауыл шаруашылығы өнімдері мен басқа жүктерді тасымалдау сияқты қызметті жүзеге асырады.

Қоғамның меншігінде бар немесе Серіктестіктің капитал салымы бар кез – келген компаниялар мен кәсіпорындар қызметін, операцияларын басқару, координация жасау, жетекшілік пен бақылау жасап, басқаруға қатысу.

Түрлі қаржылық операциялар мен мәмілелерге қатысу, жүзеге асыру мен келісу, сондай – ақ, аталған мәмілелер мен операциялар үшін мақсатты деп есептелген барлық іс – шараларға қатыса алады. Кез – келген түрлі эксклюзивті немесе эксклюзивті емес құқықтар мен тауар белгілерін, мүліктер, активтер, кез – келген концессиялар, лицензиялар, дотациялар, патенттерді сатып алуға, сондай – ақ, жоғарыда аталғандарды жүзеге асырып, табыс алу, операциялар жасау.

Қарыз алу немесе қандай да жолмен ақша алу, соның ішінде шетел валютасында да алып, қоғамның қарызын жабу немесе міндеттемелерін қамтамасыз етеді, негізінде ол мақсатты болып саналса. Көбіне кәсіпорынға қатысты ипотека немесе кепілдік құқық орнату, және де активтерді құру мен шығару жолы арқылы.

Бірігу, серіктестіктерге ену немесе табысты бөлу туралы кез – келген келісімге келу, кез – келген шаруашылық қызметті атқарушы компанияның, органның, фирманың, тұлғаның активтері мен пассивтерін, мүліктерін, қызметінің бір бөлігін өзіне алу немесе иелену арқылы субсидирлеу.

1 Кесте. 2018 – 2020 жж. «DEZ» ЖШС еңбек ресурстары

Көрсеткіштер	Бірлік өзгеріс	2018 жыл	2019 жыл	Ауытқулар		2020 жыл	Ауытқулар	
				+ / –	%		+ / –	%
Еңбекақы қоры	мың тенге	19883	23859	3976	20	26735	2876	12
Орташа тізімдік саны	адам	113	128	15	13,3	150	22	17,2
Бір жұмысшының орташа айлық жалақысы	мың тенге	14,6	15,5	0,09	6,1	14,8	– 0,7	– 4,5
Жұмысшылар, адам	адам	77	92	15	19,5	113	21	22,8

Еңбектің өндірімі, өндірістік процеске қатысатын адам саны, орындалған жұмыстар мен қызмет көлеміне тәуелді болатыны белгілі. Жалпы жұмыс, қызметтің көлемі 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда 25% – ға жоғарылаған, ал 2020 жылы 2019 жылмен салыстырғанда 37% – ға өскен. Орындалған жұмыс, қызмет көлемдерінің ұлғаюымен байланысты сәйкесінше кәсіпорынның жалпыда да, өндірістікте де жұмысшыларының сандық құрамы да өседі.

Жұмысшылар санының, факт бойынша жылда жұмыс істеген күндер және жұмыс күнінің орташа ұзақтығының өсуіне қарамастан, орындалған жұмыс көлемінің өсуі. 2019 жылы 2018 жылға қарағанда 10 күн артық, 2020 жылға қарағанда 5 күн артық жұмыс күні болған.

Жұмыс күнінің орташа ұзақтығы 2019 жылы 2018 жылмен салыстырғанда 0,2 сағатқа көбейген. Жылдық өндірім, күндізгі де, өндірістік жұмысшылардың көбеюі арқасында өсіп отыр.

Сонымен 2019 жылдық 61 мың тенгеге ұлғайған, ал 2020 жылы 108 мың тенгеге артық. Сонымен, қатар мыналарды айқындау қажет: тұтынылатын барлық номенклатура, шикізат пен техникалық құралдар бойынша жабдықтау жоспары бар ма; материалдық ресурстарға деген қажеттілік дұрыс анықталған ба; қажеттіліктерді өтеудің көзделген көздері қандай; жоспар цехтерге, учаскелерге, қызметтерге қалай жеткізілген.

Осылайша, кестенің мәліметтері негізгі қорлардың бастапқы құны жыл басында да, жыл соңында да зерттеліп отырған мерзімде ұлғайып отырған оңды фактіні куәландырады. Бірақ кері жақтары да бар.

Сонымен, 2019 жыл басында 2018 жылға қатысты тозу 15,5% өскен, ал 2020 жылы 2019 жылға қатысты сәйкесінше 17,9% өскен; 2019 жыл соңында 2018 жылға қатысты 17,9%, ал 2020 жылы 2019 жылға қатысты 16,7% – ға ұлғайған.

Сәйкесінше осы көрсеткіш көрсетілген кезеңде негізгі қорлардың қалдық құн көрсеткіштерін де өзгертті. Осы өсімге қарамастан 2019 жылы 2018 жылға қатысты негізгі қорлар 1 967 мың тенге немесе 82,9% болды, ал 2020 жылы 2019 жылға қатысты 6 125 мың тенге немесе 141,1% құраған.

2 Кесте. Негізгі қорларды экономикалық қолданылуын талдау (мың. теңге)

Көрсеткіштер	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	Ауытқулар 2019 жылдан 2018 жылға		Ауытқулар 2020 жылдан 2019 жылға	
				+, –	%	+, –	%
Негізгі өндірістік қаражаттар қоры, мың тенге	59944	64285	74751	4341	7,2	10466	16,3
Жүзеге асырылған өнім, жұмыс, қызмет, мың тенге	157322	245946	194051	88624	56,3	– 51895	– 21,1
Қор қайтымдылығы	2,6	3,8	2,6	1,2	46,2	– 1,2	– 31,6
Қор сыйымдылығы	0,4	0,3	0,4	– 0,1	– 25	0,1	33,3

2 кесте көрсеткіштері негізгі өндірістік қорларды қолдану тиімділігі зерттеліп отырған кезеңде жекелеген көрсеткіштер бойынша жоғарылап қана қойған жоқ, төмендеген жайттар да орын алды.

Осылайша, еңбек өнімділігінің артуы жалпы жұмысшыларды ғана емес, өндірістік жұмысшылардың да орташа жалақысының өсуіне, орындалған жұмыс, қызмет көлемінің артуына негіз бола алмайды деген қорытынды жасай аламыз.

Кәсіпорынның жұмысын сипаттайтын маңызды көрсеткіш өнімнің өзіндік құнының деңгейі болып табылады. Сондықтан кәсіпорынның шаруашылық қызметін талдауда орталық орынды өзіндік құн көрсеткіші алады. Өнімнің (жұмыс, қызмет) өзіндік құнына өндіріс бойынша және өнімді (жұмыс, қызмет) жүзеге асыру бойынша шығындары жатады.

Негізгі қаражаттар қаншалықты тиімді қолданатынын айту үшін бірқатар көрсеткіштер бар: оның ішінде маңыздылары қор сыйымдылығы мен қор қайтымдылығы.

Жүзеге асырылған өнімнің өзіндік құны 2018 жылы 558541 мың теңгені, ал 2020 жылы 433240 мың теңгеге азайған. Өсім қарқыны 42,7% және сәйкесінше – 84,2%.

Жүзеге асыру бойынша шығындар 2018 жылы 673399 мың теңгеге, ал 2020 жылы – 128820 мың теңгеге азайған. Өсім қарқыны 36,8% және сәйкесінше – 13,9%.

Жалпы және әкімшілік шығындар 2018 жылы 14097 мың теңгеге өскен, ал 2020 жылы 708 мың теңге. Өсім қарқыны 50% және сәйкесінше 3%.

Яғни шығындардың барлық баптары өсу қарқынына ие болған. 2020 жылы әсіресе өнімді жүзеге асыруға кеткен шығындар, 3 кесте бойынша.

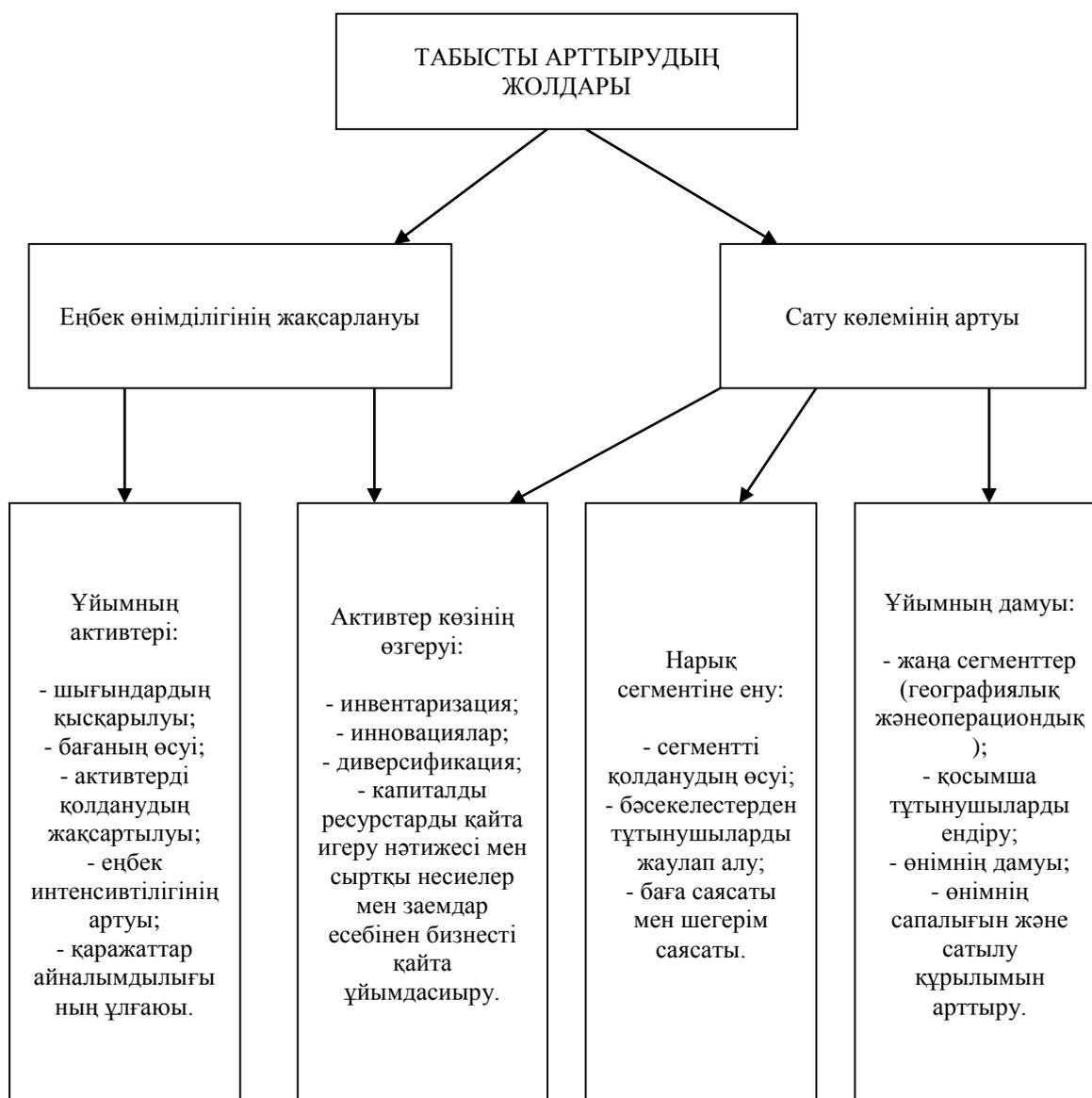
3 Кесте. 2018 – 2020 жж жүзеге асырылған өнімнің өзіндік құны, жалпы және әкімшілік шығындар, іске асырылған өнім шығындардағы ауытқулар (мың. теңге)

Көрсеткіш атауы	Ауытқу 2019 – 2018 жж	Ауытқу 2020 – 2019 жж	Өсім қарыны, %	
			2019 – 2018 жж	2020 – 2019 жж.
Жүзеге асырудан түскен	247991	– 128820	36,8	– 13,9
Жалпы және әкімшілік шығындар	7104	708	50,3	3,3
Іске асырылған өнімнің өзіндік құны	238808	– 672048	42,7	– 84,2

Осылайша, 2018 жылы жалпы жиынтық шығындар 91889 мың теңгені құрады, 2019 жылы 113939 мың. теңге, ал 2020 жылы 113939 мың теңге болған. 2019 жылды 2018 жылмен салыстырғанда шығындардың абсолютті өзгеруі 22050 мың. теңге, ал 2020 жылы 2019 жылмен салыстырғанда 75111 мың теңге, өсім қарқыны 24% және сәйкесінше 66%. Кәсіпорын барлық перспективті қаржыландыруды жеке қаражаты есебінен іске асырады деп қорытынды жасауға болады, демек кәсіпорын қаржылық тәуекелі төмен кәсіпорын болып табылады. Оған қарамастан ақырындап қаржылық тәуелділіктің өсу қарқыны бар, өйткені кәсіпорынның жеке капиталы жыл бойы азайып, қарыз қаражаттар көлемі артып отырған. Сондықтан кәсіпорын тартылған қарыздық қаржылық ресурстарды аса қолданбайды және кәсіпорын өз экономикасын бір қалыпты ұстайды.

Табысты ұлғайтудың бір бағыты – ол өнімді өндіру көлемін ұлғайтқанда бағасын түсіреді немесе өнім өндіру көлемін кеміткенде бағасын өсіреді бұл сұраныс пен ұсыныс заңдарымен анықталған. Коммерциялық ұйымның табысты ұлғайтудың тағы да бір әдісі – ол еңбек шығындарының үнемділігі, онда еңбектің функциялар біріктіріледі (еңбек уақыт шығындары қысқартылады, ал жұмысшылар саны ұлғаяды), материалды және моральды ынталандырмалау (кесімді еңбекақы төлеуіне көшу, сондай – ақ жоспардан асырғаны үшін сыйақыларды беру және т.б.). Табыстың өсуіне сонымен қатар ұйымдастырушылық – техникалық іс – шаралар әсер етеді: дамыған технологияларды енгізу, қолданылатын техниканың жаңаруы, шаруашылық процесстердің механизациялауы мен автоматизациялауы, өткізілетін өнімнің деңгейін арттыру және т.б. Жоғарыдағыны ескере отырып, табысты арттырудың келесі түрімен жүйелеуге болады. (сурет 1). Сонда табысты арттырудың үш бағыттық жолдары қалыптастырылады: қолма – қол ақшаға және ұйымның активтеріне бағдары, капиталды қолданудың бағдары (активтер көзінің өзгеруі) және өндірістік әлеуетін дамытудың бағдары (нарық сегментіне енуі, ұйымның дамуы). Табысты арттыру қорлары сарқылмайды.

Олар неғұрлым ізденісте жүрген қызметкерлерінің әр түрлі мамандығынан соғұрлым айқындалады. Осыдан табысты арттыру қорларын ұлғайту үшін кәсіпорын өзінің түгел қызметкерлерін жұмсартуға қажеттілігі туындайды. Алынатын табысының қорлық өсуі кез келген ұйым үшін дағдарыстық жағдайларды жою үшін бірінші мағыналы болып келеді.



Сурет 1. Ұйымның табысын арттырудың жолдары

Сонымен, жоғарыда айтылғанның негізінде келесі қорытындыны жасауға болады. Табыстарды эффективті басқару үшін кәсіпорын өзінде менеджментті құрастыруы тиіс. Яғни сонымен қатар, ол өнімнің өзіндік құнын төмендетуге және таза пайданы дұрыс бөлуге іс – шараларды қолдану қажет. Мұның барлығы кәсіпорын пайдасын арттыруға жағадйлар жасап береді.

Әдебиет:

1. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау / Оқу құралы. – Алматы: Экономика. 2015 ж.
2. Еркебалаева В.З. Шаруа (фермер) қожалықтарында қаржы – несиелік қатынастарды ұйымдастыру механизмкін жетілдіру жолдары Аль – Пари – 2019 – №1 – 129 – 132 бет.
3. <http://www.dez.kz>
4. <http://www.stat.gov.kz>
5. <http://www.sko.gov.kz>
6. <http://www.minplan.gov.kz>

**КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТИҢ НЕСИЕЛІК ӘЛЕУЕТІН БАҒАЛАУ
(«Kaspi bank» АҚ үлгісінде) СҰРАҒЫНА**

Хамзина А.С., Қабдуали Н.Қ.
(*М. Қозыбаев атындағы СҚУ*)

Қазіргі кезеңдегі экономика дамуының тұрақтылығын қамтамасыз ететін негізгі құралдарының бірі – банк жүйесі болып табылады.

Банктер экономиканың нақты секторы ірі кәсіпорындарды несиелендіру бойынша белсенді жұмыс жүргізіп отыр.

Қазіргі кезде елімізде әлемдік өлшемдер бойынша өндірісті несиелеуді көбейтуге өте жақсы жағдайлар бар, бірақ олар шектеулі түрде қолданылады. Бұл экономикадағы құрылымдық қайта құруды тежеп қана қоймай, банктік секторлардың несиелік және валюталық тәуекелдерге ұшырау мүмкіндігін күшейтетін банктік жүйе мен несиелеудің дамуына бірқатар теріс факторлардың әсерімен байланысты.

Сондықтан, экономикалық тұрақтылыққа қол жеткізіп, елдегі шаруашылық субъектілердің қаржылық жағдайының жақсаруы шартында несиелеуге байланысты тежеуші факторларды жойып, оны кеңейту мәселесі алдыңғы қатарға шығады.

Осыған байланысты банктік несиелеуді жетілдіру механизмін қарастыру – қазіргі кездегі актуалды мәселелердің бірі болып табылады. Яғни, несиелеуді кеңейтіп, оның дамуына жақсы жағдай жасай отырып, заңды және жеке тұлғалардың қаржылық қажеттілігін қанағаттандырамыз. Ал, бұл өз кезегінде экономикалық өсуге әсер етеді.

Банктің ресми мәртебесі заңды тұлғаны әділет органдарында банк ретінде мемлекеттік тіркеумен және банк операцияларын жүргізуге қаржы рыногы мен қаржылық ұйымдарды реттеу және қадағалау жөніндегі уәкілетті органның лицензиясы болуымен белгіленеді.

Банкінің ресми мәртебесі жоқ бірде – бір заңды тұлға «банк» деп атала алмайды немесе өзін банк қызметімен айналысушы ретінде сипаттай алмайды.

Ұлттық Банк өзінің құдыреті шегінде банк қызметінің жекелеген мәселелері бойынша реттеуді және қадағалауды жүзеге асырады және банктердің және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдардың жұмыс істеуі үшін жалпы жағдайлар жасауға жәрдемдеседі.

Қазіргі таңда банктің несиелік саясатының сапасы туралы пайымдауға және есепті кезеңдегі несиелік қызметтің нәтижесін болжамдауға мүмкіндік беретін анықтаушы критерий – несиелік қоржын яғни несие портфелі болып табылады.

Коммерциялық банктің несие портфелі – бұл несие ресурстарын жинақтау және үлестіру, берілген несиелер мерзімдері және сомалары бойынша банкте бар несие қорларына сәйкес келетін жағдайда жүзеге асырылатын несие портфелі, мұндай жағдайларда ол бойынша табыстылық деңгейі максималды мүмкіндікті болып табылады, ал тәуекел деңгейі минималды деігейге сәйкес келеді.

Ұтымды несие портфелін қалыптастыру – банк қызметінің маңызды міндеттерінің және басты мәселелерінің бірі болып табылады. Несиелік портфельді басқару – бұл банк қабылдауға дайын болып отырған тәуекел түрлерінің барлығын айқындауды және олардың ең жоғарғы жететін деңгейін анықтауды талап ететін жоғарғы жетекшілер қызметі болып табылады.

Банктік тәжірибеде ссуда бойынша жай және күрделі сыйақы есептеу формулалары қолданылады. Жай сыйақыны есептеу 1 формуласы келесідей түрде беріледі:

$$J=(i*p*n)/360*100\%, (1)$$

мұндағы: i – сыйақы мөлшері;

p – қарыз қалдығы;

n – сыйақы есептелетін кезеңдегі күндер саны.

Күрделі сыйақыны есептеу 2 формуласы төмендегідей:

$$J=p * ((1+(i/1200))^n - 1), (2)$$

мұндағы: i – сыйақы мөлшері;

p – несиенің бастапқы сомасы;

j – несиенің барлық мерзіміне есептелетін сыйақы сомасы;

n – аймен берілген несиенің ұзақтығы.

Егер несиелеу мерзімі кезеңінде қарыз қалдығының бір бөлігі мерзімі өткен ссудалар шотына жатқызылса, онда мерзімі өткен ссудалық қарызға сыйақыны есептеу келесідей формулаға байланысты жүргізіледі:

$$Jg=Q*[(1+ig/1200)^{t1} - (1+ig/1200)^{t2}], (3)$$

мұндағы: Jg – мерзімі өткен қарыз бойынша есептелген сыйақы сомасы;

Q – мерзімі өткен қарыз сомасы;

Ig – мерзімі өткен қарыз бойынша сыйақы мөлшерлемесі (айыппұл);

$t1$ – несие бергеннен бастап мерзімі өткен қарызға байланысты сыйақы есептелген күнге дейінгі уақыт мерзімі;

$t2$ – несие бергеннен бастап мерзімі өткен қарыз пайда болғанға дейінгі уақыт мерзімі.

Пайызды есептеу барысында шартты түрде айдағы күндер саны – 30, ал жылдағы – 360 күнмен алынады.

Несиелік келісім – шартқа байланысты өз міндеттемелерін орындамаған қарыз алушыларға қатысты банк қарыз алушыға әрі қарай несиелеуді тоқтату туралы ескерту жасауға, несиелік шартында қарастырылғандай, беруді тоқтатуға хұқы бар. Қарыз алушы несиелік келісімнің шарттарын жүйелі түрде орындамаған жағдайда банк несиені мерзімінен бұрын қайтаруды талап етуге құқылы.

2019 жылы мына баптар бойынша өсуі болды: зейнетақы қоры және активтерді басқару 11461 млн. тенге (өсу қарқыны 247%), клиенттер шоттарына қызмет көрсету 933 млн. тенге (өсу қарқыны 39%), пластик карталар бойынша қызмет көрсету 786 млн. тенге (өсу қарқыны 33%), клиенттерге зейнетақы төлеу 383 млн. тенге (өсу қарқыны 22%), берілген кепілдіктер мен аккредитивтер 17 млн. тенге (өсу қарқыны 1%), коммуналдық төлемдер бойынша қызмет көрсету 27 млн. тенге (өсу қарқыны 9%).

Үкімет, ҚР Ұлттық банк, қаржылық мекемелер мен қаржылық нарықты бақылау мен реттеу бойынша Агенттіктің біргелікті 2019 – 2020 жж. қаржылық жүйе мен экономиканы тұрақтандыру үшін әрекет ету жоспары елдің ірі банктеріне Қазақстан Республикасының Ұлттық қорының қаражаттарын алуға мүмкіндік берді, сонымен «Kaspi bank» АҚ – ға 95,7 млрд. тенге бөлінген болатын, 1 кестеде есептелген.

1 кесте бойынша ақша қаражаттары «Kaspi bank» АҚ жеке капиталының жеткіліктігі бойынша пруденциалды нормативтерінің орындалуына талдау жасап,

қарастырылып отырған 3 жылда коэффициенттердің өскенін, оңтайлы динамикаға ие екендігін көреміз.

1 Кесте. 2018 – 2020 жж «Kaspi bank» АҚ несиелік портфелінің сапасы бойынша есептеуі (млн. теңге)

№	Көрсеткіш атауы	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	Ауытқулар	
					2019 ж 2018 жылға	2020 ж 2019 жылға
1	Стандартты	262566	315447	1009599	120,1	320,0
2	Күмәнді	786523	863947	956398	109,8	110,7
3	Үмітсіз	4022	52827	102760	1313,4	194,5

«Kaspi bank» АҚ несиелік тәуекел мен инвестициялары бойынша пруденциалды нормативтерінің орындалуы ҚР ҚБА талаптарын қанағаттандырды.

2018 жылдағы төмендеуі келесі баптарда бекітілген: зейнетақы қоры және активтерді басқару 1855 млн. тенгеге (азаю қарқыны 29%), кассалық операциялар 149 млн. тенгеге (азаю қарқыны 4%).

Жоғарыда келтіріліген ауытқулар 2018 – 2020жж. банк топтары қызметтер мен комиссиялар үшін алған табыс құрылымының өзгеруіне әкелді. (2 Кесте). Клиенттер шоттарына қызмет көрсету және пластик карталарға қызмет көрсету қызмет көрсету мен комиссиялар бойынша жинақтық табыстағы ұдайы салмағын 6% – дан 8% – ға дейін өзгертті. Батік аударымдар өз үлесін 32% – дан 22% – ға дейін азайтты, кассалық операциялар 15% – дан 8% – ге дейін, басқалары 4% – дан 2% – ға дейін.

2018 – 2020 жж «Kaspi bank» АҚ топтарының қызметтер мен комиссиялар бойынша шығындарының құрылымы, 1 суретте ұсынылған.

«Kaspi bank» АҚ топтарының пластик карточкаларына қызмет көрсету бойынша шығындарының әрбір тенгесіне мынадай кіріс алынған (2 сурет): 2018 жылы 2,31 тенге, 2019 жылы 3,26 тенге, 2020 жылы 4,12 тенге. Кезеңдегі жинақтық өзгеріс әрбір шығын тенгесіне 1,82 тенге келген.



1 Сурет. 2018 – 2020 жж «Kaspi bank» АҚ топтарының қызметтер мен комиссиялар бойынша шығындарының құрылымының динамикасы, пайыз

Осылайша, «Kaspi bank» АҚ аударымдар бойынша кірістер мен шығындарды қарастырсақ, онда 2018 жылы банк аударымдары үшін әрбір тенгеге топ 44,97 тенге кіріс алған, ал 2019 жылы 71,10 тенге кіріс, 2020 жылы 51,51 тенге кіріс келген.

2 Кесте. 2020 жж «Kaspi bank» АҚ пайыздық табысының талдау (мың. теңге)

Пайыздық табыстар	2020 жыл		Өсу қарқыны, %
	мың. теңге	Үлесі, %	
Банктерге бойынша сыйақы түріндегі кірістер пайыздың табыстар мен ссудалар	6 994 000	4,8	176
Клиенттерге берілген ссудалар бойынша пайыздық табыс	130 468 000	90	171
Бағалы қағаздар бойынша сыйақы алумен байланысты кірістер	7 183 000	5,2	175
Барлығы	144 645 000	100	171

2020 жылы пайыздық кіріс 71% – ға өсті және 2019 жылмен салыстырғанда 144,645 млн теңгені құрады, және байланысты орташа пайыздық табыс әкелетін активтердің 93 өсуімен, 2019 жылы 50% – ға өсті және 2018 жылмен салыстырғанда 84,304 млн теңгені құрады 2020 жылы% және 2018 жылы 86%.

Банк әрдайым ссудалық портфель сапасын жақсарту бойынша жұмыстар жүргізеді. «Үмітті» және «Потенциалды үмітті» несиелердің көлемі 240,1 млрд. теңгеге өскен. Ол 2019 жылдың аяғымен салыстырғанда 465,7 млрд. теңгеден 2020 жылы 31 желтоқсанда 705,8 млрд. теңгені құрады.

«Үмітті» және «Потенциалды үмітті» несиелердің үлесі 2019 жылдың аяғына 88,7% – дан 2020 жылдың 31 желтоқсанындағы жағдай бойынша 91,4% – ға дейін өскен. «Үмітсіз» және «күмәнді» несиелердің категориялары 2,6 млрд. теңгеге (11,5% – ға) өскен. Олардың жалпы ссудалық портфель көлеміндегі үлесі 2019 жылдың аяғымен салыстырғанда 4,3 % – дан 2020 жыл 31 желтоқсанда 3,3 % – ға дейін төмендеген.

3 Кесте. 2019 – 2020 жж «Kaspi bank» АҚ – ның тәуекелі ссудалар портфелінің талдауы

	2020 жыл 31 желтоқсан млн.теңге	үлесі%	2019 жыл 31 желтоқсан млн.теңге	үлесі %
Қамтамасыз етілген несиелер	693,162	89,8	476,881	90,86
Қамтамасыз етілмеген несиелер	78,844	10,2	47,929	9,14
Барлығы	772,006	100	524,81	100

Банктің несиелік ссудалар портфелінде аккредитивтерде және клиенттер кепілдіктерімен негізделген. Қарыз алушылардың қаржылық жағдайының жақсаруы арқасында (Қазақстан экономикасы дамуы жағдайында), резервілеу тиімді ставкасы клиенттердің ссудалары бойынша төмендеп жатыр және 2019 жыл 31 желтоқсанда 5,7% – бен салыстырғанда 2020 жылы 31 желтоқсанда 5,5% құрады.

Сонымен қатар, несиелер берушілер ссуда алғаннан кейін қарыз алушылардың іс – әрекеттерін бақылай алмауы мүмкін.

Қарыз алушы төлем қабілетсіздік тәуекелін арттыратын қызмет түрлерімен айналысуы мүмкін немесе қарыздары бойынша төлемеу үшін өзінің инвестицияларынан алатын табысын жасыруы мүмкін.

Осының нәтижесінде несиелердің көлемі азайып, жоғары пайыздық мөлшерлемелер қойылады. Бұл құбылыс ғылыми әдебиеттерде «жаман қылық» атауын алды.

Қаржылық емес секторда жалпы жағдайдың төмендеуі кезінде тәуекелді бағалау және қарыз алушыларды таңдау қиынға түседі, пайыздық мөлшерлемелер көтеріледі, бұл сенімді қарыз алушыларды нарықтан кетуге мәжбүр етеді.

Сонымен қатар, қаржылық жағдайына байланысты сенімсіз қарыз алушылар жоғары пайыз мөлшерін төлеуге келіседі, себебі ссуданы қайтара алмауы мүмкін екенін біледі.

Мұның нәтижесінде тәуекелдің несиелік саясат жүргізе отырып, несиелер берушінің өзінің қаржылық жағдайына қауіп төнеді немесе нарықта сенімді қарыз алушылар бар екендігіне қарамастан, берілетін несиелер көлемі шектеледі. Бұл қаржы нарығының да, нақты сектордың да жағдайына кері әсерін тигізеді .

Сонымен қатар, экономиканың нақты секторындағы маңызды жобаларға ұзақ мерзімді несиелер беру кезінде мемлекет тарапынан кепілдік жүйесін дамыту да несиелеуді ынталандыруы шарт. Оны Қазақстан Даму банкі арқылы немесе несиелер алып отырған саланың табиғи ресурстарын кепілге ала отырып жүзеге асыруға болады.

Қорыта айтқанда, еліміздегі банктердің несиелік операцияларын жоғарыда айтылған шараларды жүзеге асырған кезде әрі қарай жетілдіруге болады деген ойдамыз. Сонымен қатар, банктердің қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамсыз ету – жалпы экономика дамуының басты шарты.

Мұндағы банктік несиені кеңейту, қолдау және халық сұранысын қамтамсыз ету экономикамыздың дамуына өз үлесін қосады.

Әдебиет:

1. 27.10.2020ж. №26 «Қарыз алушының несиені өтеу жарамдылығын банктердің талдауы бойынша әдістемелік нұсқау» Хаттамасы
2. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несиелер. – Алматы: Қазақ Университеті, 2016.
3. Калкабаева Г. Новые подходы к определению возможности предоставления банковского кредита // Қаржы – қаражат. – 2012. – №2.
4. Көшенова Б.А. Ақша. Несиелер. Банктер. Валюта қатынастары. Оқу құралы / – Алматы: Экономика, 2019. – 328 бет.
5. Көшенова Б.А. «Ақша, несиелер, валюта қатынастары», Алматы 2010 ж., 374 – 502 б.
6. Құлпыбаев С., «Қаржы теориясы», Алматы 2015 ж., 254 – 631 б.
7. Корпоративті басқару: қазақстандық мазмұн. Оқу құралы. С.А. Филиннің жалпы редакциясымен – Алматы, 2010ж., 205 б
8. www.kaspibank.kz
9. www.nationalbank.kz
10. www.rapida.ru

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТИҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН БОЛЖАМДАУ ЕКЕНІҢ ДӘЛЕЛДЕУ СҰРАҒЫНА

Хамзина А.С., Какенова А.А.

(М. Қозыбаев атындағы СҚУ)

Қаржы секторының тұрақты жұмыс жасауы елдің экономикалық дамуының негізгі қағидаты болып табылады. Әлемдік қаржы дағдарысы Қазақстанның қаржы жүйесінің осалдығының бірнеше факторларын анықтады және оның жұмыс істеуі тәуекелін едәуір арттырды. Осы жағдайда тәуекелдің негізгі көздерін зерттеу, жалпы алғанда банктік сектордың қаржылық жағдайын зерттеу қаржы институттарының және елдің тұтастай алғанда қаржы жүйесінің орнықты жұмыс істеуін қамтамасыз етуге қажетті ең елеулі факторларды айқындауға мүмкіндік береді.

Нарықтық экономика жағдайында банктердің қызметінің маңыздылығы зор, олар уақытша қолданылмаған ақша қаражатын жинақтап, оларды салалар мен аймақтар, кәсіпорындар мен халықтар арасында қайта бөлумен қатар, экономиканы қосымша капиталмен қамтамасыз етіп, сайып келгенде қоғамдық байлықты көбейтуге негіз қалайды.

Коммерциялық банктердегі қаржылық талдау банк қызметінің экономикалық тиімділігін бағалау жүйесі ретінде және банк қызметін басқару сапасын бағалау әдістері ретінде негізінен 2 бағытта жүзеге асырылады: қаржылық нәтижелерді талдау және банктің қаржылық жағдайын талдау.

Несиелік жүйенің төменгі буыны халық шаруашылығына тікелей қызмет көрсететін және коммерциялық негізінде кең көлемді қаржылық қызмет жасайтын дербес банктік мекемелер торабынан тұрады. Бұлар коммерциялық, кооперативтік және жеке банктер, банктік заңдылықтарда коммерциялық банктер деген жалпы атпен біріктірілген.

Коммерциялық банктер өз клиенттерінің ақшаларын сақтауға қолайлы әр түрлі депозиттерді ұсынады, бұл бір жағынан ақшаның сақталуын қамтамасыз етсе, екінші жағынан өтімділікке деген клиенттің қажеттілігін қанағаттандырады. Көптеген клиенттер үшін облигацияға немесе акцияға жұмсалғанға қарағанда, мұндай ақшаны сақтау формасы тиімді болып табылады.

Отандық және шетелдік ғалымдардың көптеген еңбектері «несие тәуекелділігі», «несие портфелі» және «несие қабілеттілік» түсініктеріне анықтамалар беріп, отандық экономиканың дамуына байланысты осы көрсеткіштердің есептелуі мен қолданылуы ұсынылады. Алайда бұл еңбектердің қатарында дағдарыс жағдайында немесе әлемдік дағдарыстың алдын алуда коммерциялық банктердің жүргізетін несиелік саясаты мен қарыз – несиелік операцияларын басқару және несиелік қабілеттілікті анықтау арқылы тәуекелді төмендету жолдары мардымсыз ұсынылған.

Қазақстанның алдыңғы қатарлы коммерциялық банктері өзінің табыс базасын кеңейту үшін, табыстылықты және бәсекелік қабілеттілігін жоғарлату үшін өзінің клиенттеріне кең ауқымды операциялар мен қызметтер көрсетуге ұмтылатыны белгілі. Бұл жерде есте ұстайтын жағдай, банк қызметінің дамуы клиенттер және банктің өзі үшін минималды шығындармен банк қызметтерін көрсетуді, клиенттерге қажетті қызметтерге қолайлы бағаларды пайдалануды білдіреді. Коммерциялық банктер өз клиенттерінің ақшаларын сақтауға қолайлы әртүрлі депозиттерді ұсынады, бұл бір жағынан өтімділікке деген клиенттерінің қажеттілігін қанағаттандырады. Көптеген

клиенттер үшін облигациялар немесе акциялар жұмсағанға карағанда, мұндай ақшаны сақтау формасы тиімді болып табылады.

Қаржылық талдаудың коммерциялық банктерді басқарудағы ролі мен мәні келесі 1 суретте көрсетілген:



1 сурет. Қаржылық талдаудың коммерциялық банктерді басқарудағы ролінің структурасы

Банк қызметін қаржылық талдауды ұйымдастыруға әртүрлі факторлар әсер етеді. Қаржылық және экономикалық талдау банк құрылымында маңызды орын алады. Коммерциялық банк қызметінің экономикалық талдауы банк қызметінің қаржылық экономикалық көрсеткіштерін зерттеу мен әсер етуші факторларды айқындаумен және банктің даму бағыттарымен негіздеумен байланысты арнайы зерттеу жүйесі. Мұнда да талдау объектісі болып банк қызметі табылса, ал субъектісі коммерциялық банк, орталық банк, несиелік мекемелер, салық комитеті, аудиторлық формалар және т.б. заңды және жеке тұлғалар.

Банк ресурстары – бұл банктің пассивті операциялары негізінде қалыптасқан және барлық активтік операциялар бойынша банк өтімділігін қамтамасыз ету және пайда табу мақсатында орналастырылуға бағытталған банктің меншікті және тартылған қаражаттарының жиынтығы.

Қаржылық талдау банк қызметін практикалық басқарудың негізгі түрлерінің бірі болғандықтан қаржылық басқаруда ақпараттар жүйесінің маңызы зор. Себебі ақпарат қаржылық басқарудың маңызды элементтерінің бірі болып табылады.

Банк қызметіндегі жалпы ақпараттар көзі ішкі және сыртқы ақпараттар қайнар көздерінен қалыптасады, 1 кесте бойынша.

1 Кесте. 2020 жж коммерциялық банктердің активтердің аяғы, кірістер баланстарының талдау (мың. теңге)

Орғаның активтердің қалдықтары және әкелетін табыс	2020 жыл		Өсу қарқыны, %
	мың. теңге	Үлесі, %	
Басқа банктердің, нетто заемдар мен аванстар	197 191 000	9	78
Клиенттерге, нетто заемдар және ссудалар	1 678 840 000	76,3	255
Бағалы қағаздар	322 618 000	14,7	230
Барлығы	2 198 649 000	100	193

1 кестеде деректер 2019 – 2020 жылы қаралатын клиенттерге несиелер бойынша ең үлкен үлесі табыстың кезең ішінде 90% орташа, клиенттерге берілген заемдар бойынша пайыздық табыстың өсу қарқыны арасында банк пайыздық кіріс деп. тиісінше, 71 және 51% – ға өсті. Сонымен қатар, Банк пайыздық активтердің басым клиенттердің несиелер берешегі 155% – ға дейін 2020 жылы пайыздық табыстың өсу қарқынымен салыстырғанда айтарлықтай өсті. 2 кестеден көріп отырғанымыздай, бұл 3,37 есепке 2014 жылы болды, егер көрсеткіш артады мөлшері, содан кейін жылына 3016 жылы 4,17% деңгейіне дейін өсті. Маржа құны бақылау тиімділігін көрсетеді, 2020 жылы бұл көрсеткіш осылайша көрсеткіш өсті және 5,36 құрады, салдарынан операциялық табыстың тез төмендеуіне айтарлықтай өседі. Сонымен, банктің қаржылық нәтижелеріне байланысты шығындар, сол банк тәуелді және тәуелсіз қызметін олардың бөлімшенің негізінде, сондай – ақ шығындарды (салықтар, шетелдік валюта валюталық операциялар бойынша шығындар) мен залалдар (ұрлық, қаржыны жымқыру, тапшылығы, қателер туралы талданды тиіс, айыппұлдар, өсімпұлдар, және тағы басқалар.

2 Кесте. 2018 – 2020 жж коммерциялық банктердің рентабельдігінің маржасының коэффициентінің динамикасы (%)

Көрсеткіштері	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл	Ауытқу 2020/2018 жж
Орташа активтер, мөлшерлемесінде үшін пайыздық табыстың қатынасы	7,38	7,95	8,48	1,1
Пайыздық шығысты көтергіш орташа міндеттемелерге пайыздық табыстың қатынасы	-4,22	-4,58	-4,32	0,1
пайыздық спрэд	3,16	3,37	4,17	1,01
Таза пайыздық маржа	4,18	4,64	5,36	1,18
Табыс пайдалануға комиссиялық шығыстардың қатынасы	-11,73	-13,89	-14,6	2,9
Операциялық кірістерге қатысты операциялық шығындар қатынасы	-67,61	-90,43	-86,77	-19,16
Орташа активтерге операциялық шығыстар қатынасы	-2,21	-2,23	-2,35	-0,14
Орташа активтер бойынша рентабельдігі	1,6	2,5	3,5	1,9
Орташа жеке капиталдың бойынша рентабельдігі	12,6	19,2	23,3	10,7

Коммерциялық банктің қызметінің қаржылық нәтижелерін бағалағанда сандық және сапалық көрсеткіштерді пайдаланады. Өндірістік кәсіпорынның пайда көлемі шығарылатын өнімнің саны, ассортиментімен ғана анықталмайды, сонымен бірге оның өзіндік құнымен анықталады. Сауда кәсіпорынның пайдасы тауар – айналым жоспарының орындалуына (көлемі және құрылымы бойынша) және қалыптасқан нақты айналым шығындарына тәуелді.

Қаржы нәтижелерін және коммерциялық есеп принциптерін сақтауды дұрыс бағалау, зерттелетін көрсеткіштерге әсер ететін факторларды кәсіпорынға тәуелді және тәуелсіз деп бөлуді талап етеді. Кәсіпорынға тәуелді және тәуелсіз факторларға бөлу нарықтық қатынастар жағдайында айрықша қажеттіліктерге ие.

Сонымен, банктік бизнестегі сәттілік жақсы операциялық қызмет пен тәуекел – менеджментке тәуелді. Бұрынғыдай, басқарушы буындарын дұрыс қызметкерлері мен жалпы персоналға инвестиция жасай отырып, заманауи жүйелер, инфрақұрылым мен оқыту осы сәттілік драйверлерінің басым ролін ойнайды. Осының барлығы акционерлерге табыстың жақсы көрсеткіштері мен қызметкерлерге мотивациялық сыйақыларды қамтамасыз ететін шығындарды тұрақты түрде бақылауда жүзеге асады. Ақыр соңында, тәуекелдерді басқару компоненті ретінде ұзақ мерзімді жоспарлауға сүйенбей күтпеген жағдайларға әрдайым біз дайынбыз.

Әдебиет:

1. Балабанов Н.Т. Талдау және қаржылық жоспарлау – экономикалық ұйым. – М.: Финансы и статистика, 2012. – 110б.
2. Никитина Н. Кәсіпорындарда бюджеттеу жүйесінің мәселелері және оларды шешу жолдары «Финансовая газета», № 9, март 2014 ж. – б. 56 – 59
3. Мақыш С.Б. Ақша айналысы және несие: Оқу құралы: – Алматы: «Қазақ университеті» 2012 ж. – 245б.
4. <http://nationalbank.kz>
5. www.minfin.kz.

УДК 336.717

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНК ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУЫ СҰРАҒЫНА

Хамзина А.С., Кушурова Қ.А.
(*М. Қозыбаев атындағы СҚУ*)

Қазақстанда жарнама өнеркәсіп, сауда салаларымен салыстырғанда қаржы – несие жүйесінде, соның ішінде банк қызметінде наққа дамып келеді. Банк жүйесінің екі деңгейге бөлінуі нәтижесінде көптеген коммерциялық банктер ашылып, қатаң бәсекелестіктің туындауын жеделдетті, өнім өткізу рыноктарын иемдену үнгін күресудің қажеттігі ақиқатқа айналды. Республикамыздың қаржы – несие жүйесі қазір өз дамуындағы қалыптасу кезеңінен өту үстінде.

Коммерциялық банктердің қаржысын зерттеп, несиелік ресурстарды құрудағы алатын ролі мен экономикалық мәні бойынша теориялық және әдістемелік негізде зерттеуге көптеген ЕЕД мемлекеттері ғалымдарының еңбектері арналған.

Бүгінгі коммерциялық банктер өз клиенттеріне 200 – ге жуық әралуан өнімдер мен қызмет көрсетуге әзір. Мұндай кең көлемді операциялар коммерциялық банктерге өз клиенттерін сақтай отырып, қолайсыз жағдайда өзінде пайдалы жұмыс жасауға септігін тигізеді.

Қаржылық талдау – экономикалық құбылыстар мен үрдістерді құрамдас бөлшектерге бөлуге негізделген және байланыстардың барлық көптүрлілігін және тәуелділігін оқуға негізделген мазмұнын пайымдаудың ғылыми әдісі болып табылады. Талдау – макро – және микродеңгейлерде жүзеге асырылатын басқару қызметі. Сәйкес, макроэкономикалық және микроқаржылық талдау болып бөлінеді. Макродеңгейдегі қаржылық талдау ұлттық әлемдік экономика деңгейінде экономикалық құбылыстарды зерттейді, ол экономика саласында мемлекеттік және биліктің орындаушы органдарының шешімдерін және әрекеттерін ғылыми позиция негізінде шешуге негізделген.

1 суретке сәйкес коммерциялық банктің нәтижелерін экономикалық және статистикалық талдау үшін ақпаратты жіктеуі және динамикасы ұсынылған.



1 Сурет. Коммерциялық банктің нәтижелерін экономикалық және статистикалық талдау үшін ақпаратты жіктеуі

Қаржылық есеп негізінде субъектінің қаржылық жағдайының нашарлай бастау тенденциясын дер уақытында аңдып, оның шаруашылық қызметіндегі жағымсыз құбылыстардың алдын алуға болады, сондай – ақ пайданы молайту үшін ішкі резервтерді анықтауға, соны жұмылдырып, тиімді пайдалану арқылы табысқа жетуге болады.

Кәсіпорындардағы қаржы қызметінің ойдағыдай барысы алға қойған мақсатқа, жоспарланған көрсеткіштерге қол жеткізуге қажетті жағдай жасайды, банктің өндірістік қызметінің үздіксіздігі қаржылық жағдай қалыпты тұрақтылығын қамтамасыз етеді, ал бұлар банктің төлем қабілетіне кепілдік береді.

Несие алу үшін коэффициенттердің жеткілікті мәндері келесідей бекітілген: К1 – 0,2; К2 – 0,8; К3 – 2,0; К4 – 1,0 (барлық қарыз алушылар үшін, сауда ұйымдарын қоспағанда), ал сауда ұйымдары үшін 0,6; К5 – 0,15.

Клиенттің әрбір қаржылық коэффициенттерінің іс жүзіндегі мәні негізінде оның сыныбы төмендегі 1 кестеде берілген шектеулер бойынша белгілі болады:

1 Кесте. Қаржылық коэффициенттерінің іс жүзіндегі мәні негізінде оның сыныбы

Коэффициенттер	1 – сынып	2 – сынып	3 – сынып
К1	$\geq 0,2$	0,15÷0,19	0,15 – кем
К2	$\geq 0,8$	0,50÷0,79	0,50 – кем
К3	$\geq 2,0$	1,00÷1,99	1,00 – кем
К4 (сауда ұйымдарын қоспағанда)	$\geq 1,0$	0,70÷0,99	0,70 – кем
К4 (сауда ұйымдары үшін)	$\geq 0,6$	0,40÷0,59	0,40 – кем
К5	$\geq 0,15$	0,15 – кем	рентабельді емес

S–көрсеткішінің сандық мәніне қарай, қарыз алушылар үш сыныпқа жіктеледі:

1 – сынып ($1 > S > 2,42$): несиелеудің ешқандай күмәндігін келтірмейді;

2 – сынып ($1 < S < 2,42$): несиелеу сараланған шешімді қажет етеді;

3 – сынып ($S \geq 2,42$): несиелеу жоғары тәуекелді болып табылады.

Қазақстан Республикасы қаржы министрінің 23.05.2021 ж. №254 бұйрығымен бекіткен кәсіпорынның 1 – «Бухгалтерлік баланс» нысаны және 2 – «Пайда мен зияндар туралы есеп» нысанына сәйкестендіру барысында жоғарыда аталған қаржылық коэффициенттерді есептеу 1, 2, 3, 4, 5, 6 формулалары төмендегідей көріністе болады.

$$\text{Абсолюттік өтімділік коэффициенті} = K1 = \frac{\text{акша қаражаты} + \text{қысқа мерзімді қаржы инвестициялар}}{\text{қысқа мерзімді міндеттемелер}} = \frac{a_{010} + a_{011}}{a_{300}}, \quad (1)$$

$$\text{Аралық өтеу коэффициенті} = K2 = \frac{\text{акша қаражаты} + \text{қысқа мерзімді қаржы инвестициялар} + \text{қысқа мерзімді дебиторлық берешек} + \text{өзге қысқа мерзімді активтер}}{\text{қысқа мерзімді міндеттемелер}} = \frac{a_{010} + a_{011} + a_{012} + a_{016}}{a_{300}}, \quad (2)$$

(Quick ratio, QR)

$$\text{Ағымдағы өтімділік коэффициенті} = K3 = \frac{\text{қысқа мерзімді активтер}}{\text{қысқа мерзімді міндеттемелер}} = \frac{a_{100}}{a_{300}}, \quad (3)$$

(Current Ratio, CR)

$$\text{Қарыз және меншікті қаражаттың арақатынасы коэффициенті} = K4 = \frac{\text{қысқа мерзімді міндеттемелер} + \text{ұзақ мерзімді міндеттемелер}}{\text{меншікті капитал}} = \frac{a_{300} + a_{400}}{a_{500}}, \quad (4)$$

(Total debt to equity, TD/EQ)

$$\text{Өткізілген өнімнің рентабелділік коэффициенті} = K5 = \frac{\text{таза пайда}}{\text{өнімдерді сату мен қызметтер көрсетуден түскен кіріс}} = \frac{b_{150}}{b_{010}}, \quad (5)$$

(Return on sales, ROS)

мұнда a_i – «Бухгалтерлік баланс» 1 – нысанының i – бабы;

b_i – «Пайда мен зияндар туралы есеп» 2 – нысанының i – бабы.

Қазақстандық сарапшылардың пікірінше, біздің коммерциялық банктерге шетелдік инвесторлар көз тігуде. Егер біз ашық экономика бағытын ұстансақ, ең алдыңғы қатарлы елдің қатарынан сап түзеуге талпынсақ, бұл, әрине, заңдылық. Бірақ қазақстандық коммерциялық банктердің дербестігіне үлкен сын.

Кейбір мәліметтерге сүйенсек, Шығыс Еуропа елдерінің банк секторында шет ел капиталының үлесі 60 пайыздан 90 пайызға дейін барады екен.

Сонымен, бұл – ойлантарлық мәселе. Әсері өте жоғары. Оны ақша массасының жылдам қарқынмен өсуінен көруге болады. Ақша массасының өсуі бағаның өсуіне әкеледі, ал бағаның өсуі ақшаны құнсыздандырады, яғни инфляцияға әкеп соғады. Қазақстандағы инфляцияның екі ұдайы табиғаты бар.

Біріншісі – отандық өндірушілердің халықтың тұтыну сұранысын қанағаттандыра алмауымен түсіндірілсе, екіншісі – банк секторының ақшаны шамадан тыс ұсынуымен түсіндіріледі. Өйткені шет елден қаражат тартудың және валюталық түсімдердің көбеюінің нәтижесінде коммерциялық банктердің өтімділігі артып кетті.

2020 жылы депозиттердің саны 29% пайызға өсті, себебі Банк активтерінің өсуін депозиттердің арқасында қаржыландырды.

Төменде кестеде көрсетілгендей, жедел депозиттер 39 пайызға өсті, ағымдағы шоттар мен сұрап алатын депозиттер 8% пайызға төмендеді, корпоративтік клиенттердің депозиттері деңгейінің ресурстық базасы болып қала береді, сонымен қатар 2020 жылы бөлшектік клиенттердің депозиттері басым болуы байқалады.

Корпоративтік клиенттердің жедел депозиттері 34% пайызға өсті, сонымен қатар бөлшектік клиенттердің жедел депозиттері 48% пайызға өсті. Сұрап алатын депозиттер мен ағымдағы шоттар мен корпоративтік клиенттердің көрсеткіштері 11% пайызға төмендеді, сонымен қатар бөлшектік клиенттердің көрсеткіштері 6% пайызға өскені байқалады.

Жалпы корпоративтік клиенттердің депозиттері, жалпы депозиттердің көлемінен 65% пайызды құрап, снизившись с 69% в 2019 жылы 69% пайыздан бастап төмендеді.

2 Кесте. Банктің депозит базасына талдау (млн. теңге)

Көрсеткіштер	2019 жыл	2020 жыл	% өзгеріс	2020 ж қортындысына қатынасы
Ағымдағы шоттар мен сұрап алатын депозиттер	598432	873216	– 18%	28%
– бөлшектік	24587	68541	11%	16%
– корпоративтік	2436	29847	13%	14%
Жедел депозиттер	566311	587452	5%	75%
– бөлшектік	41533	53241	52%	63%
– корпоративтік	387413	558774	69%	60%
Қорытынды	415255	772153	81%	92%

Корпоративтік клиенттердің рейтингтік жүйесі 2019 жылы енгізілді, себебі клиенттердің саны аз болды. Бөлшектік сегменттегі скорингтік жүйе болды, одан да дамыған еді, бірақ ол жаңа импульс алды, бөлшектік несиелендіру жүйесінің өсуімен байланысты, кімнің қызметі басты назары көп көлемді қамтамасыздандырылған несие мен автонесиелер болды.

Тұтынушылық несиелеуде бағалау статистикалық скорингтік картаны қолдану арқылы жүзеге асырылады және де демографиялық ақпаратқа сүйеніп, алынған мағлұмат, несие бюросынан алынған несие тарихы, сонымен қатар Банктің қарыз алушы мен қарым – қатынасы болған тәжірибесі туралы ақпараттар алынады. Банктің скорингтік жүйесі ақпараттық жүйеге интеграцияланған, яғни несие алу үшін көптеген өтініштердің көлемін тиімді өңдейді (несиені ресімдеуде жылдамдықтың маңызы өте зор, себебі сатып алушылар дүкендерде тауарларды өтініш берген кезде тауарды сатып алады).

Сонымен, төменде көрсетілген кестеге сәйкес, жалпы несие көлемінің депозиттерге деген қатынасы 2020 жылы 122 пайыздан 116 пайызға дейін төмендеді, себебі 2019 жылы депозиттердің өсуі несиелеудің көлемінен асып кетті. 105 – 115% пайыз деңгейінде белгіленген, факті бойынша коэффициент орта лездік мақсат диапазонның жоғары белгісінде орналасқан. Басшылық қорландыру базасын қамтамасыз етуі бойынша жұмыс істеп жатыр, сонымен қатра тартылған құралдарды тиянақталған мөлшерлеме Банкке тек ғана диверсификация көздерін қамтамасыз етіп қоймай клиенттердің ұзақ мерзімді несиелеу үшін қарызды өтеудің ұзақ мерзімін қарастырады. Қайта өңдеуге түсетін ақпарат бақылаудан өтуі қажет. Ең аз қажет етілетін бақылау пайдаланушының визуалды бақылауы болып табылады, сонымен қатар ақпаратты пакетке енгізу кезінде бағдарламалық бақылау қарастырылған. Есепті шешу кезінде қосымша әдістер мен бақылау формалары қарастырылуы қажет.

3 Кесте. Кіріс ақпараты

Белгіленуі	Кіріс Құжат		Ақпарат көзі
	Аты	Ұсыну түрі	
С	Капитал жеткіліктілігі	құжат	Банк резерві
А	Актив сапасы	құжат	Бағалы қағаздар нарығы
М	Менеджмент	құжат	Басшы
Е	Табыстылық	құжат	Салымдар
L	Өтімділік	құжат	Рынок

3 кестеде құрастырылған «Капитал жеткіліктілігі» кіріс құжатының ақпараттық құрылымдық бірлігінің сипаттамасы мен тізімі.

Сонымен, қорыта келе банктер мен әр түрлі есеп берулердің негізінде банктік қадағалаудың мәні және әдістері арқылы банктердің қызметін реттеуді экономикалық тиімді жолмен жүргізуді қамтамасыз ету, яғни банктік сектордың сенімділігі мен тұрақтылығын қолдау көмегімен жүзеге асады. Банктердің қызметін кешенді түрде сипаттайтын ақпараттың негізгі және жинақтаушы көздері болып табылатын банк балансы мен қаржылық есеп есебін талдау барысында жеке банктік операциялардың тәуекелдік деңгейі мен табыстылығын, өтімділігін анықтауға, меншікті және тартылған қаражаттардың көздерін, олардың белгілі бір мерзімге немесе белгілі бір кезеңге орналастыру құрылымын айқындауға, сондай – ақ банк жүйесіндегі жеке бір банктердің қызметінің мамандануы мен маңызын белгілеуге мүмкіндік береді.

Коммерциялық банктің көптеген аспектілерін тиімділігін тұжырымдамасын және критерийіне банктің меншікті қаржылық көрсеткіштері мен өнімділігін, сондай – ақ мақсатты олардың құнының немесе маңыздылығын ескере отырып жетті банктің қаржылық жай – күйі көрсеткіштерінің барлық жиынтығы ретінде қарастыруға болады ретінде банкке және оның қызметінің әлеуметтік – экономикалық ортаға үшін де. Сондықтан, коммерциялық банктің тиімділігін дәлелді Банк стратегиясы және оның іске асырылуына мониторинг жүргізу қалыптастыруға негізделген, оның қызметінің нәтижелері, сондай – ақ басқару жүйесі ғана емес.

Шетелде, коммерциялық банктің тиімділігін бағалау тәсілдерін бір өзінің стратегиялық мақсаттар мен міндеттерге Банктің Комплаенс қол орындау тұрғысынан банк бизнесінің зерттеуге кешенді жүйесін тәсіл болып табылады. Ғылымдағы әдіснамалық бағыты ретінде жүйелік тәсіл бар банктік бизнестің даму стратегиясының, акционерлер, менеджерлер және басқа да тиісті топтардың мүдделерін, сондай – ақ нәтижелеріне, қаржылық және қаржылық емес, мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес өз бағыныстылығына тұрғысынан банктің қызметінің барлық аспектілерін терең талдау береді даму әлеуеті. Сонымен, коммерциялық банктің тиімділігін талдау жүйелі көзқарас ескере оның қызметінің барлық маңызды аспектілерін ескере отырып, теңдестірілген көрсеткіштер жүйесін қамтуы тиіс. Теңгерілген үкімет түрлі салалардағы оң және теріс өзгерістер де бақылап және оларға әсер уақтылы банктің ішінде қарым – қатынас жан – жақты талдауға мүмкіндік береді. Теңгерілген ерекшелігі олар банктің барлық стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне бағытталған, сондай – ақ өзара байланысты болып табылады және белгілі бір өлшемдерге сәйкес топтастырылады және өлшемдердің барлық жиынтығы ғана жетістігі банктің тиімділігі туралы айтуға мүмкіндік береді деп отыр.

Әдебиет:

1. Атажанов Б.А. Кредиттік мекемелер // аудит және қаржылық талдау Қаржылық талдау. – №3 – 2011. – С. 54 – 78.
2. Көшенова Б. «Ақша, Несие, Банктер, Валюта қатынастары», Алматы, 2014

3. Кушербаев Б.П. «Банктер және несиелер алушылар қарым – қатынастарын реттеу», Қарағанды, 2012 ж.
4. Егемен Қазақстан. Астана: 16.05.2021. – 8 бет.
5. www.tacis-bankreform.ru.
6. www.acont.ru/Environ/wa/Main?!level1=library.
7. www.econprofi.ru/articles/

УДК 338.43

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В ЛОГИСТИЧЕСКИХ ПРОЦЕССАХ РАСТЕНИЕВОДСТВА И УСЛОВИЯ ИХ ЭФФЕКТИВНОГО ПРИМЕНЕНИЯ

Шинкарев И.А., Айтуллин Т.К.
(*СКУ им.М. Козыбаева*)

Экономика Республики Казахстан сейчас находится на индустриальном этапе развития, но мы бы назвали нынешний этап развития смешанным, ввиду того, что нашей экономики свойственны черты сразу трех этапов, так как все еще велико число предприятий, задействованных в сельском хозяйстве, при этом около 2 млн. человек задействованы в частном секторе (различного рода ИП, ТОО, АО), по – прежнему чувствует количественный разрыв между тяжелой и легкой промышленностью.

При этом агропромышленный комплекс Республики Казахстан находится в положении стагнации, а местами и деградации, ввиду наличия множества проблем и отсутствия действенной стратегии развития сельского хозяйства. Отраслью АПК с наименьшим уровнем эффективности и внедрением действительно инновационных процессов интенсивного пути развития является растениеводство, которое также является ключевой отраслью экономики для нашей Северо – Казахстанской области. Валовый сбор зерновых культур в стране за текущий год составил 15 млн. тонн продукции, около 13% или 1,95 млн. тонн было потеряно по различным причинам, основной из которых является применение неэффективного логистического подхода. Казахстанские предприятия, действующие в сфере растениеводства, проводят крайне неэффективную политику в области организации логистических процессов. Не своевременная поставка ГСМ изапчастей, неоптимизированные маршруты транспортировки зерна как внутри хозяйств, так и за их пределами ведут к смещению по времени выполнения технологических операций, а также увеличению производственного и технологического циклов. Поздние сроки посевов в условиях Северного Казахстана, чаще всего, приводят к снижению урожайности сельскохозяйственных культур и к необходимости применения десикации с целью для ускорения созревания растений. Как следствие, себестоимость зерна возрастает, а объемы товарной продукции растениеводства сокращаются.

Таким образом, товарная продукция представляет собой собранную валовую продукцию за вычетом мертвого сора, потерь при транспортировке продукции, потерь при хранении продукции на складах хранения и других потерь в большинстве своем связанных с логистикой предприятия и отрасли в целом [1]. В работах отечественных и зарубежных авторов можно выделить следующие недостатки современной логистической системы растениеводства, которые прямо или косвенно влияют на объемы товарной продукции и её себестоимость:

- 1) морально устаревшие технологии выращивания и уборки продукции;
- 2) малоэффективный парк машин сельскохозяйственного назначения;

- 3) слишком большое количество проходов техники по полю и пересевы;
- 4) высокий уровень затрат топлива и потери продукции;
- 5) высокие затраты энергии на сушку зерна;
- 6) неэффективные способы хранения, приводящие к потерям продукции;
- 7) слишком большое количество сортировки и перевалки продукции, а также затратная многозвенная логистическая система доставки и связанные с ними затраты энергии, труда и потери продукции.

Причем касательно автопарка сельскохозяйственных машин, стоит отметить, что до 87% данных машин, имеющих у сельскохозяйственных предприятий устарели. По большей части они представляют собой модели, которые были выпущены ещё во времена СССР. Государство активно продвигает кредитование, посредством лизинга транспорта иностранного и отечественного производства, но процесс перевооружения происходит низкими темпами, лишь до 1% в год.

Еще одной значимой проблемой является вопрос качества конечной продукции, так до 69% от валового сбора зерновых культур имеют лишь третий класс качества, в то время как в странах Западной Европы до 60% составляют зерновые культуры первого класса качества. Именно логистические издержки являются одной из основных статей затрат сельскохозяйственных предприятий, действующих в сфере растениеводства.

Следовательно, неэффективность логистики, сказывается на уровне конечной прибыли предприятий и уровне налоговых поступлений в государственный бюджет. Учитывая не высокую рентабельность, свойственную сфере растениеводства, где рентабельность равная 12 – 15% считается достаточно высокой, подобного рода убытки, связанные с логистикой, могут привести не только к убыткам, но и к высокой вероятности банкротства.

В Республике Казахстан доля логистических издержек составляет до 25% от стоимости конечной продукции, что является одним из самых высоких показателей в мире. Данный показатель практически везде одинаков, вне зависимости от изучаемой нами отрасли экономики. Это во многом связано с очень большой площадью страны, труднодоступностью автомобильного и железнодорожного транспорта в ряде регионов, особенно в центральном регионе.

В наиболее развитых странах мира таких как: Франция, Германия, США, Италия и Великобритания данный показатель не превышает 11%. Как было сказано ранее, по большей части решить данную проблему быстро не получится, строительство новых мостов и путей сообщения потребуют миллиарды вложений из государственного бюджета и в рамках ГЧП.

Но стоит учесть, что из данных 25% по словам ряда отечественных аналитиков около 3,5 – 5% приходится на ошибки и недостатки самой организации логистических процессов, следовательно, повысив эффективность управления логистической системой, в нашем случае, сферы растениеводства, мы можем говорить о повышении эффективности прибыльности предприятий растениеводства, так как доля логистических издержек снизится относительно конечной стоимости реализуемой продукции растениеводства.

Логистическая система – адаптивная система с обратной связью, выполняющая те или иные логистические функции. Она, как правило, состоит из нескольких подсистем и имеет развитые связи с внешней средой [2]. Подсистемами логистической системы, применительно к отрасли растениеводства, являются организация доставки и протравливания семян и удобрений на посевные площади, посевная и уборочная компании, просушка и промывка, доставка продукции на склады, хранение продукции, ее реализация и т.д.

Улучшение любой из данных подсистем позволит повысить совокупную эффективность логистической системы отрасли растениеводства. Нами предлагается рассмотреть возможность внедрения ряда инновационных систем, которые повсеместно внедряются в логистических системах наиболее развитых стран мира.

К таким системам можно отнести:

1. Система «Storіo» – данная технология предназначена для оценки состояния сельскохозяйственных культур, а также планирования и мониторинга работ. Продукт интегрируется с программой Бухгалтерия 1С, системами GPS – мониторинга с открытым протоколом, системами наземного мониторинга. В единую цифровую базу попадает информация по каждому полю и единице техники.

Специалист, отвечающий за мониторинг предприятия, может узнать о состоянии растительности и видах проводимых работ на конкретном поле, о количестве и времени смен сельскохозяйственной техники, кто именно выполнял поставленную задачу. Информация четко структурирована, данный подход максимально упрощает планирование. Появляется возможность скоординировать работу автопарка на неделю вперед, а система оповестит в случае появления конфликтующих операций [3].

2. Taranis – это технология прогноза погоды. С точностью от 90% в ближайшие 48 часов по конкретному полю пользователь сможет видеть: количество и вероятность осадков, температуру и влажность воздуха, скорость ветра и влажность листьев. Предоставляется возможность видеть почасовой, ежедневный и текущий отчет по прогнозу погоды, а также погодные факторы в прошлые дни по каждому конкретному участку земли.

Имеется возможность контролировать состояние развития растений с помощью различных индексов, в частности индекса NDVI. Обнаружив проблемные места на поле, следует поставить задачу для проверки агрономом конкретного участка поля. Агроном с помощью мобильного приложения находит проблемную зону на поле, загружает фотографию места или проблемы, добавляет комментарий, а система анализирует эту проблему и формирует отчет с привязкой к конкретной точке и полю в целом.

3. Система «Trimble» – система автопилота полностью автоматизирована, что сводит влияние человеческого фактора практически к нулю. Так при использовании автопилотов трактора следуют идеальным курсом. Что уменьшает перекрытия при севе до 5 – 7 см и не оставляет огрехов на пашне, увеличивается точность внесения удобрений в почву, поддерживается стабильный уровень скорости в пределах 30 – 35 километров в час.

Все это позволяет снизить затраты на семена, удобрения, химикаты, горючее и фонд оплаты труда, а также увеличить урожайность продукции. Данное технологическое решение будет реализовано в рамках политики «точного земледелия» государственной программы «Цифровой Казахстан», которая гласит, что повышение конкурентоспособности отечественной сельскохозяйственной продукции за счет применения современных технологий тесно связано с необходимостью продвижения и позиционирования отечественной продукции, как на внутреннем рынке, так и на экспортные рынки ближнего и дальнего зарубежья [4].

4. Система «АвтоГРАФ» – позволяют отслеживать работу техники из самых различных отраслей, навесных и прицепных агрегатов, стационарных объектов и персонала. Помимо этого, осуществляется полный контроль и учет расхода топлива, анализ качества вождения и многое другое. Система мониторинга транспорта «АвтоГРАФ» позволяет выполнять интеграцию с системами учета и управления предприятием и тем самым органично вписываться в действующие бизнес – процессы

заказчика. Постоянный контроль и мониторинг за расходом топлива, параметрами работы двигателя, других систем в режиме онлайн.

5. Система Hummingbird – система использует технологию машинного обучения и искусственного интеллекта для обработки снимков спутников ДЗЗ, БПЛА и средств малой авиации. Клиент получает информацию в виде широкого перечня векторных карт с функцией просмотра на панели устройства. Информация в форме shapefile содержит геолокационную привязку и топографические сведения, которые используются при работе полевого оборудования.

Выполнение дифференцированного внесения удобрений, СЗР или пестицидов выходит на новый уровень. Алгоритмы анализа разработаны для конкретных выращиваемых культур, с четким определением количества и сроков вылетов, измеряемых параметров. Индивидуализированный подход, учитывающий особенности вегетирующих культур, позволяет определить приоритетность задач на конкретной стадии развития и предоставляет актуальную своевременную информацию для принятия необходимых мер.

Список современных инновационных технологий, внедряемых в логистику сферы растениеводства, не ограничен пятью вышеописанными. При выборе технологии в логистику сферы растениеводства руководитель предприятия должен оценить: насколько эффективным будет применения данных систем контроля и мониторинга; изменение структуры общих затрат и экономию от сокращения условно переменных затрат; изменения производственного и технологического цикла и т.д.

Рынок товарной продукции растениеводства это наглядный пример рынка совершенной конкуренции. Поэтому, можно определить условия, при которых сельскохозяйственное предприятие будет готово внедрять подобные системы в логистику.

Общие издержки предприятия (ТС) состоят из постоянных (FC) и переменных издержек (VC). Допустим, что FC_A и VC_A – это постоянные и переменные затраты предприятия *A*, которое не применяет современные системы контроля и мониторинга в логистике. Тогда, величины общих затрат (ТС), дохода от реализации (TR) и прибыли будут определяться по формулам:

$$TC_A = FC_A + VC_A; \quad TR_A = Q_A \times P^*; \quad \text{Прибыль } A = TR_A - TC_A.$$

Для предприятия *B*, использующего выше названные системы или их аналоги, постоянные (FC_B) и переменные (VC_B) затраты разделим на две группы. В первую группу мы относим затраты предприятия, которые оно несет без применения инновационных систем в логистике (FC_T и VC_T), а во вторую группу затрат отнесем расходы, связанные с внедрением и эксплуатацией систем в логистике (FC_L и VC_L). Тогда, величины общих затрат (ТС), дохода от реализации (TR) и прибыли для такого предприятия будут определяться по формулам:

$$TC_B = FC_B + VC_B = (FC_T + FC_L) + (VC_T + VC_L);$$

$$TR_B = Q_B \times P^*; \quad \text{Прибыль } B = TR_B - TC_B.$$

Если предположить, что применение данных систем не привело к изменению объемов выпуска и реализации продукции предприятия *B* и равны объемам предприятия *A* (то есть $Q_A = Q_B$), то экономически обоснованным внедрение подобных систем в логистике будет считаться в том случае, если общие затраты предприятия *B* будут ниже чем у предприятия *A* (см. рисунок 1).

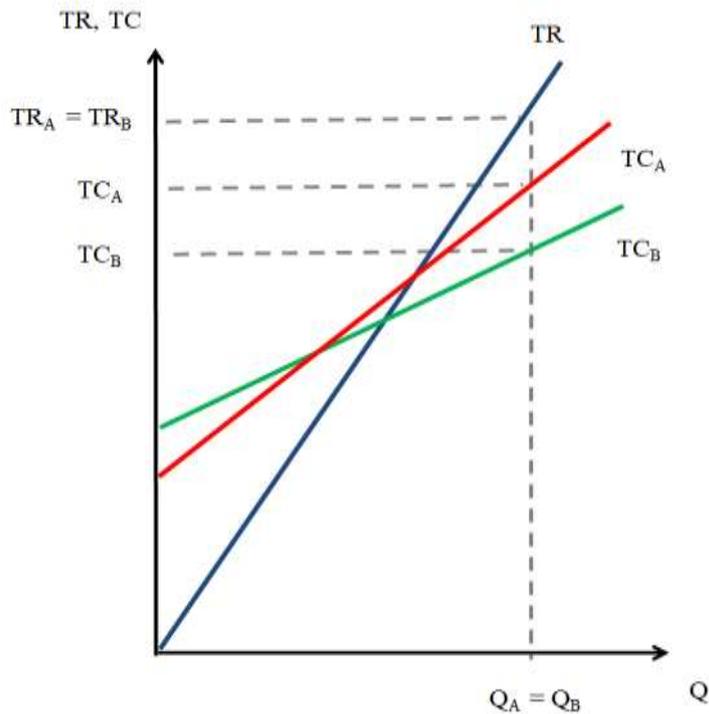


Рисунок 1. Определение эффективности внедрения инновационных систем в логистику растениеводства конкурентных предприятий, максимизирующих прибыль, на основе сопоставления TR и TC

И в первую очередь внедрение подобных систем должно сократить величину переменных затрат первой группы. T_0 есть FC_{T1} и VC_{T1} должны быть меньше величины (FC_{T0} и VC_{T0}), которая была до момента внедрения систем контроля и мониторинга в логистике. Что в свою очередь повлияет на положение кривых предельных (MC) и средних общих (ATC) издержек для предприятия B (см. рисунок 2б).

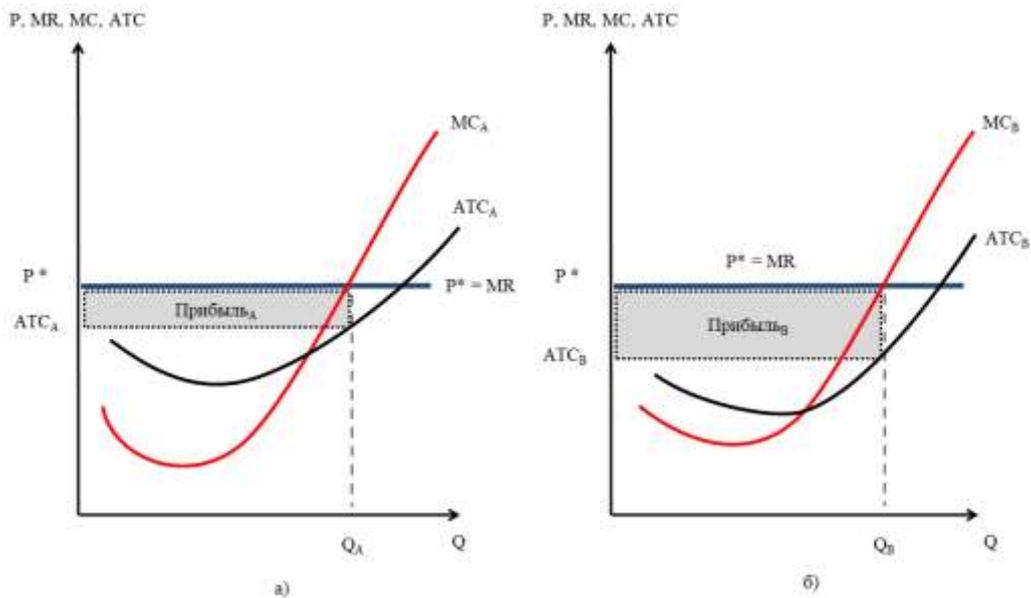


Рисунок 2. Определение эффективности внедрения инновационных систем в логистику растениеводства конкурентных предприятий, максимизирующих прибыль, на основе сопоставления MR и MC: а) предприятие A; б) предприятие B

Если затраты на внедрение и эксплуатацию подобных систем ($FC_{\text{л}} + VC_{\text{л}}$) будут больше замещенных затрат из первой группы ($FC_{\text{т0}} + VC_{\text{т0}} - FC_{\text{т1}} - VC_{\text{т1}}$), то предприятию *B* следует изменить свою стратегию на рынке.

Рассмотренные системы, при соответствующем выполнении выше перечисленных условий, будут способствовать в значительной мере увеличению скорости производства продукции, ее качеству, а также росту валовой прибыли предприятий от реализации продукции растениеводства, повышению эффективности использования устаревшего автопарка за счет постоянного мониторинга за использованием горюче – смазочных материалов, состоянием полей предприятия, применения автопилота и т.д.

Литература:

1. Левкин Г.Г. Логистика в АПК. – Москва – Берлин, 2014. – С.245.
2. Шумаев В.А. Основы логистики. Учебное пособие. – Москва, 2016. – С.314.
3. Интернет – статья Системы мониторинга в АПК. Режим доступа URL: <https://sovzond.ru/press-center/news/selskoe-khozyaystvo/5780/>
4. Об утверждении Государственной программы «Цифровой Казахстан». Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 декабря 2017 года №827.

МАЗМҰНЫ / СОДЕРЖАНИЕ

ЭКОНОМИКА, БАСҚАРУ ЖӘНЕ ҚАРЖЫ САЛАСЫНДАҒЫ ҒЫЛЫМ МЕН БІЛІМ SCIENCE AND EDUCATION IN ECONOMICS, MANAGEMENT AND FINANCE НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ В ОБЛАСТИ ЭКОНОМИКИ, УПРАВЛЕНИЯ И ФИНАНСОВ

Chaukerov E.B. (<i>North Kazakhstan regional branch of Kazpost JSC</i>) social inequality: why are foreign workers wage higher than kazakh workers?.....	3
Абдулова О.С. (<i>СКУ им. М.Козыбаева</i>) Оценка экономической эффективности деятельности предприятия.....	6
Абдулова О.С., Запрутова А. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Анализ кредитоспособности юридических лиц.....	11
Айсин О.А., Баймагамбетов А.А. (<i>СКУ им. М.Козыбаева</i>) К вопросу о государственной поддержке малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.	15
Айсин О.А., Баймагамбетов А.А. (<i>СКУ им. М.Козыбаева</i>) Проблемы инвестирования в малый и средний бизнес в Республике Казахстан.....	19
Аллахярова Ш., Кендюх Е.И. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу о системе менеджмента качества в образовательном учреждении	26
Аманжелов А. Т. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Региональная дифференциация уровня жизни населения в Республике Казахстан	33
Аманжол А.Б. (<i>СКГУ им. М. Козыбаева</i>) Менеджмент как наука управления.....	38
Арыкова Ж.Т. (<i>М. Қозыбаев ат. СҚУ</i>) Прожиточный минимум: совершенствование методик и расчета.....	45
Баймульдина Г.Б., Аманова Г.Д., Абдрахманова Н.Б. (<i>АО Финансовая академия, ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, НАО СКУ им .М. Козыбаева</i>) Теоретические основы финансовой отчетности как основа анализа показателей финансового состояния хозяйствующего субъекта.....	49
Балапан Ә.А. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу о золоте как о финансовом инструменте в банковском бизнесе.....	57
Балапан Ә.А. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) О лизинге как о форме инвестирования в коммерческом банке.....	62
Балгарина С.М., Кузьменко Ю.В. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Роль ЭКСПО – 2017 в создании туристского имиджа Республики Казахстан	68
Биболова М., Байтенизов Д. (<i>М.Қозыбаев ат. СҚУ</i>) Современное состояние развития сферы гражданской авиации в Республике Казахстан.....	71
Булкаирова К.Е. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Подбор персонала: актуальные проблемы и пути решения.....	75
Ганиева З.Х. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу о диверсификации международных резервов.....	80
Дюсембаева М.Е. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Пути повышения конкурентоспособности предприятия.....	84
Жалтурова А.Д. (<i>СКУ им. М. Козыбаева</i>) Роль золотовалютных резервов государства в условиях глобализации финансовых рынков.....	90
Карипова А.М. (<i>М. Қозыбаев атындағы СҚУ</i>) Банктің тиімді инвестициялық портфелін қалыптастыру.....	95
Карипова А.М., Аманжол М.А. (<i>М. Қозыбаев атындағы СҚУ</i>) Кәсіпорынның қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігін арттыру бойынша ұсыныстарды әзірлеу «Данияр Агро» ЖШС мысалында.....	101

Карипова А.М., Джуманова Д.М. (<i>М. Қозыбаев атындағы СҚУ</i>) ҚР экономикасына тікелей шетелдік инвестицияларға талдау жаса.....	105
Карипова А.М., Садвакасова А.К. (<i>М. Қозыбаев атындағы СҚУ</i>) Қазақстанда венчурлік қаржыландырудың дамуы («QazTech Ventures АҚ» ақ мысалында талдау).....	111
Кехян Г.А. (<i>СҚУ им. М.Козыбаева</i>) Девальвация валюты: причины и последствия.....	117
Кирюшенко Е.В., Байгулин А.А. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Значение бизнес – туризма в развитии городов Республики Казахстан.....	122
Кирюшенко Е.В., Зикирина А.Е. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Интернет как средство развития конкурентоспособного развития туризма.....	127
Кирюшенко Е.В., Капар А.К. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Основные направления внутреннего туризма Республики Казахстан.....	129
Кирюшенко Е.В., Марсова З.М. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Деловое профессиональное общение: основы и правила.....	133
Ковтун В.А. (<i>СҚУ им. М.Козыбаева</i>) Значение маркетинга в продвижении гостиничных услуг.....	138
Қошан К.Ө., Кендюх Е.И. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу определения оценки уровня экономической безопасности на примере АО «FORTEBANK».....	141
Қошан К.Ө., Цапова О.А. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу об определении понятия коммерческих рисков (на примере АО «ForteBank»).....	145
Кузьменко Ю.В., Олесиюк М.М. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева, НУО «Гуманитарно – технический колледж»</i>) Использование информационно – коммуникационных технологий в процессе подготовки студентов по образовательной программе «Туризм».....	149
Мартынов Н.А., Кендюх Е.И. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу факторного моделирования как инструмента выявления неиспользованных резервов повышения эффективности.....	153
Мартынов Н.А. Кендюх Е.И. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу факторного моделирования как метода экономического анализа.....	158
Можганов Д.Д. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Менеджмент на страже производительности.....	162
Нургабиден Д., Баймагамбетов А.А. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Проблемы развития риск – менеджмента на предприятиях в Республике Казахстан.....	167
Протасова О.В., Сарсенов Д.А. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Особенности и проблемы бухгалтерского учета в строительных организациях.....	171
Рахимғалиева Д.К. (<i>Жоғары инженерлік – технологиялық колледжі, Петропавл</i>) Экономикалық тәрбие арқылы студенттердің экономикалық санасын қалыптастыру.....	176
Селиванов Н.В. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) История развития бухгалтерского учёта.....	178
Селиверстова М.В. (<i>Бюджетное учреждение высшего образования Ханты – Мансийского автономного округа – Югра «Сургутский государственный педагогический университет», г. Сургут, РФ</i>) Практические аспекты организационно – управленческой деятельности и особенности проведения специальной оценки условий труда.....	184
Смагулова Т.Ж., Кузьменко Ю.В. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Особенности формирования туристского продукта.....	190
Смольянинова С.Ф. (<i>СГУ им. М. Козыбаева</i>) К вопросу роли поведенческой экономике в налогообложении компании.....	194
Суюндыкова Д.Б. (<i>СҚУ им. М. Козыбаева</i>) Оценка и регулирования миграционных процессов в Северо – Казахстанской области.....	199

Тлеубаева Д.А., Абдрахманова Н.Б., Осипова Е.В. (СКУ им. М. Козыбаева) К вопросу о роли и государственном регулировании промышленности в национальной экономике Казахстана.....	201
Туктарова Р.Р., Парамонова А.П. (СКУ им. М. Козыбаева) Валютные интервенции как инструмент валютного регулирования	207
Тышкевич Е.В. (СКУ им. М. Козыбаева) Методические особенности учета и анализа основных средств в условиях перехода на МСФО	213
Увалеева Ж.Б. (СКУ им. М. Козыбаева) Преимущества и недостатки методов оценки конкурентоспособности предприятия	219
Усбанова Г.Ш., Беркутбаева Д.Е. (М. Қозыбаев атындағы СҚУ) «Халық – Life» АҚ – ның инвестициялық қызметін талдау.....	227
Фоот Ю.В. (СКУ им. М. Козыбаева) Банковские экосистемы: актуальность создания и развития в условиях цифровой экономики.....	233
Цвингер И.Г., Гольдфейн К.М. (СКУ им. М. Козыбаева) Валютные ограничения в механизме валютного регулирования.....	238
Хамзина А.С. (М.Қозыбаев атындағы СҚУ) Коммерциялық банктің қазіргі жағдайдағы төлем қабілеттілігінің болжамдау сұрағына.....	243
Хамзина А.С. (М. Қозыбаев атындағы СҚУ) Кәсіпорындағы қаржылық ресурстарды басқару («DEZ» ЖШС үлгісінде) сұрағына.....	246
Хамзина А.С., Қабдуали Н.Қ. (М. Қозыбаев атындағы СҚУ) Коммерциялық банктің несиелік әлеуетін бағалау («Kaspi bank» АҚ үлгісінде) сұрағына.....	252
Хамзина А.С., Какенова А.А. (М. Қозыбаев атындағы СҚУ) Коммерциялық банктің қаржылық жағдайын болжамдау екенің дәлелдеу сұрағына.....	257
Хамзина А.С., Кушурова Қ.А. (М. Қозыбаев атындағы СҚУ) Коммерциялық банк қызметінің тиімділігін бағалауы сұрағына.....	260
Шинкарев И.А., Айтуллин Т.К. (СКУ им. М. Козыбаева) Современные технологии в логистических процессах растениеводства и условия их эффективного применения.....	265

**«Қозыбаев оқулары – 2021: білім мен ғылымды дамытудағы
жаңа көзқарастар мен тәсілдер» атты халықаралық ғылыми-
тәжірибелік конференцияның
МАТЕРИАЛДАРЫ**

(12 қараша)

МАТЕРИАЛЫ

**международной научно-практической конференции
«Козыбаевские чтения - 2021: Новые подходы и современные
взгляды на развитие образования и науки»**

(12 ноября)



ISBN 978-601-223-481-7

