

**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university**



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 1 (75)**

**Алматы, 2023
Almaty, 2023**

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Abai Kazakh national pedagogical university

ХАБАРШЫ

ВЕСТНИК

BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 1 (75)

Алматы, 2023
Almaty, 2023

Абай атындағы
Қазақ ұлттық педагогикалық
университеті

ХАБАРШЫ
«Экономика» сериясы,
№1 (75), 2023

2003 ж. бастап шығады.
Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір

Бас редактор:
Канабекова М.А. –
э.ғ.к., Абай атындағы ҚазҰПУ

Бас редактордың орынбасары:
Алпысбаев К.С. – Ph.D,
Абай атындағы ҚазҰПУ

Жауапты хатшы
Адельбаева А.К. – магистр, Абай
атындағы ҚазҰПУ

РЕДАКЦИЯЛЫҚ АЛҚА

Филип Рожон – э.ғ.д., профессор Пуатье
Университеті, Франция
Череп А.В. – э.ғ.д., профессор, Запорожье
ұлттық университеті, Украина
Лиман И.А. – э.ғ.д., профессор, Тюмень
мемлекеттік университеті, Ресей
Мамазаров А.Б. – э.ғ.к.,
М.В. Ломоносов атындағы Мәскеу
мемлекеттік университетінің филиалы,
Өзбекстан
Оралбаева Ж.З. – э.ғ.к.,
қауымдастырылған профессор,
ал-Фараби атындағы Қазақ ұлттық
университеті
Джакишева У.К. – э.ғ.к.,
қауымдастырылған профессор м.а., Абай
атындағы ҚазҰПУ

© Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университеті, 2023

Қазақстан Республикасының мәдениет
және ақпарат министрлігінде 2009 жылы
мамырдың 8-де тіркелген №10100-Ж

Басуға 26.04.2023. қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 12,0 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 899.

050010, Алматы қаласы,
Достық даңғылы, 13.
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасы

МАЗМҰНЫ СОДЕРЖАНИЕ CONTENT

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

- Сун Вэйцин, Канабекова М.А. Анализ и оценка кадрового потенциала предприятия тоо «MANGIS-TAU INVESTMENTS B.V.»..... 5
- Сун Вэйцин, Канабекова М.А. ЖШС «MANGIS-TAU INVESTMENTS B. V.» кәсіпорнының кадрлық әлеуетін талдау және бағалау
- Song Weiqin, Kanabekova M.A. Analysis and evaluation of the personnel potential of the enterprise "MANGISTAU INVESTMENTS B.V." LLP
- Бекбосын А., Оралбаева Ж.З. Экономиканың инновациялық дамуы жағдайында бизнестің тиімділігін арттыру тетіктері..... 12
- Бекбосын А., Оралбаева Ж.З. Механизмы повышения эффективности бизнеса в условиях инновационного развития экономики
- Biekebosen A., Oralbayeva Zh.Z. Mechanisms for improving business efficiency in the context of innovative economic development
- Ван Сяоянь., Джакишева У.К. Учет и аудит экспортно-импортных торговых операций..... 19
- Ван Сяоянь., Джакишева У.К. Экспорттық-импорттық сауда операцияларының есебі және аудиті
- Wang Xiaoyan., Dzhakisheva U. K. Accounting and audit of export-import trade operations
- Сарманова А., Джакишева У.К. Особенности технологий деловой предприимчивости..... 25
- Сарманова А., Джакишева У.К. Іскерлік кәсіпкерлік технологиясының ерекшеліктері
- Sarmanova A, Dzhakisheva U. K. Features of business enterprise technologies
- Әсемғазы Е.Қ., Насырова Г.А. Цифрлық кәсіпорын ұғымы және оның негізгі белгілері..... 30
- Әсемғазы Е.Қ., Насырова Г.А. Понятие цифрового предприятия и его основные признаки
- Assemgazy Y.K., Nasyrova G.A. The concept of a digital enterprise and its main features
- Баймухамедов Д.Е., Жуманова Б.К. Роль мотивации в формировании организационно-экономических основ кадровой политики..... 36

Казахский национальный педагогический университет имени Абая

ВЕСТНИК

Серия «Экономическая» №1 (75), 2023

Выходит с 2003 года. Периодичность – 4 номера в год

Главный редактор: Канабекова М.А. – к.э.н., КазНПУ имени Абая

Зам. главного редактора: Алпысбаев К.С. – PhD, КазНПУ имени Абая

Ответственный секретарь Адельбаева А.К. – магистр, КазНПУ имени Абая

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ

Филипп Рожон – д.э.н., профессор Университета Пуатье, Франция

Череп А.В. – д.э.н., профессор, Запорожский национальный университет, Украина

Лиман И.А. – д.э.н., профессор, Тюменский государственный университет, Россия

Маманазаров А.Б. – к.э.н., филиал Московского университета имени М.В.Ломоносова, Узбекистан

Оралбаева Ж.З. – к.э.н., ассоциированный профессор, Казахский национальный университет им. ал-Фараби
Джакишева У.К. – к.э.н., и.о. ассоциированный профессор, КазНПУ имени Абая

© Казахский национальный педагогический университет имени Абая, 2023

Зарегистрировано в Министерстве культуры и информации Республики Казахстан 8 мая 2009 г. №10100-Ж

Подписано в печать 26.04.2023. Формат 60x84 1/8. Объем 12.0 уч.-издл. Тираж 300 экз. Заказ 899.

050010, г. Алматы, пр. Достык, 13. КазНПУ им. Абая
Издательство «Ұлағат» Казахского национального педагогического университета имени Абая

Баймухамедов Д.Е., Жуманова Б.К. Кадр саясатының ұйымдастыру-экономикалық негіздерін қалыптастырудағы мотивацияның рөлі
Vaimukhamedov D.Y., Zhumanova B.K. The role of motivation in forming the organizational and economic foundations of personnel policy

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Саидов Б.Н., Оралбаева Ж.З. Эффективная современная инвестиционная стратегия..... 42

Саидов Б.Н., Оралбаева Ж.З. Инвестициялаудың тиімді заманауи стратегиясын қолдану
Saidov B.N., Oralbayeva Zh.Z. Effective modern investment strategy

Сабырова М.Б., Кожухметова М.К. Экономический анализ причин возникновения финансового кризиса..... 47

Сабырова М.Б., Кожухметова М.К. Қаржылық дағдарыс себептеріне экономикалық талдау
Sabyrova M.B., Kozhakhmetova M.K. Economic analysis of the causes of the financial crisis

Жомартбаева Ж.А., Джакишева У.К. Порядок оформления сопроводительных накладных на товары и их документооборот..... 53

Жомартбаева Ж.А., Джакишева У.К. Тауарларға ілеспе жүкқұжаттарын рәсімдеу тәртібі мен олардың құжат айналымы
Zhomartbayeva Zh.A., Dzhakisheva U.K. The way in which accompanying consignment notes/bills of lading for goods are issued and their flow of documentation

Баймухамедов Д.Е., Жуманова Б.К. Зарубежный опыт организации кадровой политики на предприятиях..... 59

Баймухамедов Д.Е., Жуманова Б.К. Кәсіпорындарда кадр саясатын ұйымдастырудың шетелдік тәжірибесі
Vaimukhamedov D.Y., Zhumanova B.K. Foreign experience in organizing personnel policy at enterprises

Каримова М.Д. Методы оценки эффективности менеджмента организации..... 64

Каримова М.Д. Ұйым менеджментінің тиімділігін бағалау әдістері
Karimova M.D. Analysis of methods for assessing the effectiveness of the organization's management

**Kazakh national pedagogical
university named after Abai**

BULLETIN

**Series of «Economic»
№1 (75), 2023**

Periodicity – 4 numbers in a year.
Publishing from 2003.

EDITORIAL BOARD:

Chief editor

Kanabekova M.A. - *Candidate of Economic
sciences, Abai KazNPU;*

Deputy Chief Editor

Alpysbaev K.S. - *PhD, Abai KazNPU;*

Executive Secretary

Adelbaeva A.K. - *Master of Economic
sciences, Abai KazNPU*

EDITORIAL TEAM:

Philippe Rojon - *PhD, professor, University
of Poitiers, France;*

Cherep A.V. - *Doctor of Economic sciences,
Professor, Zaporozhye National University;
Ukraine;*

Liman I.A. - *Doctor of Economic sciences,
Professor, Tyumen State University; Russia;*

Mamanazarov A.B. - *Doctor of Economic
sciences, Branch of Moscow State University
named after M.V. Lomonosov, Uzbekistan;*

Oralbaeva Zh.Z. - *Candidate of Economic
sciences, Associate professor, Al-Farabi
KazNU;*

Dzhakisheva U.K. - *Candidate of Economic
sciences, Acting Associate Professor, Abai
KazNPU*

**© Kazakh national pedagogical
university after Abai, 2023**

The journal is registered by the
Ministry of Culture and Information RK
8 May 2009. №10100-Ж

Signed to print 26.04.2023.
Format 60x84 1/8. Volume – 12.0 publ.
literature. Edition 300 num. Order 899.

050010, Almaty, Dostyk ave., 13.
KazNPU after Abai
Publishing house «Ulagat» Kazakh
National Pedagogical University after Abai

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Сырлыбаева М.Т. Аймақтардың әлеуметтік-
экономикалық мемлекеттік реттеудің шетелдік
тәжірибесі..... 72

Сырлыбаева М.Т. Зарубежный опыт социально-
экономического регулирования регионов
Syrlubayeva M. Foreign experience of socio-
economic regulation of regions

Жолдасова Г.И. Внедрение нового продукта как
инструмент стратегии инновационной деятель-
ности предприятия..... 81

Жолдасова Г.И. Кәсіпорының инновациялық
қызметі стратегиясының құралы ретінде жаңа
өнімді енгізу

Zholdassova G.I. Introduction of a new product as a
tool of the strategy of the innovative activity of the
enterprise

Serikbayeva Zh., Seidomarova S. L'évolution de la
numérisation en tant que technologie de comptabilité
sociale de l'argent..... 88

Серикбаева Ж., Сейдомарова С.Н. Эволюция
цифровизации как технологии социального учета
денежных средств

Серикбаева Ж., Сейдомарова С.Н. Ақша
қаражаттарын әлеуметтік есепке алу техноло-
гиясы ретінде цифрландырудың эволюциясы

Авторлар туралы мәлімет..... 93

Сведения об авторах..... 94

Information about author..... 95

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

МРНТИ 21.41.63

Сун Вэйцин¹

М.А. Канабекова¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая, г.Алматы, Казахстан

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ТОО «MANGISTAU INVESTMENTS B.V.»

Аннотация

Важным фактором успешной деятельности предприятия является эффективное использование кадрового потенциала, которое состоит в создании неотъемлемых условий для персонала, чтобы реализовать его личный и профессиональный потенциал.

В статье с позиции теоретического и практического подходов проведен анализ трудового потенциала и производительности труда на предприятии. Проведено исследование методов оценки эффективности кадрового потенциала предприятия (на примере ТОО «Mangistau Investments B.V.»), являющаяся совместным предприятием национальной компании "КазМунайГаз" и Китайской национальной нефтегазовой компании CNPC.

Выполнен анализ использования фонда рабочего времени, анализ производительности труда и анализ квалификационного уровня работников. На основе, которого даны рекомендации применительно к конкретным организационно – техническим условиям ТОО «Mangistau Investments B.V.» осуществить систему мер, направленных на повышение эффективности кадровой политики и управления трудовыми ресурсами на предприятии.

Ключевые слова: трудовой потенциал предприятия, кадровый потенциал предприятия, эффективность использования кадрового потенциала, анализ, оценка, предприятие.

Сун Вэйцин¹

М.А. Канабекова¹

¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ЖШС «MANGISTAU INVESTMENTS B. V.» КӘСІПОРНЫНЫҢ КАДРЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

Аңдатпа

Кәсіпорынның табысты қызметінің маңызды факторы кадрлық әлеуетті тиімді пайдалану болып табылады, ол персоналдың жеке және кәсіби әлеуетін іске асыру үшін ажырамас жағдайлар жасаудан тұрады.

Мақалада теориялық және практикалық тәсілдер тұрғысынан кәсіпорындағы еңбек әлеуеті мен еңбек өнімділігіне талдау жасалды. "ҚазМұнайГаз" ұлттық компаниясы мен CNPC Қытай ұлттық мұнай-газ компаниясының бірлескен кәсіпорыны болып табылатын ЖШС «Mangistau Investments B.V.» мысалында кәсіпорынның кадрлық әлеуетінің тиімділігін бағалау әдістеріне зерттеу жүргізілді.

Жұмыс уақытының қорын пайдалануға, еңбек өнімділігіне және қызметкерлердің біліктілік деңгейлеріне талдаулар жасалды. Оның негізінде ЖШС «Mangistau Investments B.V.» нақты ұйымдастырушылық – техникалық шарттарына қатысты ұсынымдар берілді,

мысалы, кәсіпорында кадр саясатының және еңбек ресурстарын басқарудың тиімділігін арттыруға бағытталған шаралар жүйесін жүзеге асыру.

Түйін сөздер: кәсіпорынның еңбек әлеуеті, кәсіпорынның кадрлық әлеуеті, кадрлық әлеуетті пайдаланудың тиімділігі, талдау, бағалау, кәсіпорын.

Song Weiqin¹

Kanabekova M.A.¹

¹*Kazakh National Pedagogical University named after Abay, Almaty, Kazakhstan*

ANALYSIS AND EVALUATION OF THE PERSONNEL POTENTIAL OF THE ENTERPRISE "MANGISTAU INVESTMENTS B.V." LLP

Abstract

An important factor in the successful operation of the enterprise is the effective use of human resources, which consists in creating integral conditions for personnel to realize their personal and professional potential.

The article analyzes the labor potential and labor productivity at the enterprise from the standpoint of theoretical and practical approaches. A study of methods for assessing the effectiveness of the personnel potential of the enterprise (using the example of Mangistau Investments B.V. LLP), which is a joint venture of the national company KazMunayGas and the Chinese National Oil and Gas Company CNPC, was conducted.

The analysis of the use of the working time fund, the analysis of labor productivity and the analysis of the qualification level of employees was carried out. On the basis of which recommendations are given in relation to specific organizational and technical conditions of Mangistau Investments B.V. LLP to implement a system of measures aimed at improving the effectiveness of personnel policy and human resources management at the enterprise.

Keywords: the labor potential of the enterprise, the personnel potential of the enterprise, the efficiency of the use of personnel potential, analysis, evaluation, enterprise.

В современных рыночных условиях одним из важнейших факторов, влияющих на конкурентоспособность организации, является человеческий капитал. Предпосылками к возрастанию повышению роли управления человеческими ресурсами стали [1]:

- глобализация, интернационализация и радикальное преобразование мирового рынка труда;
- развитие информационных технологий;
- влияние демографических процессов на формирование человеческих ресурсов;
- возрастание роли интеллектуальной составляющей в получении добавленной стоимости;
- ускоряющиеся изменения внешней среды и зачастую хаотичное их развитие;
- усиление конкуренции;
- возрастание роли человеческого фактора в решении ключевых вопросов на микро, мезо, макро, уровнях.

Главными показателями, характеризующими работу предприятий, являются трудовые ресурсы, которые оказывают значимое воздействие на финансовые результаты деятельности предприятий [2]. Причем в отечественной науке произошли значительные изменения о самом субъекте экономической деятельности. С начала 19 века работники рассматривались с позиции рабочей силы, способности которого могли быть использованы в производстве. Впоследствии структурные изменения в экономике, изменения характера рабочей силы, изменения в организационной структуре управления потребовали изменения подходов к управлению человеческими ресурсами.

ТОО «Mangistau Investments B.V.» – одна из крупнейших нефтехимических компаний страны, флагман нефтегазовой отрасли региона, компания с богатой историей и традициями, постоянно идущая в ногу со временем, лидер в области внедрения процессных и технологических инноваций, а также стандартов социальной ответственности.

В таблице 1 представлены технико-экономические показатели деятельности за 2018-2022 гг.

Результаты работы демонстрируют стремительную динамику: выросли объемы выпуска товарной продукции. Темп роста за последний год составил 16,5%, г., в том числе на внутреннем рынке – на 18,3%, за рубежом – на 14,7%; индекс промышленного производства составил 103,2 %. 49,3% собственной продукции от общей выручки идет на экспорт. За пять лет выручка от реализации выросла на 42, 14%, при этом величина чистой прибыли увеличилась в 1,6 раза и составила в 2022 году 24,25 млрд. тенге. Положительным моментом можно выделить снижение затрат на 1 единицу произведенной продукции с 0,83 единицы в 2018 году до 0,75 единицы в 2022 году, это сказалось на увеличении чистой прибыли.

По данным таблицы 1 можно сделать вывод, что за анализируемый период выручка предприятия увеличилась на 42%, себестоимость продаж увеличилась на 30%, затраты на 1 единицу произведенной продукции снизились на 10%, валовая прибыль повысилась на 23 385 029 тыс. тенге, коммерческие расходы увеличились на 4 523 557 тыс. тенге, управленческие расходы повысились, прибыль от продаж увеличилась и чистая прибыль повысилась на 14 982 846 тыс. тенге

Таблица 1

Технико-экономические показатели деятельности ТОО «Mangistau Investments B.V.» за 2018-2022гг.

Наименование	Ед.изм.	2018	2019	2020	2021	2022
Выручка	тыс. тенге	132893013	150597392	153412744	162148629	188900600
Рост (падение) к предыдущему году	%	+10,9%	+13,3%	+1,9%	+5,7%	+16,5%
Себестоимость продаж	тыс. тенге	109810542	112075262	117005208	115835680	142433116
Рост (падение) к предыдущему году	%	+11,88	+2,06	+4,40	-1,00	+22,96
Валовая прибыль (убыток)	тыс. тенге	23 082 471	38 522 130	36 407 536	46 312 949	46 467 500
Коммерческие расходы	тыс. тенге	4 476 993	5 587 186	7 777 387	8 943 740	9 000 550
Управленческие расходы	тыс. тенге	5 327 581	5 650 156	6 356 341	7 081 014	7 445 147
Прибыль (убыток) от продаж	тыс. тенге	13 277 897	27 284 788	22 273 808	30 288 195	30 021 803
Чистая прибыль	тыс. тенге	9 269 155	26 482 585	25 052 012	23 703 369	24 252 001
Рост (падение) к предыдущему году	%	+2,23	+185,71	-5,40	-5,38	+2,31

Данные, представленные в таблице 1 показывают, что наиболее успешным годом по многим показателям является 2022 год. Такие важные показатели деятельности предприятия,

как выручка от реализации, валовая прибыль, чистая прибыль и прибыль до налогообложения демонстрируют наилучшие значения именно по результатам 2022 года. В таблице 2 приведен анализ средней заработной платы ТОО «Mangistau Investments B.V.» за 2020- 2022 гг. и ее динамика [3].

Таблица 2. Анализ средней заработной платы ТОО «Mangistau Investments B.V.» за 2020- 2022 гг. (тыс.тенге)

Показатель	Годы			Темп роста (спада)			
	2020	2021	2022	2021г. к 2020		2022г. к 2021	
				абс.	отс.,%	абс.	отс.,%
Среднесписочная численность работников, чел.	15361	14930	14432	-431	97,19	-498	96,66
в том числе руководителей	2105	2060	1833	-45	97,86	-227	88,98
специалистов	230	209	183	-21	90,87	-26	87,56
служащих	2396	2195	1949	-201	91,61	-246	88,79
рабочих	10630	10466	10467	-164	98,46	1	100,01
Фонд заработной платы работников, тыс. тенге	8383178	8620960	8693693	237782	102,84	72733	100,84
Среднемесячная заработная плата одного работника, тенге	75478,69	78118,78	50199,17	7640,09	105,81	9080,39	104,32

Данные таблицы 2 показывают, что среднесписочная численность работников объединения за последние три года сократилась на 929 человек (в среднем за год на 3,07%) и составила на конец 2022 года 720 160 тенге, а фонд заработной платы увеличился на 310,5 млн. тенге. Это позволило увеличить среднемесячную заработную плату одного работника с 454780,7 до 601990,17 тенге.

Структура заработной платы на ТОО «Mangistau Investments B.V.» состоит из тарифной и премиальной части. В настоящее время работники предприятия премируются с положением об оплате труда нефтехимического комплекса ТОО «Mangistau Investments B.V.», согласно которому каждая структурная единица имеет условия и показатели премирования. В целом применяемые в компании системы оплаты труда вполне эффективны – с их помощью объективно оценивается деятельность работников. Рост среднемесячной заработной платы за три года произошел на 67200,48 тенге или на 10,38%. Если рассматривать изменение численности по категориям, то можно сказать, что в 2021 году в основном снижение произошло за счет сокращения численности специалистов на 201 человек. К тому же сократилась численность рабочих в 2021 на 164 человека, а руководителей на 45 человек; численность специалистов уменьшилась на 21 человек.

В 2022 году среднесписочная численность рабочих практически не изменилась и составила 10467 человек. Число руководителей сократилось на 227 человек, уменьшилась численность специалистов на 26 человек и численность служащих на 246 человек. Среднесписочная численность персонала за 2020-2022 гг. подверглась изменениям, связанных с увольнением сотрудников.

Фонд заработной платы в 2021 году увеличился на 2377820 тыс. тенге или на 2,84%. В 2022 году фонд заработной платы повысился по отношению к предыдущему году на 72733 тыс. тенге и составил 8693693 тыс. тенге Среднемесячная заработная плата одного работника в 2017 году выросла на 5,81% по сравнению с предыдущим годом и составила 48118,78 тенге. В 2022 году она была больше на 208000,39 тенге, чем в 2021 году.

На рисунке 1 проиллюстрирован кадровый состав персонала предприятия ТОО «Mangistau Investments B.V.» в 2018 году.

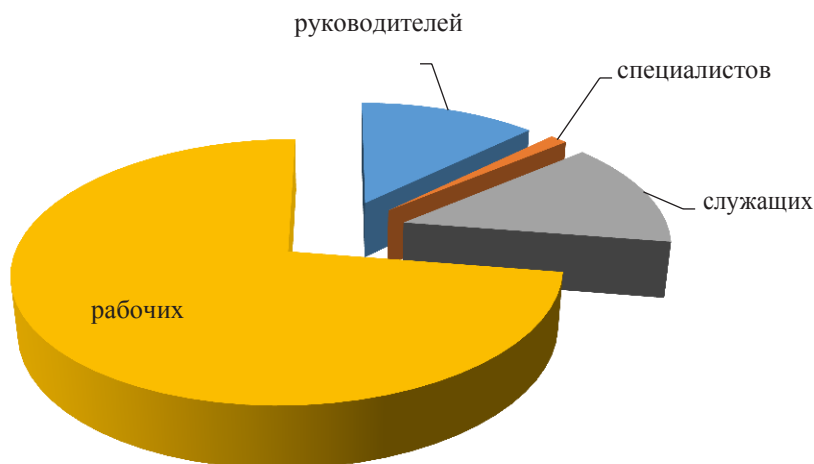


Рисунок 1. Кадровый состав персонала предприятия ТОО «Mangistau Investments B.V.» в 2022 году

Доля рабочих в кадровом составе предприятия в 2022 году составляет 72,53%, при этом в 2020 году их удельный вес занимал 69,2% от общей численности. Доля руководителей за три года сократилась на 10% и составила на конец 2022 года 12,7%.

В результате анализа динамики численности персонала можно сказать, что наблюдается тенденция к снижению численности работников объединения, при этом в структуре персонала доля рабочих увеличилась по сравнению с руководителями.

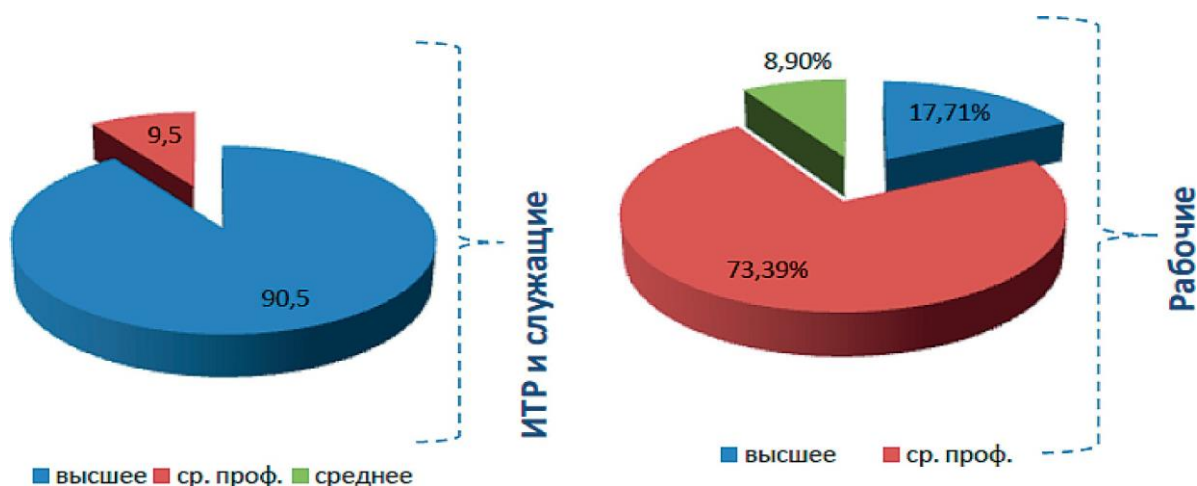


Рисунок 2. Качественный состав работников ТОО «Mangistau Investments B.V.» в 2022 году

Выработанная в компании стратегия развития предприятия, занимающего ведущее положение в нефтегазохимическом комплексе Республики Казахстан, наличие высококвалифицированных кадров и мощной производственной базы являются гарантией дальнейшей успешной работы ТОО «Mangistau Investments B.V.».

Как правило, возраст, стаж работы, наличие образования характеризуют состояние квалификационного уровня работников предприятия [4]. Поэтому для оценки данного показателя изучим структуру трудовых ресурсов по перечисленным критериям, а также в процессе анализа проследим динамику в структуре трудовых ресурсов за последние три года с 2016 по 2018 гг. Качественный состав работников ТОО «Mangistau Investments B.V.» в 2022 году проиллюстрирован на рисунке 2.

Положительным моментом можно отметить увеличение числа работников, имеющих высшее образование. Так в 2022 году среди руководителей и ИТР 90,5% имели высшее образование, а остальную долю занимают работники со средним профессиональным образованием. Среди рабочих 17,71 % имеют высшее образование – это 1854 человека, при этом в 2020 году их доля составляла 16,8%. Также увеличивается число работников со средним профессиональным образованием. В 2022 году их численность составила 7682 человека. Это связано с тем, что объединение неразрывно связано с базовыми учебными заведениями страны и зарубежья, такими как: Satbayev University, Нижнекамский химико-технологический институт (филиал) ФГБОУ ВО «КНИТУ» и т.д. За пять лет было принято на работу 2048 выпускников профессиональных учебных учреждений. В связи с этим намечается положительная тенденция по обновлению кадров, так в 2022 году 43% – это работники в возрасте до 35 лет.

Таким образом, расширение автоматизации и информатизации технологических процессов, внедрение новых технологий, неизбежно приводит к изменению численности персонала предприятия в целом, а также к изменению структуры штата [5].

С помощью расчётов получить коэффициенты текучести кадров, оборота по приему и выбытию, постоянства кадров за 2020-2022 гг.

Коэффициент оборота по приему работников ($K_{пр}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{пр} = Ч_{пр} / Ч_{сп} \quad (1)$$

в 2020 году коэффициент оборота по приему имел значение:

$$K_{пр} = (360 / 15361) * 100\% = 2,3\%.$$

Аналогично рассчитаем значение данных показателей в 2021 и 2022 годах:

$$K_{пр} 2021 \text{ год} = (325 / 14930) * 100\% = 2,2\%;$$

$$K_{пр} 2022 \text{ год} = (385 / 14432) * 100\% = 2,7\%.$$

Максимальное значение коэффициента оборота мы наблюдаем в 2022 году – 2,7%, а среднее значение данного показателя за три года составило 2,4. Коэффициент оборота по выбытию работников ($K_{вб}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{вб} = Ч_{вб} / Ч_{сп} \quad (2)$$

Уменьшение данного фактора положительный фактор, так как это говорит о том, что количество уволенных сократилось.

$$K_{вб} 2020 \text{ год} = (752 / 15361) * 100\% = 4,9\%.$$

$$K_{вб} 2021 \text{ год} = (713 / 14930) * 100\% = 4,8\%;$$

$$K_{вб} 2022 \text{ год} = (721 / 14432) * 100\% = 4,99\%;$$

На предприятии ТОО «Mangistau Investments B.V.» произошло увеличение данного показателя. В 2022 году значение показателя было на уровне 4,99%, при этом в 2021 году он составлял 4,8%. Коэффициент текучести кадров ($K_{т}$) рассчитывается по формуле:

$$K_{т} = Ч_{ув} / Ч_{сп} \quad (3)$$

$$K_{т} 2020 = (522 + 92) / 15361 * 100\% = 3,99\%;$$

$K_T 2021 = (475 + 97) / 14930 * 100\% = 3,83\%$;

$K_T 2022 = (474 + 102) / 14432 * 100\% = 3,99\%$;

Уменьшение текучести кадров способствует повышению результативности деятельности организации без дополнительных материальных и трудовых затрат.

За рассматриваемый период коэффициент текучести кадров остался на том же уровне – 3,99%.

Коэффициент постоянства кадров (Кп) рассчитывается по формуле:

$$K_p = \frac{Ч_p}{Ч_{сп}} \quad (4)$$

$K_p 2020 = (15950 - 752) / 15361 * 100\% = 98,9\%$;

$K_p 2021 = (15558 - 713) / 14930 * 100\% = 99,4\%$;

$K_p 2022 = (15130 - 721) / 14432 * 100\% = 99,8\%$;

Позитивным моментом является увеличение данного показателя за рассматриваемый период с 98,9% до 99,8%.

Можно сделать вывод, что за анализируемый период с 2020 по 2022 год увеличился коэффициент оборота по приему на 17,39%, коэффициент оборота по выбытию повысился на 1,84%, коэффициент постоянства кадров вырос на 0,91%, а коэффициент текучести кадров не изменился.

Практически все показатели остались на уровне 2020 года. Только значение коэффициент оборота по приему повысился с 2,3 до 2,7%. При этом его уровень ниже коэффициента по выбытию на 2,29%, что отрицательно характеризует использование трудовых ресурсов. Но нельзя говорить о неэффективности кадровой политики предприятия.

Текущая текучесть кадров влияет на производительность труда, на объемы выполнения плана по выпуску продукции и, в значительной степени, ухудшает её качество.

Таблица 3

Анализ фонда рабочего времени ТОО «Mangistau Investments B.V.»

Показатель	Значение		
	2020	2021	2022
Среднегодовая численность работников (ЧР), чел	15361	14930	14432
Отработано дней одним рабочим за год (Д), дней	243	243	244
Средняя продолжительность рабочего дня (П), час	8	8	8
Отработано часов одним рабочим за год (Ч), час	1944	1944	1952
Общий фонд рабочего времени (ФРВ), час	29861784	29023920	28171264

По данным таблицы 3 мы видим, что среднегодовая численность работников за весь период снизилась на 6,05%. В среднем один сотрудник отработал 243 дня и 1944 часов в год. Общий фонд рабочего времени в 2017 году снизился на 837 864 часа по сравнению с 2016 годом. В 2018 году фонд рабочего времени сократился на 852 656 часа по отношению к предыдущему году.

Список использованной литературы

1. Larionova G.N., Girfanova E.Y., Khismatullina A.M., Mulyukova R.R., Kiselev S.V. *The prerequisites for the formation and development of the regional market of consulting services in the oil-producing regions of Russia //Mediterranean Journal of Social Sciences. 2020. T. 6. № 2 S3. P. 169-175.*

2. Багаева И.В., Бурундукова Е.А. Удовлетворенность трудом как фактор мотивации труда персонала (на примере управления ОАО «ТАИФ-НК»)
3. // e-Журнал «Экономика и социум». 2019. №3 (34) (март).
4. Bagaeva I., Iliashenko O., Borremans A. Theoretical and methodological aspects of the competence approach to the evaluation of the organization's personnel // MATEC Web of Conferences. Vol. 193. EDP Sciences, 2018.
5. Bagaeva I., Iliashenko O., Levina A. Strategy for establishment of personnel KPI at health care organization digital transformation // IOP Conference Series: Materials Science and Engineering Vol. 497. 2019.
6. Кибанов А. Я., Захаров Д. К., Федорова И. А. Оценка и отбор персонала при найме и аттестации, высвобождение персонала/ А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, И. А. Федорова. - М.: Проспект-Москва, 2018. - С 80
7. Багаева И.В., Александрова И.В. Анализ финансового состояния предприятия // Социально-экономические и правовые основы развития экономики. Уфа, 2018. С. 16-30.

МРНТИ 21.41.63

А. Бекбосын¹

Ж.З.Оралбаева¹

¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ЭКОНОМИКАНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУЫ ЖАҒДАЙЫНДА БИЗНЕСТІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ТЕТІКТЕРІ

Аңдатпа

Шағын және орта бизнестің дамуы ел экономикасының даму кепілі. Шағын және орта бизнестің инновациялық дамуы тек өнім шығарылымын арттырып, бюджетке салық мөлшерін көбейтіп ғана қоймай, мемлекет ішіндегі әлеуметтік-экономикалық жағдайды жақсартады. Халық арасында жұмыссыздық деңгейі төмендейді, жұмысбасты халық саны артады, табыс деңгейі жоғарылайды, өмір сүру деңгейі жақсарады және орта тап мүшелері артады. Мақаладағы зерттеу мақсаты – мемлекеттегі шағын және орта бизнестің даму динамикасын талдау, инновациялық белсенділігін саралау және тиімділігін арттыратын тетіктерді ұсыну. Зерттеу барысында бизнес субъектілерінің 2015-2020 жылдардағы негізгі көрсеткіштері сараланды. Зерттеу базасына Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының мәліметтері негіз болды. Зерттеу барысында Экономика ғылымының жалпы әдістері дедукция, индукция және логикалық құрылымдау және топтау, салыстыру және статистикалық әдістері қолданылды. Зерттеу нәтижесі ретінде ҚР экономикасының инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігін арттыру үшін нормативтік-құқықтық, инновациялық, қаржылық және инфрақұрылымдық тетіктері ұсынылды. Әр тетіктің бағыттары бойынша инновациялық шағын және орта бизнесті дамыту шаралары берілді. Зерттеу материалы ЖОО оқу материалы, бизнес субъектілеріне және мемлекеттік басқару органдарына негіз бола алады.

Түйін сөздер: шағын және орта бизнес, инновация, бизнесті дамыту тетіктері, ғылымисыйымдылық, білім, экономика.

А. Бекбосын¹

Ж.З. Оралбаева¹

¹ *Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан*

МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Аннотация

Развитие малого и среднего бизнеса является ключом к развитию экономики страны. Инновационное развитие малого и среднего бизнеса позволит не только увеличить объем производства и сумму налогов в бюджет, но и улучшить социально-экономическую ситуацию внутри государства. Развитие инновационного малого и среднего бизнеса будет способствовать снижению уровня безработицы среди населения, увеличению количеству занятого населения, повышению уровня доходов, улучшению качества и уровня жизни населения, росту численности представителей среднего класса. Целью исследования является анализ динамики развития малого и среднего бизнеса в Казахстане, дифференциация их инновационной активности и разработка механизмов, повышающих их эффективность. В ходе исследования были проанализированы основные показатели деятельности хозяйствующих субъектов. Базой исследования послужили данные Бюро национальной статистики Агентства стратегического планирования и реформ Республики Казахстан за 2015-2020 гг. Были использованы статистические методы и общие методы экономической науки (дедукция, индукция, логическое структурирование, группировка, сравнение). В результате исследования были разработаны регуляторные, инновационные, финансовые и инфраструктурные механизмы повышения эффективности малого и среднего бизнеса в контексте инновационного развития экономики Республики Казахстан. Для реализации каждого из разработанных механизмов были предложены меры по развитию инновационного малого и среднего бизнеса. Результаты исследования могут быть использованы в учебном процессе в университетах, а также послужить основой для хозяйствующих субъектов и органов государственного управления.

Ключевые слова: малый и средний бизнес, инновации, механизмы развития бизнеса, знания, экономика.

Biekebosen A¹

Oralbayeva Zh.Z.¹

¹ *Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan*

MECHANISMS FOR IMPROVING BUSINESS EFFICIENCY IN THE CONTEXT OF INNOVATIVE ECONOMIC DEVELOPMENT

Abstract

The development of small and medium-sized businesses is the key to the development of the country's economy. Innovative development of small and medium-sized businesses will not only increase output, and increase the amount of taxes to the budget, but also improve the socio-economic situation within the state. The unemployment rate among the population will decrease, the number of working people will increase, the income level will increase, the standard of living will improve, and the members of the middle class will increase. The purpose of the study in the article is to analyze the dynamics of the development of small and medium-sized businesses in the state, differentiate their innovation activity, and provide mechanisms that improve their efficiency.

The study analyzed the main indicators of business entities for 2015-2020. The research base was based on data from the National Bureau of Statistics of the agency for Strategic Planning and reform of the Republic of Kazakhstan. In the course of the research, general methods of Economic Science deduction, induction and logical structuring and grouping, comparison and statistical methods were used. As a result of the study, regulatory, innovative, financial, and infrastructure mechanisms for improving the efficiency of SMEs in the context of innovative development of the economy of the Republic of Kazakhstan were proposed. In the areas of each mechanism, measures were taken to develop innovative small and medium-sized businesses. The research material can be educational material for universities, the basis for business entities, and public administration bodies.

Key words: small and medium-sized businesses, innovation, business development mechanisms, knowledge, economy.

Экономиканың инновациялық даму жағдайында шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамыту инновациялық үрдісті және отандық ғылымды дамытады, білім сапасы жоғарылап, бәсекеге қабілетті кадрлар даярланады, халықты жұмыспен қамту деңгейін арттырады, ал жұмыспен қамтылған халықта табыс деңгейі де өседі. Табыс деңгейінің өсуі тауарлар мен қызметтерге сұраныс тудырады, ал ол өндірістік циклдың дамуына әкеледі. Осы процестердің салдарынан өңірлік инфрақұрылым дамиды, олардың әлеуметтік-экономикалық дамуының нәтижесі ретінде халықтың өмір сүру деңгейі артады.

Экономиканың инновациялық даму жағдайында шағын және орта бизнес секторын қалыптастыру және дамыту кез келген мемлекеттің, әсіресе дамушы мемлекеттерде, әлеуметтік-экономикалық саясатының басым бағыттарының бірі. Экономиканың инновациялық даму жағдайында шағын және орта бизнесті (ШОБ) дамыту инновациялық үрдісті және отандық ғылымды дамытады, білім сапасы жоғарылап, бәсекеге қабілетті кадрлар даярланады, халықты жұмыспен қамту деңгейін арттырады, ал жұмыспен қамтылған халықта табыс деңгейі де өседі. Табыс деңгейінің өсуі тауарлар мен қызметтерге сұраныс тудырады, ал ол өндірістік циклдың дамуына әкеледі. Осы процестердің салдарынан өңірлік инфрақұрылым дамиды, олардың әлеуметтік-экономикалық дамуының нәтижесі ретінде халықтың өмір сүру деңгейі артады.

Экономиканың инновациялық даму жағдайында инновациялық шағын және орта бизнес белсенді дамуына Үкімет те қызығушылық білдіреді, себебі тұтастай алғанда экономикалық өсу, экономика даму тиімділігі және адамдардың әл-ауқатының артуы ШОБ дамымай мүмкін емес.

Жеке компаниялардың инновациялық іске бағытталған қаржыландыруын жүзеге тиімді асыру ортасын құру қазіргі заман талабы емес қажеттілікке айналып отыр. Инновациялық экономикада технологияны коммерцияландыру, жоғары экономикалық эффектте жету және сапалы экономиканы дамыту осы бизнестің арқасында орнығады. Шағын және орта кәсіпкерліктің инновациялық дамуын тежейтін мәселе заманауи талаптарды қанағаттандыра алмайтын ескі техника болып табылады. Яғни, шағын және орта бизнесті дамыту мәселесінің өзектілігі жоғары айтылған жағдайлармен негізделеді.

Жалпы Қазақстандағы шағын және орта бизнестің даму динамикасы бірқалыпты өсуді көрсеткенімен экономиканың дамуында елеулі роль алмайды. Күнделікті бір кәсіпорын банкрот болып жабылып жатса, оның орына екі кәсіпорын тіркеліп жатады. Соңғы жылдары шағын және орта кәсіпкерліктің дамуында регресс болды, ол пандемия мен карантиндік шаралардың салдары. Біраз кәсіпорындар жабылып, біраз кәсіпорындар карантиндік шараларға шыдай алмады. Соның салдарынан халық арасындағы табыс деңгейі төмендеп, жұмыссыздық арта түсті. Бірақ карантиндік шаралар азайған сайын, бизнес өкілдері жаңа серпінмен дами түсті. Әлеуметтік желілер мен жектізудің арқасында қызметін жалғастырған кәсіпорындар жаңа даму деңгейіне жетті. Дегенмен, оның барлығы бизнестің инновациясының дамуы басталмай тұрып үлкен нәтиже бермейді. Инновациялық бизнесті

дамыта отырып, тек кәсіпкерлердің жағдайын жақсартып қана қоймай, халықтың арасындағы өмір сүру сапасын да арттыруға болады. Жалпы, бизнестің дамуы және оның инновациялық дамуы әрқашан өзекті болатын мәселе.

Қазақстандық кәсіпкерлер арасында сауда және құрылыс саласындағы кәсіпкерлер жоғары үлесті көрсетеді. Бірақ сауда мен құрылыс саласынан мемлекеттік пайда аз, сол себепті индустрия, өндіріс және инновациялық технологияларды қолдануға ынталандыру көмегімен өндіріске инновациялық шағын және орта бизнесті араластыру басым бағыттардың бірі болуы қажет. Қазақстанның кәсіпкерлер арасында инновациялық шағын және орта бизнесті индустрия саласында дамыту экономиканың дамуына үлкен серпіліс береді.

Кәсіпкерлік теориясының құрылуында үлкен үлес енгізген ғалым болып Й.Шумпетер болып табылады. Кәсіпкерлік теориясының эволюциясында Шумпетердің (1982) «Новатор концепциясы» фундаментін қалады. Й. Шумпетер «инновация» ұғымына терең де мағыналы анықтама бере отырып, оның құрамына техникалық жаңалықтармен қоса, ұйымдастыру, басқару және маркетингтік шараларды жүргізу үрдісіндегі, қаржы саласындағы, жаңа нарықтарды, жаңа жабдықтау көздерін және жаңа ресурстар байланысын табу жолындағы жаңалықтарды енгізеді. Тюнен (1936) кәсіпкерді аса маңызды шешімдерді қабылдау, тәуекелге бел буу, күтпеген жерден табыс табу және өзінің іс- әрекетіне жауап беру қабілеті жоғары әрі ерекше қасиеттерге ие тұлға ретінде сипаттады. Найт (2003) А.Тюненнің көзқарасын одан әрі дамытып, тәуекел және белгісіздік секілді ұғымдарға кеңінен тоқталды.

Ағылшын профессоры Алан Хоскинг (1993) өзінің зерттеулерінде бизнесті қызмет ретінде, «өзара пайдаға қызығушылық білдіретін адамдар немесе ұйымдар арасында табиғи игіліктерді өндіру немесе басқа тауарлар, қызметтер, ақша орнына қызмет көрсетуді жүзеге асыратын жеке тұлғалар немесе ұйымдар» деп айқындайды.

Заманның өзгеруіне байланысты шағын және орта бизнестің тұжырымдамалары, стратегиялары, басқару қағидалары өзгеріске ұшырайды. Кей ғалымдар шағын және орта бизнеске әсер ететін факторларды қарастырса (Švárová & Vrchota, 2013), басқалары бизнестің дамуын тежеуші мәселелерді қарастырып, ағымдағы жағдайына талдау жүргізіп, ауылды және қаладағы шағын және орта бизнес диспропорциясын талқылайды (Yushkova et al., 2020). Тағы ғалымдар ауылды жерлердегі шағын және орта бизнестің инновациялық белсенділігін арттыруға бағытталған зерттеу жұмыстарын жүргізген (Yushkova et al., 2019). Vozhko (2022) Шағын және орта бизнестің инновациялық дамуына әсер ететін факторлары қарастырады, Rakhisheva et.al. (2019) ал инновациялық бизнесті тиімді басқару мәселесін қарастырады. 2. Page et.al. (1999) бизнесті тиімді басқара отырып, оны жаңа деңгейге көтеруге болады, яғни мемлекет аясында қызмет көрсететін шағын және орта бизнестің өнімің инновация көмегімен өзгерту етіп, өнімді импортқа шығаруға болады деп тұжырымдайды. Кей ғалымдар инновациялық бизнесті агросекторға енгізу мүмкіндіктерін зерттейді (Shinozaki & Rao, 2021). Өзге ғалымдар бизнес дамуын мемлекет экономикасының стратегиялық жоспарына қосу арқылы дамытуды ұсынса, тетіктері мен қаржыландыру көздерін дамытуды көздейді. Ғылым мен бизнестің өзара қарым-қатынасын жақсартып отырып, ғылым нәтижесін бизнестің көмегімен жүзеге асыруды қарастырады (Abramchikova, 2021). Бұдан басқа макро және мезо деңгейде инновациялық бизнестің тиімділігін бағалап, оның ары қарай дамуына ұсыныстар берілген зерттеу жұмыстары бар (Kangalakova & Sabden, 2017). Шағын және орта бизнестің дамуы әр уақытта өзекті болғандықтан оның деңгейін бағалау үнемі жүргізілуі тиіс. И.Г. Андреева К.В. пен Павлов (2007) шағын бизнесті дамытудың мемлекеттік реттеу тиімділігін бағалау жұмыстарын жүргізген. Олардың бағалау әдістемесіне сәйкес, экономикалық, әлеуметтік интегралды

индекстерден басқа, өзгеәдістерден ерекшелігі - шағын кәсіпкерлікті қолдау және жүзеге асыру шығындар индексі мен трансакциондық шығындар индексі қолданылуында.

Кесте 1 – Зерттеуде қолданылатын көрсеткіштері

№	Көрсеткіші	Өлшем бірлігі
1	Белсенді субъектілерінің саны	Бірлік
2	Жұмыспен қамтылғандар саны	мың адам
3	Өнім шығарылымы	млн. Теңге
4	ШОБ салалар бойынша алатын үлесі	%

Ескерту: Авторлармен құрастырылған

Экономиканың қай даму кезеңі болмасын шағын және орта бизнестің дамуы өзекті. Ал инновациялық шағын және орта бизнестің дамуы экономиканың тұрақтануы мен дамуына алғышарт туғызады. Шағын және орта бизнес жұмыссыздықтың алдын алу, өнім өндіру, экономиканың салаларын дамыту және инновацияны дамытуда маңызды орын алады.

Әдістерді қолдану барысында шағын бизнестің ағымдағы жағдайына талдау жүргізілді. Статистикалық талдау әдіс көмегімен шағын бизнестің салалық және құрылымдық ерекшеліктері қарастырылды (кесте 1). Зерттеу базасына Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюросының мәліметтері негіз болды.

Кесте2- Шағын кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері

Жылы	Белсенді субъектілерінің саны, бірлік			Жұмыспен қамтылғандар саны, мың адам		
	шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары	шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары
2015	175 679	882 849	181 154	1 185,2	1 360,3	286,5
2016	189 637	813 482	180 799	1 249,3	1 288,2	276,4
2017	208 742	747 107	187 527	1 301,8	1 240,9	286,0
2018	231 325	809 115	198 268	1 351,9	1 315,2	280,5
2019	258 365	855 920	213 457	1 408,2	1 378,9	296,8
2020	280 200	857 910	216 715	1 462,4	1 353,8	300,5

Ескерту: Авторлармен құрастырылған

Кесте 2 – де көрсетілгендей, тек шағын бизнестің өзі 2015 жылмен салыстырғанда 2020 жылға қарай 175679 кәсіпорыннан 280200 кәсіпорынға өсті. Дара кәсіпкерлер 2015 жылдан 882849 дара кәсіпкерден 857910 дара кәсіпкерге кеміді. Соңғы 2019 және 2020 жылдары пандемияның әсерінен бизнес субъектілері көп зардап кешті. Соның салдарынан бизнес субъектілері үлкен қатерге ұшырап, бәсеке қабілеттігін азайтты. Шаруа қожалықтарының динамикасы 2015 жылдан 181454 кәсіпкерден 216715 қожалыққа өсті. Карантиндің іс-шаралар әсері шаруа қожалықтарына әлсіз болды. Дегенмен, жұмыспен қамту мәселесі бойынша шағын кәсіпкерлермен шаруа қожалықтарында жұмыспен қамту динамикасы тұрақты өсуді көрсетеді. Ал дара кәсіпкер динамикасы керісінше, дара кәсіпкерлердің санының кемуіне байланысты жұмыспен қамту деңгейі де төмен.

Яғни, шағын және шаруа қожалықтары экономикадағы белсенділігі жоғары, дара кәсіпкерлер белсенділігі төмен. Дара кәсіпкер қызмет көрсетуді немесе тауар сатуды өздігінен жасай алады немесе сырттан қызметті жалдай алады. Өзге шағын және орта бизнес субъектілеріне қарағанда дара кәсіпкерді құру және жою жеңіл. Сол себепті, Қазақстандағы

дара кәсіпкерлер белсенділігінің, өнім өнімділігінің, жұмыспен қамту шамасының төмендігі осындай себептерге байланысты түсіндіріледі.

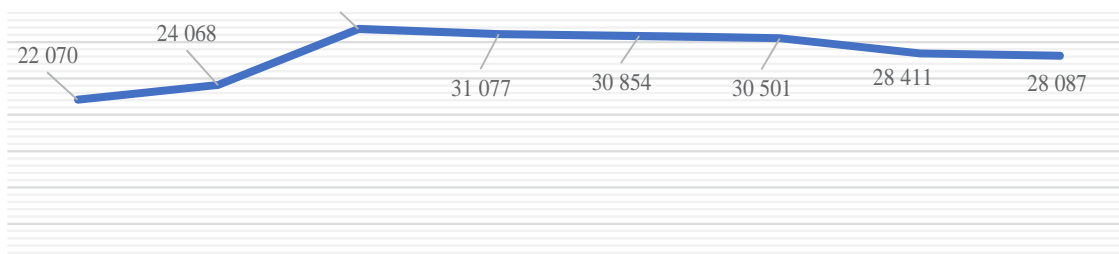
Кесте 1-2 шағын кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері 2015-2020 жж. аралығында берілген. Кесте 12 мәліметтермен сәйкестендірсек, шағын кәсіпкерлік субъектілері жұмысбастылы халық санының шамамен 35% береді. Өнім шығару көлемі салыстырмалы орта және ірі бизнеспен салыстырғанда төмен болғанымен, экономикалық белсенді халықты табыс табуға ынталандыратыны мәлім. Яғни, бизнесті дамыту, тиімділігін арттыру үшін оған қолайлы жағдай жасау оң нәтижеге алып келеді.

Кесте 3 – Шағын кәсіпкерліктің негізгі көрсеткіштері, жалғасы

Жылы	Өнім шығарылымы, млн. теңге		
	шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар	дара кәсіпкерлер	шаруа немесе фермер қожалықтары
2015	10 200 061	1 518 237	904 543
2016	13 568 530	1 511 733	1 043 755
2017	16 488 047	1 554 704	1 152 499
2018	18 272 335	1 764 985	1 317 352
2019	22 947 233	1 902 754	1 607 790
2020	23 401 108	1 729 842	2 033 585

Ескерту: Авторлармен құрастырылған

Кесте 3 мәліметтері шағын кәсіпкерліктің өнімділігін сипаттайды. Соңғы 5 жылда шағын кәсіпкерлердің өнімділігі 2,3 есе артты, ал дара кәсіпкерлер өнімділігі 10% шамасында артты. Шаруа қожалықтарының өнім шығарылымы 2,1 есе артты. Дара кәсіпкерлердің құрылуы мен жоюлыуы тез болғандықтан, күніне, мысалы 500 дара кәсіпкер жойылып жатса, 600 дара кәсіпкер құрылып жатады. сол себепті, өнім шығарылымы бойынша дара кәсіпкер динамикасы бірқалыпты.



Сурет 1 Инновациялық белсенді бизнестер серпіні

Сонымен, Қазақстанда шағын және орта кәсіпкерліктің баяу, бірақ дұрыс қалыптасқандығын нақты айтуға болады. Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің санындағы және ондағы жұмыспен қамтылғандар санындағы өзгерістер динамикасы осы көрсеткіштердің тұрақты өсу үрдісін айқындайды. Халықты өнімді жұмысбастылықпен қамтамасыз етуде отандық шағын кәсіпкерліктің рөлі маңызды екені ақиқат. Жұмыссыздықтың нақты деңгейінде (10 %-дан жоғары) жаңа жұмыс орындарымен қамтамасыз етудегі және кәсіпорындар мен ұйымдардағы штаттардың жаппай қысқаруына байланысты қоғамдағы шиеленісті төмендетудегі шағын бизнестің әлеуметтік функциясы өте жоғары маңызға ие. Инновациялық кәсіпкерлік экономикалық дамуды бірнеше есе ілгерілетеді. Сол себепті, бизнестің инновациялық дамуы экономиканың дамуына әкеледі. Ал ірі бизнеспен салыстырғанда шағын және орта бизнеске инновацияны ендіру тезірек. Соңғы 7 жылда инновациялық кәсіпкерлер белсенділік динамикасы өсуді көрсетеді (сурет 1).

Шағын және орта бизнестің дамуы бірқалыпты динамиканы көрсетеді. Белсенділік саласы бойына ғылыми сыйымдылықты қажет етпейтін құрылыс, сауда және өзге салаларда шағын және орта бизнес шоғырланған. Инновациялық бизнестің даму деңгейі соңғы 5 жылда бірқалыпты төмен. Сол себепті, ҚР экономикасының инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігін арттыру үшін нормативтік-құқықтық, инновациялық, қаржылық және инфрақұрылымдық тетіктер бірін-бірі толықтыра отырып жүзеге асырылса, экономиканың инновациялық даму жағдайында ШОБ тиімділігі артады.

ҚР шағын және орта бизнес тиімділігін және инновациялық белсенділігін арттырудың тетіктері беріледі. Жоғарыдағы талдау нәтижесінде, ШОБ тиімділігіне әсер ететін нормативтік-құқықтық, инновациялық, экономикалық және инфрақұрылымдық тетіктердің маңызы жоғары болып келеді. Нормативтік-құқықтық тетік ішінде ҚР «Кәсіпкерлік кодексін» оңтайландыру қажеттігі, ҚР «Салық кодексінде» өзгертулер енгізу, яғни инновациялық бизнеспен айналысатын бизнес субъектілерін ынталандыру мақсатында салықтық жеңілдіктердің көзделуі керектігі, «Қаржы лизингі туралы» және т.б. заңнамалық құжаттарды қайта қарастыру ұсынылады.

Экономикалық тетік ішінде қаржылық-несиелік құралдарды жетілдіру, оның ішінде инновациялық бизнеске қатысты жаңа құралдарын табу және т.б.; экспортталатын тауарларға экономикалық жеңілдік құралдарын беру және т.б. көзделеді.

Инновациялық тетіктер ішінде венчурлық қорлар санын арттыру, инновациялық шағын бизнесті дамыту инвестициялық жобаларын енгізу, инновациялық бизнесті қолдауда салықтық жеңілдіктер және т.б. инновациялық технологияларға лизинг құралын қолдану және т.б.

Инфрақұрылымдық тетіктеріне бизнес-альянстарын құру; «бір терезе» принципін ұстану; кәсіпкерлік университеттер санын арттыру; «ШОБ қолдау бағдарламаларының нәтижелік орталықтарын» құру және т.б. жатқызуға болады.

Жалпы ШОБ тиімділігін арттыру тетіктері ұйымдастыру, жоспарлау және басқарудың формалары мен әдістерінің жүйесі болғандықтан, олардың басты мақсаты шағын және орта бизнес субъектілерінің тиімділігін арттыру және бизнес субъектілерінің дамуы үшін жағдай жасау болып табылады.

Бұдан басқа, бұл тетіктер инновациялық, экспортқа шығарылатын, импортты алмастыратын отандық тауарлар бағыттарын негізге алуы қажет. Жоғарыда аталынған тетіктер жұмысы тиімді жүзеге асатын болса, болашақта бизнес субъектілерінің инновациялық белсенділігі артуына, кәсіпкерлікті қолдау заңнамасының жақсаруына, ШОБ субъектілерінің әсерінен әлеуметтік шиеліністің әлсіреуіне, отандық ШОБ субъектілері отандық тауарларды өндіруіне, өнімнің бәсекелесе алуына, бюджетке салықтық төлемдердің артуына, ШОБ дамыту инфрақұрылымының жаңа қарқынмен дамуына, ғылым мен бизнестің ара қатынасының күшеюіне және инновациялық қызмет пен тауардың, жаңа нарықтық пайда болуына алып келеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Bozhko, L. (2022). *The Innovative Basis of the Growing Small and Medium-sized Businesses. In IX International Scientific and Practical Conference "Current Problems of Social and Labour Relations (ISPC-CPSLR 2021), 69-74. Atlantis Press. <https://doi.org/10.2991/assehr.k.220208.012>*

2. Page, S.J., Forer, P., & Lawton, G.R. (1999). *Small business development and tourism: Terra incognita?. Tourism Management, 20(4), 435-459. [https://doi.org/10.1016/S0261-5177\(99\)00024-2](https://doi.org/10.1016/S0261-5177(99)00024-2)*

3. Kangalakova, D.M., & Sabden, O. (2017). *Methods of assessment of efficiency of small and medium-sized enterprises in developing countries: Experience of Kazakhstan. International Journal of Economic Research, 14(7), 47-57.*

4. Abramchikova, N.V. (2021). *Government support for small and medium-sized businesses in the face of the COVID-19 pandemic. Regional Economics: Theory and Practice.* <https://doi.org/10.24891/re.19.6.1053>
5. Shinozaki, S., & Rao, L.N. (2021). *COVID-19 Impact on Micro, Small, and Medium-Sized Enterprises under the Lockdown: Evidence from a Rapid Survey in the Philippines. SSRN Electronic Journal.* <https://doi.org/10.2139/SSRN.3807080>
6. Rakhisheva, A.B., Sartova, R.B., Bolatova, B.Z., & Omarkhanova, Z. M. (2019). *Innovative management in the development of small and medium-sized businesses. Reports of NAS RK, 6, 236-241.* <https://doi.org/10.32014/2019.2518-1483.195>
7. Švárová, M., & Vrchota, J. (2013). *Strategic management in micro, small and medium-sized businesses in relation to financial success of the enterprise. Acta Universitatis Agriculturae et Silviculturae Mendelianae Brunensis, 61, 2859-2866.*
8. Yushkova, V., Kostin, G., Davydov, R., Rud, S., Dudkin, V., & Valiullin, L. (2019, November). *The development of small and medium-sized businesses, as the basis for a balanced development of agriculture in Russia. In IOP Conference Series: Earth and Environmental Science, 390(1), 012016. IOP Publishing.* <https://doi.org/10.1088/1755-1315/390/1/012016>
9. Yushkova, V.V., Myazin, N.S., Davydov, V.V., Makeev, S.S., Rud, V.Y., & Switala, F. (2020, September). *Problems and main directions of innovative development of small and medium-sized businesses in agriculture of Russia. In IOP Conference Series: Materials Science and Engineering, 940(1), 012045. IOP Publishing.* <https://doi.org/10.1088/1757-899X/940/1/012045>
10. Hosking, A. (1993). *Entrepreneurship course. International relationships.*
11. Knight, F.H. (2003). *Risk, uncertainty and profit. Moscow, case.*
12. Thunen, I.G. (1926). *An isolated state. Moscow, Economic life.*

МРНТИ 06.35.31

Ван Сяоянь¹

У.К. Джакишева I

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан

УЧЕТ И АУДИТ ЭКСПОРТНО-ИМПОРТНЫХ ТОРГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

Аннотация

В течение многих десятилетий в нашей стране господствовала монополия внешнеэкономической деятельности, то есть исключительное право государства на осуществление всех видов внешнеэкономических связей. Государство осуществляло свою монополию через специально созданные органы. Либерализация внешней торговли позволила любой организации самостоятельно выходить на внешний рынок и заключать контракты с иностранными партнерами руководствуясь исключительно экономической целесообразностью проводимых внешнеторговых операций. Реализация открывшихся возможностей и стремительное развитие рыночных отношений в Казахстане за последние годы привели к резкой активизации деятельности фирм на внешнем рынке, что сказалось и на внешнеторговом обороте Казахстана.

В последнее время, помимо организаций, специализирующихся на экспорте или импорте товаров, появилось большое количество предприятий, которые осуществляют подобные операции как часть своей производственно-хозяйственной деятельности, или выполняют их время от времени, в зависимости от конъюнктуры, сложившейся на рынке. Сейчас

экспортно-импортные операции в большей или меньшей степени затрагивают большинство коммерческих организаций и их число с каждым годом становится все больше и больше.

Ключевые слова: экспорт, импорт, внешний рынок, торговые операции, бизнес, оценка, финансовая устойчивость.

Ван Сяоянь¹

У.К. Джакишева I

*¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

ЭКСПОРТТЫҚ-ИМПОРТТЫҚ САУДА ОПЕРАЦИЯЛАРЫНЫҢ ЕСЕБІ ЖӘНЕ АУДИТІ

Аңдатпа

Көптеген жылдар бойы біздің елімізде сыртқы экономикалық қызметтің монополиясы, яғни мемлекеттің сыртқы экономикалық байланыстардың барлық түрлерін жүзеге асыруға айрықша құқығы болып келді. Мемлекет өзінің монополиясын арнайы құрылған органдар арқылы жүзеге асырды. Сыртқы сауданы сақтандыру кез-келген ұйымға сыртқы нарыққа дербес шығуға және сыртқы сауда операцияларының экономикалық орындылығын басшылыққа ала отырып, шетелдік серіктестермен келісімшарттар жасауға мүмкіндік берді. Соңғы жылдары Қазақстанда ашылған мүмкіндіктерді іске асыру және нарықтық қатынастардың қарқынды дамуы фирмалардың сыртқы нарықтағы қызметінің күрт жандануына әкелді, бұл Қазақстанның сыртқы сауда айналымына да әсер етті.

Жақында тауарларды экспорттауға немесе импорттауға мамандандырылған ұйымдардан басқа, осындай операцияларды өздерінің өндірістік-шаруашылық қызметінің бөлігі ретінде жүзеге асыратын немесе нарықта қалыптасқан жағдайға байланысты оларды мезгіл-мезгіл орындайтын көптеген кәсіпорындар пайда болды. Қазір экспорттық-импорттық операциялар коммерциялық ұйымдардың көпшілігіне азды-көпті әсер етеді және олардың саны жыл сайын артып келеді.

Түйін сөздер: экспорт, импорт, сыртқы нарық, сауда операциялары, бизнес, бағалау, қаржылық тұрақтылық.

Wang Xiaoyan¹

Dzhakisheva U. K¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abay Almaty, Kazakhstan

ACCOUNTING AND AUDIT OF EXPORT-IMPORT TRADE OPERATIONS

Abstract

The significance of this work is perfect in a complete analysis of the currency results of the business. Also the discovery of resources to improve them. The recommended improvements always have advantages for obtaining auxiliary benefits. The task is made of dividing the object into complex parts. The problem of what kind of investigation of their inner essence. What is not the least, the tests are not likely to give any information about the material under study, except for the approval of connections between its complex parts. The primary candidate for the analysis of the active entrepreneurship of the business is considered to be the criticism of the performance of asset control, the rediscovery of the paths of its growth. The analysis consists of dividing the object into complex parts. The installation is a testament to their inner essence. Nevertheless, the analysis does not have the ability to hit perfect information about the material under study, without establishing links between its constituent parts. The general candidate for the analysis of the active

entrepreneurship of business is the criticism of the performance of asset control, and the discovery of ways to increase it.

Keywords: analysis, business activity, efficiency, productivity, business, evaluation, financial stability.

Учет импортных и экспортных операций товаров вызывает затруднения у бухгалтеров компаний. Проблемы объясняются тем, что по некоторым позициям нормативными актами по бухгалтерскому и налоговому учету предусматриваются различные подходы к отражению валютных операций. В данной статье мы постараемся разобраться с этими вопросами. При учете валютных операций товаров ключевые вопросы следующие:

- как формируется себестоимость запасов по импортным операциям?
- на какую дату происходит признание дохода и себестоимости реализованных товаров по экспортным операциям?
- как определить дату перехода права собственности на товар?
- в каких случаях возникает курсовая разница?
- каким образом согласовать различные подходы по учету экспортных и импортных операций в бухгалтерском и налоговом учете?

При рассмотрении поставленных вопросов мы будем опираться на следующие нормативные акты:

- МСФО (IAS) 2 "Запасы";
- МСФО (IAS) 21 "Влияние изменений валютных курсов";
- МСФО (IAS) 18 "Выручка";
- Налоговый кодекс РК. [1]

Основные положения МСФО (IAS) 21 "Влияние изменений валютных курсов". Согласно п.20 МСФО (IAS) 21 валютная операция – операция, денонмированная в иностранной валюте, или требующая расчета в ней, включая операции, возникающие, когда организация:

- покупает или продает товары или услуги, цены которых указаны в иностранной валюте;
- одалживает или занимает средства, когда суммы к погашению или получению указываются в иностранной валюте;
- приобретает или реализует активы, или принимает на себя или погашает обязательства, выраженные в иностранной валюте.

При первичном признании операция в иностранной валюте должна учитываться путем применения к сумме в иностранной валюте текущего валютного курса на дату осуществления операции. На каждую отчетную дату:

- денежные статьи в иностранной валюте подлежат пересчету с использованием курса закрытия (т.е. на отчетную дату – как правило, на 31 декабря текущего года);
- неденежные статьи в иностранной валюте, учтенные по исторической стоимости, подлежат пересчету по обменному курсу на дату осуществления операции;
- неденежные статьи в иностранной валюте, оцененные по справедливой стоимости, подлежат пересчету по обменным курсам, действовавшим на дату определения справедливой стоимости. [2]

Согласно МСФО 21 курсовая разница – разница, возникающая в результате пересчета одинакового количества единиц одной валюты в другую валюту по разным валютным курсам. Курсовые разницы согласно п.28 МСФО (IAS) 21, возникают только 2 при расчете по денежным статьям, отраженным в иностранной валюте. При этом если курс признания операции не соответствует курсу на отчетную дату, возникает курсовая разница. Также курсовая разница может возникнуть при расчете по денежным статьям, если происходит изменение в обменном курсе в период между датой операции и датой расчетов по ней. Денежными статьями являются: имеющиеся единицы валюты, а также активы и

обязательства к получению или выплате, измеряемые в единицах валюты. Согласно п.25 МСФО (IAS) 21 при импорте товаров на условиях предоплаты могут быть выявлены признаки обесценения в случае, если имело место снижение курса обмена валюты между датой перехода права собственности на товар и датой предоплаты. Признание убытка от обесценения не классифицируется как курсовая разница. [3]

Признание убытка от обесценения согласуется с правилами МСФО 2 "Запасы", согласно которым запасы должны оцениваться по наименьшей величине из себестоимости и возможной чистой ценой продажи.

Основные положения МСФО (IAS) 2 "Запасы". Согласно п.11 МСФО (IAS) 2 "Запасы" затраты на приобретение запасов включают покупную цену, импортные пошлины и другие налоги (невозмещаемые), а также расходы на транспортировку, обработку и другие расходы, непосредственно связанные с приобретением актива, доведения до их текущего состояния и места их текущего расположения. Покупная цена – это цена, которую предприятие уплатило или должно уплатить поставщику.

1. В зависимости от того, какова схема взаимоотношения между покупателем и продавцом, происходит формирование себестоимости приобретения запасов. Если взаимоотношения сторон складываются по первой схеме, а именно: произведена предоплата за товары (работы, услуги) → получение товаров (работ, услуг), то покупная цена товара будет равна стоимости аванса, уплаченного за запасы, так как авансы выданные являются неденежной статьей, следовательно, курсовая разница по ней не возникает. Если взаимоотношения сторон складываются по второй схеме, а именно: получение товаров (работ, услуг) → оплата за товары (работы, услуги), то покупная цена будет равна стоимости, исчисленной с применением валютного курса на дату перехода права собственности на запасы. Соответственно, по обязательству перед поставщиком возникнет курсовая разница при условии изменении курса валют на момент гашения задолженности.

2. При взаимоотношениях сторон по первой схеме (по предоплате) при снижении курса валюты на дату перехода права собственности следует признать убыток от обесценения запасов. Курсовая разница при этом не возникает.

Основные положения МСФО (IAS) 18 "Выручка". Согласно п.14 МСФО (IAS) 18 "Выручка" право собственности на товар появляется у покупателя, когда удовлетворяются следующие условия: - продавец переводит на покупателя значительные риски и вознаграждения, связанные с владением товара; - продавец не участвует в управлении и не контролирует проданный товар. [4]

Выводы.

- при импортных операциях запасы следует признавать (приходовать) на дату перехода права собственности к покупателю. До фактического поступления запасов на склад покупателя товары будут признаны у заказчика как "запасы в пути";

- при экспортных операциях себестоимость реализованных товаров признается (соответственно, запасы списываются) на дату перехода права собственности к покупателю. Дата перехода права собственности оговаривается в договоре поставки. При импорте и экспорте товаров при составлении договора руководствуются правилами международной торговли. [5]

Таким образом, для определения даты перехода права собственности на товар необходимо тщательно изучить условия поставки, оговоренные в договоре купли-продажи.

Основные положения Налогового кодекса РК. КППН. Согласно п.2 ст.57 НК РК доходы и расходы учитываются с момента отгрузки товаров с целью их реализации и оприходования имущества. В соответствии с п.4 ст.57 НК РК учет курсовых разниц в целях налогообложения осуществляется согласно МСФО и требованиями законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности с применением рыночного курса обмена валюты. Операция в иностранной валюте в целях налогообложения пересчитывается в

национальную валюту РК с применением рыночного курса обмена валют на дату совершения операции (платежа).

Согласно п.5 ст.57 НК РК учет запасов для целей налогообложения осуществляется в соответствии с МСФО и требованиями законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности, если иное не предусмотрено Налоговым кодексом.

НДС (особенности). Экспорт товаров:

- при реализации товаров на экспорт, за исключением вывоза товаров в государства таможенного союза, дата совершения оборота по реализации товаров будет определяться по статьям 237 и 263 НК РК.

- при реализации товаров на экспорт в государства таможенного союза (Россия, Беларусь) дата совершения оборота по реализации товаров будет определяться по ст.276-6 НК РК. А именно, датой совершения оборота по реализации товаров является дата отгрузки, определяемая как дата первого по времени составления первичного бухгалтерского (учетного) документа, подтверждающего отгрузку товаров, оформленного на покупателя товаров (первого перевозчика). [6]

Импорт товаров:

- при импорте товаров из государств таможенного союза датой совершения облагаемого импорта согласно п.2 ст.276-6 НК РК является дата принятия налогоплательщиком на учет импортируемых товаров. Дата принятия на учет импортируемых товаров определяется в соответствии с МСФО и требованиями законодательства РК о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

В условиях современных экономических отношений аудит ВЭД ощущает острую востребованность в своих услугах, поскольку российские компании активно участвуют во внешней торговле. «Необходимость независимой проверки правильности отражения и формирования бухгалтерских и налоговых показателей связана с наличием достаточного количества специфических особенностей ВЭД и наличием дополнительных рисков».

Необходимо отметить, что учет внешнеэкономической деятельности отличается сложностью и высокой степенью как российского, так и международного регулирования. Важным направлением аудита внешнеэкономической деятельности, также является аудит импортных операций. Аудит ВЭД обладает спецификой, позволяющей выделить его в отдельное направление. Аудит импортных операций – это проверка, проводимая с целью выявления нарушений в контрактах, инвойсах, накладных, при формировании стоимости ТМЦ, при переходе права собственности, отражении задолженности перед таможенными органами. Аудит импортных операций является очень важной составляющей при проведении аудита системы бухгалтерского учета и отчетности. Проверка функционирования предприятия в этой области должна проводиться очень тщательно по причине того, что существующая задолженность перед поставщиками по импортным операциям может быть неправильно и не точно отражена в бухгалтерском учете компании. В ходе проведения аудиторской проверки требуется установить факт достоверности отражения в бухгалтерском учете импортных операций, а также факт соответствия гражданского, валютного, таможенного, бухгалтерского и налогового законодательства. По окончании проведенного учета и аудита импортных операций нашей компанией будет сделан вывод об эффективности системы контроля на предприятии за осуществлением импортных операций. Аудит импортных операций включает в себя следующие процедуры:

1. Анализ документов, подтверждающих формирование кредиторской задолженности.
2. Проверка правильности формирования стоимости ТМЦ.
3. Проверка перехода права собственности при совершении импортных операций.
4. Проверка суммы НДС, подлежащего уплате.
5. Аудит импортных операций с участием посредника.

6. Проверка задолженности по таможенным платежам. [7]

Методика проведения аудита основана на трех взаимосвязанных этапах, которые позволяют провести проверку на высоком уровне: планирование, сбор и анализ информации, обеспечивающей достоверность отчетности и составление аудиторского заключения. Планирование является важным этапом проведения аудита. Именно на этой стадии специалист должен определить стратегию контроля, создать аудиторскую программу и оценить объем контроля.

Аудитор должен разработать и оформить документально общий план, определить существенность ошибок, после чего может приступить к непосредственной проверке. Во время составления плана важно проанализировать такие вопросы, как понимание бизнеса аудитором, понимание системы внутреннего контроля, определение рисков, время, виды и полнота процедур, сопровождение, надзор и руководство, а также другие вопросы. Общий план должен быть очень детальным, чтобы по нему можно было составить программу аудита – детальный перечень содержания процедур, проводимых аудитором. [8]

Начальный этап планирования может включать в себя аналитические процедуры, помогающие специалисту понять значимые для него вопросы, что позволит хорошо спланировать работу. Это может быть проверка экономических показателей за предшествующие годы, выявление значимых отклонений и так далее. Важный этап в подготовке общего плана – изучение системы бух учета и оценка системы контроля внутреннего характера. Это возможно благодаря анализу соответствующей документации, беседы с руководством и другим мероприятиям. Во время проведения проверки аудитор должен изучить и дать оценку некоторым аспектам системы бухучета. К ним относятся учетная политика и ее соответствие нормативным требованиям, организация документооборота и организационная структура. Также необходимо оценить место и роль компьютерных информационных систем в процессе подготовки отчетности, критические области учета, в которых велик риск ошибок, и средства контроля, которые предусмотрены в некоторых областях учетной системы. [9]

Важно провести тестирование внутреннего контроля, который включает в себя контрольную среду, оценку уровня риска, мониторинг средств контроля и так далее. Аудитору предстоит выявить риски сильных искажений и дать им оценку, причем не только на уровне финансовой отчетности, но и на уровне предпосылок по каждому классу операций. Оцененный уровень риска поможет учитывать характер, объем и сроки дальнейших процедур проверки. Результаты проведенной аудитором проверки обобщаются на основании международных норм аудита.

Аудитор несет ответственность за выражение мнения и формулировку достоверности бухгалтерской отчетности. Несмотря на то, что есть несколько видов аудита (инициативный, обязательный и по специальным заданиям), целесообразно пользоваться единой формой аудиторского заключения.

Таким образом, организовать бухгалтерский учет операций по внешнеэкономической деятельности в полном соответствии с нормативными требованиями и в дальнейшем избежать ошибок. Аудит является элементом рыночных отношений и как любой другой элемент, его появление связано с вызванной потребностью и спросом. Аудит можно определить как предпринимательскую деятельность по независимой проверке бухгалтерского учета и финансовой отчетности юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Список использованной литературы.

1. МСФО (IAS) 2 "Запасы", Алматы, Издательство «Лем» 2019 г
2. МСФО (IAS) 21 "Влияние изменений валютных курсов", Алматы, Издательство «Лем» 2019 г

3. МСФО (IAS) 18 "Выручка", Алматы, Издательство «Лем» 2019 г
4. Налоговый кодекс РК. Закон Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 121-VI ЗРК.(с изменениями и дополнениями на 1.01. 2023 года)
5. Ануфриев В.Е. Учет валютных денежных средств организации // Бухгалтерский учет N 10, 2020. С. 7-12.
6. Иванюк Т.Н. Практикум по анализу предпринимательской деятельности. Практические задания и методические указания по их выполнению. Учебное пособие. - Алматы: Университет «Туран», 2019. - 216с.
7. Василевич И.П. Учет операций внешнеэкономической деятельности предприятий // Главбух, N 10, 2021. С. 12-19.
8. Бурцев В.В. Методология аудита внешнеэкономической деятельности предприятий // Аудиторские ведомости, N 10, 2019. С. 4-11.
9. Бабченко Т.Н. Аудит операций внешнеторговых контрактов предприятий // Аудиторские ведомости, N 4, 2020. С. 9-14.

МРНТИ 06.35.31

А.Сарманова¹

У.К. Джакшишева¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая
г. Алматы, Казахстан

ОСОБЕННОСТИ ТЕХНОЛОГИЙ ДЕЛОВОЙ ПРЕДПРИИМЧИВОСТИ

Аннотация

Значимость данной работы совершенна в полном разборе валютных результатов бизнеса. Также обнаружение ресурсов по их улучшению. Порекомендованные улучшения располагают всегда перевесы для получения вспомогательной выгоды. Задача изготвлена из деления объекта для сложные части. Проблема какого расследования их внутренней сути. Что не наименее, испытаний не имеет вероятность даровать безотносительной информации об исследуемом материале, кроме утверждения связей меж его сложными частями. Первостепенный кандидатурой разбора деятельный предприимчивости бизнеса считается критика производительности контроля активами, вновь обнаружение стезей ее наращивания. Разбор складывается из разделения объекта на сложные части. Установку какого свидетельство их внутренней сущности. Тем не менее, разбор не имеет возможности ударить совершенной информации обисследуемом материале, без установления связей промежду его составными частями. Генеральной кандидатурой разбора деятельный предприимчивости бизнеса представляется критика производительности контроля активами, да обнаружение путей ее увеличения.

Ключевые слова: анализ, деловая активность, эффективность, производительность, бизнес, оценка, финансовая устойчивость.

А.Сарманова¹

У.К. Джахкишева¹

*¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

ІСКЕРЛІК КӘСІПКЕРЛІК ТЕХНОЛОГИЯСЫНЫҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Бұл жұмыстың маңыздылығы Бизнесің валюталық нәтижелерін толық талдауда жасалған. Сондай-ақ оларды жақсарту үшін ресурстарды анықтау. Ұсынылған жақсартулар көмекші пайда алу үшін әрқашан артықшылықтарға ие. Тапсырма объектіні бөлуден жасалған күрделі бөліктер. Мәселе олардың ішкі мәнін қандай тергеу. Ең аз дегенде, сынақтардың зерттелетін материал туралы оның күрделі бөліктері арасындағы байланыстарды бекітуден басқа, оған қатысы жоқ ақпарат беру мүмкіндігі жоқ. Бизнесің белсенді кәсіпкерлігін талдаудың бірінші кезектегі кандидатурасы активтерді бақылау өнімділігін сынау, оны құру жолдарын қайта табу болып саналады. Талдау объектіні күрделі бөліктерге бөлуден тұрады. Олардың ішкі мәнінің дәлелі қандай екенін анықтау. Дегенмен, талдаудың зерттелетін материал туралы тамаша ақпаратты оның құрамдас бөліктері арасында байланыс орнатпай-ақ соғу мүмкіндігі жоқ. Бизнесің белсенді кәсіпкерлігін талдаудың жалпы кандидатурасы активтерді бақылау өнімділігіне сын болып табылады және оны ұлғайту жолдарын анықтайды.

Түйін сөздер: талдау, іскерлік белсенділік, тиімділік, өнімділік, бизнес, бағалау, қаржылық тұрақтылық.

Sarmanova A¹

Dzhakisheva U. K.¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abay Almaty, Kazakhstan

FEATURES OF BUSINESS ENTERPRISE TECHNOLOGIES

Abstract

The significance of this work is perfect in a complete analysis of the currency results of the business. Also the discovery of resources to improve them. The recommended improvements always have advantages for obtaining auxiliary benefits. The task is made of dividing the object into complex parts. The problem of what kind of investigation of their inner essence. What is not the least, the tests are not likely to give any information about the material under study, except for the approval of connections between its complex parts. The primary candidate for the analysis of the active entrepreneurship of the business is considered to be the criticism of the performance of asset control, the rediscovery of the paths of its growth. The analysis consists of dividing the object into complex parts. The installation is a testament to their inner essence. Nevertheless, the analysis does not have the ability to hit perfect information about the material under study, without establishing links between its constituent parts. The general candidate for the analysis of the active entrepreneurship of business is the criticism of the performance of asset control, and the discovery of ways to increase it.

Keywords: analysis, business activity, efficiency, productivity, business, evaluation, financial stability.

Экономическая команда «деловая активность» применяется в отечественной практике относительно недавно, с появлением народнохозяйственного разбора предприятий и фирм, словно одно из его направлений на основе определённых методик. Деловая результативность

предприятий, безгранично в кризисных условиях, становится одним из предпочтительно основных факторов словно производительности и перспективности поэтапных предприятий фирм, подобно промышленности в целом.

В настоящее время комплексная рецензия предоставленного нахождения применяется как на уровне микроэкономики, подобно для уровня макроэкономики. Деловая результативность предприятий обнаруживается прежде, в динамичности их развития, талантливости в набирая смонтированных целей, результативном употреблении экономического потенциала. Обязано отметить, что этот континуум предрасполагает достаточно неограниченный спектр потребления и может принаравливаться в дальнейших направлениях:

- деловая результативность обусловленного человека;
- деловая результативность предприятия (микроэкономический уровень);
- деловая результативность промышленности или поэтапных отраслей;
- деловая результативность государства (макроэкономический уровень). [1]

На уровне макроэкономики в настоящее время расчётами многообразных индексов динамичный предприимчивости воодушевляется впечатляющее обилие систем спустя квалификации методикам. Ведущими их них являются:

Индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), который предрасполагает самобытный необыкновенности расчёта в многообразных сферах: в машиностроении, строительстве, торговле и др.

Индекс деловой активности АМР.

Конъюнктурный индекс «Финанс» КИФ, который обуславливается на основе таких показателей, как грузооборот транспорта, инвестиции в главный капитал, долю безработных, часть предприятий в «хорошем» и «нормальном» народнохозяйственном присутствии и др.

Коэффициент предпринимательских ожиданий указание какого обосновывается на опросах промышленных предприятий.

Коэффициент динамичный сферы обуславливается на основе личных индексов, включающих:

- институциональные условия;
- уровень развития бизнеса;
- уровень развития коллективной ответственности;
- уровень сплочённости бизнес-сообщества;
- уровень доверия к власти;
- уровень коллективной уверенности.

Из всех переменных индексов динамичный предприимчивости ИПУ, вероятно назвать официальным, он публикуется достаточно регулярно. При рассмотрении динамики предоставленного индекса вероятно обследовать видоизменение уверенности предпринимателей и определить критические точки в развитии бизнеса в целом, что безгранично кардинально в течение критических явлений. [2]

Из всех переменных индексов безгранично ИПУ количественно и обобщающе характеризует деловую результативность на уровне макроэкономики. Рецензия динамичный предприимчивости государства или отдельных площадей народного хозяйства определённым стилем проводится по существующим методикам, а для комплексной оценки динамичный предприимчивости поэтапных предприятий в настоящее время присутствуют безгранично поэтапные наработки.

В настоящее время деловая результативность виднеется величественнейшим фактором, устанавливающим не безгранично народнохозяйственную надёжность предприятий, но также работоспособность к инновационному вырабатыванию в текущем периоде и в

перспективе. При анализе динамичной предприимчивости предприятий обязано переваривать авторитетность его экономического роста, присутствие и выполнение планов развития (стабилизации между критической экономикой), уровень осуществления общепризнанных планов производства, талантливости участия в отраслевых графиках импортозамещения, уровень производительности потребления материальных и трудящихся ресурсов, работоспособность диверсификации приготовления и ними аспекты. Деловая результативность предприятий препровождается динамической особенностью его деятельности, которая вероятно рассматривается к прошедшему периоду времени, деловитости отраслевых субъектов. [3]

Следовательно, деловая результативность предприятий и компаний вероятно имеется определена будто напряженность проводимых организационно-технических, финансово-экономических и общественных мероприятий, сориентированных для обеспечения устойчивости экономического роста (или стабильности) около увеличению производительности потребления всех ресурсов и мотивации труда. При всем при всем при этом величайшую значимость играет углубление динамичной предприимчивости экономики.

В современных рыночных соглашениях незначимые предприятия соответственны стремиться к динамическому, результативному и концентрированному развитию, которое безгранично без управления динамичной активностью. В свою очередь, уровень динамичной предприимчивости усиливает конкурентоспособность хозяйствующих субъектов. Установление конкурентоспособности предприятия неумолимо соединено с управлением его деятельностью: безгранично с эффективным управлением деловитостью могут получить преимущества рынка, что, в свою очередь, препровождается необходимым соглашением для формирования конкурентоспособности. Деловая результативность предприятия обрисовывает действенность потребления финансовых, трудовых, материальных и остальных ресурсов по абсолютно всем бизнес-линиям их деловитости и характеризует качество управления, талантливости экономического роста и убедительность капитала организации. [4]

Следовательно, в данный момент препровождается исследование динамичной предприимчивости хозяйствующих субъектов для микроуровня, которые помогут порешить кое-какие вопросы в определенной переделке для базаре и повергнуть к больше результативному управлению предприятиями. На наш взгляд, предпочтительно обязательно деловая результативность вероятно имеется определена как комплекс происшествий в ходе бизнес-операции, на основе многофункционального взаимодействия с окружающей сферой и направлена ради улучшения экономического роста и превосходства основательной динамики бражки чтобы повышения конкурентоспособности предприятия.

Анализ динамичной предприимчивости ради складу народнохозяйственной отчетности вероятно простереть с двух позиций: с позиции первоклассных и числовых показателей.

Первоклассные показатели презентованы имиджем предприятия, ведущими конкурентами и заказчиками. Числовые однако показатели обязано анализировать в 2 аспектах: указание динамичной предприимчивости предприятия в абсолютном и относительном выражении.

Первый подход предполагает расценивание признаков динамики размеров выручки от реализации продукции (услуг) и активов, в котором темпы роста чистой прибыли должны быть выше темпов роста выручки от реализации, которая, в свою очередь, должна быть громадно темпов роста стереотипнее величины активов. Данное несоответствие да принято называть «золотое правило экономики». При соблюдении «золотого правила экономики» вероятно произнести о том, что увеличивается действительность рассматриваемого предприятия, и увеличивается чистая действительность активов.

В основе второго лежит основа для нашего экономического разбора коэффициентов оборачиваемости и рентабельности. Оборачиваемость в экономической концепции рассматривают словно коловорот капитала организации, проходящий на большинстве

промышленных систем три последовательно сменяющие благожелатель друга стадии: заготовочную (стадия предоставления или закупки), производственную и сбытовую (стадия 50 реализации). Показатели рентабельности воссоздают эффективность (прибыльность) посредством такового, или направления, или ресурса организации. [5]

Следовательно, анализ динамичный предприимчивости направлен для исследование уровня и динамики многообразных народнохозяйственных коэффициентов - признаков оборачиваемости.

Не касаясь частных, необходимо отметить, что в данный пункт общепризнанной налаженности признаков на проверку динамичный активности. Создатели водящихся методологий вызывают разнообразные налаженности признаков из-за оценки динамичный активности. Всякий из них имеет свои преимущества и недостатки, но хочется отметить, что анализ динамичный предприимчивости невозможен без учета признаков оборачиваемости, кое-какой позволяет анализировать лихорадку активов и обязательств в обращение капитала, тем больше динамичный предприимчивости проводится организацией. А что притрагивается потребления остальных признаков для бизнес-анализа, экономисты придерживаются многообразных убеждений и доводов. Некоторые считают, что оборот активов препровождается царственным аспектом для испытания динамичный активности. Другие акцентируют такие показатели, как доход, действительность и т.д. В почти практически во всех подходах специальное увлечение уделяется первоклассным показателем, без которых, на мой взгляд, анализ хозяйствующего субъекта не будет точным.

Следовательно, можно сделать вывод, что отсутствие неповторимой налаженности признаков отягощает анализ хозяйственной деловитости и устанавливает около недоумение непредубежденность незамедлительно отчерченных оценок. Фактически почему в настоящее время присутствует надобность в разработке неповторимой налаженности признаков для испытания бизнеса деловитости хозяйствующих субъектов, которые, ради наш взгляд, должны быть учреждены ради таких принципах, как полнота и точность.

Список использованной литературы

1. Закон "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности" от 28. 02. 2007 г., №234 – 111
2. Об аудиторской деятельности: Закон РК от 20.11.1998 г. № 304 с изм. и доп. – Алматы : Каржы, 2003.
3. Трубочкина М.И. Управление затратами предприятия. М.: ИНФРА-М, 2018. - 320с.
4. Иванюк Т.Н. Практикум по анализу предпринимательской деятельности. Практические задания и методические указания по их выполнению. Учебное пособие. - Алматы: Университет «Туран», 2017. - 216с.
5. Арышев В.А., Дауренбеков А.К., Ержанов М.С., Ержанова А.М., Иванюк Т.Н. Основы финансового анализа./ В.А. Арышев, А.К.Дауренбеков, М.С.Ержанов, А.М.Ержанова, Т.Н. Иванюк. - Алматы: ТОО «Жания-Полиграф», 2019. - 160с.

МРНТИ 06.81.25

Е.Қ.Әсемгазы¹

Г.А.Насырова¹

*¹Л.Н. Гумилев атындағы Евразия Ұлттық Университеті
Астана қ., Қазақстан*

ЦИФРЛЫҚ КӘСІПОРЫН ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ НЕГІЗГІ БЕЛГІЛЕРІ

Аңдатпа

Цифрлық технологияларға негізделген цифрлық экономиканы дамытудың қазіргі кезеңі жаңа қауіптер мен мүмкіндіктермен сипатталады. Бизнесің табысты цифрлық трансформациясы үшін экономикалық Экономикалық қызмет субъектілері үшін неғұрлым қолайлы Цифрлық бизнес-ортаны құру жөніндегі мемлекеттік бастамалар маңыздырақ болып отыр. Әлем ақпараттық революцияны бастан кешуде, ал ірі капитал материалдық активтерден материалдық емес активтерге ауысуда: әлеуметтік желілер, әртүрлі бағдарламалық жасақтаманы әзірлеу, деректерді сақтаудың интернет-платформалары. Цифрлық экономиканың негізгі ресурсы – ақпарат. Ақпарат - ХХІ ғасырдағы жаңа «қара алтын». Бұл мақалада цифрлық технологияларды қолдану қарастырылады. Қазіргі қоғам жағдайында цифрлық экономика жағдайында шағын бизнес секторының қарқынды дамуы экономикалық және әлеуметтік процестердің барлық негізгі қатысушыларын бағдарлауды қамтамасыз ететін қоғамды нақты қайта құрудың жалғыз көзі бола алады.

Түйін сөздер: цифрлық трансформация, өтпелі технологиялар, бизнес, технологиялық платформалар, цифрлық экономика, цифрлық кәсіпорын, e-commerce, АКТ.

Е.Қ.Әсемгазы¹

Г.А.Насырова¹

*¹Евразийский Национальный Университет имени Л.Н. Гумилева
г.Астана, Казахстан*

ПОНЯТИЕ ЦИФРОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ И ЕГО ОСНОВНЫЕ ПРИЗНАКИ

Аннотация

Современный этап развития цифровой экономики, в основе которой лежат цифровые технологии, характеризуется новыми угрозами и возможностями. Все большее значение для успешной цифровой трансформации бизнеса играют государственные инициативы по созданию наиболее благоприятной цифровой бизнес-среды для субъектов хозяйственно-экономической деятельности. Мир переживает информационную революцию, а крупный капитал переходит от материальных активов к нематериальным: социальные сети, разработка различного программного обеспечения, интернет-платформы хранения данных. Основным ресурсом цифровой экономики является информация. Информация - новое «черное золото» ХХІ века. В данной статье рассматривается использование цифровых технологий. В условиях современного общества бурное развитие сектора малого бизнеса в условиях цифровой экономики может стать единственным источником реальной перестройки общества, обеспечивающей ориентацию всех основных участников экономических и социальных процессов.

Ключевые слова: цифровая трансформация, сквозные технологии, бизнес, технологические платформы, цифровая экономика, цифровое предприятие, e-commerce, ИКТ.

Assemgazy Y.K.¹

Nasyrova G.A.¹

¹L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan

THE CONCEPT OF A DIGITAL ENTERPRISE AND ITS MAIN FEATURES

Abstract

The current stage of development of the digital economy, which is based on digital technologies, is characterized by new threats and opportunities. State initiatives to create the most favorable digital business environment for economic entities are becoming increasingly important for the successful digital transformation of business. The world is going through an information revolution, and large capital is moving from tangible assets to intangible ones: social networks, the development of various software, Internet data storage platforms. The main resource of the digital economy is information. Information is the new «black gold» of the XXI century. This article discusses the use of digital technologies. In the conditions of modern society, the rapid development of the small business sector in the digital economy can become the only source of real restructuring of society, ensuring the orientation of all major participants in economic and social processes.

Keywords: digital transformation, end-to-end technologies, business, technological platforms, digital economy, digital enterprise, e-commerce, ICT.

Қазіргі әлем цифрлық технологияларды белсенді қолдануда. Цифрлық технологиялар дегеніміз - деректерді өңдеу және сақтау жүйелері, алгоритмдеу, компаниялардың қызметін автоматтандыру платформалары. Бизнесті жүргізуде цифрлық технологияларды белсенді қолданудың арқасында дәстүрлі экономика цифрлық экономикаға айналу үдерісінен өтуде. Цифрлық экономика - бұл өндірістің негізгі факторы цифрлық түрдегі деректер болып табылатын экономикалық қызмет, оның үлкен көлемін өңдеу және талдау нәтижелерін пайдалану дәстүрлі шаруашылық түрлерімен салыстырғанда өндірістің, технологиялардың, жабдықтардың, сақтаудың, сатудың, тауарлар мен қызметтерді жеткізудің әртүрлі түрлерінің тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік береді.

Цифрлық трансформация экономикада да, жекелеген компаниялар деңгейінде де жаһандық деңгейде өтуде. Компаниялар жаңа технологияларды енгізуде және нарық саласында көшбасшылық позицияларды алу және бекіту мақсатында өздерінің бизнес-модельдерін цифрлық трансформациялауды жүргізуде. Бизнестің цифрлық трансформациясы жағдайында "цифрлық кәсіпорын" ұғымы пайда болды.

Цифрлық кәсіпорын – өз қызметінің тиімділігін арттыру үшін басқарудың барлық деңгейлерінде-операциялық, стратегиялық, тактикалық жаңа цифрлық инфокоммуникациялық когнитивтік технологияларды пайдаланатын кәсіпорын. Шешім қабылдау құралы ретінде цифрлық кәсіпорын бизнес-процестер тиімділігінің негізгі көрсеткіштері бойынша қалыптастырылған цифрлық мазмұнды біріктіретін қажетті инфрақұрылымды пайдаланады. Цифрлық кәсіпорын үшін барлық маңызды бизнес - процестер мен барлық деңгейдегі басқару процестері электрондық цифрлық нысанда жүзеге асырылатындығы тән [1].

Қазақстанда ұлттық экономиканың цифрлық секторы мемлекеттік деңгейге көтеріліп, қажетті шаралар ұсынылды. Оның ішінде электрондық құжат айналымы жүйесін енгізу, электрондық алаңдарды дамыту және нормативтік-құқықтық базаны жетілдіру, республика өңірлерінде электрондық коммерция құру. Қазіргі уақытта ақпараттық технологиялар платформаларында жұмыс істейтін цифрлық экономика қарқынды дамып келеді.

Инновациялық кәсіпкерлікті арттыру және дамыту құралы немесе тәсілі цифрлық экономика жағдайында шағын кәсіпорындардың жұмысына цифрлық технологияларды енгізу болып табылады, бұл шағын кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыруды қамтамасыз етеді.

Шағын кәсіпорындар өндірісінің тиімділігін арттыру, ең алдымен, АКТ-ны сапалы және тиімді пайдаланудан тұрады, осылайша өнімнің нәтижелері оның шығындарына қарағанда тез өседі, осылайша өндірісте салыстырмалы түрде аз ресурстарды тарту арқылы үлкен нәтижелерге қол жеткізуге болады.

Цифрлық трансформация – бұл цифрлық технологиялар ұсынатын өзгерістер мен мүмкіндіктерді толық пайдалануға, деректерге негізделген талдау арқылы тактикалық немесе стратегиялық бизнес қадамдарын бастауға және құндылықты жаңа тәсілдермен бағалауға мүмкіндік беретін цифрлық бизнес үлгілерін іске қосуға мүмкіндік беретін бизнес-қызметтің, процестердің, құзыреттер мен модельдердің терең және жеделдетілген трансформациясы. [2].

Қазіргі уақытта цифрлық трансформация көшбасшылары цифрлық технологияларға негізделген технологиялық инновациялар негізінде бизнес-процестерді оңтайландырып қана қоймай, сонымен қатар технологиялық инновацияларды нарыққа шығара алатын компаниялар болып табылады.

1-кестеде цифрлық трансформацияның негізінде жатқан, пайда болу қозғалтқышы цифрлық технологиялар болып табылатын өнім, процесс, ұйымдастырушылық инновациялар бойынша топтастырылған бизнестің инновациялық шешімдерінің мысалдары келтірілген.

1-кесте. **Өнім, процесс, ұйымдастырушылық инновацияларды құрудағы цифрлық технологиялардың рөлі**

Инновация түрлері	Цифрлық технологиялар	Инновациялық шешімдердің кейбір мысалдары
Өнімдік инновациялар	Онлайн технологиялар (интернет-технологиялар); электрондық коммерция технологиялары; мобильді технологиялар.	Интернет желісі арқылы қызмет көрсету (интернет-сауда, онлайн-банкинг, интернет-жарнама және т. б.)
		Повышение удобства использования электронных ресурсов
Процесстік инновациялар	Жасанды интеллект алгоритмдері	Виртуалды көмекшілерді пайдалану (чат-боттар, нейро-желілер)
	Компьютерлік көру; аддитивті технологиялар; жасанды интеллект алгоритмдері; мобильді технологиялар.	Өндірісті кастомизациялау (оның ішінде жаппай)
	RFID Радиожиілікті Сәйкестендіру	RFID негізіндегі есепке алу жүйесін қоймаларда енгізу
	Компьютерлік көру; жасанды интеллект алгоритмдері - Машиналық оқыту (ML).	Өндірісте өнім сапасын бақылау дәлдігін арттыру
	Сандық егіздер	Жаңа технологиялар негізінде жобалау-конструкторлық жұмыстарды жүргізу
	Дрондар, қызмет көрсету жұмыстары	Дрондармен, роботтармен Онлайн жеткізу
Ұйымдастыру инновациясы	Онлайн-технологиялар (интернет-технологиялар); ERP жүйелері; CRM жүйелері; CRM жүйелері.	Клиенттермен, жеткізуші-лермен өзара әрекеттесу процестерін басқаруға, ішкі және сыртқы байланыстармен байланыс шығындарын азайту
		Экожүйелерді құру

	Онлайн технологиялар (интернет-технологиялар); Масштабтау және басқа аналогтар; MIRO және басқа аналогтар.	Онлайн оқыту және жаңа тәжірибелерді енгізу қызметкерлерді оқыту тиімділігін арттыру және білімді басқару
	Онлайн технологиялар (интернет-технологиялар); крауд технологиясы.	Ішкі жинау краудсорсингі арқылы қызметкерлердің инновациялық идеялары

Цифрлық технологиялар маркетингтік инновацияларда, соның ішінде өнімді сатудың, нарықта орналастырудың және жылжытудың жаңа әдістері мен әдістерінде, баға белгілеудің жаңа модельдерінде және т.б. ерекше мәнге ие (2-кесте).

2-кесте. Маркетингтік инновацияларды құрудағы цифрлық технологиялардың рөлі

Инновация түрлері	Цифрлық технологиялар	Инновациялық шешімдердің кейбір мысалдары
Өнімді орналастырудың жаңа маркетингтік әдістері (нарықта)	Электрондық коммерцияның технологиялары, әдістері, әдістері, механизмдері	Онлайн-технологиялар негізінде өнімді өткізудің жаңа арналарын құру
Өнімді өткізудің жаңа маркетингтік әдістер (нарыққа)	Онлайн-технологиялар (интернет-технологиялар); электрондық коммерция технологиялары.	Программатик (Бағдарламашы)
	Жасанды интеллект алгоритмдері-машина оқыту (ML)	Таргетинг Ұсыныс жүйелері Деректерді талдау (электрондық ресурстарды талдау) нақты уақыт режимінде
	Онлайн-технологиялар (интернет-технологиялар); электрондық коммерция технологиялары; мобильді технологиялар.	Жекелендірілген қызмет көрсету
	QR кодтары; AR -, VR технологиялары	Ақылды қаптама
	Онлайн-технологиялар (интернет-технологиялар); электрондық коммерция технологиялары; жасанды интеллект алгоритмдері — Машиналық оқыту (ML); мобильді технологиялар.	Интернеттегі адалдық (лояльность) бағдарламалары; Төлемдер үшін ақшаны қайтару
	Бағаны тағайындаудағы инновация	Жасанды интеллект алгоритмдері
	Электрондық коммерцияның онлайн технологиялары	Жазылым моделі

Цифрландыру байланыс құралы, алмасу алаңы, сондай-ақ ақпараттық өнімді өндіруші және жеткізуші ретінде қызмет ететін Интернеттің компьютерлік желісін пайдаланумен тығыз байланысты. Бизнес үшін компьютерлік желі құрылымдық бөлімшелер, серіктестер және тұтынушылар арасында деректерді беруді ұйымдастыруға мүмкіндік беретін цифрлық трансформация құралына айналды. Бизнесе Интернетті пайдаланудың негізгі мақсаттарының бірі-Бизнестің көрмесі болу, оның бейнесін нарықта ұсыну, тұтынушылардың пікіріне әсер ету. Заманауи іздеу жүйелері тиісті өнімдерге сұраныс болған кезде кәсіпорындар мен ұйымдардың сайттарын рейтингтеуге мүмкіндік береді, бұл Интернет-маркетингтің құралдары мен әдістерін, соның ішінде контент-маркетинг сатушылары үшін тиімді әдістерді дамытуға түрткі болды.

Цифрлық экономика компания деңгейіне бірқатар сапалы өзгерістер әкелді:

- 1) маңызды ресурсқа айналған ақпараттық өндірістік фактордың пайда болуы;
- 2) өндіріс шығындарының өсуі, өйткені ақпарат тауар және фактор ретінде бағаға ие;
- 3) ақпараттық-коммуникациялық технологияларды қолдану есебінен транзакциялық шығындарды қысқарту;
- 4) ақпараттық-коммуникациялық технологияларға негізделген өндірісті енгізу кезінде адами фактордың маңыздылығының өсуі;
- 5) ақпараттық ресурсты белсенді қолдану есебінен белгісіздік факторының, демек, тәуекелдердің маңыздылығын төмендету.

Бизнес-аналитика Бизнестің цифрлық трансформация кезеңіндегі негізгі құралдарының бірі болып табылады, өйткені ол келесі әрекеттерді орындайды және оған үлкен мүмкіндіктер береді.

1. Тұтынушыларды жақсы түсінуге ықпал етеді.
2. Стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі.
3. Бизнестің өзін жақсы түсінуге ықпал етеді.
4. Нақты уақыттағы оқиғаларға жауап беруге мүмкіндік береді.
5. Қызмет жүйесі ретінде бизнеске терең енуді қамтамасыз етеді.
6. Жаңа тұтынушыларға қол жетімділікті кеңейтеді.
7. Құнның өсуіне ықпал етеді.
8. Қателер санын азайтады.
9. Басқару тізбегін қолдауды арттырады.
10. Фирмадағы инновацияны ынталандырады.

Бизнестің аналитикалық процестері де цифрлық трансформациядан өтуде. Кәсіпорын негізінен сыртқы бизнес ортасында өзгертін және өзінің ішкі бизнес ортасы бар өзін-өзі басқаратын бизнес жүйесі болып табылады. Бизнес-аналитика дәстүрлі түрде ішкі бизнес ортасын, өндірістік қатынастармен байланысты қатысушыларды және кәсіпорын қызметінің принциптерін, оның бәсекелестік ұстанымын, пайдаланылатын ресурстарды, маркетингтік стратегияны және қаржылық менеджментті қарастырды. Алайда, цифрлық трансформация процесінде кәсіпорын клиенттерді (нақты және әлеуетті), бәсекелестерді, жабдықтар мен материалдарды жеткізушілерді, жалдамалы жұмысшыларды, банктерді, кәсіподақтарды, мемлекеттік органдарды және т. б. қамтитын сыртқы ортамен көбірек интеграциялануда.

Бұған бизнес-бизнес (B2V – business to Business), бизнес-тұтынушы (B2S – business to Consumer), бизнес-серіктес (B2P – business to Partner) және бизнес-мемлекет (B2G – business to Government) сияқты түрлерін қамтитын электрондық коммерция ықпал етеді. Бұл процестер бизнес-аналитиканың технологиялары мен құралдарын енгізуді талап етті, бірақ қазірдің өзінде виртуалды Интернет ортасы үшін.

Бизнес экожүйесінде жүйелік талдау 8 деңгейде ұйымдастырылған процестің барлық қатысушыларын қамтиды[3].

Бірінші деңгейде клиенттер бар, жеке клиенттерді қамту қажет; бизнес-клиенттер (компаниялар); қоғамдық сектор (халық); байланыс және мақсатты топтар, сондай-ақ демографиялық, географиялық, нарықтық, қаржылық және жұмыспен қамту факторларын

ескеру қажет. Сондай-ақ, виртуалды қатынастарға қатысушылар, В2В нарығы талдауға жатады.

Екінші деңгей-бұл клиенттермен, соның ішінде анонимді адамдармен ынтымақтастық. Мұнда сандық сәйкестендіру және Ақпаратқа қол жеткізу үлкен рөл атқарады.

Үшінші деңгей-өнімдер мен қызметтердің құнын құру, олардың сапасы, бағасы, бәсекелестерден саралануы, инновация, тұрақтылық және бренд имиджі.

Төртінші деңгей – ресурстар: қаржылық, табиғи, ұйымдастырушылық, негізгі активтер, адами ресурстар, басқару және өндіріс деректері, зияткерлік меншік (құқықтар мен білім).

Бесінші деңгей – сату арналары, соның ішінде логистика, сату, сатудан кейінгі қызмет көрсету, нарықтық коммуникациялар, салалар, мобильді жұмыспен қамтылғандар, франчайзингтер және байланыс орталықтарының агенттері. Мұнда электрондық пошта, Интернет, онлайн коммуникациялар, электрондық коммерция, виртуалды шындық және сату сайттары кеңінен қолданылады.

Алтыншы деңгей-серіктестер, оның ішінде өндірістік серіктестер, жеткізушілер, инновациялық орталықтар, қоғамдық және жеке серіктестіктер.

Жетінші деңгей-қызмет және энергия тұтыну: Инновациялық менеджмент, дизайн (конструкторлық жұмыс), Даму, Өндіріс, икемді өндіріс, сату, сервистік қызмет көрсету, білімді басқару, персоналды басқару.

Сегізінші деңгей – шығыстарды, капиталды, тәуекелдерді басқаруды, салықтар мен несиелерді және т.б. қамтитын қаржылық-экономикалық деңгей.

Бизнес-экожүйенің жұмыс істеуінің барлық аталған факторлары мұқият егжей-тегжейге, келіп түскен деректерді жүйелеуге және оларды өңдеуге, соның ішінде визуализацияға, болжауға және басқару шешімдерін қабылдауға жатады.

Бизнес-модельдердің алуан түрлілігіне қарамастан, олардың барлығы ұқсас құрылымға ие және дәстүрлі және виртуалды тауарлар мен қызметтер нарықтарында жоғары бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізуге мүмкіндік беретін табысты даму және икемді трансформация үшін бірдей деректерді өңдеу технологияларын пайдаланады.

Тоғыз технология бизнесті цифрлық трансформациялау процестерін басқару құралдары болып табылады: үлкен деректер; нейротехнология және жасанды интеллект; таратылған тізілім жүйелері (блокчейн); кванттық технологиялар; жаңа өндіріс технологиялары; өнеркәсіптік Интернет; робототехника және сенсорлық компоненттер; виртуалды және кеңейтілген шындық технологиялары. Бизнес-аналитика Бизнесінің цифрлық трансформация кезеңіндегі негізгі құралдарының бірі болып табылады.

Қазақстанда және шетелде цифрлық трансформациялау тәжірибесі бизнесті цифрлық трансформациялау кезінде артықшылықтар мен шектеулер, сондай-ақ кибершабуылдар, өндірістік процестердің бұзылуына және ұйым мен дербес деректердің білімін ұрлауға әкеп соғатын деректердің тұтастығын бұзу нәтижесінде жаңа технологиялар мен ақпараттық тәуекелдерді енгізу тәуекелдері бар екенін көрсетеді. Алайда, дамып келе жатқан жаңа "кибер-физикалық-кибер-адам" бизнес экожүйесі оның барлық элементтерінің бір-біріне әсерін бақылауға, барлық қатысушылар үшін цифрлық трансформацияның салдарын бағалауға, нарықта бәсекелестік артықшылықтарға ие болуға және тұрақты эволюциялық дамуды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Мрочковский Н.С., Ляндау Ю.В., Пушкин И.С., Федосимова М.А. Цифровая трансформация бизнес-моделей // *Инновации и инвестиции*. 2019.№5.С.69 Что такое «Цифровое предприятие» и как им стать? [Электронды ресурс]. URL: <https://www.ec-rs.ru/blog/novosti/что-такое-tsifrovoye-predpriyatie-i-kak-imstat/?ysclid=ldmz3i0yrb946922630> (дата обращения 17.12.2022)

2. Demirkan H., Spohrer J.C., Welser J.J. *Digital Innovation and Strategic Transformation // IT Professional. 2016. Vol. 18. Is. 6. P. 14–18. DOI: 10.1109/МІТР.2016.115*

3. Салимова Т.А., Бирюкова Л.И., Аникина Н.В. *Трансформация бизнеса в условиях цифровой экономики: зарубежный подход и российские возможности // Регионоведение. 2021. – Т. 29, № 2 (115). – С. 328–354.*

МРНТИ 06.81.23

Д.Е. Баймухамедов¹

Б.К. Жуманова¹

¹ «Esil University», г.Астана, Казахстан

РОЛЬ МОТИВАЦИИ В ФОРМИРОВАНИИ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОСНОВ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

Путь к эффективному управлению деятельностью человека лежит через понимание его мотивации, что определяет необходимость изучения вопросов формирования мотивов труда, способов их стимулирования, поддержки заинтересованности персонала организации в количественном и качественном улучшении результатов своей работы. В условиях ухудшения социально-экономических условий и политической конъюнктуры в мировой экономике человеческий труд является важнейшим ресурсом предприятия и страны в целом. Поэтому целью статьи является повышение эффективности использования данного ресурса путем мотивации и стимулирования. В данной статье рассмотрены роль и значение мотивации и стимулирования в системе реализации кадровой политики. Также в статье предложен организационно-экономический механизм мотивации персонала, включающего все виды ресурсов: информация, организация, технология, обучение, карьера, стимулы. Выводы: Эффективная кадровая политика способствует улучшению использования данного ресурса. При этом система мотивации и развития персонала включает в себя материальные и финансовые ресурсы, систему обучения и обеспечения карьерного роста.

Ключевые слова: кадры, кадровая политика, рынок труда, стимулирование персонала, мотивация труда, кадровый потенциал, капитал, рабочая сила.

Д.Е. Баймухамедов¹

Б.К. Жуманова¹

«Esil University», Астана қ., Қазақстан

КАДР САЯСАТЫНЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ НЕГІЗДЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУДАҒЫ МОТИВАЦИЯНЫҢ РӨЛІ

Аңдатпа

Адамның іс-әрекетін тиімді басқарудың жолы оның мотивациясын түсінуде жатыр, ол еңбек мотивтерінің қалыптасуын, оларды ынталандыру жолдарын зерттеу, ұйым қызметкерлерінің өз жұмысының нәтижелерін сандық және сапалық жағынан жақсартуға мүдделілігін қолдау қажеттілігін анықтайды. Әлеуметтік-экономикалық жағдайлар мен әлемдік экономикадағы саяси жағдайдың нашарлауы жағдайында адам еңбегі кәсіпорынның және жалпы елдің ең маңызды ресурсы болып табылады. Сондықтан мақаланың мақсаты - ынталандыру арқылы аталған ресурсты пайдалану тиімділігін арттыру. Бұл мақалада кадр саясатын жүзеге асыру жүйесіндегі уәждеме мен ынталандырудың рөлі мен маңызы

қарастырылады. Мақалада сондай-ақ ресурстардың барлық түрлері: ақпарат, ұйымдастыру, технология, оқыту, мансап, ынталандыруларды қамтитын персоналды ынталандырудың ұйымдық-экономикалық механизмі ұсынылады. Қорытынды: Тиімді кадр саясаты осы ресурсты пайдалануды жақсартуға көмектеседі. Сонымен қатар, персоналды ынталандыру және дамыту жүйесі материалдық және қаржылық ресурстарды, оқыту және мансаптық өсу жүйесін қамтиды.

Түйін сөздер: кадр, кадр саясаты, еңбек нарығы, персоналды ынталандыру, еңбек мотивациясы, кадрлық әлеует, капитал, жұмыс күші.

Baimukhamedov D.Y¹

Zhumanova B.K.¹

¹ «Esil University», Astana, Kazakhstan

THE ROLE OF MOTIVATION IN FORMING THE ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC FOUNDATIONS OF PERSONNEL POLICY

Abstract

The way to effective management of human activities lies through understanding his motivation, which determines the need to study the formation of labor motives, ways to stimulate them, support the interest of the organization's personnel in the quantitative and qualitative improvement of the results of their work. In the face of deteriorating socio-economic conditions and the political situation in the world economy, human labor is the most important resource of an enterprise and the country as a whole. Therefore, the purpose of the article is to increase the efficiency of using this resource through motivation and stimulation. This article discusses the role and importance of motivation and incentives in the system of implementation of personnel policy. The article also proposes an organizational and economic mechanism for motivating personnel, including all types of resources: information, organization, technology, training, career, incentives. Conclusions: An effective personnel policy helps to improve the use of this resource. At the same time, the personnel motivation and development system includes material and financial resources, a system of training and career growth.

Keywords personnel, personnel policy, labor market, personnel incentives, labor motivation, personnel potential, capital, labor force.

От эффективности формирования и реализации мотивации и стимулирования персонала зависит качество работы, эффективность трудового вклада, социально-психологический климат коллектива. Можно сказать, что система мотивации и стимулирования является центральной функциональной подсистемой системы управления персоналом в целом. От качества реализации системы зависит должное поведение работников.

Проблема стимулирования трудовой деятельности стала особенно актуальной в связи с тем, что персонал представляет наиважнейший ресурс организации. Для успешного функционирования современной организации нужна действенная система мотивации и стимулирования, повышающая эффективность работы с учетом интересов сотрудников, их развития, правильного соотношения стимулов и потребностей.

Проблема заключается в том, что работник привыкает к определенному вознаграждению и считает должным получение зарплаты. Как результат – работник не отработывает вознаграждение, а просто ежемесячно получает денежное вознаграждение в виде заработной платы. Задача работодателя – промотивировать сотрудника на качественное выполнение функций, саморазвитие в процессе их выполнения.

В результате эффективной системы стимулирования растут количественные и

качественные показатели результатов работы отдельного человека, коллектива, а также в целом организации [1].

Экономическая наука уже доказала, что эффективность организации управления персоналом во многом зависит от того, насколько в этом процессе учтены законы мотивации людей к трудовой деятельности. Некоторые теории, например теория иерархии потребностей А. Маслоу или теории Х и Y Д. Мак-Грегора, опыт работы всемирно известных компаний, таких как Virgin или Southwest Airlines доказали, что полные энтузиазма, мотивированные кадры – это ключ к достижению успеха в условиях рыночной экономики.

Современные зарубежные ученые-экономисты доказывают, что до сих пор теории мотивации не получили должного распространения на практике, а их недоучет в стимулировании работников при формировании организационно-экономических аспектов управления персоналом всегда отражается на том, что бизнес начинает тормозить в своем развитии, а уровень безработицы в стране начинает расти [2].

В трудах ученых особо подчеркивается, что обычно этот процесс сопровождается тем, что происходит снижение мотивации и на личностном уровне менеджеров всех уровней управления, которые забывают о необходимости собственного развития и перестают видеть смысл в своей работе [3].

Новые научные исследования в области организации труда персонала позволяют выявить устойчивую корреляционную связь между уровнем мотивации труда и показателями эффективности.

Одновременно это вызывает споры по поводу сущности понятия труда, труд как ресурс, труд как процесс, кадровый потенциал, персонал и т. п.

Но если в понятии категории «труд» основная часть ученых сходится на том, что «это полезная для общества деятельность или процесс создания в обществе определенных благ и ценностей» [4], при которых благо – это то, что может удовлетворить потребности человека, то при формулировке сути понятий труд как ресурс и труд как процесс однозначных дефиниций нет. Это дает возможность охарактеризовать труд как ресурс в виде фактора производства, то есть того, при помощи чего или благодаря чему производятся блага, а труд как процесс – определить в виде деятельности человека по производству благ и ценностей, необходимых для потребления или экономического обмена. Тогда трудовой потенциал должен восприниматься как возможность участия человека или группы людей в процессе производства общественных благ и ресурсов, а трудовой персонал – как уже реализованный в процессах производства трудовой потенциал. Последнее понятие в данном случае может носить однозначность понятию сути дефиниций кадровый персонал, штаты предприятия и зачастую в нем определение «трудовой» опускается и определяет достаточность применения понятия «персонал». Таким образом, персонал – это фактически занятые в производственном процессе кадры, то есть группа людей, обладающих физическими, умственными и профессиональными возможностями создавать и создающие общественные блага и ценности, исходя из отраслевой принадлежности, стратегической целеустремленности конкретного субъекта управленческой деятельности и способов их стимулирования для развития у них мотивации к эффективному труду при помощи максимальной реализации всех имеющихся у данного персонала возможностей (потенциала). Следовательно, персонал – это фактически работающие люди из числа всего существующего трудового потенциала, а труд – это всяческое умственное или физическое усилие, принимаемое частично или целиком для достижения какого-либо результата [5]. Одновременно понятие «персонал» идентифицируется с понятием «штаты». Этот аналог не случаен, так как обе эти категории характеризуют тех людей, которые уже заняты в производственных процессах и по сути отражают капитал организации в виде той части ее ресурсов, которые способны создавать доход за счет человеческого труда. В этом случае персонал или штаты определяются как человеческий капитал, функционирующий в организации реально за счет своих знаний,

умений, физического здоровья и умственных усилий одновременно с учетом развития взаимоотношения людей в коллективе (социальный капитал). Данное положение определяет необходимость изучения персонала как участника экономико-социальных процессов.

Общеизвестно, что человеческий капитал эффективен лишь тогда, когда при его использовании учтены все мотивы развития трудовой деятельности. Мотивация определяет не только эффективность труда, но и практически все поступки людей.

Одновременно многие ученые отмечают, что в полном объеме мотивация непостижима, так как может возникать в самых неожиданных случаях, но и отсутствовать в ситуациях, когда она должна быть. Тем не менее, мотивация, как и многое, что нас окружает, подчиняется определенным закономерностям, изучение которых и применение их на практике способно организовать эффективное управление персоналом [6].

Одновременно надо учитывать, что с усложнением задач в высокотехнологичном мире и активов в периоды глобальных кризисных ситуаций (репутации на рынке, стабильности производства и пр.) связь между мотивацией и успехом становится все крепче [7]. Видимо, в силу данных причин, в 60-х годах 20-го столетия В. Врум вывел математическую формулу мотивации, состоящую в том, что мотивация равна силе предпочтения какого-либо действия, умноженной на ожидание того, что это действие будет успешным. Данное положение породило «теорию целей», по которой доказывалось, что люди лучше всего работают тогда, когда у них есть цель, когда они удовлетворены пользой от своего труда, когда перед ними трудная, но выполнимая задача и когда они достаточно мотивированы.

Одновременно многие ученые придерживаются положения, что мотивация не универсальна, а индивидуальна и многоаспектна. Чрезвычайно важны в мотивации настроение, психологический климат, этические принципы и неформальные правила организации [8]. В документах, опубликованных индустриальным обществом Великобритании, утверждается, что мотивацию сложно измерить, что не существует какой-нибудь удовлетворительной шкалы для ее измерения и что некоторые организации в качестве ведущего стимула для развития мотивации используют оплату труда, а затем сталкиваются с тем, что такой подход эффективен только в течение короткого времени [9].

Специалисты по корпоративной политике отмечают, что, при отсутствии внутренней социально-психологической поддержки и заботы о работниках, мотивация зарплатой недолговечна. Это особенно заметно в сегодняшних условиях, когда все больше забот ложится на плечи линейных менеджеров, а их умение заботиться о сотрудниках становится более эффективной мотивацией. Самые острые проблемы возникают тогда и как раз там, где люди сталкиваются с другими людьми.

При этом все однозначно отмечают, что мотивация – это внутренние биологические сигналы человека к проявлению желания осуществлять какую-либо деятельность, но возникает она только под влиянием стимулов, т. е. под воздействием факторного влияния определенных сил внешней для человека среды, при котором в современном мире одной заработной платы становится мало. Подобный подход породил и эволюцию научных воззрений на мотивацию и стимулирование как способ ее возникновения.

Анализ современных теорий мотивации и стимулирования труда позволяет сделать следующие выводы:

1. В основе организации управления персоналом должна всегда лежать мотивация как объективный фактор побуждения людей к производительному и эффективному труду. Мотивация – это природно-биологические сигналы, находящиеся внутри людей и побуждающие к осуществлению ими любого вида деятельности. Если закономерности существования мотивации системой управления персоналом не учтены, то процесс труда становится формальным и не способствует развитию и процветанию не только предпринимательских структур, но и государства в целом.

2. Рыночная экономика строится на постоянном росте конкуренции, которая, в свою очередь, порождает необходимость в действиях трудового коллектива как единой команды, наличия профессионализма, инициативы и новаторского творчества у каждого работника организации, которых, если в этой организации не создан соответствующий механизм мотивации, добиться просто не возможно.

3. Роль мотивации в управлении персоналом в рыночной экономике резко возрастает, так как представляет собой процесс создания условий или мотивов, оказывающих воздействие на поведение человека, направляющих его в нужную для организации сторону. Поэтому недоучет значения мотивации в управлении персоналом может отрицательно отразиться на старательности работников, их добросовестности, интенсивности, настойчивости при реализации трудовой деятельности в деле достижения цели. Из-за несовершенства рыночной конкуренции, чьи целевые установки всегда направлены на приобретение и рост доходов, оплата труда в предпринимательской среде зачастую воспринимается как способ снижения затрат и в условиях безработицы или кризисных ситуаций не способна быть достойной для обеспечения необходимого уровня жизни работникам, участвующим в трудовых процессах и служить целенаправленным мотиватором.

4. Система контроля за эффективностью использования трудовых ресурсов государства со стороны государственной системы управления должна строиться таким образом, чтобы у предпринимателей возникла мотивация к приоритетному внедрению экономических и социальных методов управления в механизм менеджмента кадровыми ресурсами как преобладающими над административными. Этим государство может не только регулировать взаимоотношения между предпринимателями и работниками, снижать уровень в разнице доходов между двумя данными группами населения, сохранять свой кадровый потенциал для реализации будущих государственных решений, но и снять с себя часть социально-экономических функций, переложив их на плечи предпринимателей с одновременным созданием условий для построения системы бережного отношения к национальным трудовым ресурсам страны. Таким образом, государство может также участвовать в создании мотивации к эффективному использованию труда в своей стране, но только по отношению к предпринимательской среде.

Соблюдение следующих принципов способствует повышению эффективности функционирования всей системы стимулирования:

- цели и задачи должны быть максимально четкими;
- вознаграждения должны быть согласованы с поставленными целями;
- результаты работы сотрудников должны позиционироваться с совокупными общими достижениями организации;
- информация должна быть доступна для всех сотрудников организации;
- формирование быстрой обратной связи;
- доведение до сотрудников системы оценки результативности его труда;
- понимание потребностей и ожиданий сотрудников;
- проведение регулярных опросов на предмет удовлетворенности применяемой системы стимулирования труда (анкетирование);
- внедрение в практику мероприятий, направленных на развитие самостоятельности в принятии решений, повышение чувства ответственности сотрудников;
- развитие возможностей служебно-профессионального продвижения;
- сочетание моральных и материальных стимулирующих методов;
- учет личностных потребностей работников, их индивидуальных особенностей и задач.

Условия стимулирования при вознаграждениях, основанных на учете трудового стажа для предотвращения ухода сотрудников в другую компанию:

- зависимость заработной платы и занимаемой должностной позиции от времени работы в организации (должностная лестница);

- зависимое от стажа сотрудника продвижение по службе;
- помимо основной зарплаты, в зависимости от стажа и должности, сотрудники могут получать определенные денежные и неденежные надбавки [8].

Список использованной литературы

- 1 *Технологии управления персоналом в условиях цифровой модернизации экономики: монография / Государственный университет управления. Институт управления персоналом, социальных и бизнес-коммуникаций ГУУ; под ред. Р. А. Ашурбекова. – М.: Издательский дом ГУУ, 2019. – 134 с.*
- 2 *Лебедев О. Т. Основы менеджмента. / О. Т. Лебедев– СПб., 1998. – С. 214.*
- 3 *Блейк Р.Р., Мутон Дж.С. Научные методы управления. / Р.Р.Блейк, Дж.С. Мутон– Киев, 1990. – С. 92.*
- 4 *Веснин В. Основы менеджмента./ Веснин В. – М., 2002. – С. 144.*
- 5 *Вудкок М., Фрэнсис Д. Раскрепощенный менеджер. / М.Вудкок, Д.Фрэнсис– М.: Юнити, 2008. – С. 104.*
- 6 *Эклунд К. Эффективная экономика: пер. с англ./ К.Эклунд – М.: Норма, 2001. – С. 82.*
- 7 *Блейк Р.Р., Мутон Дж.С. Научные методы управления. / Р.Р. Блейк, Дж.С. Мутон– Киев: Наука, 2003. – С. 108.*
- 8 *Одегов Ю.Г., Журавлев П.В. Управление персоналом: учеб. / Ю.Г.Одегов, П.В. Журавлев– М.: Финанстатинформ, 2007. – С. 205.*
- 9 *Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента. / М.Х.Мескон, М.Альберт, Ф. Хедоури– М.: Дело, 2001. – С. 217.*

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

МРНТИ 06.52.33

Б.Н.Саидов¹

Ж.З. Оралбаева¹

¹ Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая

г. Алматы, Казахстан

ЭФФЕКТИВНАЯ СОВРЕМЕННАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ СТРАТЕГИЯ

Аннотация

В статье проведен мониторинг современных инвестиционных стратегий и определены самые популярные – «Глобального макро» и «Относительной стоимости». На основе мониторинга современных инвестиционных стратегий сформирован эффективный портфель ценных бумаг и произведен расчет составляющих компонентов портфеля. Определено, что при использовании комбинации двух портфелей можно говорить об их взаимодополнении и повышении доходности при любом развитии событий и движений рынка. Поиск акций с отклонениями показателей рынка и внутренней стоимости считался решающим успехом стратегии «Относительная стоимость». Для определения заданных отклонений рассчитывались финансовые показатели реального бизнеса. При использовании комбинации двух портфелей можно говорить об их взаимодополняемости и повышении доходности при любом движении рынка и развитии ситуации.

Ключевые слова: инвестиционные стратегии, ценные бумаги, инвестиционный портфель, хедж-фонды, риск, доходность

Б.Н.Саидов¹

Ж.З. Оралбаева¹

¹ Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ИНВЕСТИЦИЯЛАУДЫҢ ТИІМДІ ЗАМАНАУИ СТРАТЕГИЯСЫН ҚОЛДАНУ

Аңдатпа

Зерттеудің мақсаты – тиімді бағалы қағаздар портфелін құрудың заманауи инвестициялық стратегияларын мониторингілеу негізінде. Заманауи инвестициялық стратегияларға мониторинг жасалынды және ең танымалы – бұл «Жаһандық макро» және «Қатысты құны» стратегиялары; инвестициялық портфелінің маңызды көрсеткіштер құралына есептеу жүргізілді; инвестициялық стратегияларды талдау мен баға беру негізінде тиімді инвестициялық портфель құрылды. Берілген портфелдер әлемдік тәжірибеде қолдануына сәйкес ең тиімдісі ретінде анықталған «Жаһандық макро» және «Қатысты құны» стратегиялары базасында құрылды. «Жаһандық макро» стратегиясы бойынша жаһандық қорлық нарықтың дамуындағы негізгі импульстарды ескере отырып бізбен портфелдің құрамды компоненттерінің жүйелік және арнайы қатер деңгейлері оңтайландырылды. «Қатысты құн» стратегиясы бойынша шешуші сәтті нарықтық және ішкі құн көрсеткіштерінде ауытқуы бар акцияларды іздеу қарастырылды. Екі портфелдің комбинациясын қолдануда олардың бір-бірін өзара толықтыруын және нарықтың қозғалысы мен жағдайдың кез келген дамуындағы табыстылықтың жоғарылауы туралы айтуға болады

Түйін сөздер: инвестициялық стратегиялар, бағалы қағаздар, инвестициялық портфель, хеджкорлар, қатер, табыстылық

Saidov B.N.¹

Oralbayeva ZH.Z.¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan

EFFECTIVE MODERN INVESTMENT STRATEGY

Abstract

Purpose – To develop the main provisions for the effective securities portfolio on the basis of monitoring the modern investment strategies formation. In this research were considered the world experience of the investment strategies in the securities market. On the basis of the application of leading investors of the world were selected two most effective strategies. Based on the monitoring of modern investment strategies formed an effective portfolio of securities and calculated the constituents of the portfolio components. These portfolios are based on the strategy of "Global Macro" and "Relative cost", defined as the most effective in accordance with the world practice of application. According to the strategy of "Global Macro", considering the major impetus to the development of global stock markets, we have optimized the levels of systemic and specific risks of the composite components of portfolio. According to the strategy of "Relative cost", where the key point was in search shares with deviation in terms of market and intrinsic value. In identifying these deviations were counted financial performance of the real business. It was shown that by using a combination of the two portfolios is possible to talk about their complementarity and enhance of the profitability in general for any course of events and market movements.

Key words: investment strategies, securities, investment portfolio, hedge funds, risk, profitability

Важнейшей предпосылкой осуществления экономических преобразований в любой стране являются инвестиции, способные обеспечить вложения в развитие и совершенствование производства, социальной сферы, кадрового потенциала. Реализация программ и мероприятий, способствующих переходу Казахстана к экономике знаний, требует привлечения значительных денежных и материальных ресурсов с целью проведения системных преобразований в экономике, для технического переоснащения производства, внедрения новых технологий, развития наукоемких производств и отраслей. Аккумуляция необходимого объема капитала является только средством обеспечения реальных условий для непрерывного функционирования каждого хозяйствующего субъекта. При этом важное значение для увеличения объема капитала имеет выбор наиболее эффективных форм финансовых вложений, а именно инвестиций

Создание портфеля – основная задача финансового менеджера при планировании вложений на финансовом рынке. Методы, разработанные и предложенные У. Шарпом и другими, используются при создании портфеля. Изучением данной темы занимались представители научных финансов, это были: Ф. Блэк, М. Шоулз, У. Шарп, Г. Марковиц, У. Баффет, П. Линч, Д. Сорос, С. Дракенмиллер, М. Дженсен, А. Буренин, У.Б. Баймуратов, С. А. Святков и другие.

В классической портфельной теории основное внимание уделяется соотношению риска и доходности между активами и диверсификацией. В классической портфельной теории управляющему портфелем считается необходимым добавить в портфель всесторонние активы для достижения хороших результатов. Таким образом приветствуется представление всех эффективных рыночных портфелей. Данный эффективный рыночный портфель представляет собой все имеющиеся на рынке финансовые активы, коэффициент представляет собой все имеющиеся на рынке финансовые активы. Еще одно представление заключается в признании всех безрисковых активов, которые обычно представляют собой облигации. По А.Н. Бурена визуализируется эффективная граница капитала между безрисковым портфелем

и рыночным портфелем. [1]. Здесь главное определить и двигаться по эффективному лимиту портфеля. Все стратегии разделены на две категории, которые отличаются друг от друга временем нахождения активов в портфеле [2].

Менеджер портфеля руководит созданием особенного портфеля с конкретными стратегиями. Эти стратегии предлагают алгоритмы выбора ценных бумаг. Данные алгоритмы при создании определяют специальные параметры доходности и риска.

До сих пор многие работы и статьи относятся к старому набору инвестиционных стратегий, наряду с инвестиционным инструментом, который возник в практической сфере как хедж-фонды. Используется другой набор стратегий, учитывающий революции в инвестиционном мире. Первый хедж-фонд был основан в 1949 году бизнес-редактором А.У.Создан Джонсом [3]. Это "«John's fund»", чья стратегия заключалась в том, чтобы совместить продажи нестабильных компаний и покупки успешных компаний. Такая стратегия позволила Джонсу получить значительно большую прибыль, чем инвесторы, использовавшие классическую портфельную стратегию. В 1965 году результаты «John's fund» превзошли прибыльность взаимного фонда «Fidelity Fund» на 100 процентов. Известные инвесторы У.Баффет, Джулиан Робертсон, Питер Линч и Дж. Сорос прошли значительный период времени, прежде чем они придумали успешные стратегии, показавшие феноменальную отдачу от их первого фонда.

При изучении показателей риска и эффективности современных стратегий, характеризующих коэффициентами Шарпа и Сортино, чем выше значимость данных коэффициентов, тем эффективнее рассматриваемые стратегии.

Таблица –1. Соотношение рисков и эффективность управления [4]

Инвестиционная стратегия	Коэффициент Шарп	Коэффициент Сортино	Стандартное отклонение, в %
Макро	1,61	3,91	4,1
Относительная стоимость	1,68	3,2	4,17
риск	1,02	1,56	6,93
Хеджирование	0,87	1,41	7,43

Стратегия макро и относительной стоимости имеет наибольшую доходность по рекомендуемым коэффициентам, где уровень риска ниже по сравнению с другими стратегиями. На это указывает тот факт, что коэффициенты Шарпа и Сортино выше, чем у других стратегий. Стратегия Макро и Стратегия относительной стоимости представляет собой низкий уровень риска в условиях высокой доходности. Для определения абсолютной эффективности этих стратегий проводится сравнение с мировыми индексами Стратегия «Глобальный макро».

Стратегия «Глобальная макроэкономика» учитывает движение глобальных тенденций экономического развития. В случае высокой рыночной эффективности возможность достижения прибыли выше рыночной равна нулю. Создание портфеля, полностью повторяющего финансовый индекс менеджера в Казахстане является проблематичной задачей, поскольку данный подход имеет значительные транзакционные издержки. Еще одна проблема с полным копированием индекса заключается в том, что итоговый портфель имеет значительную стоимость, поскольку подавляющее большинство мировых индексов содержат 30 и более ценных бумаг [5].

Зависимость от конкретного рынка с наименьшим риском для наибольшей нормы прибыли. Мы пытаемся разработать алгоритм создания портфеля, основанный на копировании самых успешных индексов в мире, вне зависимости от конкретного рынка,

который имеет наименьший риск и наибольшую доходность. Такой подход позволяет значительно сократить количество работ в портфеле. Все это делает его значительно более прибыльным, чем индексные фонды и делает его доступным для внутренних инвесторов. Позволяет достичь основной цели Глобальной макро стратегии, такой как сохранение общего мирового тренда экономического развитие.

Анализируется список самых успешных мировых индексов и экономик, чтобы начать формирование портфеля ценных бумаг из подготовленного алгоритма, основанного на стратегии «Глобальная макроэкономика»

Таблица – 2. Ожидаемая доходность риск-индикаторов и индексов, в %

Индексы	Страны	Уровень риска, %	Ожидаемая доходность индексов, %
ММВБ	Ресей	5,34	8,38
Nifty 50	Индия	3,9	10,83
Bel 20	Бельгия	3,5	14,18
DAX	Германия	4,66	12,74
Dow 30	АҚШ	3,14	10,11

Средняя ожидаемая доходность по пяти индексам составила 11,24%, средний уровень риска – 4,1%. Для сравнения мы провели анализ риска и доходности Казахстанского индекса. В результате проведенного исследования можно сделать вывод, что метод формирования портфеля на основе глобальной макро стратегии неудобен для инвестирования на казахстанском финансовом рынке. В стратегии «Глобальная макроэкономика» Казахстан использует индексы тенденций экономического развития

принято решение сохранить снижение фондового индекса из-за неопределенности экономики [6]. Рассчитав ожидаемую прибыльность и стандартные отклонения каждой акции в индексе, можно разделить четыре, которые похожи друг на друга с ее индексом, основными критериями отбора были: сходство или стандарт низкий уровень риска, характеризующийся аналогичной или более высоким рентабельностью; достаточная корреляция с индексом выше 0,75. В результате для каждого индекса его выбор должен исходить из четырех акций или соответствовать им.

Компании, отобранные для портфеля, работают в следующих областях: КазТрансОйл - оператор магистральных нефтепроводов, 1997 г. Челябинский цинковый завод — предприятие цветной металлургии, основанное в 1993 году как АО; Bed Bath & Beyond Inc— производитель бытовой техники сеть магазинов по продаже товаров, основанная в 1971 году; CF Industries Holdings Inc– Азот производство и распределение удобрений через собственные сети, созданные в 1946 г.; Cummins Inc –ведущий производитель дизельных двигателей для различных видов техники, основанный в 1919 году; Fifth Third Bancorp— банковская служба, основанная в 1858 г.; Wells Fargo & Company- банковское дело, 1852 г.

BASF SE — химический концерн, основанный в 1865 году; BMW местная автомобильная компания с диверсифицированным производством, основанная в 1916 году; Deutsche Lufthansa AG – — авиационный концерн и авиаперевозчик, основанный в 1953 году; Isuzu Motors Ltd. - автомобилестроительная компания, основанная в 1916 году; Wooshin System - станкостроение; Unid - производство калийных удобрений, основан в 1980 году.; Energetica Minas Gerais Cemig— электроэнергетическая компания; Tim Participacoes SA — телекоммуникационная компания, основанная в 1995 году. Следующий важный раздел из данного списка можно считать: 33,3% производственных предприятий, 13% банков, 20% химических предприятий, 13% транспорта [7].

Таблица – 3. Сравнение коэффициента рентабельности

Компания	ROE	Средняя по налогам	ROS	Средняя по налогам
КазТрансОил	10,15	10,15	22,47	22,47
Челябинский цинк. завод	32,18	26,91	20,89	17,72
Bed Bath & Beyond Inc	29,85	19,59	7,14	4,82
CF Industries Holdings Inc	21,18	20,05	19,74	9,7
Cummins Inc	21,71	4,32	9,05	2,46
Fifth Third Bancorp	11,37	9,66	24,73	19,78
Wells Fargo & Company	12,86	9,66	24,89	19,78
BASF SE	17,72	14,19	7,15	8,28
BMW	15,73	14,29	6,8	5,62
Deutsche Lufthansa AG	24,54	18,86	4,24	3,09
Isuzu Motors, Ltd.	16,86	14,24	7,4	6,64
Wooshin System	21,07	6,63	7,91	2,51
Unid	15,65	6,64	12,22	4,66
Energetica Minas Gerais Cemig	24,28	12,62	14,85	9,38
Tim Participacoes SA	12,79	6,68	11,31	7,21
Предупреждение : рассчитано автором по данным с сайта investing.com[9].				

Все компании в нашем портфеле превосходят своих отраслевых конкурентов с точки зрения прибыльности. Так же многие компании имеют на 15% более высокую рентабельность он Б.Грэма высказывает свое мнение о показателях деятельности предприятия. [8].

Минимальная норма рентабельности капитала предприятия в нашем портфеле составляет 10,15%, максимальное значение составляет 32,18%. Помимо предварительных отчетов проводится сравнение со средней пятилетней стоимостью предприятия и показателем рентабельности в 2020 г. Фактически в 2020 г. рентабельность всего капитала предприятия ниже среднего значения за 5 лет. Это возможно из-за недооценки данного бизнеса на рынке. Внутренняя стоимость данных акций сравнивается с динамикой их стоимости, действующего бизнеса Это объясняется тем, что он снижен по сравнению с показателями.

4-таблица – Коэффициент эффективности стратегии относительной стоимости

Коэффициенты	Оценочная стоимость	Эталон
Коэффициент Шарп	0,05	0,07
Коэффициент Трейнор	0,67	0,22
Модифицированный α -Дженсен	0,42	0,22

Таким образом, Шарп сравнил общую рыночную стоимость, сделав данное важное заявление, можно заметить, что коэффициент ниже 0,2. Однако, учитывая значительную диверсификацию портфеля, необходимо обратить внимание на коэффициент Трейнора, который опережает рынок. Что касается Альфы, то она в хорошей зоне.

При проведении исследования мы сосредоточились на следующем:

По портфелю доходность 13,91% получена по стратегии «Глобальный макро», а для стратегии «Относительная стоимость» - 13,69% по портфелю, что более чем в два раза превышает среднее значение доходности по рисковому рынку 2,08%.

Портфель, основанный на стратегии «Относительная стоимость» для портфеля стратегии «Глобальный макро» не использует определение и расчет статистической зависимости, наоборот, предприятие использует свой арсенал фундаментального анализа при выборе акций. Поэтому, говоря о превосходстве одной стратегии над другой, нельзя выделить ее как наиболее эффективную, но при использовании двух наборов портфеля можно говорить об их взаимодополняющей направленности, они заключаются в движении рынка и любом развитии событий позволяют получать значительный доход.

Список использованной литературы

1. Буренин А. Н. Управление портфелем ценных бумаг. – А. Н. Буренин М.: Школа срочного рынка, 2019. 412 стр
2. Шарп У.Ф., Александер Г. Д., Бэйли Д. В. Инвестиции: учебник. / У. Ф. Шарп, Г.Д.Александер, Д. В.Бэйли – М.: ИНФРА-М, 2014. – 1027 стр
3. Эльтон Е., Граббер М., Браун С. Современная портфельная теория и инвестиционный анализ: учебник. / Е.Эльтон, М. Граббер, С. Браун – Нью-Йорк: Wiley, 2003. - 524 стр
4. Хоуген Р. Современная теория инвестиций. – 4-е издание. / Хоуген Р. – Нью-Йорк: Prentice Hall, 2018. - 336стр
5. Воронцовский А. Современные теории рынка капитала: учебник. / А. Воронцовский – М.: Экономика, 2010. 719 стр
6. Ақпараттық аналитикалық сайт [Электрондық ресурс]. – 2018. – URL: www.investing.com (дата обращения: 06.11.2022)
7. Байбулекова Л. А. Модели эффективных стратегий инвестирования: стратегия Глобального макро // Сборник материалов Республиканской научно-практической конференции. – Талдықорған: І. Жансұғуров ат. ЖМУ, 2018. – 290 б. – С.44-49
8. Информационный портал о финансах и инвестициях [Электрондық ресурс]. – 2020. – URL: www.investfunds.kz (дата обращения: 16.12.2022)
9. Russell аналитикалық агенттігінің ресми сайты [Электрондық ресурс]. – 2018. – URL: www.russell.com (дата обращения: 18.10.2022)

МРНТИ 06.52.45

М.Б.Сабырова¹

М.К.Кожяхметова¹

¹ Университет Нархоз, г. Алматы, Казахстан

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ ПРИЧИН ВОЗНИКНОВЕНИЯ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Аннотация

Представленная статья посвящена экономическому анализу причин возникновения финансовых кризисов и современных тенденций развития экономики. Мировая экономика имеет достаточный опыт прохождения финансовых кризисов, но цикличность развития экономики стран и регионов приводит к подъему или спаду финансового рынка.

Результаты финансовых кризисов последних лет показали нестабильность развития финансовых рынков даже в развитых странах, которые влияют на мировую экономику, но не так сильно, как это было в начале прошлого столетия.

Основные причины финансовых кризисов заключаются в проведении рискованных финансовых операций, недостаточном регулировании ипотечных кредитов и отсутствии прозрачности на всех уровнях в финансовых институтах. После проведенного расследования регулированием финансовых институтов стали заниматься международные финансовые институты.

Ключевые слова: анализ, финансовый кризис, учет, ипотека, экономический кризис, секьюритизация, скоринг.

*М.Б.Сабырова*¹

*М.К.Кожжахметова*¹

¹ Нархоз университеті, Алматы қ., Қазақстан

ҚАРЖЫЛЫҚ DAҒДАРЫС СЕБЕПТЕРІНЕ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТАЛДАУ

Аңдатпа

Бұл мақала қаржылық дағдарыстың себептерін және экономикалық дамудың қазіргі тенденцияларын экономикалық талдауға арналған. Әлемдік экономика қаржылық дағдарыстармен күресуде жеткілікті тәжірибеге ие, бірақ елдер мен аймақтардың экономикасының циклді дамуы қаржы нарығының өсуіне немесе құлдырауына әкеледі.

Соңғы жылдардағы қаржылық дағдарыстардың нәтижелері, тіпті дамыған елдерде де, әлемдік экономикаға әсер ететін қаржы нарықтарының тұрақсыздығын көрсетті, бірақ ол өткен ғасырдың басымен салыстырғанда айтарлықтай әлсіз десек болады.

Қаржылық дағдарыстың негізгі себептері болып тәуекелдігі жоғары қаржылық операциялар, ипотекалық несиелерді реттеу әлсіздігі және қаржы институттарындағы барлық деңгейлерде ашықтықтың болмауы табылады. Жүргізілген зерттеуден кейін қаржы институттарын реттеу халықаралық қаржы институттарымен жүргізіле бастады.

Түйін сөздер: талдау, қаржылық дағдарыс, ипотека, экономикалық дағдарыс, секьюритизация, скоринг.

*Sabyrova M.B.*¹

*Kozhakhmetova M.K.*¹

¹Narxoz University, Almaty, Kazakhstan

ECONOMIC ANALYSIS OF THE CAUSES OF THE FINANCIAL CRISIS

Abstract

This article is devoted to the economic analysis of the causes of financial crises and modern economic development trends. The world economy has sufficient experience in dealing with financial crises, but the cyclical development of the economies of countries and regions leads to a rise or fall in the financial market.

The results of financial crises of recent years have shown the instability of the development of financial markets, even in developed countries, which affect the global economy, but not as much as they did at the beginning of the last century.

The main causes of financial crises are risky financial transactions, inadequate regulation of mortgage loans and lack of transparency at all levels in financial institutions. After the investigation, the regulation of financial institutions began to deal with international financial institutions.

Key words: analysis, financial crisis, mortgage, economic crisis, securitization, scoring

В экономической литературе приводится много описаний кризисных явлений в экономике, которые происходят периодически, независимо от экономического и политического строя. Развитие любой экономической системы носит циклический характер, который включает 4 основные фазы: кризис, депрессию, оживление и рост, причем продолжительность циклов варьирует в пределах 10-40 лет.

Начальной фазой экономического цикла является кризис, который сопровождается падением производства, банкротством, паникой на биржах, ростом стоимости заемного капитала, безработицы, падением спроса и снижением уровня благосостояния населения.

После кризиса наступает депрессия, которая характеризуется спадом производства, застоём в экономике, распродажей запасов по сниженным ценам.

Фаза постепенного выхода из кризиса характеризуется оживлением экономики и производства, увеличением инвестиций, занятости населения, уровня доходов и спроса.

Последующий подъем или бум представляет собой кратковременную фазу, при которой происходит стремительный рост производства, увеличение занятости и спроса, последствием которого является инфляция.

Таким образом, цикл периодически повторяется, в большей или меньшей степени затрагивая различные сферы деятельности, но особенно часто происходит в финансовой сфере, в которой осуществляются спекулятивные и высокорисковые операции (рисунок 1). Цикличность развития может проявляться в одной стране, в регионе или с мире в целом, что зависит от многих факторов, сопутствующих циклам, или причин, вызвавших то или иное явление или процесс.

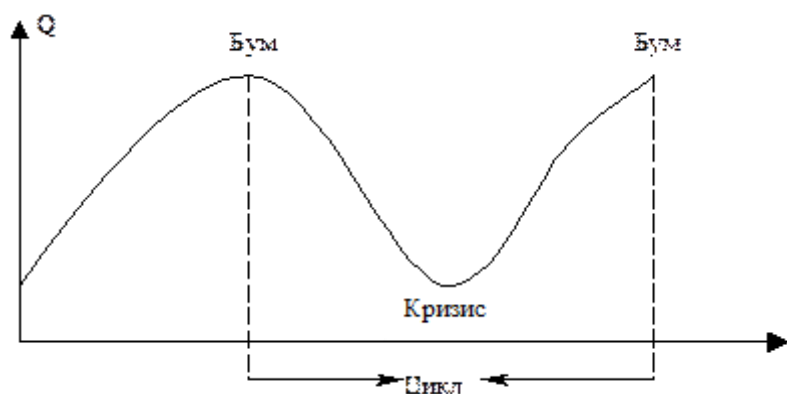


Рисунок 1 – Циклы развития экономики
Примечание – составлено из источника [1]

Финансовый кризис представляет собой резкое изменение стоимости финансовых инструментов и часто ассоциируется с банковскими кризисами. Наиболее крупным финансовым кризисом является крах Нью-Йоркской биржи, после которой началась «Великая Депрессия» 1933-1939 годов.

По мнению американского экономиста Майкла Бордо, финансовые кризисы можно сгруппировать как банковский, долговой и валютный кризис. Они могут инициировать друг друга и создавать цепную реакцию [2]. Часто причиной финансового кризиса на фондовых рынках является падение цен в случае с «экономическими пузырями».

Наиболее известным исследователем финансовых кризисов профессором Нуриэлем Рубини определено, что кризисы не появляются ниоткуда и не являются аномалией [3].

Авторы исследования мировых финансовых кризисов Кеннет Рогофф и Кармен Рейнхарт отмечают, что финансовые кризисы, как правило, связаны с другими событиями, например, с финансовой либерализацией [4].

Наиболее известным финансовым кризисом последних лет является «Ипотечный кризис» в США или финансово-экономический кризис, при котором резко выросло количество невыплат по ипотечным кредитам с уровнем кредитного скоринга ниже 600. Это стало

причиной финансового кризиса 2007-2008 года, перешедшего в мировой экономический кризис [5]. Наиболее известны два вида скоринга: социодемографический и FICO, которые различаются тем, что первый применяется к заемщикам, не имеющим кредитной истории. Чем выше скоринг, тем больше вероятность одобрения кредита.

Основной причиной ипотечного кризиса считается увеличение рискованных кредитов с 8% до 20% от общего количества выданных кредитов на приобретение недвижимости [6]. Большую часть выданных кредитов составляли займы с плавающей процентной ставкой, что создавало неустойчивость и нестабильность выплат по кредиту [7]. Увеличение доли нестандартных кредитов было проявлением снижения стандартов кредитования и выдачи рискованных ипотечных продуктов [8]. Это вызвало рост цен на недвижимость, после которого последовало падение цен на жилье, рост невыплат по кредитам и, соответственно, выселения людей из приобретенных домов.

Отдельные механизмы финансового рынка были систематизированы Уорреном Баффеттом и Полом Волкером, независимо друг от друга, основными из которых являются [9, 10]:

1. Оптимальную продуктивность и стабильность финансовой системы обеспечивают открытые нерегулируемые финансовые рынки. Инновационные методы и новые виды кредитно-финансовых инструментов позволяют использовать средства как прибыльные и эффективные инвестиции.

2. Для создания финансовых моделей рынков и для оценки рисков должны использоваться концепции из области физико-математических законов.

3. На устойчивость рынка не влияет несбалансированность экономики.

4. Государственное регулирование не нужно для теневой банковской системы и рынка производных ценных бумаг.

5. Цены на недвижимость не падают резко.

В это же время в 2011 году Американская Комиссия по расследованию причин финансового кризиса опубликовала доклад, в котором были указаны причины кризиса [11]:

Проблемы финансового регулирования и невозможность Федеральной резервной системы (ФРС)

воспрепятствовать выдаче сомнительных ипотечных кредитов;

Рискованные операции финансовых институтов с серьезными нарушениями в вопросах

корпоративного управления;

увеличение бесконтрольного кредитования и финансовых рисков, со стороны заемщиков и игроков фондового рынка;

недостатки в работе финансовой системы регуляторов и контролеров;

систематическое несоблюдение норм и нарушение принципов прозрачности на высших уровнях.

После данных расследований антикризисные меры стали координироваться международными финансовыми организациями, такими как Международный валютный фонд (МВФ), Банк международных расчетов (БМР) и Форум финансовой стабильности.

В последнее время повышается роль финансовых регуляторов в лице центральных банков и международных финансовых институтов. В первую очередь это коснулось финансовой системы США. Так, программа Полсона 2008 года предложила расширение функций ФРС США для обеспечения стабильности всей финансовой системы. Это было вызвано необходимостью усиления общей координации действий по регулированию различных сегментов финансового рынка.

Произведено предоставление регуляторам дополнительных полномочий для ограничения рыночных нарушений, вследствие чего финансовая либерализация заменена финансовым администрированием.

Коммерческие банки стали работать менее рискованно с юридическими и физическими лицами, по которым имеется кредитное досье и история. При этом, географически клиент должен быть близок банку по принципу регионализации и располагать стабильным доходом.

Банки второго уровня (БВУ) стали больше уделять внимание аналитическим процедурам при работе с клиентами и проведении финансовых операций, для чего создаются департаменты и управления риск-менеджмента.

В последние годы наблюдается развитие азиатских финансовых рынков, которые стараются произвести редолларизацию своих активов для снижения рисков девальвации, которая прошла в 2014-2015 годах. Девальвация коснулась не только стран СНГ, но также ряда развитых стран, в том числе Канады, азиатских стран, при этом подорожали доллар США и Евро. В определенном смысле это был также финансовый кризис, который понизил стоимость многих валют и, тем самым, снизил их покупательскую способность [12].

Причиной этого кризиса стала игра ведущих валютных брокеров, которые работали на повышение курса доллара США и Евро, что привело в итоге к снижению притока туристов в США и Европе. С другой стороны, активизировались покупки недвижимости и товаров народного потребления, а также туризм в странах СНГ, Латинской Америке и Азии. Но, несмотря на продолжающееся падение курса валют, центральные банки стран не стараются поддерживать национальные валюты, которые работают в свободном режиме.

Причиной девальвации валют многих стран называют снижение цен на углеводороды, хотя не все страны имеют привязку бюджета к нефти и газу. В данном случае произошла цепная реакция, когда снижение курса валют привело к снижению потока туристов и бизнеса из нефтедобывающих стран в туристские и культурные центры.

Снизилась также инвестиционная активность, так как на финансовых рынках появились криптовалюты, стоимость которых неуклонно росла на протяжении 1-2 лет в последние годы. Данная категория валют не регулируется правительствами государств, хотя осуществляются попытки контроля над выпуском электронных денег на законодательном уровне. Эмиссия электронных денег в некоторых странах разрешается только коммерческими банками, так как никто пока не может спрогнозировать поведение криптовалют на финансовых рынках.

Появление на финансовых рынках инновационных инструментов, услуг и технологий вносит свои коррективы в проведение финансовых операций, причем с положительными результатами. В результате разработки и внедрения финансовых инноваций снижаются затраты на проведение различных операций, ускоряются процессы трансакций в любую точку мира. В то же время возникает новая опасность в виде кибератак и незаконного изъятия финансовых средств со счетов финансовых институтов, однако, данные операции не приводили пока к финансовому кризису, так как не носят масштабный характер.

Отдельные страны, предвзяв снижение темпов роста в определенной высокодоходной отрасли производства, заблаговременно готовят запасные источники дохода. Так, ОАЭ, накопившие нефтедоллары в 1970-е годы, когда страны ОПЕК резко повысили цены на углеводороды, стали перепрофилировать свою экономику на развитие торговли, туризма и индустрии развлечений. Также поступили США, заморозив многие нефтяные разработки и переведя акцент на развитие высоких инновационных технологий, не требующих материальных ресурсов в 1980-е годы. Япония, накопив капитал на промышленном производстве в 1970-80-е годы, перешла на продажу лицензий и технологий в развивающиеся страны и получает доходы от наукоемких производств, не зависящих от материальных ресурсов.

Возвращаясь к вопросу цикличности развития мировой экономики и проявлениям кризисов, следует отметить следующие закономерности:

- фазы развития экономики практически неизменны на протяжении нескольких столетий, причем меняется только сущность и финансовые инструменты;
- продолжительность фаз развития экономики постоянно сокращается, хотя не следует ожидать их исчезновения;
- происходит ускорение прохождения фаз или циклов экономических и политических изменений.

Таблица 1 – Циклы эволюции экономической и политической системы

№№	Фаза	Период	Продолжительность, лет
11	Структурный кризис	1753-1789	Около 36
	Технологический переворот	1789-1813	> 24
	Революции	1813-1849	>36
	Изменения мирового рынка	1849-1873	>24
22	Структурный кризис	1873-1897	>24
	Технологический переворот	1897-1921	>24
	Революции	1921-1945	>24
	Изменения мирового рынка	1945-1969	>24
33	Структурный кризис	1969-1981	>12
	Технологический переворот	1981-2005	>24
	Революции	2005-2017	>12
	Изменения мирового рынка	2017-2041	>24
<i>Примечание – составлено на основе источника [1]</i>			

Финансовый кризис неотделим от экономического кризиса и зачастую они связаны с политическими изменениями в отдельных странах, регионах или в мире. Заботой государства и мирового экономического сообщества должны стать возможности сглаживания последствий финансового или экономического кризисов. В первую очередь, это необходимо для самих государств, в целях сохранения целостности страны и общества. Во-вторых, это необходимо для накопления ресурсов, в том числе человеческих, для последующего подъема экономики.

В последнее время большое внимание уделяется повышению уровня образования и культуры, которые также способствуют инвестированию средств в человеческий капитал и увеличению духовности общества.

Прогнозирование наступления кризиса и смягчение последствий кризиса для страны и мировой экономики, возможно в следующих вариациях:

Постоянно отслеживать мировые тенденции и работать на опережение, для чего следует развивать науку и технологии;

Даже в случае дефицита бюджета увеличивать вложения в образование и культуру, отдача от которых может превзойти всяческие ожидания;

Накапливать средства от минеральных ресурсов в развитие новых сфер деятельности и отрасли производства;

Не только использовать имеющиеся технологии и инновации, но и развивать собственные стартапы.

Таким образом, причины, порождающие кризисные явления в финансовой или общеэкономической сферах, могут приводить к непредсказуемому результату, так как спад в одной отрасли или сфере деятельности может ускорить развитие других областей деятельности.

Список использованной литературы

- Камаев В.Д. Экономическая теория: краткий курс. Учебник./ В.Д. Камаев - 7-е изд., стер. - М.: 2014 – 318 с.
- Фрэнсис Гарри. Мировой финансовый кризис и перспективы экономики: Глобальный саммит экспертных центров [Электрон. ресурс]. – 2020. – URL: https://www.wipo.int/about-wipo/ru/dg_gurry/speeches/dg_beijing_09.html (дата обращения: 06.04.2023)
- Нуриэль Рубини, человек, который предсказал кризис [Электрон. ресурс]. – 2022. – URL: <http://stringer-news.com/publication.mhtml?Part=50&PubID=10528> (дата обращения: 7.04.2023)
- Кармен М. Рейнхарт, Кеннет С. Рогофф На этот раз все будет иначе. Восемь столетий финансового безрассудства. - Издательство: Карьера Пресс, 2011. – 201 с.
- Simkovic, Michael, Competition and Crisis in Mortgage Securitization (October 8, 2011). Indiana Law Journal, Vol. 88, p.213, (2013). Available at SSRN [Электрон. ресурс]. – URL:

<https://ssrn.com/abstract=1924831> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.192483> (дата обращения: 09.04.2023)

6. The Harvard Joint Center for Housing Studies. «О положении в стране: отчёт о жилищном рынке за 2008 г.» // [Электрон. ресурс]. – URL: <https://www.jchs.harvard.edu/research/>. (дата обращения: 07.04.2023)

7. Занди, Марк. Финансовый шок = Financial Shock. – FT Press, 2009. // ISBN 978-0-13-701663-1.

Майкл Берри. Ошибки, приведшие к финансовой катастрофе // «Вандербильт». – 2011. – Paul Volcker. The Time We Have Is Growing Short. JUNE 24, 2010 ISSUE

8. Выступление Уоррена Баффетта перед Комиссией по расследованию причин финансового кризиса 2 июня 2010 г. *C-span.org*. 2 June 2010.

9. THE FINANCIAL CRISIS INQUIRY REPORT. Final Report of the National Commission on the Causes of the Financial and Economic Crisis in the United States. Pursuant to Public Law 111-21 January 2011. OFFICIAL GOVERNMENT EDITION. Washington – 662 p. – ISBN 978-0-16-087727 // [Электрон. ресурс]. URL: **Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.** (дата обращения: 09.04.2023)

10. Charles Recknagel. *Money Troubles: Russia's Weak Ruble Pulls Down Neighbors' Currencies* // [Электрон.ресурс].–URL:<https://www.rferl.org/a/russia-ruble-effects-neighboring-countries/26738229.html>, Radio Free Europe, December, 2014. (дата обращения: 08.04.2023)

МРНТИ 06.35.31

Ж.А.Жомартбаева¹

У.К.Джакишева¹

¹ *Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
г.Алматы, Казахстан*

ПОРЯДОК ОФОРМЛЕНИЯ СОПРОВОДИТЕЛЬНЫХ НАКЛАДНЫХ НА ТОВАРЫ И ИХ ДОКУМЕНТООБОРОТ

Аннотация

Комитет государственных доходов поднял вопрос о внедрении сопроводительных накладных на товары еще в 2015 году. В этом же году Министерством финансов был разработан проект закона о внесении изменений в Налоговый кодекс, в котором предусматривалось много кардинальных вещей в части налогообложения. Такие как снижение порога налога на добавленную стоимость до 3000 МРП, повышение ставки налога на добычу полезных ископаемых: на подземные воды, в том числе вопрос о введение налога с продаж в размере пяти процентов и вопрос о внедрении сопроводительных накладных на товары.

Национальная палата предпринимателей и представители ассоциации подняли шум по поводу этих законопроектов и по сопроводительным накладным на товары. Были общественные слушания по этому поводу, были приглашены депутаты, было открытое обращение Национальной палаты предпринимателей на имя депутатов, что нельзя вводить сопроводительные накладные на товары. Проект закона был рассмотрен в правительстве, но после всего этого шума поправку о введении с 2017 года сопроводительных накладных на товары исключили из законопроекта. В статье рассматривается порядок оформления сопроводительных накладных на товары и их документооборот.

Ключевые слова: сопроводительные накладные на товары (СНТ); пилотный проект по сопроводительным накладным на товары; информационная система ЭСФ и модуль «Виртуальный склад»; товары, входящие в «Перечень изъятий»; код ТН ВЭД, документооборот.

Ж.А.Жомартбаева¹

У.К.Джакишева¹

¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

ТАУАРЛАРҒА ІЛЕСПЕ ЖҮКҚҰЖАТТАРЫН РӘСІМДЕУ ТӘРТІБІ МЕН ОЛАРДЫҢ ҚҰЖАТ АЙНАЛЫМЫ

Аңдатпа

Мемлекеттік кірістер комитеті 2015 жылы тауарларға ілеспе жүкқұжаттарын енгізу мәселесін көтерген болатын. Сол жылы Қаржы министрлігі Салық кодексіне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы заң жобасын әзірледі. Онда салық салуға қатысты көптеген түбегейлі сұрақтар қарастырылған. Қосылған құн салығы шегін 3000 АЕК-ке дейін төмендету, пайдалы қазбаларды өндіруге: жер асты суларына салынатын салық мөлшерлемесін арттыру, сондай-ақ бес пайыз мөлшерінде сату салығын енгізу туралы және тауарларға ілеспе жүкқұжаттарды енгізу туралы мәселе сияқты сұрақтар.

Ұлттық Кәсіпкерлер палатасы мен қауымдастық өкілдері осы заң жобалары мен тауарларға ілеспе жүкқұжаттары бойынша шу көтерді. Осы мәселелер бойынша қоғамдық тыңдаулар болды, депутаттар шақырылды. Ұлттық Кәсіпкерлер палатасының депутаттардың атына тауарларға ілеспе жүкқұжаттарды енгізу мүмкін еместігі жөнінде ашық үндеуі болды. Заң жобасы Үкіметте қаралды, бірақ осы шудың бәрінен кейін 2017 жылдан бастап тауарларға ілеспе жүкқұжаттарды енгізу туралы түзету заң жобасынан алынып тасталды. Мақалада тауарларға ілеспе жүкқұжаттарды ресімдеу тәртібі және олардың құжат айналымы қарастырылады.

Түйін сөздер: тауарларға ілеспе жүкқұжаттары; тауарларға ілеспе жүкқұжаттары бойынша пилоттық жоба; ЭШФ ақпараттық жүйесі мен «Виртуалды қойма» модулі; «Тәркілеу тізіме» енетін тауарлар; СЭҚ ТН коды, құжат айналымы.

Zhomartbayeva Zh.A.¹

Dzhakisheva U.K.¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan

THE WAY IN WHICH ACCOMPANYING CONSIGNMENT NOTES/BILLS OF LADING FOR GOODS ARE ISSUED AND THEIR FLOW OF DOCUMENTATION

Abstract

The State Revenue Committee raised the issue of introducing accompanying consignment notes/bills of lading for goods back in 2015. In the same year, the Ministry of Finance developed a draft law on amendments to the Tax Code, which provided for many cardinal things in terms of taxation. Such as the reduction of the value added tax threshold to 3,000 MCIs, increasing the tax rate on mineral extraction, on underground water, including the issue of introducing a sales tax of five percent and the issue of introducing accompanying bills of lading/consignment notes for goods.

The National Chamber of Entrepreneurs and representatives of the association raised a fuss about these bills and the accompanying bills of lading. There were public hearings on this issue, deputies were invited, and there was an open appeal of the National Chamber of Entrepreneurs to the deputies that it is impossible to introduce accompanying bills of lading/consignment notes for goods. The draft law was considered in the government, but after all this noise, the amendment to introduce accompanying bills of lading from 2017 were excluded from the bill. The article discusses the procedure for issuing accompanying invoices for goods and their document flow.

Keywords: accompanying consignment notes/bills of lading for goods, pilot project on accompanying consignment notes/bills of lading for goods, electronic invoice information system

and module "Virtual warehouse", goods included in the "List of exemptions", code of the commodity nomenclature for foreign economic activities, document flow.

Что же такое сопроводительная накладная на товары и для чего она необходима?

Сопроводительная накладная на товары (СНТ) – это электронный документ, который необходимо заполнять при перемещении определённых видов товаров через информационную систему электронных счетов-фактур (ИС ЭСФ).

СНТ является полноценным первичным документом и включена в состав товаросопроводительных документов. Для формирования электронной СНТ в первую очередь необходимо ввести остатки товара в модуле «Виртуальный склад» в ИС ЭСФ. Облачная система «Виртуальный склад» разработана государством для контроля всех передвижений товара на территории страны, включая импорт и экспорт. [1]

Налогоплательщику важно успеть оформить сопроводительные накладные на товары в системе ИС ЭСФ, в той же информационной системе, в которой оформляются электронные счета-фактуры, в ограниченные сроки:

- при перемещении товара внутри РК – в день начала отгрузки;
- при импорте с территории государств, не входящих в ЕАЭС – сразу после выпуска товаров в свободную продажу (не позднее следующего дня);
- при импорте с территории стран, входящих в ЕАЭС – за день до дня пересечения границы РК;

при экспорте – не позднее дня начала перемещения товара. [2]

СНТ при экспорте товаров из Казахстана выписывается поставщиком, а при импорте заполняется получателем.

Сегодня вместо сопроводительных накладных на алкогольную продукцию - СНА, сопроводительных накладных на нефтепродукты - СНН, сопроводительных накладных на табачные изделия – СНТИ мы заполняем только сопроводительные накладные на товары – СНТ.

Регулируется СНТ Налоговым Кодексом Республики Казахстан (статья 176) и Приказом Министра финансов Республики Казахстан № 1424, где указываются правила оформления сопроводительных накладных на товары и перечень товаров, по которым необходима заполнение этого документа.

Обязанность выписывания сопроводительных накладных на товары (СНТ) у налогоплательщика возникает в случаях: если он осуществляет вид деятельности, связанное с реализацией и отгрузкой товаров (перемещением товаров) по территории нашей страны, также при импорте товаров на территорию нашей страны и при экспорте товаров с территории нашей страны.

К определённым видам товаров, по которым необходимо оформлять сопроводительные накладные на товары, относятся: биологическое топливо, алкоголь/этиловый спирт, табачные изделия, определенные виды нефтепродуктов; импорт в Казахстан из стран ЕАЭС (Россия, Беларусь, Кыргызстан и Армения); экспорт из Казахстана в страны ЕАЭС (Россия, Беларусь, Кыргызстан и Армения); товары входящие в перечень изъятия и подлежащие маркировке; товары, где счет-фактура оформляется через «Виртуальный склад». [3]

Как сообщает Ассоциация международных автомобильных перевозчиков внедрение сопроводительных накладных на товары облегчает прохождение пунктов пропуска, поскольку перевозчику необходимо будет лишь указать сотруднику ОГД только регистрационный номер сопроводительной накладной на товар или БИН/ИНН покупателя товара.

Для того, чтобы новая норма вводилась постепенно с начала 2021 года был запущен Пилотный проект по внедрению СНТ. На стартовом этапе по пилотному проекту СНТ

выписывали только налогоплательщики подакцизных товаров и пользователи «Виртуального склада». Применение пилотного проекта по внедрению сопроводительных накладных на товары даёт возможность скорректировать все процессы, собрать от налогоплательщиков отклики и предложения по поправке работы с СНТ. Рассмотрев все эти результаты можно будет далее уже совершенствовать реализованный функционал. По этим причинам неоднократно был продлён срок Пилотного проекта по внедрению СНТ и изменён перечень товаров, по которым обязательна выписка СНТ. Непрерывно проводится мониторинг всех обращений и предложений налогоплательщиков, с помощью которых принимаются улучшающие нормы и вносятся соответствующие технические и методологические доработки. [4]

Целью внедрения сопроводительной накладной на товар является обеспечение прослеживаемости оборотов товаров и прозрачности перевозок, начиная от их ввоза из-за границы до реализации конечному покупателю, либо при их вывозе за границу. То есть это мера, ориентированная на преграждение нелегального товарооборота и снижение теневой экономики. При его введении отпадает возможность выписки документов на имя уже несуществующих покупателей, которые были ликвидированы или стали банкротом, в том числе и совершение бестоварных сделок.

За 2019-2020 годы, как сообщает КГД, было установлено 10,9 тысяч перевозок груза в адрес фиктивных покупателей. Из 464 тысячи тонн пшеницы, которые были завезены из России в Казахстан в 2019 году, 127 тысяч тонн были оформлены на имя несуществующих покупателей. По этим причинам не был уплачен НДС на импорт в размере 504 миллионов тенге в бюджет. В 2020 году в результате теневых перевозок 17,5 тысяч тонн зерна размер неуплаченного НДС на импорт составил 247 миллионов тенге.

Если в 2019 году были зафиксированы **10,2 тысяч** случаев ввоза товаров из стран ЕАЭС в адрес ложных получателей, то в 2021 году **их количество сократилось до 259 фактов**. При этом поступления НДС на импорт в 2021 году выросли на **35%**, или на **236 млрд тенге**, по сравнению с 2020 годом.

Комитет государственных доходов (КГД) ввёл с 10 февраля обязательное оформление сопроводительных накладных на товары (СНТ) при импорте и экспорте зерна из/в страны ЕАЭС по нижеуказанным кодам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД):

по товарам, импортируемым с территории государств-членов ЕАЭС на территорию РК, по кодам ТН ВЭД:					
1001990000,	1001912000,	1001190000,	1001919000,	1001110000,	1001911000,
0708100000,	0710210000,	0713101000,	0713109001,	0713109009,	0713200000,
0713400000,	1002100000,	1002900000,	1003100000,	1003900000,	1004100000,
1004900000,	1005109000,	1005900000,	1007109000,	1008100001,	1008100009,
1008900000,	1103119000,	1103192000,	1103199009,	1103202500,	1103203000,
1104290400,	1104290500,	1201100000,	1201900000,	1204001009,	1204009000,
1205101000,	1206009100,	1206009900,	1207600000,	1207992000,	1209210000,
1209298000,	2005400000,	2302109000,	2302301000,	2302309000,	2302400800,
2302409000,	2304000001,	2306300000,	2309903100,	2309909601,	3501105000,
5301210000,	5301290000				
и по товарам, экспортируемым с территории РК на территорию государств-членов ЕАЭС по кодам ТН ВЭД:					
1001990000,	1001912000,	1001190000,	1001919000,	1001110000,	1001911000,
0708100000,	0710210000,	0713101000,	0713109001,	0713109009,	0713200000,
0713400000,	1002100000,	1002900000,	1003100000,	1003900000,	1004100000,
1004900000,	1005109000,	1005900000,	1007109000,	1008100001,	1008100009,

1008900000,	1103119000,	1103192000,	1103199009,	1103202500,	1103203000,
1104290400,	1104290500,	1201100000,	1201900000,	1204001009,	1204009000,
1205101000,	1206009100,	1206009900,	1207600000,	1207992000,	1209210000,
1209298000,	2005400000,	2302109000,	2302301000,	2302309000,	2302400800,
2302409000,	2304000001,	2306300000,	2309903100,	2309909601,	3501105000,
5301210000,	5301290000				

Данные коды ТН ВЭД (классификаторы товаров) соответствуют наименованиям зерновой продукции (пшеница, горох, овес, ячмень, гречиха, кукуруза, подсолнечник и другие виды). [5]

По другим товарным позициям продлён срок пилотного проекта по СНТ до апреля 2023 года.

по подакцизным товарам, ввозу/вывозу товаров на/с территории РК, и товарам, по которым ЭСФ подлежат выписке посредством виртуального склада (Пилотный проект с 31 декабря 2020 года до 1 апреля 2023 года)
по товарам из Перечня изъятия ВТО (Пилотный проект с 1 октября 2021 года до 1 апреля 2023 года)
по ввозу/вывозу товаров на/с территории СЭЗ (специальной (свободной, особой) экономической зоны, и товарам, произведенным и реализуемым на территории СЭЗ, (Пилотный проект с 1 ноября 2022 года до 1 апреля 2023 год)
по сжиженному нефтяному газу (Пилотный проект с 1 ноября 2022 года до 1 апреля 2023 года)

Налогоплательщики обязаны оформлять СНТ даже при пилотном проекте, но невыписка, либо несвоевременное оформление документа не влекут за собой административной ответственности. То есть во время пилотного проекта нет штрафов. После же окончания срока пилотного проекта предусмотрена «боевая» выписка СНТ. В этом случае за несвоевременное представление СНТ или в случаях обнаружения несоответствующих данных фактически перевозимому товару будет предусмотрена административная ответственность в виде штрафа в соответствии со статьёй 283-1 КоАП РК. Согласно этой статье предусмотрены различные размеры штрафов в зависимости от вида правонарушений: по невыписке, по несвоевременному оформлению документа, в случаях обнаружения несоответствующих данных фактически перевозимому товару (количество, объём, наименование товара в накладной), либо неправильное указание ПИН-кода на товар. Также размер штрафа устанавливается в зависимости от субъекта предпринимательства: физическое лицо, малый бизнес и некоммерческая организация (НКО), средний бизнес, крупное предпринимательство.

По несвоевременному предоставлению документа размер штрафа составляет от **5** до **30** МРП. Повторное же нарушение уже в два раза увеличивает размер штрафа от 10 до 60 МРП. Штраф при обнаружении несоответствующих данных фактически перевозимому товару составляет от 10 до 50 МРП, его повторное нарушение от 20 до 100 МРП. За оборот товаров без СНТ есть штраф в размере от 20 до 200 МРП, с конфискацией товара или выручки от реализации для субъектов крупного предпринимательства. Соответственно повторное нарушение будет от 40 до 400 МРП (с конфискацией товара или выручки от реализации для субъектов крупного предпринимательства). [6]

В Национальной палате предпринимателей подметили, что целью пилотного проекта по оформлению сопроводительных накладных на товары была возможность отслеживать оборот товаров, ввезенных на таможенную территорию Евразийского союза, а также

снижение теневой экономики в Казахстане. Но по результатам этого проекта можно наблюдать, что не налажен процесс работы с СНТ, при их оформлении в информационной системе имеются технические ошибки.

Большинство предпринимателей поддерживают идею отмены СНТ, так как их внедрение не создает результативного сотрудничества между ними и налоговыми органами. Также неоднократные преобразования и доработки информационной системы усугубляют налоговое управление, локализуют бизнес процессы и влекут за собой дополнительные и неоправданные финансовые расходы не только для самих предпринимателей, но и для государства в том числе. К таким расходам можно отнести закуп/разработку/установку всех необходимых программ и информационных систем, их настройку и обновление, также наем дополнительных сотрудников именно для оформления СНТ, без которого весь бизнес-процесс не сможет работать исправно. Необходимо пересмотреть все детали вводимой нормы для того, чтобы на практике она была рациональна в применении. [7]

Отмена СНТ внутри Казахстана станет большим успехом для всех кому приходится работать с оформлением СНТ и виртуальным складом. Для огромного количества бухгалтеров и предпринимателей малого и среднего бизнеса каждый отчетный период отнимает много времени и ресурсов. После отмены СНТ они смогут оптимально использовать свое время и рационально направлять свои силы на другие процессы, соблюдая баланс нагрузки в рабочем времени. Назревает колоссальный труд по основанию и аргументации отмены СНТ на как можно большее количество товаров в целях развития и выхода на экспорт казахстанского бизнеса. [8]

На данный момент обязательство по оформлению СНТ целиком и полностью планируется пересмотреть до марта этого года, в рамках подписанного меморандума между Министерством финансов РК и Национальной палатой предпринимателей. Сопроводительные накладные на товары при перевозке грузов внутри Казахстана должны будут отменить. Могут оставить СНТ только для подакцизных товаров, нефтепродуктов и зерна, также СНТ для экспорта и импорта товаров из Перечня изъятий. Аналогичный проект приказа Минфина РК обсуждается на портале «Открытого Правительства», где рассматриваются проекты нормативно правовых актов до момента их согласования в государственных и местных исполнительных органах. Цель проекта по пересмотру – создание благоприятных условий в стране для ведения предпринимательства.

Список использованной литературы

1. Кодекс Республики Казахстан от 25 декабря 2017 года № 120-VI «О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый Кодекс)» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.02.2023 г.)

2. Приказ Первого заместителя Премьер-Министра РК – Министра финансов РК от 26 декабря 2019 года № 1424 «Об утверждении Перечня товаров, на которые распространяется обязанность по оформлению сопроводительных накладных на товары, а также Правил оформления сопроводительных накладных на товары и их документооборот» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.01.2023 г.)

3. Приказ Министерства финансов Республики Казахстан от 16 ноября 2020 года № 1104 «Об утверждении Правил и сроков реализации пилотного проекта по оформлению сопроводительных накладных на товары и их документооборот».

4. Кодекс Республики Казахстан «Об административных правонарушениях» от 5 июля 2014 года № 235-V ЗРК

5. Информационный сайт для бухгалтеров. [Электронный ресурс]. — URL: <https://uchet.kz> . (дата обращения 01.03.2023)

6. Информационно-аналитический портал. [Электронный ресурс]. — URL: <https://pro1c.kz/articles>. (дата обращения 01.03.2023)

7. Информационная система бухгалтера. [Электронный ресурс]. — URL: <https://cdb.kz>. (дата обращения 01.03.2023)

8. Портал «Открытые НПА», Публичное обсуждение законопроектов [Электронный ресурс]. — URL: <https://egov.kz/cms/ru/articles>. (дата обращения 01.03.2023)

МРНТИ 06.81.23

Д.Е. Баймухамедов¹

Б.К. Жуманова¹

¹ «Esil University», г.Астана, Казахстан

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОРГАНИЗАЦИИ КАДРОВОЙ ПОЛИТИКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Аннотация

Одним из важнейших факторов производства является рабочая сила, без эффективного его использования нельзя говорить об эффективности производства. При рациональном управлении персоналом можно повысить объем производства до 30% и выше. На многих предприятиях нашей страны руководители до сих пор не осознают зависимость эффективности производства от правильного управления персоналом.

В настоящее время в развитых зарубежных странах накопился положительный опыт эффективного управления персоналом. В данной статье будет изложен передовой опыт развитых стран, которые могли бы быть полезными для менеджеров Казахстана с точки зрения повышения эффективности кадровой политики.

В статье анализируются приоритетные направления кадровой политики предприятий таких стран как США и Япония. Анализ зарубежного опыта позволяет автору сделать выводы о совпадениях и различиях в работе с персоналом, а также дать рекомендации, направленные на совершенствование кадровой политики казахстанских предприятий.

Ключевые слова: кадры, кадровая политика, рынок труда, стимулирование персонала, мотивация труда, кадровый потенциал, капитал, рабочая сила.

Д.Е. Баймухамедов¹

Б.К. Жуманова¹

«Esil University», Астана қ., Қазақстан

КӘСПОРЫНДАРДА КАДР САЯСАТЫН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Аңдатпа

Өндірістің маңызды факторларының бірі жұмыс күші, оны тиімді пайдаланбай өндірістің тиімділігі туралы айту мүмкін емес. Персоналды ұтымды басқара отырып, өнім көлемін 30% және одан да көпке дейін арттыруға болады. Біздің еліміздің көптеген кәсіпорындарында менеджерлер әлі күнге дейін өндіріс тиімділігінің персоналды дұрыс басқаруға тәуелділігін түсінбейді.

Қазіргі уақытта дамыған шет елдерде персоналды тиімді басқарудың оң тәжірибесі жинақталған. Бұл мақалада кадр саясатының тиімділігін арттыру тұрғысынан Қазақстандағы менеджерлер үшін пайдалы болуы мүмкін дамыған елдердің озық тәжірибелері қарастырылады.

Мақалада АҚШ, Жапония сияқты елдердегі кәсіпорындардың кадр саясатының басым бағыттары талданады. Шетелдік тәжірибені талдау авторға кадрлармен жұмыс істеудегі ұқсастықтар мен айырмашылықтар туралы қорытынды жасауға, сондай-ақ қазақстандық кәсіпорындардың кадр саясатын жетілдіруге бағытталған ұсыныстар беруге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: кадр, кадр саясаты, еңбек нарығы, персоналды ынталандыру, еңбек мотивациясы, кадрлық әлеует, капитал, жұмыс күші.

Baimukhamedov D.Y¹

Zhumanova B.K.¹

¹ «Esil University», Astana, Kazakhstan

FOREIGN EXPERIENCE IN ORGANIZING PERSONNEL POLICY AT ENTERPRISES

Abstract

One of the most important factors of production is the labor force, without its effective use it is impossible to talk about the efficiency of production. With the rational management of personnel, it is possible to increase the volume of production up to 30% and more. At many enterprises in our country, managers still do not realize the dependence of production efficiency on proper personnel management.

Currently, developed foreign countries have accumulated positive experience in effective personnel management. This article will outline the best practices of developed countries that could be useful for managers in Kazakhstan in terms of improving the effectiveness of personnel policy.

The article analyzes the priority areas of the personnel policy of enterprises in countries such as the USA and Japan. The analysis of foreign experience allows the author to draw conclusions about the similarities and differences in working with personnel, as well as give recommendations aimed at improving the personnel policy of Kazakhstani enterprises.

Keywords personnel, personnel policy, labor market, personnel incentives, labor motivation, personnel potential, capital, labor force.

За период экономических реформ произошел достаточно заметный приток рабочей силы в различные сферы экономики. Основным фактором безопасности и успешности деятельности современного считается его кадровая политика. Специфика участия сотрудников в совершенствовании работы предприятия связана с необходимостью жесткого директивного поведения, недопустимостью отступления от нормативных документов и инструкций, определенной закрытостью отношений, а также высоким уровнем профессиональной культуры. В связи с этим вопрос об оценке уровня профессиональных знаний и квалификации, личных качеств и умений работников в рамках требований должностной инструкции и содержания работы на конкретном рабочем месте приобретает несомненную актуальность. По мнению Роберта Макнамара, «служебный талант – это наша самая большая ценность. Он не учитывается ни в каких балансах, но он будет иметь большее влияние на наш прогресс, наши прибыли, цены нашего капитала, чем любая другая ценность, которой мы обладаем. К тому же эту ценность не дорого приобрести. Эту сделку можно совершить в любой день в году. Риск здесь не велик, а потенциальная отдача очень велика. Если вы с такой же тщательностью будете думать о приобщении и развитии людей, обладающих потенциальными способностями к руководящей работе, с какой вы думаете о планировании производства и производимой продукции, ничто не сможет остановить вашу компанию на пути ее движения вперед» [1].

Кадровая политика за рубежом занимает одну из ключевых позиций в управлении деятельностью коммерческого предприятия.

Каждая страна имеет свои особенности, связанные с национальными традициями.

Американский опыт

В США всю деятельность по управлению персоналом фирмы осуществляет специальная кадровая служба. Она состоит из отдела трудовых отношений, отдела занятости, управления персоналом, заработной платы, условий труда и борьбы с травматизмом, обучения и развития персонала, учета и делопроизводства. Работу выполняют квалифицированные специалисты - социологи, специалисты по управлению, трудовым отношениям. Кадровая служба реализует целый ряд программ по подготовке и переподготовке персонала, разработке и реализации мероприятий по мотивации работников. В корпорациях основными направлениями работы с персоналом являются:

- тщательный отбор кандидатов на вакантные должности;
- непрерывное обучение и профессиональная подготовка персонала;
- систематическая оценка работы персонала;
- тщательное использование потенциала работника;
- развитие межфирменных связей и расширение сети специализированных фирм.

Важнейший элемент сферы труда в США - трудовые отношения и кадровая работа на фирме. Она начинается с найма работников и охватывает весь процесс управления персоналом, включая его мотивацию, формы оплаты труда, профессиональную подготовку и переподготовку [2]. Здесь функция кадровой службы является одной из самых централизованных, уступая лишь финансовой и правовой функциям. Методы найма работников на фирмах определяется двумя факторами:

- факторы внутреннего характера, включающие в себя стратегическое развитие фирмы и результаты ее деятельности, состояния внутреннего рынка труда, возможностями подготовки кадров;

- положение на национальном рынке рабочей силы.

Наем работников осуществляется с помощью основных методов:

- наем персонала из университетов, институтов, колледжей;
- тщательный отбор претендентов;
- наем персонала через объявления в средства массовой информации;
- обращение в агентства по найму.

Процедура отбора состоит из анализа информации, содержащейся в банках данных компании об имеющихся претендентах на вакантные места, процесса интервьюирования кандидатов и проведения тестов. Для проведения таких процедур на многих крупных компаниях действуют специализированные центры оценки кадров, осуществления отбора нанимаемых работников, так же отбора и аттестации претендентов на внутреннее продвижение по должности.

Поддержание знаний персонала на современном уровне рассматривается как один из решающих факторов преуспевания фирм. Ни организационные перестройки, ни организационная культура, являющаяся ключевой системой управления трудом, ни современные методы или техника управления сами по себе не дают ожидаемого эффекта, если кадры аппарата управления останутся на недостаточно высоком профессиональном уровне [3].

В США проводятся внутрифирменные курсы повышения квалификации, а также используются программы обучения, проводимые внешними организациями и специализирующиеся в определенных областях управления, учебных заведениях, ассоциациях и т.д. Вузы разрабатывают специальные программы обучения переподготовки персонала совместно с представителями фирм. Существует определенная связь между фирмами и обучающими центрами. Благодаря их тесным связям осуществляется выполнение определенных целей компаний. Курсы повышения квалификации непродолжительны и рассчитаны на одну, две недели и на более длительные сроки (до шести недель). Для корпорации обучение и переподготовка персонала приносит значительный доход. Те компании, которые выпускают новую технику, оборудование и приборы, чаще пользуются

услугами научных обучающих центров. Обучают и руководителей компаний, управляющих среднего, нижнего звена, производственный и технический персонал.

Опыт Японии

В Японии менеджеры изучают условия жизни своих служащих вне рабочего времени, их семьи, когда американцы считают это вмешательством в их частную жизнь. В Японии работника нанимают на длительный срок и повышение заработной платы производится с выслугой лет. Кадровая политика в этой стране строится на следующих принципах:

- эффективная система подбора, набора и расстановки персонала;
- система мотивации труда и компенсации внутренне справедлива и внешне конкурентоспособна;
- вознаграждение производится по результатам труда работника и эффективности фирмы;
- развитие, обучение, повышение по должности, перемещение происходит при необходимости с учетом способностей и положительных результатов труда работника;
- предоставление персоналу специальных гарантий и благ за преданность фирме.

В Японских компаниях есть два отдела, которые по своим функциям и структуре не имеют точных аналогов в западных организациях.

Один из них - отдел общих вопросов («сому-бу»), он занимается юридическими вопросами, внутрипроизводственными отношениями, отношениями с акционерами, государственными учреждениями, торговыми ассоциациями и родственными компаниями, документацией.

Другой - отдел кадров («дзин-дзибу»), часто представляющий собой ответвление «сому-бу» и выделяющийся из него, когда компания достигает определенного размера. Он функционирует как центральное подразделение по всем кадровым вопросам [4].

Основные направления работы с персоналом в Японии включают в себя:

- развитие потенциала персонала;
- тщательное использование потенциала работников;
- развитие групповой деятельности;
- гарантия полной занятости;
- расширение многообразия квалификаций;
- стабилизация трудовых отношений;
- повышение мотивации труда;
- улучшение условий труда.

Всю работу по управлению человеческими ресурсами в этой стране координирует Администрация развития людских ресурсов при Министерстве труда. Основные направления в ее работе: повышение профессиональных навыков, оценка профессиональных способностей, международное сотрудничество [5].

В Японии, если на вакантные места объявляется конкурс, то любой сотрудник фирмы, независимо от занимаемой должности может подать заявку на участие в конкурсе. Тестирование обычно проводят вечером или в выходные дни, чтобы начальство претендента не узнало о намерениях сотрудника поменять место работы. Если кандидат проходит на вакантное место, то он меняет свою работу, в обратном случае, это никак не отразится на его дальнейшей работе. Отличительной чертой для Японской компании является набор на постоянную работу выпускников школ, некоторые из которых работают в компании до достижения пожилого возраста. Набор персонала направлен на удовлетворение общих интересов компании. Выпускников школ набирают каждый год и доводят их до соответственного уровня квалификации, сохраняя при этом возрастную структуру рабочей силы.

От правильного выбора кандидатов на вакантные места зависит вся последующая деятельность предприятий. Если менеджеры справились с этой задачей, то их работа будет иметь положительный результат, в обратном случае, могут присутствовать негативные последствия.

Однако на многих отечественных предприятиях при приеме на работу кандидатов не

придерживаются принципов, функционирующих за рубежом. На вакантные места объявляется набор, дается реклама, используются личные связи. На отечественных предприятиях не наблюдается большого списка кандидатов. Поиск кандидата, отвечающего всем требованиям руководства предприятий, очень труден. Выпускники вузов не идут работать на производство, технологов и мастеров достаточно, в этой связи они приобретают другую специальность или при возможности открывают свое дело.

Обучение и развитие персонала на предприятиях Японии является одним из решающих факторов преуспевания фирмы. От высокого профессионального уровня персонала зависит правильное использование современной техники, технологии методов управления. Переподготовке и повышению квалификаций на предприятиях США и Японии придается большое значение. Почти каждое предприятие имеет собственную систему переподготовки. Персонал, принятый на работу, обязан проходить переподготовку ежегодно, причем процесс обучения идет непрерывно.

Повышение квалификации персонала американских фирм осуществляется в крупных масштабах, поскольку это считается одним из наиболее эффективных вложений капитала, влияющих на повышение производительности труда и конкурентоспособности фирмы. Для развития человеческого фактора необходимы текущие и капитальные затраты. К текущим относятся затраты на улучшение питания, жилища, одежды, здоровья, которые дают кратковременную отдачу. К капитальным относятся затраты по улучшению качества работы персонала. Они дают долговременную отдачу и влияют на эффективность производства корпораций. Обучение и профессиональная подготовка персонала вошли в состав современного производственного процесса.

В корпорациях осуществляется непрерывное обучение и профессиональная подготовка персонала, в связи с этим можно выделить следующие основные тенденции:

- изменение содержания подготовки и переподготовки кадров;
- совершенствование деловых качеств работника, а также способности находить общий язык с людьми;
- изменение программ обучения и повышения квалификации персонала, отвечающих современным требованиям;
- стремление найти удовлетворение в работе путем поиска подходящей профессии, рабочего места.

В Японии на обучение персонала тратят в расчете на одного работника три - четыре раза больше чем американцы. Здесь непрерывное обучение является частью процесса труда, на который каждый рабочий тратит около восьми часов в неделю (четыре часа за счет рабочего времени, остальные за счет личного времени). Цель обучения - отбор и подготовка персонала не по одной, а по нескольким специальностям, повышение квалификации на протяжении всей трудовой деятельности.

В Японии выделяется дотация на долгосрочное развитие человеческих ресурсов, которая заключается в содействии систематическому обучению и подготовке в частном секторе. Правительство выделяет дотации мелким и средним предприятиям, приступающим к профессиональному обучению в связи с перестройкой производственной деятельности. Дотации выделяются так же работникам среднего и пожилого возраста занимающимся самообразованием и обучением для того чтобы иметь работу в пожилом возрасте. В этой стране очень высоко ценятся профессиональные навыки. За заслуги в достижении вершин мастерства, выдаются специальные призы министром труда, а также руководителями компании.

В мировой практике накоплен определенный опыт проведения классификации сложности работ. Она предусматривает использование следующей совокупности факторов, принимаемых для выявления сложности:

- профессиональные возможности (знания, умственные и физические способности);
- нагрузка (внимательность, выносливость, старание);
- ответственность (за материал, продукты, здоровье, результаты труда других);
- условия труда (влияние окружающей среды, например, температура, влажность, шум и т.д.).

Приведенная совокупность факторов больше характеризует особенности труда рабочих и предназначена именно для оценки их профессий [6].

Судить о том, какое управление персоналом лучше, американское или японское нельзя. Требуется внимательное изучение такого опыта развитых стран. Однако любое использование опыта лишь тогда приносит желаемые результаты, когда исключается любой шаблон, слепое копирование, учитываются национальные традиции и социально-психологические особенности, где инновациям предстоит прижиться.

Как показывает многолетний казахстанский опыт хозяйствования, человек всегда рассматривался как вспомогательный, второстепенный фактор производства. А современная концепция управления персоналом определяет работника как важнейший, главный ресурс и ценность предприятия. Поэтому необходима разработка принципиально новых подходов к персоналу. Необходимо повернуть сознание работающего к потребителю, а не к начальнику, к прибыли, а не к расточительству, к инициатору, а не к бездумному исполнителю; перейти к социальным нормам, базирующимся на здоровом экономическом смысле, не забывая о нравственности.

Список использованной литературы

1. Макнамар Р. *Вглядываясь в прошлое: трагедия и уроки Вьетнама: пер. с англ.* – М.: Ладомир, 2004. – 409 с.
2. *Экономика США. Учебник для вузов. Под ред. В.Б. Суяна/ Под ред. Суяна В.Б.* -С-Пб: Изд.дом Питер, 2013.
3. Каренов Р. *Комплексное управление персоналом на предприятиях США // Азия - экономика и жизнь.* -2012, №45. -11с.
4. Козлов А.А. *Управление персоналом в Японских корпорациях в условиях глобализации экономики // Менеджмент в России и за рубежом.* -2012, №2. -123с.
5. Саханова А.К. *Управление человеческими ресурсами в Японии. Материалы международной научно-практической конференции. МАБ.* – Алматы, 2015.-Т.2.-293с.
6. Берешев С.Х. *Оценка профессий и должностей: методические подходы // Труд в Казахстане.* - 2005, №8. - 13с.с.

МРНТИ 82.33.15

М.Д.Каримова¹

*¹Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
г.Алматы, Казахстан*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Менеджмент организации - общий стиль управления для современного малого бизнеса. Организационный метод позволяет руководителям разбивать всю работу подразделений на несколько этапов. Разделение операционных функций на разделы позволяет руководству получить четкое представление о целях и задачах подразделений и наиболее эффективном достижении целей. Это также позволяет менеджерам быстро реагировать на факторы, которые влияют на внутренние или внешние ожидания компании.

Анализ методов оценки менеджмента показал, что на данный момент времени нет метода, который можно было бы считать универсальным для производственных предприятий, различающихся размерами, этапами жизненного цикла и другими характеристиками. Очень многие методы применимы, скорее, для средних и крупных компаний, но не для малых. Также среди существующих методов оценки качества управления преобладают те, что основываются на экспертной оценке, а не на количественных показателях.

Ключевые слова: метод, качество, количество, прибыльность, эффективность, оценка, новшества.

М.Д.Каримова¹

¹*Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан*

ҰЙЫМ МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Аңдатпа

Ұйым менеджменті - қазіргі шағын бизнес үшін жалпы басқару стилі. Ұйымдастырушылық әдіс менеджерлерге бөлімшелердің барлық жұмысын бірнеше кезеңге бөлуге, операциялық функцияларды бөлімдерге бөлу басшылыққа бөлімшелердің мақсаттары мен міндеттері және мақсаттарға тиімді қол жеткізу туралы нақты түсінік алуға мүмкіндік береді. Сонымен қатар менеджерлерге компанияның ішкі немесе сыртқы үміттеріне әсер ететін факторларға тез жауап беруге де мүмкіндік туғызып отыр.

Менеджментті бағалау әдістерін талдау, қазіргі уақытта өлшемдері, өмірлік циклінің кезеңдері және басқа да сипаттамалары бойынша ерекшеленетін өндірістік кәсіпорындар үшін әмбебап деп санауға болатын әдіс жоқ екенін көрсетті. Көптеген әдістер орта және ірі компаниялар үшін қолданылады, бірақ шағын компаниялар үшін емес. Сондай-ақ, басқару сапасын бағалаудың қолданыстағы әдістерінің ішінде сандық көрсеткіштерге емес, сараптамалық бағалауға негізделгендер басым.

Түйін сөздер: әдіс, сапа, сан, рентабельділік, тиімділік, бағалау, инновация

Karimova M.D.¹

¹*Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan*

ANALYSIS OF METHODS FOR ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF THE ORGANIZATION'S MANAGEMENT

Abstract

Organization management is a general management style for a modern small business. The organizational method allows managers to divide all the work of departments into several stages. The division of operational functions into sections allows management to get a clear idea of the goals and objectives of the departments and the most effective achievement of goals. It also allows managers to quickly respond to factors that affect the internal or external expectations of the company.

Analysis of management evaluation methods has shown that at this point in time there is no method that can be considered universal for production enterprises that differ in size, life cycle stages and other characteristics. Very many methods are applicable, rather, for medium and large companies, but not for small ones. Also, among the existing methods of assessing the quality of management, those that are based on expert assessment, rather than on quantitative indicators, prevail.

Keywords: method, quality, quantity, profitability, efficiency, evaluation, innovations

При рассмотрении существующих экономико-математических методов оценки эффективности предприятия в современной научной литературе, можно выделить различные варианты их классификации. Каждый метод создается для конкретной ситуации и

эффективен только при решении определенного круга задач. При этом различные исследователи по-разному определяют содержание комплекса данных методов. Так, В.В. Федосеев и И.В. Орлова предлагают классификацию экономико-математических методов по типу научных дисциплин, к специфическому инструментарию которых относятся те или иные методы:

- методы математической статистики – корреляционный, регрессионный анализ, дисперсионный анализ, факторный анализ;
- методы исследования операций в экономике – сетевые методы, программно-целевые методы, методы ветвей и границ, теория массового обслуживания, теория игр;
- методы экспериментального изучения экономических явлений – методы машинной имитации, деловые игры и т.д. [1]

В соответствии с классификацией В.В. Ковалева, методы и приемы, используемые в анализе финансово-хозяйственной деятельности предприятий, можно разделить на две большие группы: *неформализованные и формализованные* [2]. Первая группа основана на описании аналитических процедур только на логическом уровне, вторая группа предполагает наличие достаточно строгих формализованных аналитических зависимостей и оперирует инструментами стохастического моделирования, теории принятия решений, методики финансовых вычислений и т.д.

Классические методы оценки состояния предприятия основаны на расчете определенных групп коэффициентов и сравнении их с нормативными (базисными) значениями. Такие методы можно условно разделить на *количественные и качественные*. Качественные методы основаны на использовании методов опроса специалистов в данной области (или потенциальных клиентов). Они незаменимы при решении сложных задач оценки и выбора технически сложных объектов. В современной практике эти методы широко используются при анализе и прогнозировании ситуаций с большим числом значимых факторов, когда необходимо привлечение знаний, интуиции и опыта высококвалифицированных экспертов. Данные методы основаны на систематизации суждений специалистов. При применении этих методов достигается наиболее подробное описание рассматриваемой проблемы.

Необходимость применения статистических методов (методов многомерного статистического анализа) связана с существованием важной особенности реальных экономических систем, которая практически не учитывается в других системах оценки состояния предприятия. Экономические наблюдения неизбежно подвержены многочисленным случайным возмущениям, непредсказуемый, вероятностный характер которых проявляется на всех этапах, начиная с процесса получения самих наблюдений и заканчивая процессом принятия решения. Следовательно, разработка адекватных исследуемым процессам моделей оценки состояния предприятия неизбежно связана с исследованием случайных величин, что оказывается возможным на основе статистических методов.

Статистические методы оценки состояния предприятия позволяют отразить структуру и особенности проявления исследуемых объектов через описывающие их признаки на всех этапах с учетом всех дестабилизирующих факторов, и количественно описать указанные процессы, используя хорошо развитые методы математической статистики.

На основе проведенного обзора, можно сделать вывод о том, что использование данных методов является важной составляющей анализа экономических процессов, протекающих на предприятии. Построение математических моделей, отображающих основные экономические процессы на предприятии, являются эффективным инструментом анализа сложных вопросов и задач, возникающих при управлении последним. Применение данных методов в комплексном анализе деятельности предприятия позволяет смоделировать наиболее важные связи показателей и реальных объектов, делать прогнозы по развитию предприятия, оптимизировать затраты на проведение оценки.

При этом, несмотря на указанные достоинства, вышеописанные методы анализа деятельности предприятия имеют свои ограничения.

1. Большинство методов анализа и оценки деятельности компании с поддержкой математических средств – довольно непростой и трудоемкий процесс, требующий определенных познаний и навыков. Применение данных методов обычно сопровождается разработкой или приобретением программного обеспечения, автоматизирующего расчетный процесс, что приносит дополнительные издержки, и требует привлечения сторонних специалистов, или обучения собственного персонала.

2. Необходимо довольно долго подходить к внедрению современного программного обеспечения в соответствии с конкретными методами расчетов с целью заинтересовать сотрудников автоматизацией их работы.

3. Многие из существующих методов не обеспечивают оценки всех особенностей состояния предприятия, благодаря чему вероятны значимые отличия результата оценки от действительности.

4. Некоторые методы, устанавливающие математические зависимости между конечными показателями и влияющими воздействиями внешней среды и внутренней инфраструктуры предприятия, не объясняют природы этого влияния и не дают возможных перспектив выхода из кризисных ситуаций.

5. Большая часть методов основана на обработке годовой отчетности, что не учитывает высокую динамичность процессов, и малополезны в тех случаях, когда необходимы срочные расчеты показателей за существенно меньшие временные промежутки.

Эффективность управления отражает результативность обеспечения социально-экономического развития предприятия, которое проявляется в достигнутых показателях результативности всей деятельности предприятия.

Метод Д. Скотт Синка. Эффективность, как показатель результативности, предполагает соизмерение затрат с результатом. Результат имеет многообразные проявления. Так, Д. Скотт Синк рассматривает 7 различных результатов: действенность, экономичность, качество, прибыльность, производительность, качество трудовой жизни, внедрение новшеств [3].

При этом под *действенностью* (Д) понимается степень достижения системой поставленных перед ней целей, степень завершения "нужной" работы. Для оценки действенности используются три критерия:

- а) качество - делаем ли мы продукцию, свойства которой соответствуют определенным требованиям;
- б) количество - делаем ли мы нужную для потребителей продукцию в объемах, обусловленных договорами о поставках;
- с) своевременность - выполняем ли мы договорные сроки поставки продукции.

Экономичность (Э) отражает степень использования ресурсов. Этот показатель является измерителем результативности организационной системы в отношении затрат.

Качество (К) связано с понятием качественных признаков, которые отражают конкретные свойства, закладываемые в продукт при его создании.

Прибыльность (П) представляет собой соотношение между валовым доходом и суммарными издержками. Этот показатель можно измерять по-разному. Прибыльность отражается в следующих показателях:

- а) чистая прибыль, отнесенная к объему продаж:

$$P_v = Пч : V_p, \quad (1)$$

где Пч - чистая прибыль; Vп - объем продаж; Pв - рентабельность продаж;

- б) чистая прибыль, отнесенная к совокупным активам:

$$P_A = Пч : АС, \quad (2)$$

где АС - совокупные активы; PА - рентабельность активов;

с) чистая прибыль, отнесенная к собственному капиталу:

$$PK = Пч : КС , \quad (3)$$

где КС - собственный капитал; РК - рентабельность капитала;

д) валовый доход, отнесенный к издержкам производства:

$$Rp = ВД : И , \quad (4)$$

где ВД - валовый доход; Rp - рентабельность производства.

Производительность отражает соотношение количества реализованной продукции и затрат труда на ее изготовление. Этот показатель может быть представлен и соотношением изготовленной и реализованной продукции к затратам живого и овеществленного труда. Показатель содержит элементы предшествующих показателей результативности. Так, объем реализации (продаж) связан с качеством и количеством продукции, в нем находят отражение первые два условия действенности: качество продукции и ее объем. Использование в расчете критерия производительности совокупности живого и овеществленного труда связывает этот показатель с экономичностью.

Качество трудовой жизни - критерий, который отражает реакцию работников на социально-технические условия труда, их психологическое состояние в процессе работы. Этот критерий во многом определяет способность предприятия эффективно функционировать.

Внедрение новшеств - критерий, отражающий, какое место занимает обновление технической базы в повышении эффективности деятельности предприятия, так как внедрение прогрессивной технологии повышает качество продукции, снижает затраты а производство. Этот критерий используется как один из важнейших факторов для определения конкурентоспособного статуса предприятия [3].

Естественно, что приоритет, весомость каждого из перечисленных критериев результативности будут зависеть от ряда факторов конкретного предприятия и, прежде всего, от его состояния: технического, финансового, зрелости технологии и продукции, его положения на рынках сбыта, кадрового обеспечения и др. Задача менеджмента состоит в установлении наиболее эффективных действий, направленных на повышение эффективности функционирования предприятия.

Эффективность управления предприятием может рассматриваться и за пределами его внутренних границ. Необходимо учитывать в этой связи эффект воздействий управляющей системы на другие предприятия-поставщики материально-сырьевых ресурсов, предприятия-потребители продукции. Эффективность управления может рассматриваться как в глобальном масштабе - по отношению ко всему объекту и внешней среде, так и в локальном аспекте - по отношению к процессу управления, техническому оснащению отдельных подразделений структуры управления, подсистем управления. Последнее приобретает очень важное значение: оценить вклад (ущерб) в общие итоги деятельности подсистем управления.

Ранговый метод оценки эффективности. В наше время большой интерес представляет метод оценки эффективности деятельности предприятий, основанный на системном подходе к анализу результатов деятельности. Как правило, эта задача решается при помощи вовлечения в анализ все большего числа показателей и отыскания из их числа таких, которые в большей степени отражают результативность работы коллектива предприятия. Однако при увеличении количества показателей неизбежно возникает вопрос определения их значимости, роли в достижении эффективной деятельности. Для учета неравнозначности показателей применяется их ранжирование - присвоение показателям фиксированной балльной оценки, которая тем больше, чем важнее рассматриваемый показатель.

И.М. Сыроежкин предложил метод ранговой оценки эффективности. Основу методики представляет нормативная система показателей (НСП). НСП упорядочивает показатели путем присвоения показателям соответствующих закономерностей соотношений темпов их

роста. Чем выше должен быть темп роста одного показателя по отношению к темпам роста других, тем выше его ранг. Требования к отбору показателей для нормативной системы и порядок установления их приоритетов сводятся к следующему.

1. Показатели, включаемые в НСП, должны отражать области воздействия субъекта:

- в НСП не включаются производные показатели, т.е. те показатели, которые рассчитываются как производные или являются частными других показателей, например, себестоимость, производительность труда;
- набор показателей оценивается по их воздействию на значение управляемой переменной, ее ускорение;
- показатели, для которых периодичность учета больше, чем интервал регулирования режима, исключаются из дальнейшего анализа;
- в НСП могут входить самые разнообразные показатели, как натуральные, так и стоимостные, так как фиксируется их относительная величина - темп роста;
- НСП является динамичной системой: с учетом требований изменяющихся приоритетов, можно менять и системы показателей [4].

2. Определение приоритетов показателей путем установления соотношений между их ростом. Для этого используются экономические закономерности роста эффективности:

- рост прибыли должен опережать рост всех остальных показателей;
- рост объема продаж должен обгонять рост численности работающих;
- рост объема продаж должен обгонять рост основных фондов;
- рост основных фондов должен обгонять рост численности;
- рост прибыли должен обгонять рост объема продаж;
- рост объема должен обгонять рост основных фондов.

Таким образом, ранг прибыли будет старше ранга показателя, отражающего величину продаж, а он, в свою очередь, старше ранга производственных фондов, который будет старше ранга показателя среднесписочной численности работающих. Рост фонда заработной платы должен опережать рост численности промышленно-производственного персонала, иначе не будет обеспечен рост средней заработной платы. Таким образом, нормативная система рассмотренных нами показателей будет выглядеть следующим образом (Таблица 1).

Таблица 1 - Система показателей, включенных в НСП

Наименование показателя	Ранг
Прибыль	1
Объем продаж	2
Основные производственные фонды	3
Материальные затраты	4
Фонд заработной платы	5
Численность ППП	6
<i>Составлено по [4]</i>	

В построенной таким образом НСП заложено, что если фактические значения роста показателей будут соотноситься в порядке их значимости в НСП, то в этом случае будут выполняться условия эффективности. Задача численной оценки эффективности в этом случае сводится к оценке соотношения между оптимальной и фактической величинами роста показателей, вошедших в НСП. Такая оценка имеет следующие преимущества перед другими методиками расчета эффективности:

- осуществляется системный подход к анализу деятельности предприятий, поскольку в НСП входят показатели, отражающие основные факторы роста эффективности;
- известные закономерности роста эффективности обобщаются в единый критерий роста эффективности, выражением которого является НСП;

– поскольку в НСП входят показатели, отражающие как результаты деятельности предприятия, так и ресурсы, которые имеются у него, то при использовании этой методики осуществляется учет условий производства, в которых находится данное предприятие;

– поскольку данная методика опирается не на анализ достигнутого уровня, а на оценку динамики, изменения основных технико-экономических показателей, то с единых позиций можно подходить к оценке как эффективных, так и нерентабельных предприятий;

– так как в НСП фиксируется только относительная величина - темп роста показателей, то в нее могут входить самые разнообразные показатели, как натуральные, так и стоимостные;

– НСП очень динамична, так как мы легко можем изменить ранги показателей, входящих в НСП, и таким образом учесть последние требования, предъявляемые к промышленности, например, повышение конкурентоспособности продукции или ориентация на расширение рынков сбыта продукции и другие показатели.

Методика комплексной оценки эффективности управления организацией предложена М.И. Бакановым и А.Д. Шереметом [5]. При этом методе используется несколько групп показателей и анализ делается с помощью блоков оценки (рисунок 1).

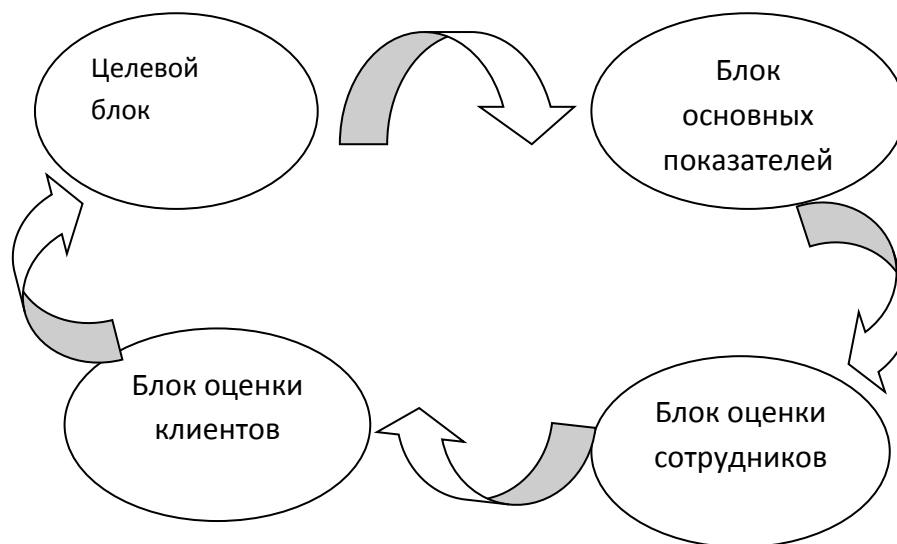


Рисунок 1 – Атрибуты индивидуальности бренда
Примечание – приведено по источнику [5]

Рассмотрим каждый из предложенных блоков оценки:

1. Целевой блок – анализ степени выполнения целей и задач организации. Здесь предлагается анализировать не все цели и задачи организации – это невозможно, т.к. каждое управленческое решение направлено на реализацию каких-то конкретных целей и задач, а отследить выполнение каждого управленческого решения невозможно. Поэтому здесь анализируется наличие и степень соответствия организации своей миссии и кодексу корпоративного поведения, т.к. эти документы не являются коммерческой тайной и в них сформированы основные цель и задачи деятельности организации.

2. Блок основных показателей - в нем анализируются основные показатели деятельности организации, такие как рентабельность, фондоотдача, производительность труда, фондовооружённость и динамика количественных показателей доходов и расходов.

3. Блок оценки сотрудников предполагает анализ таких показателей, как: Вовлеченность сотрудников в управление компанией (опционные программы); Имидж компании; Квалификация сотрудников; Динамика развития компании.

4. Блок оценки клиентов. Здесь предлагается оценить группу показателей, которые способствуют, оперативной организации обратной связи с клиентами, на основе которой, компания может скоординировать свою политику, в области удовлетворения потребностей

клиентов. Доступность информации о компании; Доступность офисов; Система оценки качества оказанных услуг; Современные сервисные технологии; Клиенто-ориентированный подход в работе [5].

Комплексный экономический анализ направлен на выявление резервов роста эффективности производства и хозяйственной деятельности в целом. Главное в комплексном анализе системность, увязка отдельных разделов анализа между собой, анализ их взаимосвязи и выявление влияния каждого раздела анализа на обобщающие показатели эффективности. Взаимосвязь основных групп показателей хозяйственной деятельности во многом определяет разделы комплексного анализа.

При проведении комплексного системного экономического анализа выделяют шесть этапов. *На первом этапе* определяются цели и условия функционирования объекта. Хозяйственная деятельность состоит из трех взаимосвязанных элементов: ресурсов, производственного процесса и готовой продукции. Целью работы предприятия является рентабельность, т.е. обеспечение либо максимального объема выпуска продукции при данных затратах ресурсов, либо заданного выпуска продукции при минимальном расходе ресурсов. А это определяется рынком финансирования, рынком купли и продажи.

На втором этапе формируется информационная система предприятия необходимая база системного экономического анализа и отбираются показатели, характеризующие производственную деятельность предприятия. *На третьем этапе* составляется общая схема системы, устанавливаются ее главные компоненты, функции, взаимосвязи. На основе модели формирования экономических факторов и показателей составляется блок-схема комплексного экономического анализа.

Четвертый этап - исследование взаимосвязи и обусловленности отдельных разделов, показателей и факторов производства. *На пятом этапе* строится модель системы на основе информации, полученной на предыдущих этапах. *Шестой этап* – завершающий, когда производится оценка результатов хозяйственной деятельности, комплексное выявление резервов для повышения эффективности производства.

Каждый показатель, отражающий определенную экономическую категорию, складывается под воздействием конкретных экономических факторов. С этой точки зрения, экономические факторы, как экономические категории, носят объективный характер. При этом необходимо различать факторы первого, второго и последующего порядков. Различия эти условны, так как практически каждый показатель может рассматриваться как фактор другого показателя более высокого порядка, и наоборот. От объективно обусловленных факторов следует отличать субъективные, которые возникают под воздействием организационно-технических мероприятий.

Таким образом, данный метод позволяет, оценить эффективность системы управления организацией комплексно, следовательно, существенно повысить объективность результатов анализа.

Список использованной литературы

1. Федосеев В. В. *Экономико-математические методы и прикладные модели: Учеб. пособие для вузов / В. В. Федосеев, А. Н. Гармаиш, И. В. Орлова и др. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2015. – 327 с.*
2. Ковалев В. В. *Финансовый анализ: методы и процедуры / М.: Финансы и статистика, 2013. – 560 с*
3. Синк Д. С. *Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение. - М.: Прогресс, 1989. - 528 с.*
4. Сыроежкин И.М. *Совершенствование системы показателей эффективности и качества – М: Экономика, 1980.-192 с.*
5. Баканов М. И., Мельник М. В., Шеремет А. Д. *Теория экономического анализа./ Учебник. — 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. – 536 с.*

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

МРНТИ 06.56.31

*М.Т.Сырлыбаева*¹

¹*Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан*

АЙМАҚТАРДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Аңдатпа

Қазіргі жағдайларда экономиканы қайта құру үдерісі аймақтық деңгейде анағұрлым белсенділік танытып отыр. Бұл аймақтың экономикалық қызметінің субъектілеріндегі нарықтық экономиканың заңнамалық актілері мен тетіктерін іске асыру қажеттілігімен түсіндіріледі. Осы шарттарда аймақтың ерекшеліктерін, аса маңызды өндірістік және өмір сүруді қамтамасыз етуші салалардағы жеке сектордың басымдылығын ескеретін аймақтық экономикалық саясатты қалыптастыру жүргізіліп отыр.

Қазақстанның қазіргі даму кезеңінде, негізгі назарға өндірістің территориялы ұйымдастырылуын жетілдіру мәселесі, аймақтардағы өндірістік үйлесімі қалыптасуының тиімді жолдарын іздеу лайық болады. Ақырғы жылдары елімізде өндірістік күшті орналастыруды жоспарлауды жетілдіру бойынша үлкен жұмыс атқарылды.

Аймақтың әлеуметтік - экономикалық дамуының тәсілдері қайта қарастырылды, территориялық дамудың тиімді стратегиясы қалыптасты. Территориялық әлеуметтік максималды тиімді қолдануға мүмкіндік беретін бірқатар мемлекеттік бағдарламалар қабылданғанмен, экономикалық өсудің жағымды үрдісі ел аймақтары экономикасы құрылымында түбегейлі өзгеріске әкелмеді, жеке аймақтар өз әлеуметтік - экономикалық даму деңгейі бойынша артта қалуда. Толықтай территорияның аймақтық дамуы және аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуы мәселесіне арналған жұмыстардың көптеген мөлшеріне қарамастан, аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуын талдау және кешенді бағалау бүгінгі күннің өзекті мәселелерінің бірі болып табылады.

Түйін сөздер: инновация, эволюция, мемлекеттік басқару, ғылыми техникалық прогресс, бәсекелестік, рынок, технология, модель

*М.Т.Сырлыбаева*¹

¹*Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
г.Алматы, Казахстан*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЕГИОНОВ

Аннотация

В современных условиях процесс восстановления экономики более активно идет на региональном уровне. Это объясняется необходимостью реализации законодательных актов и механизмов рыночной экономики в субъектах экономической деятельности региона. В этих условиях осуществляется формирование региональной экономической политики с учетом особенностей региона, приоритета частного сектора в важнейших сферах производства и жизнеобеспечения.

В современный период развития Казахстана главного внимания заслуживают вопросы совершенствования территориальной организации производства, поиска эффективных путей формирования координации производства в регионах. В последние годы проведена большая работа по совершенствованию планирования размещения производительных сил в стране.

Были пересмотрены методы социально-экономического развития региона, сформирована эффективная стратегия территориального развития. Несмотря на принятие ряда государственных программ, позволяющих максимально эффективно использовать территориальный потенциал, положительная динамика экономического роста не привела к кардинальному изменению структуры экономики регионов страны, а отдельные регионы отстают в с точки зрения уровня их социального и экономического развития.

Несмотря на большое количество работ, посвященных проблеме регионального развития территории и социально-экономического развития регионов, анализ и комплексная оценка социально-экономического развития регионов является одной из актуальных проблем современности.

Ключевые слова: инновации, эволюция, государственное управление, научно-технический прогресс, конкуренция, рынок, технология, модель.

Syrlybayeva M.¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan

FOREIGN EXPERIENCE OF SOCIO-ECONOMIC REGULATION OF REGIONS

Abstract

In modern conditions, the process of economic recovery is more active at the regional level. This is explained by the need to implement legislative acts and mechanisms of a market economy in the economic entities of the region. Under these conditions, the formation of a regional economic policy is being carried out, taking into account the characteristics of the region, the priority of the private sector in the most important areas of production and life support.

In the modern period of development of Kazakhstan, the main attention should be paid to the issues of improving the territorial organization of production, finding effective ways to form the coordination of production in the regions. In recent years, a lot of work has been done to improve the planning of the distribution of productive forces in the country.

The methods of socio-economic development of the region were revised, an effective strategy for territorial development was formed. Despite the adoption of a number of state programs that allow the most efficient use of the territorial potential, the positive dynamics of economic growth has not led to a fundamental change in the structure of the economy of the country's regions, and some regions lag behind in terms of their level of social and economic development.

Despite the large number of works devoted to the problem of regional development of the territory and the socio-economic development of regions, the analysis and comprehensive assessment of the socio-economic development of regions is one of the urgent problems of our time.

Key words: innovations, evolution, public administration, scientific and technological progress, competition, market, technology, model.

Аймақтарды өндірістік мамандандыру және халықаралық сауда қағидаларын алғашқы болып зерттеген А.Смит, Д. Рикардо, содан кейін жалғасын тапқан швед экономистері Э. Хекшер және Б. Олин болып табылады. Сөзсіз, олар жасаған мемлекеттің абсолюттік және салыстырмалы артықшылықтар тұжырымдамасы экономикалық ойдың зор жетістіктерінің бірі деп санауға болады. Сонымен қатар, олардың еңбектеріндегі басты назар –

шаруашылықтың орналасу үйлесімділігіне емес, экономикалық өсуі мен тұрақтылығына көңіл бөлді.

Неміс экономисі Й. Тюнен бағдарланған нарықтағы өтімділіктің өндірістегі орналасу заңдылығының тиімділігін түсіндіруге тырысқан алғашқылардың бірі болды. Оның кеңістік экономика теориясындағы абстрактілі математикалық модель атты еңбегі ең бірінші мысал ретінде қолданысқа енген болатын .

Нарықтық кеңістікте халықтың орналасу жүйесі мен функциялары туралы тұжырымдаманың негізін қалаушысы неміс экономисі В. Кристаллер. Оның тұжырымдамасы, бізге, аймақты дамыту үшін, мақсатты түрде халықты орналастыру және ондағы өндірісті кеңейту сияқты жалпы түсінік қалыптастырды.

Сонымен қатар, тағы бір маңызды тұжырымдама неміс ғалымы А. Лешаның экономикалық кеңістіктегі тепе-теңдік негізі атты тұжырымдамасы маңызды орын алады.

Кесте 1-Аймақтардың дамуының шетелдік теориясының эволюциясы

1. Мерзімі	2. Мазмұны, теориялардың құрылымы	Мемлекет, өкілеттіктері
XXғ.басы	Классикалық «штандартты» орын ауыстыру теориясы: шаруашылық субъект географиялық орнын таңдайтын әр түрлі таңдау факторлары	Германия Швеция Ұлыбритания (А.Вебер)
1920ж.	«Дағдарысқа ұшыраған аймақтарға шапшаң жәрдем ету парадигмасы»: дағдарысқа ұшыраған аймақтардың экономикалық және мемлекеттің араласуын ақтайтын – кейнсиандық идеологиясы.	АҚШ (Кейнс Дж.М)
XX ғ. II жартысы	Кеш орналастыру теориясы: шикізат, энергетикалық және еңбек ресурстары, аймақтық сұраныстағы айырмашылық, экологияның ахуалы, орналасу инерциясының факторлары және т.б қамтамасыз ету фактор есебі.	А.Леш
1960ж.	Өндірістік өнім циклының тұжырымдамасы. Әр түрлі фактор жиындарынан, өмірлік өнім циклы әр түрлі жерлерде жүзеге асырылады. Оларға ықпал ететін орын ауыстыру факторы әсер етеді.	АҚШ (Р.Вернон)
1970ж.	Неоклассикалық аймақтық өсу теориясы: мақсатсыз – экономикадағы аймақтық дамуға мемлекеттің араласуы	Германия (Х.Зиберт)
1980ж.	Өндірістік фирмалардың аймақтық даму кезеңінің тұжырымдамасы: «селективті субурбанизация», «дисперсия», «орын ауыстырудың орталық ауырлыққа орналасуы», «локализация» сынды кезеңдердің ерекшеленуі	АҚШ (М. Сторпер)
1970-1975ж.ж	Еркін бәсекелестік жағдайында экономиканың өсуінің ортасы және оның таралуы, агломерация және орталық орындардың билігі, диффузиялық жаңалықтар, қосымша аймақтардың дамуы,	Г.Мюрдаль Х.Ричардсон Дж. Фридман

	ауқымынан тұрақты серпу теңсіз өсімнің жиынтық теориясы	
1980 – 1990ж.ж	Өндірістік және аймақтық класстерлерге құн қосу тізбегіне, білім беру экономикасына, ұлттық және аймақтық инновация жүйесіне сүйенетін – аймақтағы өндірістік кәсіпорынның жаңа жүйесі	Ұлыбритания АҚШ Скандинавия елі (А.Андерсон Дж.Манцинен)
1990-2000ж.ж	Ауқымы және жетілмеген бәсекелестікке негізделген өсуші серпулерінде аймақтық өсудің жаңа тұжырымдамасы	М.Фуджита Дж. Эллисон Е.Глейзер
2000ж. Осы шақ	Аймақтық дамудың институционалдық теориясы: аймақтық билік органдарының саясаты – бұл орнықты территориялық дамудың ең маңызды факторларының бірі	М.Роджер А.Рона-Тас.
	Ескерту: [5] әдебиет көзінен алынған	

Соғыстан кейінгі он жылдықта Американдық ғалым У. Айзардтың «Аймақтық экономика» терминін қалыпқа енгізген жалпы тепе-теңдік қағидасы қалыптасты. Өзінің еңбектерінде У.Айзард аймақтық және аймақаралық байланыстарды зерттеуде макроэкономика әдісін қолданды, кеңістіктегі тепе-теңдік моделін құрастырды.

60 жылдары батыста. Ф.Перру және Г. Мюрдаляның полярлық қалыптасу теориясы кеңінен таралды. Олар дамушы елдердің дамыған елдердің қатарына қосылуы үшін, экономикалық өсудің қарқынды дамуы барысында тетіктерді жаңғырту және дамушы аймақтардың дағдарыстан шығу жолдарын қарастыруға шақырады.

70 жылдардың ортасында Дж. Фридманның «орталық-периферия» атты тұжырымдамасы құрылған болатын. Бұл тұжырымдамада, экономикалық өсудің теңсіздігі мен полярлы кеңістіктің үдерісі – ядро мен периферия арасындағы шарасыз үйлеспеушілікке әкеліп соғады делінген [1].

Батыста экономикалық және экономико-географиялық ғылымда динамикалық ғана емес, кеңістіктегі немесе аймақтағы экономикалық өсудің теориялары мен модельдері қалыптаса бастады. Олардың барлығы классикалық, неокейнсиандық, институционалдық теориялар мен модельдердің экономикалық өсуіне, өндірістің орналасуына, орталық орындарына, жаналықтың сіңісуіне, шаруашылық қызметтің өндірісіне, «жаңа экономикалық география» моделіне, аймақтағы өндірістік кәсіпорындарының жаңа түрлерінің тұжырымдамаларына сүйенген. Осыларды бір жүйеге келтіріп, толық түрлерін 1 кестемен көрсетейік.

Ресурстармен қамтамасыз етудегі кеңістіктегі айырмашылық, экономикалық жетілдіру, тұрғындар өмірінің сапасын жақсарту, экономикалық орта жағдайындағы инфрақұрылымдық жабдықталу, әлем одағындағы орнына тәуелсіз бүкіл елдердегі ұлттар және әлеуметтік келіспеушіліктер тән. Тіпті «үлкен жетілік» елдерінде аймақтық табыс көзі бір адамға шаққанда 30-50% алады. Бұл қарама - қайшылық барлық жерлерде экономикалық және әлеуметтік, стратегиялық және тактикалық жетілдіру мақсатының сәйкес болмауымен байқалады. Канада, АҚШ, Австралия, Қытай, Ресей сияқты аумағы кең елдерде территорияны игеруде жиі-жиі қиындықтар туындайды [2].

Аймақтың дамуында барлық дерлік дамыған елдерде өзара ұқсастықтары бар:

- әлсіз дамыған территорияны игеру, аймақ өнеркәсібінің депрессиялық экономикасын қайта құру;

- елді-мекендегі немесе аймақтағы кәсіпорын өндірісін орталықтандыру;

Сондай –ақ, дамып келе жатқан елдерде аймақтардың дамуы келесідей қиындықтарға кезігеді:

1. Елдің бүкіл аймағын бір ұлттық нарыққа біріктіру;
2. Аймақтық теңсіздіктерді жеңілдету және артта қалған аграрлық аймақтардың экономикасын көтеру;
3. Қала мен ауыл арасындағы қарама-қайшылықты жеңілдету және урбандалу үдерісін түзеу;
4. Табиғат және адам ресурстарын толығымен игеру;
5. Жаңа өндірістік жобаларды оңтайлы орналастыру.

Сонымен қатар, мемлекеттің аймақ дамуында барынша жиі кездесетін кедергілеріне төмендегілерді жатқызуға болады:

- 1) әртүрлі деңгейдегі билік органдары үшін бекітілген уәкілеттіктер көлемі мен оларды қаржыландыру көздері арасындағы сәйкеспеушілік;
- 2) федералдық, аймақтық және жергілікті билік органдары қызметінің тиімділігін бағалау критерийлерінің жетілмегендігі;
- 3) мақсат етіп қойылған нәтижелерден өзгешеленетін нәтижелерге қол жеткізу ықтималдығы;
- 4) ресурстардың тең бөлінбеуі, яғни, бюджетаралық қатынастар жүйесінің болмауы немесе оның тиімсіздігі.

60-шы жылдарға дейін АҚШ-тың аймақтық дамуы тек штаттармен және жергілікті органдармен ғана жүзеге асырылып келді, бұл аймақтық сипаттағы мемлекеттік іс-шараларды тұтас ел ауқымында келісілуіне кедергі келтірді. Кейінірек аймақтық дамудың құзырын федералды билік органдарының пайдасына қайта бөлу жүргізілді. Осылайша, федералдық үкіметтің әлеуметтік - экономикалық және қоршаған ортаны қорғау салаларындағы уәкілеттіктері айтарлықтай кеңітілді.

АҚШ-тағы жергілікті саясатты іске асырудың негізгі формасы әртүрлі аймақтық мақсатты бағдарламалар болып табылады. Жалпы мемлекеттік аймақтық бағдарламалар АҚШ-тың федералдық заң шығарушы және атқарушы билік деңгейінде қарастырылады және федералдық бюджеттен қаржыландырылады. Мұндай бағдарламалар бойынша барынша маңызды шешімдер АҚШ конгресімен қабылданады, ол аймақтық бағдарламалардың басты мақсаттарын, жеке мақсаттық іс-шаралардың жиынтығын, федералдық бюджеттен ақша бөлудің рұқсат етілетін ең жоғарғы мөлшерлерін анықтайды, сондай-ақ бағдарламалық іс-шараларды жүргізуге басшылық ету жүктелетін органдардың құқықтары мен міндеттерін белгілейді. Конгресс жүзеге асырылып жатқан бағдарламалардың іске асу барысы туралы тыңдауды әрдайым жүргізіп отырады.

Федералдық деңгейдегі аймақтық даму саясатын өңдеуге және үйлестіруге бөлімшелердің көп мөлшері қатысады: президент жанындағы Әкімшілік-бюджеттік басқарма және саясатты жасау басқармасы, ведомство аралық үйлестіруші кеңес, экономикалық даму бойынша федералдық консультативтік кеңес, үкімет жанындағы федералдық аймақтық кеңестер. Бұған қоса, АҚШ конгресі жанында сәйкес комиссиялар құрылған. Аймақтық бағдарламаларға басшылықты аймақтардың өздері емес, федералдық үкімет және арнайы құрылған бірлескен федералдық-штаттық органдар жүйесіндегі арнайы тәуелсіз мекемелер жүзеге асырады.

АҚШ-тағы аймақтық заң шығарушы орган штаттың бюджетін бекітеді, ол жасалып, арнайы дербес құрылымдары бар, штаттың заң шығарушы, не заң шығарушы және атқарушы билік өкілдерінен құралған заң шығарушы кеңестердің қарауына ұсынылады.

Испанияда аймақтардың баланстық даму мәселесіне көп мән беріледі. Испанияның Конституциялық заңында қоғамдық үкімет «табысты бірдей таратуға қолайлы жағдай қалыптастыруға негіз болу» керектігі, ал ынтымақ қағидасының жүзеге асуын қамтамасыз ету үшін мемлекет «мемлекеттің әртүрлі аймақтары арасында әділ және сәйкес бақылауды экономикалық теңдік деңгейінде жүзеге асыру» керектігі айтылған.

Мысалы, Швецияда баяу дамыған аймақтарда экономикалық мықты және белсенді дамып келе жатқан компанияларға көңіл бөле отырып, экономика саласында жеке аймақтардың өз бетімен дамуын қалыптастыруға бағытталған [3].

Ресейдің аймақтық саясаты халықтың әртүрлі өмір сүру жағдайы, қызметтің дәстүрлі түрлері, табиғатты игеру тәсілдері, мәдениет ерекшеліктері және тұрмысы халық құрамының көп ұлтты, полиэтникалық ерекшеліктерінің есебімен құрылады. Аймақтық саясаттың мәніне байланысты осы бірегей алуан түрлілікті сақтау үшін жағдай жасап, сәйкес мүмкіндіктер жасау маңызды. Федеративті мемлекет пен жергілікті басқарудың дербестігі жағдайында мемлекеттің территориясын есепке ала отырып көрсетілген тапсырмаларды шешу үшін аймақтық саясаттың басымды бағыттары болып Ресей Федерациясы субъектілерінің мемлекеттік үкімет органдары, жергілікті өзін-өзі басқару органдары, территориялық органдардың ынталандырылуын қамтамасыз ету табылады. Ресей Федерациясы мен муниципалитеттердің артта қалған субъектілерінің экономикалық дамуын ынталандыру жағдайында аймақтық саясаттың құралы ретінде аймақтар мен муниципалитеттерді қаржылай және басқа да материалдық қолдау жоғары тұрған бюджеттер есебінен жүзеге асырылады. Маңызды тапсырма болып экономикалық даму тұрғысынан көшбасшы территориялардың динамикалық дамуы үшін жағдайды сақтау табылады.

Елдегі аймақтық дамудың неізгі механизмі федеративті реформаны жүзеге асыру және үкімет деңгейлері арасында орнын толтыруды шектеу есебімен мемлекеттің аймақтары арасындағы даму пропорциясын төмендетуге мүмкіндік беретін шикізаттарды қайта бөлу орын алды. Қайта бөлу тетігінің негізін шикізаттарды орталықтандыру қағидасы құрайды, одан кейін ең қолдауды қажет етіп отырған аймақтар арасында бөлу, өйткені саяси және әлеуметтік келеңсіздіктерге негізделген кері жағдайда Ресей аймақтары мен федералды орталықпен қарым-қатынаста қиындықтар туындау мүмкіндігі жоғары және мемлекет халқының бірлігіне залалын тигізеді.

Ресей Федерациясында негізінен аймақ дамуын жетілдіру үшін нормативті-құқықтық база құрылған. Биліктің әртүрлі деңгейлері арасында құзырлары шектелген, бюджет аралық қатынастар қағидасы қалыптасқан және бюджеттік құрал реттелген, территориялық жоспарлауды жүзеге асырудың құқықтық негіздері бекітілген, жергілікті өзін-өзі басқаруды дамыту үшін ұйымдастыру-құқықтық жағдайлары анықталған, Ресей Федерациясы субъектілерінің мемлекеттік үкімет органдары және жергілікті өзін-өзі басқару органдары қызметін тиімді ынталандыру тетігі қалыптасқан.

Сонымен, Ресей территориясында мемлекеттің аймақтық дамуының неізгі тапсырмасы болып, халықтың өмір сүру сапасын көтеру мақсатында Ресей Федерациясы субъектілері мен муниципалды құрылымдарда әлеуметтік - экономикалық дамуына қолдау көрсету, сапалы экономикалық өсудің қарқынын қамту; әлемде Ресейдің және оның аймақтарының бәсекелестік жағдайын күшейту болып табылады.

Ресей Федерациясының қазіргі таңдағы аймақтық дамуы кезеңінде стратегиялық мақсаттары келесілер болып табылады:

- Ресей мен оның аймақтарының ауқымды бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету;
- өз қарамағы шеңберінде шешім қабылдауда аймақ пен жергілікті биліктердің дербестігін сақтай отырып, территория бірлігі мен экономикалық кеңістіктің бірлігін қамту үшін қарқынды экономикалық өсу мен экономика құрылымын өзгерту үшін ресейдің аймақтарының шикізаттарын нығайту үдерісін ынталандыру;
- адами капиталды дамыту, халықтың мамандандырылуын жоғарылату;
- Ресей Федерациясы аймақтарында теңестірілген экономикалық даму үшін экологиялық жағдайды жақсарту;
- басқару сапасын көтеру және аймақтық және жергілікті деңгейлерде әлеуметтік - экономикалық реформаларды жүргізуді білдіретін субфедералды деңгейде қоғамдық қаржыларды қолдану, аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуға бағытталған аймақтық және жергілікті стратегиялық бастамаларын ынталандыру, РФ субъектілерінің мемлекеттік үкімет органдарының экономиканың неізгі саласында жоғарғы қарқынын қамтитын жағдай жасау және аймақтық бюджет табыстарын өсіруді ынталандыру [4].

Кесте 2 – РФ аймақтық саясатының негізгі қазіргі күнгі қағидалары

Қағидалары	Мазмұны
Поляризациялы даму қағидасы	Қаржылық, әкімшілік-басқару, адами және басқа да ресурстардың «тірегінші аймақтарда» (дамудың «полюстері», «локомотивтері») арнайы фокусировканы білдіреді, сонымен қоса басқа аймақтарда инновациялы белсенділікті кеңейту
«жеңілдік реформа» қағидасы	Тірегінші аймақ статусын алмаған территорияларға мемлекеттік демеуді білдіреді, мемлекеттік конституциялық құқықтарын жүзеге асыруды кепілдейтін осы территория халқының бюджетті қызметтерге бірдей рұқсатты қамтуға бағытталуы керек
Қызметтің синхрондау қағидасы	Аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуына әсер ететін мемлекетте жүзеге асатын негізгі реформала синхрондауды білдіреді және аймақтардың кооперациясы негізінде федералды приоритеттерді құру, сонымен қоса биліктің федералды органдарымен қолданылатын аймақтық даму ортасында Ресей Федерация субъектілері мен муниципалды құрылымдардың демеу бағытын сәйкестендіру
Мемлекеттің аймақтық даму саясатының дифференциация қағидасы	Ресей Федерациясы территориясында әлеуметтік – экономикалық даму мақсаттары анықталуы керек және сол мақсатқа жету шаралары қалыптасқан территорияларды (зона) айқындау. Олардың ішінде келесілер көрсетілген: шикізатты зона; қауіпсіздік зонасы (шекаралы территория, этноконфессиялы)
Субсидиялық қағидасы	Билік құзырын қайта орталықтандыруды білдіреді және ең тиімді орындалуы мүмкін РФ аймақтары бойынша басқару деңгейінде әлеуметтік - экономикалық даму құзырын орындау
<i>Ескерту - [3] әдебиет көзінің негізінде жасалған</i>	

Ресей Федерациясының аймақтық даму Стратегиясының тұжырымдамасына сәйкес қазіргі кезде аймақтық саясаттың федералды қағидалары болып 2 кестеде көрініс тапты.

Әлемдік тәжірибеде аймақтық дамуды жүзеге асыру шаралары «орталық-аймақтар» қарым-қатынасының балансын қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін мемлекеттің маңызды мақсаттары мен шешімдерін көрсететін аймақтық стратегияны жасау болды. Өйткені стратегиялық жоспарлау территориялы-саяси иерархияның барлық деңгейлердің дамуын, орталық пен аймақтар қарым-қатынасының арасындағы келіспеушілікті төмендетуін ынталандыруға мүмкіндік береді, сонымен қоса аймақ аралық деңгейде аймақтың дамуы Ресей Федерациясында федералды орталық пен аймақтар арасында саяси және әлеуметтік - экономикалық қарым-қатынастың негізгі реттегіші болып табылады.

Сонымен қатар, әлемдік тәжірибеде аймақтық дамуын қалыптастыру негізінде маңызды қаржылай құралдары Еуропалық Қауымдастықтың құрылымдық қорлары, аймақтық және муниципалдық даму қорлары, инфрақұрылымды дамыту бағдарламасы болып табылады. Берілген қорлар, оның ішінде ЕҚ құрылымдық қорлары ұзақ мерзімді болашақта табыстылықты көтеру үшін бәсекеге қабілеттілік пен аймақтық өндірісті көтерудің маңызды құралдары болып табылады.

Жоғарыда айтылған шетелдік қорлар мен бағдарламалар инвестиция мен инфрақұрылымды, адами капиталды қолдайды, инновациялық мүмкіндікті жүзеге асырады және аймақтардағы қоршаған орта жағдайын жақсартады. Сонымен қоса қаржыландырудың әртүрлі сызбалары да қолданылады: Франция, Германия елдерінің мемлекет пен аймақ биліктері арасында бірнеше жылға нақты келісім; Еуропалық кеңестің гранттары мен қаржыландыруы; Ресейлік мемлекеттік -жеке серіктестік. Қол жетілген жағымды нәтижелер Қазақстан Республикасында жаңа аймақтық саясатты жүзеге асыру үшін сондай құралдарды жасап, қолдануды қажет етеді.

Жалпы аймақтың дамуының көп түрлі қалыптасуында әртүрлі мемлекеттерде экономикалық тиімділік пен әлеуметтік әділдік арасындағы өзара келісуді білдіреді. Аймақтың дамуының экономикалық мақсаттары: күйзелісті аймақтарда өндірістің жандануын қамту, өсу мен АЭА тиімділігін жасау, аймақтық өндірістің бәсекеге қабілеттілігін көтеру, аймақ аралық интеграцияны күшейту және т.б. Ал, маңызды әлеуметтік мақсаттары: жұмыспен қамтылуды жоғарылату, табысты көтеру, анағұрлым артта қалған аймақтардың әлеуметтік инфрақұрылымын жақсарту, қоғамдық қол жетімділікті кеңейту және т.б. [5].

Аймақтық аспектідегі әлеуметтік әділдік қағидасы бір мемлекеттің азаматтары мен әлеуметтік топтары тұрғылықты жеріне тәуелсіз табыс алу мүмкіндігі және қоғамдық игіліктерді игеру теңдігінде бекітілген. Осы қағиданы жүзеге асыру қаржылай ресурстарды қолайлы аймақтардан қолайсыз аймақтарға қайта бөлуді қажет етеді, даму деңгейі, өмір сапасы, жұмыспен қамту, табыс және т.б. аймақтық айырмашылықтарды теңестіруге бағытталған.

Жалпы, әлемдік тәжірибеде аймақтың дамуын қалыптастыру құралын алты топқа бөлінеді:

- әкімшіл-басқарушылық. Ол мысалы, Канаданың солтүстік территориясына мемлекеттік мәндегі шикізатты аймақ ретінде және дәстүрлі әкімшіл-территориялық құралдардан айқындау сияқты ерекше статус беру;

- қайта тұрғылықтандырылған аймақтарда жаңа кәсіпорындарды орналастыру тәсілдерін ұстану. Бұл Францияда Париж бен оның аймақтарына қатысты;

- мемлекеттің экономикалық қызметін кеңістікті бөлу. Мысалы, Италияда мемлекеттік сектордағы кәсіпорындарды орналастыру арқылы аймақтық еңбек нарығына әсер етіледі, сонымен қоса анықталған аймақтар сатушыларынан мемлекетті к сатып алулар сызбасы арқылы жүзеге асады;

- компанияларды қаржылай ынталандыру. Бұл жерде анықталған инвестиция сомасына дотация, несиелер, қаржылай жеңілдіктер, жұмыс орындарын қалыптастырумен байланысты субсидиялар және т.б.;

- физикалық инфрақұрылым қалыптастыру. Скандинав елдерінде қолданылатын көлік саласындағы тетік;

- дамуды ынталандырудың «жұмсақ» шаралары. Жағымды бизнес-ортаны құру, ақпаратты желіні, консалтингті қызметті, білім беру, ғылыми зерттеулер, техникалық жобаларды қолдау.

Осыған сәйкес аймақтың дамуының мәні жеткілікті даму үшін жоғарыда айтылған құралдарды қолдануды үйлестіру. Мұның барлығын ҚР-да қолдануға болады, аймақтың дамуын жетілдіруде халықаралық тәжірибені кеңінен есепке алынғаны дұрыс.

Аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламаларының негізгі мақсаты-халықтың әл - ауқытын көтеріп, экономиканы дамытып, бәсекелестікті жоғарлату болып табылады. Мемлекет тарапынан экономиканың қай саласына болмасын мемлекеттік бағдарламалар жеткілікті. Дей тұрғанмен, осы бағдарламалардың аймақтарда, әсіресе аудандарда, ауылдық жерлерде жүзеге асырылуында көптеген қиыншылықтар мен

кемшіліктер кездеседі. Ең бірінші кемшілік- ол бағдарламаларды халыққа жеткізуде, яғни үгіт – насихат жеткіліксіз. Үкімет барлық жағдайды халыққа жасап отыр, бірақ соны халық дұрыс пайдалана алмайды, өйткені дұрыс ақпарат берілмейді. Енді екінші кемшілік ол – мемлекеттік бағдарламаларды дайындауда. Біздің ойымызша, шет ел тәжірибесіне сүйену керек. Осы тұрғыда көршілес Ресей мемлекетінің тәжірибесіне сүйенуді қажет деп ойлаймыз. Өйткені Ресейде кел келген аймақтық бағдарламаны жасау алдында, әр бір аймақ өзінің даму деңгейлері бойынша ұсыныстарын береді, сол ұсыныстар негізінде аймақтық бағдарламалар жасалады. Бұл төменнен жоғарылау деген үдерісті білдіреді. Ал, біздің мемлекетімізде үкімет бірінші бағдарламаларды жасайды, содан кейін аймақтарға жібереді. Аймақтардың даму деңгейлерінің дұрыс есепке алмағандықтарының салдарынан бағдарламалардың жүзеге асырылуына кедергілерін келтіруде [6].

Қазақстан Республикасының әлеуметтік – экономикалық қызметі жалпы мемлекеттік, республикалық және аймақтық деңгейлерде арнайы нормативтік актілер жүйесімен реттеледі. Сонымен қатар, Қазақстан Республикасының Конституциясы, Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі, жер, кен, кәсіпорын және кәсіпкерлік қызмет туралы, акционерлік қоғамдар, біріккен кәсіпорындар туралы, банк және банктік қызмет туралы заңдар, салық салу, сыртқы экономикалық қызмет, кендік бақылау және валюталық реттеу, қарыз туралы, арендалық қатынас және сақтандыру туралы заң ережелері, нормативтік актілер және жекешелендіру бағдарламасы арқылы реттеліп, жүзеге асады.

Экономиканың әр саласындағы ғалымдардың зерттеген ғылыми еңбектері, тұжырымдары, ұсыныстары әртүрлі басқарушы органдармен жүзеге асады. Мысалы, біздің зерттеуіміздегі ендірілген ұсыныстар әкімшілік органмен жүзеге асуда.

Қорытындылай берілген ойларды, мәліметтерді ескере отырып, аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуын реттеуді қалыптастыруға авторлық анықтама бердік. Пайымдауымызша, аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуын реттеуді қалыптастыру деп, мемлекет басқармасының орталық органдарымен қоса жергілікті билік органдарымен іске асырылатын экономикалық, заңдық және әкімшілік шаралар кешені және аймақтарға әлеуметтік және экономикалық дамуы үшін жайлы жағдай жасауға бағытталған, аймақтардың оң ілгері басушылықтарының іске асырылуын айтамыз.

Осы орайда, біздің мемлекетіміздің басшысы Қазақстан халқына Жолдауында аймақтарда әлеуметтік - экономикалық жағдайды теңестірудің қажеттігі және оны жүзеге асыруда жаңа тиімді тетіктерді қалыптастыру туралы дер кезінде міндет жүктеді. Бұл тапсырмаларды экономикалық өсу жағдайында тек аймақтың экономикалық дамуын теңестіруді ғана емес, сондай-ақ еліміздің түкпір-түкпіріндегі халықтың әл-ауқатын жақсартуды қамтамасыз ету үшін, әлеуметтік-экономиканы дамыту үшін, аймақтық саясатқа жаңа амалға, мақсатқа бағытталу керек.

Сонымен қатар, аймақтардың әлеуметтік - экономикалық дамуын басқару жүйесін тереңірек жетілдіру үшін еліміз өз тәжірибесімен бірге шет елдердің тәжірибесіне де барынша жүгінуді қажетсінеді. Осы орайда көптеген теріс факторлардың алдын алуға, реформаның сәтті жүргізу жолдарын анықтауға мүмкіндіктер туады. Аталған мемлекеттердің аймақтарды дамуын басқару жүйесінде жағымды, яғни оң қырларын алып, тиімсіз жақтарының себебін талқылай отырып, өзімізге керек, ыңғайлы тұстарын пайдаланудың Қазақстан үшін берері мол болмақ.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Абдыгаппарова С.Б. *Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. Оқулық / С.Б. Абдыгаппарова - Алматы: Экономика, 2011.-158 стр.*

2. Барлыбаева Н.А. Национальная инновационная система Казахстана, перспективы и механизмы развития. / Н.А. Барлыбаева– Алматы, 2006.- 230 стр.
3. Әбдрахманова А.С. Экономиканы мемлекеттік реттеу: оқу құралы/ А.С. Әбдрахманова Алматы. 2008. - Б.251
4. Бердалиев Қ. Стратегиялық менеджмент. Оқулық/ Қ.Бердалиев - Алматы. 2014. – 321 бет.
5. Танкиева А.Қ. Жергілікті басқару және оның өзекті мәселелері. Конференция материалы/ А.Қ. Танкиева - Алматы. 2018. – 106 бет.
6. Текенов У.А., Жанбырбаева А.Н. Сущность и предпосылки формирования региональной политики Казахстан// Республика Татарстан, г. Набережные Челны, 15-16 декабря 2011. – 175-176 с.

МРНТИ 06.39.02

Г.И.Жолдасова¹

¹ Казахский Национальный Педагогический Университет имени Абая
г.Алматы, Казахстан

ВНЕДРЕНИЕ НОВОГО ПРОДУКТА КАК ИНСТРУМЕНТ СТРАТЕГИИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Статья посвящена внедрению нового продукта как инструмента стратегии инновационной деятельности предприятия. Рассмотрены основные направления и аспекты инновационного развития предприятия и выделены условия, обеспечивающие его при управлении процессом разработки нового продукта. При реализации этих аспектов предприятие сталкивается с рядом проблем: необходимо наладить связь между подразделениями предприятия, привлеченных к работе; длительность самого процесса создания нового продукта; постоянный контроль проекта. В статье дано представление об инновационном процессе и этапы его формирования. Обоснована актуальность развития стратегии инновационной деятельности предприятия. Рассмотрен процесс внедрения инновационного продукта на предприятии. Представлены преимущества стратегии инновационной деятельности предприятия.

Актуальность данной темы заключается в внедрении нового продукта как инструмента стратегии инновационной деятельности на предприятиях. Цель данной статьи: рассмотреть стратегии инновационной деятельности на предприятии.

Ключевые слова: инновации, проект, инновационный продукт, стратегия инновационной деятельности, инструмент, предприятие.

Г.И.Жолдасова¹

¹Абай атындағы Қазақ Ұлттық Педагогикалық Университеті, Алматы қ., Қазақстан

КӘСІПОРЫНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІ СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ ЖАҢА ӨНІМДІ ЕНГІЗУ

Аңдатпа

Мақала кәсіпорынның инновациялық қызметінің стратегиясының құралы ретінде жаңа өнімді енгізуге арналған. Кәсіпорынның инновациялық дамуының негізгі бағыттары мен аспектілері қарастырылып, жаңа өнімді әзірлеу процесін басқаруда оны қамтамасыз ететін

шарттар айқындалады. Осы аспектілерді жүзеге асыру кезінде кәсіпорын бірқатар мәселелерге тап болады: жұмысқа тартылған кәсіпорын бөлімшелері арасында байланыс орнату қажет; жаңа өнімді жасау процесінің ұзақтығы; жобаны тұрақты бақылау. Мақалада инновациялық процесс және оның қалыптасу кезеңдері туралы түсінік берілген. Кәсіпорынның инновациялық қызметінің стратегиясын әзірлеудің өзектілігі негізделген. Кәсіпорында инновациялық өнімді енгізу процесі қарастырылады. Кәсіпорынның инновациялық қызметі стратегиясының артықшылықтары көрсетілген.

Бұл тақырыптың өзектілігі кәсіпорындарда инновация стратегиясының құралы ретінде жаңа өнімді енгізуде жатыр. Бұл мақаланың мақсаты: кәсіпорындағы инновация стратегиясын қарастыру.

Түйін сөздер: инновация, жоба, инновациялық өнім, инновациялық қызмет стратегиясы, құрал, кәсіпорын.

Zholdassova G.I.¹

¹*Kazakh National Pedagogical University named after Abai, Almaty, Kazakhstan*

INTRODUCTION OF A NEW PRODUCT AS A TOOL OF THE STRATEGY OF THE INNOVATIVE ACTIVITY OF THE ENTERPRISE

Abstract

The article is devoted to the introduction of a new product as a tool for the strategy of innovative activity of an enterprise. The main directions and aspects of the innovative development of an enterprise are considered and the conditions that ensure it in managing the process of developing a new product are identified. When implementing these aspects, the enterprise faces a number of problems: it is necessary to establish communication between the departments of the enterprise involved in the work; the duration of the process of creating a new product; permanent control of the project. The article gives an idea of the innovation process and the stages of its formation. The relevance of the development of the strategy of innovative activity of the enterprise is substantiated. The process of introducing an innovative product at the enterprise is considered. The advantages of the strategy of innovative activity of the enterprise are presented.

The relevance of this topic lies in the introduction of a new product as a tool for the strategy of innovation in enterprises. The purpose of this article: to consider the strategy of innovation in the enterprise.

Keywords: innovation, project, innovative product, innovation activity strategy, tool, enterprise

В современных условиях развития рыночных отношений все большая роль отводится инновациям, так как для эффективного существования любого предприятия необходимы новые продукты и услуги. Постоянное изменение ассортимента ведущих компаний любой отрасли, занимающихся инновационной деятельностью, приводит к тщательному подходу к процессу разработки новой продукции.

Процесс создания инновации и превращение её в новый продукт связывает потребителя, производителя и разработчика инновации. Развитие инновационной деятельности заставляет потребителей значительно быстрее принимать новые продукты и также отказываться от них. Это ведет к исчезновению с рынка различных категорий товаров и услуг.

В процессе превращения инновации в новый продукт, представленный потребителям, участвуют три основных аспекта деятельности: маркетинг, разработка продукта, производство. При реализации этих аспектов предприятие сталкивается с рядом проблем: необходимо наладить связь между подразделениями предприятия, привлеченных к работе; длительность самого процесса создания нового продукта; постоянный контроль проекта. [1]

В рамках предприятия можно выделить четыре основных направления инновационного развития:

- обеспечение научных исследований и разработок;
- формирование конкурентных преимуществ, связанных с созданием нового продукта или услуг;
- разработка стратегии инновационного развития;
- создание новых технологий.

Основные этапы инновационного процесса можно сформулировать следующим образом: генерация идеи нововведения, выбор идеи нового продукта, сформировать идеи нового продукта, экономический анализ, создание нового продукта, тестирование и запуск в производство.

Наиболее важным при разработке нового продукта является процесс создания инноваций, который напрямую зависит от уровня инновационного развития предприятия.

Обеспечение научных исследований и разработок как первое направление инновационного развития – это, прежде всего, создание и реализация проектов и осуществление мероприятий по проведению прикладных научных исследований; анализ информационных и статистических источников; контроль проведения исследований; документационное оформление разработок. [2]

К основным направлениям инновационного развития относятся:

1. логическая и документально подтверждаемая аргументация полезности для потребителей (государства и предприятий) инновационной деятельности, требующей адекватного вознаграждения (финансирования);
2. обоснование и выбор наиболее рациональных инновационных решений при составлении планов научными и венчурными организациями и формировании государственных научно-технических программ;
3. обоснование выгоды инвестиций в конкретные инновационные проекты;
4. оплата и стимулирование инновационной деятельности;
5. защита интеллектуальной собственности;
6. обоснование цен на рынке научно-технической продукции;
7. выявление и анализ тенденций развития науки и техники.

Инновационное развитие отражает обобщенное теоретическое представление о направлении стратегического развития предприятий, потенциальной возможности роста эффективности производства и повышении долгосрочной конкурентоспособности за счет освоения новых научно-технических достижений. [3]

Основное назначение инновационного развития состоит в том, чтобы теоретически обозначить и показать пути практического преодоления главных проблем инновационной пассивности предприятий, а также способствовать созданию нового.

В целом все стратегии инновационного развития можно разделить на две основные группы:

1. связанные с укреплением позиций существующей продукции на данном рынке;
2. связанные с расширением фирмы, созданием нового продукта и выхода с ним на новый рынок.

При рассмотрении инновационной деятельности предприятия наиболее важным является формирование условий развития, способствующих увеличению инновационной активности, которые представлены на рисунке 1.

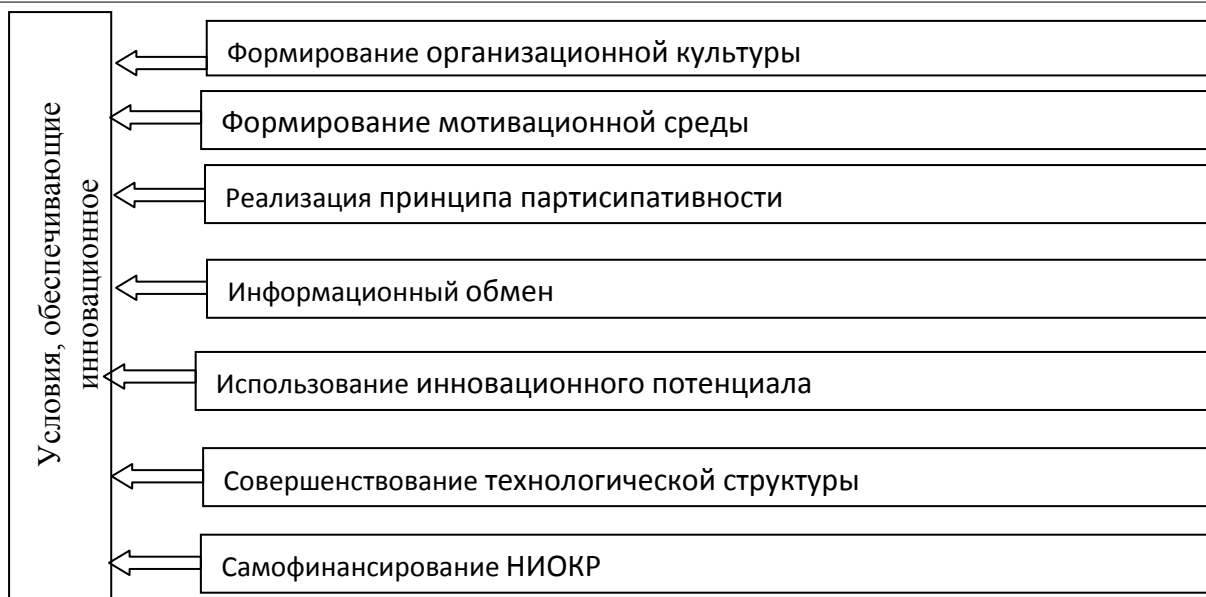


Рисунок 1. -Условия, обеспечивающие инновационное развитие предприятия (разработано автором)

Организационная культура – совокупность ценностей установок, норм и правил, способствующих саморазвитию. Она создает внутренний потенциал и способствует созданию мощного инновационного потенциала.

Формирование мотивационной среды – совокупность мероприятий по вовлечению персонала в процесс саморазвития; формирование устойчивой мотивации для профессионального роста сотрудников. [4]

Принцип партисипативности – стимулирование персонала к участию в принятии управленческих задач (проблем), т. е. вовлечение работников в управление.

Инновационный потенциал определяется инновационными возможностями, реализация которых позволяет обеспечивать саморазвитие предприятия путем осуществления инновационной деятельности.

Совершенствование технологической структуры, ориентировано на современные научные разработки.

Самофинансирование НИОКР – финансирование затрат на НИОКР за счет собственных средств.

Основой для анализа уровня инновационного развития и научно-технического прогноза для выявления приоритетных направлений развития производства служит прогноз экономического положения предприятия. Классически такой прогноз разрабатывается по направлениям: продукция, технология, функции. По результатам исследований проводится оценка более частных аспектов инновационного развития и перспективных характеристик:

- рыночного потенциала предприятия – производителя продукции, оценка конкурентных позиций;
- финансового положения и возможности укрепить производственную базу;
- финансовых возможностей на основе сопоставления фактического размера прибыли от реализации производимой продукции, для достижения которого и необходимо освоение новых продуктов;
- роста финансовых результатов при реализации новой продукции.

Ожидаемый технологический разрыв рассчитывается на основе данных о тенденциях развития отрасли и жизненного цикла инноваций, при этом учитываются факторы, влияющие на способность к технологическому развитию, а также формы передачи и распространения технологий, наиболее приемлемые для конкретного производителя.

Анализ технического разрыва, позволяет анализировать уровень угрозы функционального замещения разрабатываемого продукта. [5]

Основным этапом при формировании инновационной стратегии развития предприятия является разработка анализ инновационной активности предприятия. Таким образом, инновационная активность предприятия, характеризуемая использованием инновационного потенциала и рядом других характеристик, определяет направления инновационного процесса, который, в свою очередь, должен быть управляемым.

Выделим принципы системы управления инновационной активностью предприятия:

- непрерывного развития, который заключается в учете и анализе всех изменений;
- эффективности;
- комплексности, учитывающий единство всех аспектов управления;
- динамичность, которая заключается в изменении элементов системы;
- целенаправленность, при которой осуществляется то воздействие, которое направлено на достижение результата.

Для эффективного управления инновационной деятельностью предприятия необходимо более детально рассмотреть инновационную активность. В рамках мониторинга из анализа целесообразно исключать абсолютные показатели, приведенные в стоимостном выражении для выравнивания условий. Для этого необходимо проанализировать следующие показатели:

- удельный вес затрат на НИОКР в общем объеме затрат предприятия, %;
- удельный вес внедренных мероприятий к количеству незаконченных НИОКР, %;
- удельный вес используемых в проведении НИОКР имущества, к общему значению основных фондов, %;
- удельный вес работников, прошедших повышение квалификации в течение анализируемого периода, %;
- удельный вес результатов исследований и разработок в общей сумме необоротных активов, %.

Значения для расчета показателей отражены в бухгалтерской и статистической отчетности предприятия. [3]

Следующим этапом анализа является обработка данных с помощью статистических показателей и расчет темпов изменения показателей. На основе анализа значения коэффициента Спирмена определяется тенденция инновационной активности предприятия.

Применение мониторинга на практике позволяет установить взаимосвязи между процессом реализации общей стратегии предприятия и стратегией инновационного развития, способствующие разработке нового продукта. Проведенное исследование по оценке инновационного развития предприятия позволяет выделить важное направление развития предприятия, связанное с инновационной деятельностью. Предложенная система показателей позволяет выявить уровень инновационной деятельности связи с изменениями в окружающей среде и сделать выводы о возможности принятия решений в области разработки нового продукта в рамках формирования стратегии развития предприятия.

Одной из главных предпосылок для разработки инновационной стратегии является моральное устаревание выпускаемой продукции (товаров, услуг) и технологии.

В процессе инновационной деятельности происходят изменения в экономике, различных областях промышленности, в социальной среде, в поведении покупателей, в сознании руководителей и работников предприятий. Поэтому разработанная стратегия инновационной деятельности должна ориентироваться на рынок, руководствоваться его потребностями.

Для воплощения в жизнь стратегии инновационной деятельности, организация должна иметь подходящую организационную структуру и такой настрой, которые способствовали бы созданию атмосферы предпринимательства, атмосферы восприятия нового не как угрозы, а как благоприятной возможности. К каждому сотруднику предприятия должно прийти

осознание того, что стратегия инновационной деятельности – лучшее средство развития предприятия и повышения его конкурентоспособности. Так же правильно разработанная стратегия инновационной деятельности позволит предприятию продвинуться вперед и добиться успеха [6].

Уникальность каждой фирмы накладывает свой отпечаток на процесс выработки и претворения в жизнь стратегии инновационной деятельности, но в то же время во всех фирмах выбор стратегии осуществляется руководством фирмы на основе анализа сильных и слабых сторон предприятия и отрасли. Каждая организация стремится к максимальному использованию имеющихся у нее возможностей. Так же в стратегии инновационной деятельности важную роль играют: финансовые возможности фирмы, квалификация работников и временной фактор.

В настоящее время развитие инноваций является общемировой тенденцией и перспективой для повышения динамики роста экономики не только в отдельном государстве, но и во всем мире. Предпринимательство является основой инновационного, продуктивного характера экономики.

Понимание важной роли развития данной сферы в Казахстане происходит только в последние годы. Инновационный путь развития страны – это путь, основанный на тех знаниях и научных достижениях, благодаря чему Казахстан должен изменить свою сырьевую направленность в мировом товарообороте. Стимулирование инновационной деятельности является главным фактором повышения конкурентоспособности национальной продукции на мировом рынке и повышение ее технологического потенциала

На каждом предприятии должны предусматриваться плановые мероприятия, направленные на диверсификацию деятельности.

Для эффективной работы и дальнейшего развития производства предприятия необходимо ориентироваться на потребителей и конкурентов, гибко приспосабливаться к изменяющейся рыночной конъюнктуре. Основная цель стратегии строительного бизнеса заключается в том, чтобы добиться долгосрочных конкурентных преимуществ, которые обеспечат выживание, устойчивое функционирование и развитие предприятия в перспективе.

Внедрение нового продукта может являться одним из инструментов стратегии инновационной деятельности предприятия.

Выпускаемый предприятием товар или оказываемая услуга всегда имеют потенциал в плане привлечения новых клиентов и покупателей. В первом случае расширение рынка сбыта может проводиться путем выхода на рынки других уровней – на региональный, национальный, международный. Во втором случае расширение рынка сбыта осуществляется путем выпуска модернизированных версий товара, которые ориентированы на конкретные группы потребителей. Для привлечения новых покупателей и в целях удовлетворения спроса потребителя с различным уровнем платежеспособности, для граждан с невысокими доходами исследуемого предприятия рекомендовано автором ввести инновационный для предприятия вид выпускаемой продукции – «эконом», например - кирпич с уменьшенными габаритами по ширине, который будет пользоваться большим спросом у строителей и частных лиц. Компактные размеры и облегченный вес «эконом» кирпича являются основными факторами его доступности по цене, способствует сокращению транспортных расходов и обеспечивает значительное сокращение расходов кладочного раствора на 1 кв.м. кладки.

Далее целесообразно составить прогноз доходов и расходов. Этот прогноз составляет период реализации инвестиционного проекта, данные за первый год должны быть представлены в месячной разбивке. В качестве основного источника доходов данного инвестиционного проекта рассматривается реализация произведенной продукции, поэтому составление финансового плана начинается с прогнозирования реализации. Для составления планов доходов и расходов на первый год необходимо рассчитать объемы продаж по

месяцам. Для составления прогноза используются такие методы, как опросы потребителей, консультации с экспертами и т. д. Все зависит от ситуации, складывающейся в тот или иной момент на строительном рынке.

План расходов и доходов должен содержать оценки всех статей косвенных (накладных, общефирменных) расходов по месяцам первого года реализации проекта. Расходы на заработную плату будут зависеть от численности сотрудников и их специальностей.

Для анализа доходов и расходов целесообразно составить таблицу с основными данными о производимой продукции исследуемого предприятия, годовом объеме реализации, цене кирпича и годовой выручке предприятия.

Для достижения максимального уровня эффективности реализации инновационной стратегии на предприятиях чрезвычайно важно правильно и целенаправленно мотивировать ее сотрудников, создающих инновации. На основе данной статьи установлено, что в инновационно-ориентированных предприятиях обязательным образом присутствует подобная мотивирующая среда, имеющая те или иные ключевые элементы. Это еще раз подтверждает важность и значимость мотивирующей среды для достижения успеха предприятий на рынке.

Список использованной литературы

1. Новикова, О.А. Оценка эффективности управления инновационным контуром саморазвития промышленного предприятия// Креативная экономика. – 2013. – № 9. – С.60-64
2. Балдин К.В., Передеряев И.И., Голов Р.С. Инвестиции в инновации/ К.В. Балдин, И.И.Передеряев, Р.С. Голов М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К» - 2008. – С.238
3. Самарина В.П. Влияние факторов внешней среды на результативность инновационной деятельности российских предприятий// Инновационные подходы к решению социально-экономических, правовых и педагогических проблем в условиях развития современного общества: материалы I международной научно-практической конференции. 2015. С.82-86
4. Новикова О.А. К вопросу о выборе приоритетных направлений совершенствования системы управления инновационной активностью промышленного предприятия// Наукоедение. – 2017. – №6 – Том 9. –
5. Самарина В.П. Риски с идеями! Особенности развития венчурного предпринимательства в России// Российское предпринимательство. 2008. № 1. С.9-13 -
6. Гужова О.А. Развитие инновационной деятельности в экономике субъектов Российской Федерации / О.А. Гужова, И.П. Раскина // Инновационные стратегии развития экономики и управления: сб. ст. по материалам II Международной науч.-практ. конф. – Самара, 2015. –С. 67

МРНТИ 06.39.21

Serikbayeva Zh¹

Seidomarova S.¹

¹Université Abai, Almaty, Kazakhstan

L'ÉVOLUTION DE LA NUMÉRISATION EN TANT QUE TECHNOLOGIE DE COMPTABILITÉ SOCIALE DE L'ARGENT

Résumé

L'article examine l'évolution de la numérisation et l'histoire de la formation de la monnaie numérique. Dès le début de l'histoire monétaire, les économistes ont identifié la fonction de l'argent comme moyen d'échange, ainsi que leurs propriétés caractéristiques, ce qui augmente les ventes et la confiance en eux en tant que moyen d'épargne le plus liquide. Mais l'institut social de l'argent évolue avec la technologie. L'avènement des crypto-monnaies numériques a commencé avec les Ordinateurs et a surpris les économistes. En conséquence, cela oblige notre profession à repenser la phénoménologie fondamentale de l'argent. La numérisation fait progresser la fonction immatérielle de l'argent en tant que référence de valeur et la technologie de l'informatique sociale qui absorbe davantage la fonction de moyen d'échange. L'impact possible de cela sur la politique économique est énorme.

Mots - clés: crypto-Monnaie, histoire monétaire, phénoménologie monétaire, changement informatique, plates-formes numériques numériques, histoire de l'argent, numérisation et utilisation des nouvelles technologies, évolution du marché monétaire

Ж Серикбаева¹

С.Н. Сейдомарова¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая, Алматы, Казахстан

ЭВОЛЮЦИЯ ЦИФРОВИЗАЦИИ КАК ТЕХНОЛОГИИ СОЦИАЛЬНОГО УЧЕТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

Аннотация

В статье рассматривается эволюция оцифровки и история формирования цифровой валюты. С самого начала истории денег экономисты определили функцию денег как средства обмена, а также их характерные свойства, которые увеличивают продажи и доверие к ним как к наиболее ликвидному средству сбережений. Но социальный институт денег развивается вместе с технологиями. Появление цифровых криптовалют началось с компьютеров и удивило экономистов. В результате это заставляет нашу профессию переосмыслить фундаментальную феноменологию денег. Цифровизация продвигает нематериальную функцию денег как эталона ценности и технологию социальных вычислений, которая в большей степени поглощает функцию средства обмена. Возможное влияние этого на экономическую политику огромно.

Ключевые слова: криптовалюта, история денег, феноменология денег, компьютерные изменения, цифровые платформы, история денег, цифровизация и использование новых технологий, изменения в денежном рынке

Ж Серікбаева ¹.

С. Н. Сейдомарова ¹

¹ Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, Алматы, Қазақстан

АҚША ҚАРАЖАТТАРЫН ӘЛЕУМЕТТІК ЕСЕПКЕ АЛУ ТЕХНОЛОГИЯСЫ РЕТІНДЕ ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ ЭВОЛЮЦИЯСЫ

Аңдатпа

Мақалада цифрландыру эволюциясы және цифрлық валютаның қалыптасу тарихы қарастырылады. Ақша тарихының басынан бастап экономистер ақшаның функциясын айырбастау құралы ретінде, сондай-ақ олардың ең өтімді жинақ құралы ретінде сатылымдар мен оларға деген сенімін арттыратын тән қасиеттерін анықтады. Бірақ ақшаның әлеуметтік институты технологиямен бірге дамып келеді. Сандық криптовалюталардың пайда болуы компьютерлерден басталып, экономистерді таң қалдырды. Нәтижесінде, бұл біздің мамандығымызды ақшаның негізгі феноменологиясын қайта қарастыруға мәжбүр етеді. Цифрландыру ақшаның материалдық емес функциясын құндылық стандарты ретінде және айырбастау құралының функциясын көбірек сіңіретін әлеуметтік есептеу технологиясын алға тартады. Мұның экономикалық саясатқа әсері орасан зор.

Түйін сөздер: криптовалюта, ақша тарихы, ақша феноменологиясы, компьютерлік өзгерістер, сандық цифрлық платформалар, ақша тарихы, цифрландыру және жаңа технологияларды пайдалану, ақша нарығындағы өзгерістер

À l'époque classique et néoclassique, l'intérêt principal des pensées monétaires était le bon fonctionnement de l'argent en tant que moyen d'échange, généralement considéré comme lié aux propriétés intrinsèques de l'objet dont ils étaient faits. Selon l'approche prédominante des matières premières, "l'argent fiable" devait être constitué de métaux précieux ou strictement fourni par eux. Karl Menger a donc interprété l'évolution de l'argent comme un ordre spontané, piloté par le marché, qui devrait finalement conduire à la création du produit le plus adapté aux ventes. Plus tard, la situation a changé en fonction des circonstances: après l'effondrement du système de Bretton Woods dans les années 1970, l'argent fiduciaire est devenu monnaie courante. Cependant, le principe de base de la théorie monétaire semblait largement établi et les autorités ne voulaient pas les réviser. Les questions de base sur la phénoménologie réelle de l'argent n'étaient pas attrayantes, car l'avant-garde de la recherche monétaire a introduit de nouveaux modèles théoriques de complexité croissante. En conséquence, l'émergence récente de crypto-monnaies numériques basées sur des algorithmes développés par des informaticiens a laissé l'ordre économique sans protection et protection [1].

L'idée de base de cet article est que la numérisation nous oblige à repenser la phénoménologie fondamentale de l'argent du point de vue de la compréhension de Schumpeter de la technologie de comptabilité sociale dans l'économie du crédit. À une époque où l'argent est généralement accepté sous sa forme matérielle et dans ses propriétés caractéristiques, il définit leur fonction principale en calculant les comptes courants qui établissent les différences généralement acceptées entre le débit et la demande.

Le début de la pensée monétaire systémique est généralement attribué aux philosophes grecs. Leur analyse économique était simple et concernait principalement les entreprises du point de vue de la théorie générale de la société et de l'état. Cependant, les grecs se sont tournés vers les deux questions les plus pointues de la théorie de l'argent: "qu'est-ce qui est important?" et en conséquence "quelles sont les fonctions structurelles de l'argent?" Des siècles plus tard, Schumpeter attribua à Platon et à Aristote l'origine de deux archétypes de la pensée monétaire: Platon considérait l'argent comme un moyen de faciliter l'échange "symbolique" [2]. L'argent est l'une des

plus anciennes institutions sociales. Son sens pratique est si profond dans la structure des relations économiques que l'histoire monétaire empêche toute pensée théorique délibérée enregistrée. Cette section fournit un compte rendu historique de son évolution précoce. Contrairement à l'opinion dominante des économistes de l'époque, qui ont formé les fondements classiques et néoclassiques de la théorie de l'argent, cela indique que la fonction de l'argent en tant qu'unité des comptes sociaux a précédé la fonction de faciliter l'échange.

Argent numérique et compte. Pendant une grande partie de la seconde moitié du XXe siècle, le secteur financier a été l'un des premiers à adopter les nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC) et à progresser dans les domaines de la puissance de calcul, de l'Internet ou de la cryptographie. Ainsi, l'argent et la banque ont évolué avec la technologie industrielle. Alors que la crise financière de 2008-2009 a entraîné une perte considérable de la confiance du public dans le système monétaire et les institutions qui le soutiennent, les politiques monétaires et budgétaires expansionnistes qui ont suivi ont suscité la crainte des gouvernements de sortir de la crise et de dévaluer leurs dettes par l'inflation. Saper la légitimité du système actuel, la crise financière a donné un coup de pouce aux partisans de concepts monétaires alternatifs. Immédiatement après la crise, l'un des événements importants a été l'introduction du protocole Bitcoin. Tirant parti de la croissance rapide de la productivité des nouvelles TIC au cours des dernières décennies, il a créé le premier système de monnaie électronique unique qui fonctionne sans les intermédiaires d'une organisation financière.

La numérisation de l'argent est le processus de transition de l'utilisation de l'argent et des documents papier aux formes électroniques de paiement. Cela signifie que toutes les transactions financières comprennent les achats, les ventes, les transferts, les paiements, etc., l'utilisation de la technologie numérique et des mécanismes [3].

À l'heure actuelle, la numérisation de la trésorerie est de plus en plus répandue et largement utilisée dans le secteur bancaire, le commerce et d'autres types d'économie. Cela permet d'accélérer et d'accélérer considérablement le processus de paiement, ainsi que d'améliorer la sécurité des transactions.

Les systèmes de paiement numériques peuvent être basés sur diverses technologies telles que les applications mobiles, les services bancaires par Internet, les portefeuilles électroniques et les chèques. Ils permettent aux utilisateurs d'effectuer des paiements rapidement et facilement, ainsi que d'obtenir des informations sur leurs transactions financières en temps réel [4].

Au lieu de l'intermédiation bancaire, un Bitcoin délibérément créé sous le pseudonyme de Satoshi Nakamoto a été introduit en 2008. La déclaration liminaire ne remettait pas en cause ses objectifs fondamentaux: "la version pure de l'argent électronique permet l'envoi de paiements en ligne d'une part à l'autre". Nakamoto, en tant qu'institution sociale, a annulé la majeure partie de l'argent et "a proposé un système de transactions électroniques sans compter sur la confiance". En ce qui concerne l'informatique, et non l'économie ou les affaires, une innovation clé a été de remplacer les preuves cryptographiques testant l'intégrité des informations de transaction sur un réseau informatique décentralisé par des informations tierces fiables. Plutôt que de détruire la confiance, Bitcoin peut fournir une automatisation de la confiance avec la blockchain et les technologies d'enregistrement distribué (DLT). DLT peut prendre en charge des systèmes décentralisés ou contrôlés par les autorités centrales. Bitcoin est un système ouvert et décentralisé qui ne nécessite pas d'autorisation préalable. Dans les deux cas, les transactions sont écrites dans des registres d'information distribués où chaque bloc de données fait référence au bloc précédent, créant une séquence complexe de fonctions de hachage qui empêche toute modification des enregistrements passés sans consensus délibéré entre les nombreux nœuds du système.

Comme avec les monnaies fiduciaires conventionnelles, le prix du Bitcoin dépend des attentes concernant sa valeur future. Imitant la nature de l'or en tant que ressource complète, le nombre total de Bitcoins a été limité à un maximum de 21 millions d'unités et il est prévu de doubler la vitesse à laquelle ils peuvent être extraits en environ quatre ans. La limitation quantitative promet une

Livraison stable et non inflationniste des pièces de monnaie. Cependant, cela ne signifie pas une grande stabilité de sa valeur: il n'y a pas de mécanisme pour ajuster l'offre de pièces de monnaie pour changer la demande de Bitcoins. Les nœuds peuvent accepter de modifier les règles. S'ils ne sont pas d'accord avec les règles, les fourches peuvent être divisées en blockchains distincts qui acceptent un ensemble de règles différent. Les fourches sont très importantes pour l'économie de la blockchain pour au moins trois raisons:

1	Premièrement, ils montrent que, malgré les origines techniques de l'informatique, la monnaie électronique peer-to-peer reste avant tout une institution sociale. Son succès dépend de sa capacité à former un consensus sur les règles appliquées, qui sont ensuite incorporées dans les algorithmes du protocole technique.
2	Deuxièmement, ils évoquent la spécification en termes de différenciation fonctionnelle, ainsi que la concurrence entre de nombreux protocoles différents.
3	Troisièmement, ils montrent que la crypto-monnaie ne doit pas nécessairement contredire la théorie du crédit de l'argent. Bien que Bitcoin soit un type particulier de jetons, similaire à l'argent qui est "extrait" avec proof-of-work, les fourches ont permis la création d'argent numérique concurrent, qui est garanti par une variété d'actifs, de dépôts et de titres capables de réaliser un "ensemble" d'exigences et d'obligations mutuelles.

Au cours des dernières années, deux services de paiement numérique privés chinois, Alipay d'Alibaba et wechat Pay de Tencent, ont démontré un puissant levier d'influence sur le réseau dans un écosystème multidimensionnel de plates-formes commerciales et de plates-formes de médias sociaux "Big Technology". En remplaçant les intermédiaires bancaires et les terminaux de vente au détail par des portefeuilles numériques, des smartphones et des codes QR, ils ont pu faire des paiements commerciaux directs et des paiements de personne à personne (P2P) une alternative pratique et économique au modèle occidental des cartes de crédit et de débit [5].

Cependant, le projet le plus ambitieux est actuellement le système de paiement électronique en monnaie numérique (CD/EP) lancé par la banque Populaire de Chine (PBC). La numérisation de la base monétaire avec une forme de paiement électronique soutenue par le Yuan pourrait être la première CBDC sophistiquée au monde. En 2020, le PBC a lancé des projets pilotes dans quatre villes spécifiques et en a annoncé une pour les jeux olympiques d'hiver de 2022 à Beijing. nous pouvons le caractériser comme un modèle hybride de revendications directes à la banque centrale, qui gère l'infrastructure technique et le grand livre central, tandis que les courtiers autorisés gèrent les services de paiement au détail. Ainsi, conformément aux principes fondamentaux de la théorie monétaire de Schumpeter, Yao souligne que la valeur de la monnaie fiduciaire numérique (DFC) est que le crédit souverain doit être titrisé et qu'il donne la priorité à ses activités en tant qu'unité de calcul [6].

En Conclusion, on peut dire que même à l'ère numérique, l'argent n'est pas le produit d'un ordre spontané, mais le résultat de choix politiques délibérés tels que la réglementation de crypto-monnaies individuelles ou le développement de CBDC. Pour ce dernier, le degré d'élimination des intermédiaires dépendra de la possibilité pour les clients privés d'y accéder directement par l'intermédiaire de la banque Centrale ou indirectement par l'intermédiaire de banques commerciales. Un autre exemple est le problème d'accès privilégié à un grand pool de données de transaction. La politique doit décider si le grand livre de la banque Centrale enregistre toutes les transactions ou les transactions de compensation en gros avec les banques et autres intermédiaires autorisés. Ainsi, en offrant une combinaison de CBDC basée sur un compte et de portefeuilles numériques prépayés, la confidentialité devient un problème de conception. Quoi qu'il en soit, lors de la numérisation, la fonction de l'argent absorbe progressivement la fonction de simplification des transactions en tant que norme de valeur. Avec les paiements numériques, ces deux concepts ne sont plus discernables et les unités de calcul éprouvées sont devenues un véritable moyen d'échange. Ainsi, la

numérisation en tant que technologie de comptabilité sociale met en avant la valeur intangible de l'argent.

L'un des principaux moyens d'augmenter le volume d'espèces est la capacité de réduire le coût de traitement et de stockage des espèces, ainsi que d'augmenter le niveau d'efficacité et de contrôle des transactions financières. Cependant, ce processus peut également créer de nouveaux risques, tels que des cyberattaques et des attaques de pirates, qui peuvent menacer la sécurité des utilisateurs et du système dans son ensemble.

Liste des ouvrages utilisés

1. Афонасова М.А. Системная трансформация и блокчейн технологии в сфере государственного управления / Труды XXII международной научно-практической конференции «Системный анализ в проектировании и управлении» (SAEC-2018). СПб: Изд-во Политехн. ун-та, 2018. С. 315-319с

2. Кошевенко С.В. Цифровизация трансформации мировой экономики // Экономический журнал. – 2018. – № 3(51). – С. 77-91 –

3. Первая в мире страна узаконила биткоин в качестве платежного средства // РБК. 09.06.2021. URL: <https://www.rbc.ru/crypto/news/60c061bd9a79473cfa878> (дата обращения 12.10.2022).

4. The 2021 Global Crypto Adoption Index // Chainalysis. URL: <https://blog.chainalysis.com/reports/2021-global-crypto-adoption-index> (дата обращения 20.10.2022).

5. Как в Казахстане открыли двери майнерам, а теперь уничтожают отрасль // Forbes Kazakhstan. 22.02.2022. URL: https://forbes.kz/process/energetics/gosorganyi_unichtojaet_otrasl_kotoraya_mojet_prinesti_kazahstanu_polzu/?utm_source=forbes&utm_medium=incut&utm_campaign=270057 (дата обращения 25.09.2022).

6. Глава Нацбанка о криптовалютах: Мы не собираемся игнорировать этот рынок // TengriNews.kz. 07.06.2022. URL: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/glava-natsbanka-kriptoalyutah-ne-sobiraemaya-ignorirovat-470424/ (дата обращения 21.10.2022).

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

Сун Вэйцин – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Экономика» мамандығының магистранты

Канабекова М.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Бекбосын А. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

Оралбаева Ж.З. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Ван Сяоянь – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Джакишева У.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ, қауымдастырылған профессор м.а., э.ғ.к.

Сарманова А. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Әсемғазы Е.Қ. – Л.Н. Гумилев атындағы Евразия Ұлттық Университетінің «Қаржы» мамандығының магистранты

Насырова Г.А. – Л.Н. Гумилев атындағы Евразия Ұлттық Университетінің профессоры, э.ғ.д.

Баймухамедов Д.Е. – Esil University – нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

Жуманова Б.К. – Esil University – нің профессоры м.а., э.ғ.к.

Саидов Б.Н. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Экономика» мамандығының магистранты

Сабырова М.Б. – Нархоз университетінің «Қаржы» мамандығының магистранты

Кожаметова М.К. – Нархоз университетінің профессоры, э.ғ.к.

Жомартбаева Ж.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Каримова М.Д. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы, Phd докторы

Сырлыбаева М.Т. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы

Жолдасова Г.И. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы

Серикбаева Ж. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің «Қаржы» мамандығының студенті

Сейдомарова С.Н. – Абай атындағы ҚазҰПУ – нің аға оқытушысы

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Сун Вэйцин. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Экономика»

Канабекова М.А. – к.э.н, ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Бекбосын А. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Менеджмент»

Оралбаева Ж.З. – к.э.н, ассоциированный профессор, КазНПУ имени Абая

Ван Сяоянь. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Джакишева У.К. – к.э.н, и.о. ассоциированный профессор, КазНПУ имени Абая

Сарманова А. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Әсемғазы Е.Қ. – магистрант Евразийского Национального Университета имени Л.Н.Гумилева, специальность «Финансы»

Насырова Г.А. – д.э.н, профессор Евразийского Национального Университета имени Л.Н. Гумилева

Баймухамедов Д.Е. – магистрант Esil University, специальность «Менеджмент»

Жуманова Б.К. – э.ғ.к., Esil University – нің профессоры м.а.

Саидов Б.Н. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Экономика»

Сабырова М.Б. – магистрант Университета Нархоз, специальность «Финансы»

Кожаметова М.К. – к.э.н, профессор Университета Нархоз

Жомартбаева Ж.А. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Каримова М.Д. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая, доктор Phd

Сырлыбаева М.Т. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Жолдасова Г.И. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Серикбаева Ж. – студент КазНПУ имени Абая, специальность «Финансы»

Сейдомарова С.Н. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Song Weiqin – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Economics"

Kanabekova M.A. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Biekebosen A. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Management"

Oralbayeva Zh.Z. – candidate of Economic Sciences, associate professor, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Sarmanova A. – master's student of Abai Kaznpu, specialty "Accounting and audit"

Dzhakisheva U. K. – candidate of Economic Sciences, associate Professor of Abai KAZNPU

Wang Xiaoyan. – master's student of Abai Kaznpu, specialty "Accounting and audit"

Assemgazy Y.K. – master's student of L.N. Gumilyov Eurasian National University, specialty "Finance"

Nasyrova G.A. – doctor of economics, professor of the Eurasian University named after L.N.Gumilyova

Baimukhamedov D.Y. – master's student of Esil University, specialty "Management"

Zhumanova B.K. – candidate of economic sciences, acting professor at Esil University

Saidov B.N. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Economics"

Sabyrova M.B. – master's student of Narxoz University, specialty "Finance"

Kozhakhmetova M.K. – PhD in Economics, Professor of Narxoz University,

Zhomartbayeva Zh.A. – master's student of Abai Kaznpu, specialty "Accounting and audit"

Karimova M.D. – Doctor Phd, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Syrlybayeva M. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Zholdassova G.I. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Serikbayeva Zh. – student of Abai KazNPU, specialty "Finance"

Seidomarova S.T. – Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay