

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



ХАБАРШЫ

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№3(61)

Алматы, 2019
Almaty, 2019

ХАБАРШЫ

«Экономика» сериясы,
№3(61), 2019

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

Бас редактор:
Б.Д. Иманбердиев –
экон.ғыл.д., профессор

Бас редактордың орынбасары:
А.С. Смагулов – экон.ғыл.д., профессор

Редакция алқасы:
К.Н. Нарисбаев – ҚР ҰҒА академигі,
экон.ғыл.д., профессор,
Г.Б. Нурлихина – экон.ғыл.д., профессор,
К.Р. Касенов – экон.ғыл.д., профессор,
Е.К. Калдыбаев – экон.ғыл.д., доцент,
Victor Pou Serradell – Phd doctor
universitat intarnacional de Catalunya
(Испания),
Б.А. Токсабаева – экон.ғыл.д., профессор
(Қырғызстан),
В.Рудзкене – ScD, Assoc. professor (Литва),
М.М. Перез – Phd, professor (Испания),
К.Д. Джумабаев – экон.ғыл.д., профессор
(Қырғызстан),
А.В. Череп – экон.ғыл.д., профессор
(Украина),
Е.В. Вознюк – экон.ғыл.д., профессор
(Латвия),
А.К. Адельбаева – магистр-оқытушы
(жауапты хатшы).

© Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университеті, 2020

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

Басуға 15.01.2020 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 10 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 200.

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасы

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Zakiyeva Zh. Politics of global powers in Central Asia: EU strategy in Central Asia.....	7
Закиева Ж.К. Орталық Азиядағы жаһандық мемлекеттердің саясаты: Орталық Азиядағы ЕО стратегиясы.....	7
Файзуллина С.А., Жиа Сиюань. Методика проведения анализа финансового положения на основе финансовой отчетности.....	14
Faizullina S.A., Jia Siyuan. Methodology for financial position analysis based on financial statements.....	15
Изеев С.Н., Лю Фугуй. Совершенствование механизма функционирования государственного предпринимательства	22
Izeev S.N., Lu Fugui. Improvement of the mechanism of functioning of state entrepreneurship.....	23
Баймбетова А.Ә., Арзикулова Р.Қ. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары.....	30
Baimbetova A.A., Arzikulova R.K. Ways to improve the competitiveness of the company.....	31
Джакишева У.К., Ли Дун. Особенности учета затрат на ремонт и модернизацию основных средств предприятия.....	41
Dzhakishева U.K., Li Dong. Features of accounting of expenses for repair and modernization of fixed assets of the enterprise.....	42

Казахский национальный
педагогический университет
имени Абая

ВЕСТНИК

Серия «Экономическая»
№3(61), 2019

Выходит с 2003 года.
Периодичность – 4 номера в год

Главный редактор:
Иманбердиев Б.Д. –
д.э.н., профессор

Зам. главного редактора:
Смагулов А.С. – д.э.н., профессор

Редакционная коллегия:

Нарибаев К.Н. – академик НАН РК,
д.э.н., профессор,

Нурлихина Г.Б. – д.э.н., профессор,

Касенов К.Р. – д.э.н., профессор,

Калдыбаев Е.К. – д.э.н., доцент,

Victor Pou Serradell – Phd doctor
universitat intarnacional de Catalunya
(Испания),

Токсабаева Б.А. – д.э.н., профессор
(Киргизстан),

Рудзкене В. – ScD, Assoc. professor
(Литва),

Перез М.М. – PhD, professor (Испания),

Джумабаев К.Д. – д.э.н., профессор
(Киргизстан),

Череп А.В. – д.э.н., профессор (Украина),

Вознюк Е.В. – д.э.н., профессор (Латвия),

Адельбаева А.К. – магистр-
преподаватель (ответ. секретарь).

© Казахский национальный
педагогический университет
имени Абая, 2020

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

Подписано в печать 15.01.2020.
Формат 60x84 1/8. Объем 10 уч.-изд.л.
Тираж 300 экз. Заказ 200.

050010, г. Алматы,
пр. Достык, 13. КазНПУ им. Абая

Издательство «Ұлағат» Казахского
национального педагогического
университета имени Абая

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Рахимбекова Г.Б., Балапанова Э.С. Сравнительный анализ банковских услуг в РК.....	48
Rakhimbekova G.B., Balapanova E.S. Comparative analysis of bank services in the Republic of Kazakhstan.....	49
Челекбай А.Д., Изеев С.Н. Валютное и инфляционное таргетирование.....	55
Chelekbay A.D., Izeyev S.N. Currency and inflation targeting..	56
Канабекова М.А., Жақсыбаева Ә.Б. Қазақстан Республикасында сақтандыру қызметін ұйымдастыруды жетілдіру жолдары.....	60
Kanabekova M.A., Zhaksybayeva A.B. Ways to improve the organization of insurance in the Republic of Kazakhstan.....	61
Азбергенова Р.Б., Серикбаев И.Т. Развитие конкурентоспособности национальной экономики в условиях глобализации.....	67
Azbergenova R.B., Serikbaev I.T. Development of competitiveness of national economy in the conditions of globalization.....	68

**Kazakh national pedagogical
university named after Abai**

BULLETIN

**Series of «Economic»
№3(61), 2019**

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

Editor in chief:

B.D. Imanberdiev –
Doctor of economic Sciences, Professor

Deputy Editor:

A.S. Smagulov – *Doctor of economic
sciences, professor*

Editorial Board:

K.N. Naribaev – *Doctor of economic sciences,
professor, Academician of the National
Academy of Science of the
Republic of Kazakhstan,*

G.B. Nurlihina – *Doctor of economic
sciences, professor,*

K.R. Kassenov – *Doctor of economic
sciences, professor,*

E.K. Kaldybaev – *Doctor of economic
sciences, Associate Professor*

Victor Pou – *Ph.D Doctor International
University of Catalonia (Spain),*

B.A. Toksabaeva – *Doctor of economic
sciences, professor (Kyrgyzstan),*

V.Rudzkene – *ScD, Assoc. Professor
(Lithuania),*

M.M. Perez – *Ph.D., professor (Spain),*

K.D. Dzhumabaev – *Doctor of economic
sciences, professor (Kyrgyzstan),*

A.V. Cherep – *Doctor of economic sciences,
professor (Ukraine),*

E.V. Voznyuk – *Doctor of economic sciences,
professor (Latvia),*

A.K. Adelbaeva – *master of science, teacher
(executive secretary)*

**© Kazakh national pedagogical
university after Abai, 2020**

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

Signed to print 15.01.2020.
Format 60x84 1/8. Volume – 10
publ.literature. Edition 300 num. Order 200.

050010, Almaty, Dostyk ave., 13.
KazNPU after Abai

Publishing house «Ulagat» Kazakh National
Pedagogical University after Abai

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

Сапарбаева А.М., Кобенова А.Р. Биологиялық активтерді
есепке алу..... 75
Saparbaeva A.M., Kobenova A.R. Accounting for biological
asset calculations..... 76

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

МРНТИ 06.51.57

Zh.Zakiyeva¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abai
Almaty, Kazakhstan*

POLITICS OF GLOBAL POWERS IN CENTRAL ASIA: EU STRATEGY IN CENTRAL ASIA

Abstract

The article is devoted to the politics of global powers in Central Asia, in particular, EU strategy in Central Asia. The main areas of the first Strategy of the EU for Central Asia, adopted in 1995 and entered into force in 1999 are considered. The EU Strategy for Central Asia for 2007-2013, in particular, the main approaches of the EU-Central Asia for 2014-2020 are presented. There is a brief analysis of the reasons for revising the Strategy in 2015. The EU's policy towards Central Asia in the context of the implementation of the projects within the Chinese Silk Road Economic Belt initiative One Belt, One Road is being discussed. There is a short description of the perspectives of the new EU Strategy for Central Asia for 2020-2025. The major directions of the Central Asian policy of the EU in 2014-2020 are being identified. There is a consideration of the European strategy for Central Asia within the framework of the European Union Strategy for Europe and Asia – the Euro-Asian Network “Interaction between Europe and Asia – structural blocks for the EU strategy”.

Keywords: Central Asia, EU, Chinese Silk Road Economic Belt, One Belt – One Road, China Strategy for a new partnership European Union Strategy for Europe and Asia.

Ж.К. Закиева¹

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

ОРТАЛЫҚ АЗИЯДАҒЫ ЖАҒАНДЫҚ МЕМЛЕКЕТТЕРДІҢ САЯСАТЫ: ОРТАЛЫҚ АЗИЯДАҒЫ ЕО СТРАТЕГИЯСЫ

Аңдатпа

Мақала Орталық Азиядағы жаһандық мемлекеттердің саясатын, атап айтқанда Орталық Азиядағы ЕО Стратегиясын қарауға арналған. 1995 жылы қабылданған Орталық Азиядағы ЕО тұрақтылық бағдарламасының негізгі бағыттары қарастырылады. 2007-2013 жылдарға арналған Орталық Азиядағы ЕО стратегиясы ұсынылған. 2014-2020 жылдарға арналған Орталық Азиядағы ЕО Стратегиясының негізгі тәсілдері талданды. 2015 жылы Стратегияны қайта қараудың себептерін талдады. «Жібек жолы экономикалық белдеуі», «Бір белдеу», «Бір жол» ҚХР бастамасы аясында жобаларды іске асыру тұрғысында Орталық Азиядағы ЕО стратегиясын талдау. 2020-2025 жылдарға арналған Орталық Азиядағы ЕО Стратегиясының перспективаларын талдады. 2020-2025 жылдарға арналған Орталық Азиядағы ЕО Стратегиясының негізгі бағыттары анықталды. Бұл мақалада Еуропа мен Азияның еуропалық стратегиясы, Еуропа мен Азия арасындағы өзара іс-әрекет – ЕО Стратегиясының құрылымдық блоктарының шеңберінде Орталық Азиядағы Еуропа Одағының Стратегиясын

жүзеге асыру перспективалары талқыланды.

Түйін сөздер: Орталық Азия, Еуропалық Одақ, Қытайдың экономикалық белбеу бастамасы Жібек жолы, Бір белдеу, Бір жол бастамасы, Еуропа мен Азияға арналған ЕО Стратегиясы.

Закиева Ж.К.¹

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

ПОЛИТИКА ГЛОБАЛЬНЫХ ДЕРЖАВ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ: СТРАТЕГИЯ ЕС В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению политики глобальных держав в Центральной Азии, в частности, Стратегии ЕС в Центральной Азии. Рассмотрены основные направления Стратегии ЕС в ЦА, принятой в 1995 году. Представлена Стратегия ЕС в ЦА на 2007-2013 годы. Проанализированы основные подходы Стратегии ЕС в ЦА на 2014-2020 годы. Проанализированы причины ревизии Стратегии в 2015 году. Представлен анализ Стратегии ЕС в ЦА в контексте реализации проектов в рамках инициативы КНР «Экономический пояс Шелкового пути», Один Пояс, Один Путь. Проанализированы перспективы Стратегии ЕС в ЦА на 2020-2025 годы. Определены основные направления Стратегии ЕС в ЦА на 2020-2025 годы. В статье рассмотрены перспективы реализации Стратегии ЕС в ЦА в рамках Европейской стратегии для Европы и Азии, Евро-Азиатской сети «Взаимодействие между Европой и Азией – структурные блоки Стратегии ЕС».

Ключевые слова: Центральная Азия, ЕС, Экономический пояс Китая Шелковый путь, «Один пояс – Один путь», Стратегия ЕС для Европы и Азии.

In 2015, the European Union revised its Central Asia Strategy for the fourth time since 2007. The major directions of the Central Asian policy of the EU in 2014-2020 were identified as follows: access to natural resources, mostly oil of the Republic of Kazakhstan and natural gas from Tajikistan; reduction of dependence on Russia as an exporter and transit of hydrocarbons, diversification of energy supplies to EU countries; creation of a security belt against threats of terrorism, extremism and drug trafficking due to the conflict in Afghanistan and the EU's desire for stability and security of the states around; EU enlargement in 2004 and 2007 has brought the EU's borders closer to Central Asia [1].

The key factor of the revision was the emergence of the Chinese Silk Road Economic Belt initiative /One Belt, One Road, announced by President Xi Jinping in 2013, which assumes a complex development of the transport and infrastructural connectivity of the Eurasian region [2].

The Directorate-General for Foreign Policy / External Policies, acknowledged in this report, that despite the elaboration over the past decades of numerous mechanisms for cooperation with the governments of the states of the region, the EU currently is the player with the least influence in Central Asia. The deteriorating of the situation in Afghanistan, cooling of relations between Russia and the EU in the conditions of the Ukrainian crisis led to significant declining of the EU Central Asian strategy since 2012. Moreover, Central Asia is not among the geopolitical priorities of the European Union, EU is not an influential player in the field of security and its actions have almost no results. EU lacks a common understanding of EU energy security. Internal disagreements weaken the EU's foreign policy positions. According to analysts of the European Commission, the region is becoming increasingly instable, the previously projected reorientation of the resources of the region, primarily gas, has not yet taken place. It is noteworthy that despite of the Turkmen huge gas capabilities, there is still no representation of the European delegation in Turkmenistan. The trade turnover of European states with the region is minimal, with the possible exception of Kazakhstan. Corruption hinders economic development and dilutes a significant part of

international economic assistance to the region, the human rights situation does not change for the better [3].

The reduction of the European attention to the region was demonstrated in 2014, when the EU abolished the position of Special Representative for Central Asia. However, in 2015 it was successfully reintroduced [4].

Under these conditions, the EU recognized that it should not compete with Russia and China in the region. So, the European Union called for concentrating on specific projects in which concrete results can be achieved. In addition to a limited number of economic and security projects, the EU should focus on education, continue to insist on improving the human rights situation and strengthen political and financial support for civil society. EU will focus on long-term rather than short-term strategies and results.

Security problem, one of the most acute for the region, seriously worries the EU in connection with the problem of terrorism and participation of citizens of the Central Asian states in military operations of the Islamic State and Al-Qaeda. In 2013-2014, the EU tried to establish a High-level Security Dialogue, but the attempt failed because this initiative was not supported by the states of the region at all [5].

In 2015, security issues were discussed at a high-level meeting in Tajikistan, but Turkmenistan and Uzbekistan again did not support this initiative [6].

Revision of the EU policy on Central Asia was aimed to develop a dialogue with the states of Central Asia with the help of traditional and new mechanisms that allow expanding political contacts; to promote regional cooperation through the support of Central Asian economic cooperation formats, Shanghai Cooperation Organization, Silk Road Economic Belt projects.

The main areas of the first Strategy of the EU for Central Asia, adopted in 1995 and entered into force in 1999, traditionally were:

- Economics: financing projects in various areas: energy efficiency and environmental protection, information technology, services (European Bank for Reconstruction and Development, European Parliament, German Development Bank KfW and German Society for International Cooperation);

- Security: The EU, with the assistance of the United Nations, implements the BOMCA (Border Management) and CADAP (Anti-Trafficking) programs. The projects envisage institutional reform, a number of infrastructure initiatives and professional training of the Kyrgyz border service employees;

- Cooperation in the humanitarian sphere: German NGO's, Hanns Seidel Foundation, Friedrich Ebert Foundation, Senior Experts Service, German Association of People's Universities, Deutsche Welle Academy, Goethe Institute, Danish Church Aid Foundation, Adilet Law Clinic;

- Cooperation in the field of human rights activities: within the framework of the European EIDHR program - human rights dialogues, seminars on civil society issues;

- Cooperation in the field of education: European educational projects (Tempus, Erasmus, German DAAD).

Financial aid. In 1991-2004 the EU's financial assistance to the countries of Central Asia amounted to 1,132 billion euro. The funds were used to ensure food security in the form of humanitarian assistance, to combat poverty, support for education and the creation of a civil society. In 2007-2013 the amount of financial aid decreased to 750 million euro. Financing for 2014-2020 sharply increased up to 1,5 billion euro.

The EU Strategy for Central Asia for 2007-2013 was oriented mostly to the following areas:

- construction of a rule-of-law state, development of education, including vocational training, cooperation in the energy field and transfer of experience of regional cooperation;

- promotion of human rights, development of democracy and education, deeper integration of the countries of Central Asia into the world trade and economic system, assistance in accession to the WTO;

- more active cooperation with Kyrgyzstan, Tajikistan and Uzbekistan in solving energy

problems of special importance for these countries due to socio-economic needs, complex interstate relations and instability of energy supply.

Financial aid of 750 million euro for Central Asia the period 2007-2013 was allocated through development assistance instruments or Development Cooperation Instrument for, of which one third was distributed at the regional level, and two-thirds - through bilateral channels.

The main EU program to promote border security is Border Management Program in Central Asia / BOMCA. For the next three years (since 2015) the EU have allocated one million euro for the BOMCA five projects [7].

However, there is a difference in priorities: the countries of the region are interested in obtaining equipment, while the EU would like to invest more in staff training [8].

The EU Central Asia Drug Action Program / CADAP was transferred from UNDP to the German Development Agency (GTZ). Thus, the EU is trying to involve more member states in specific work in the region. In the near future, obviously, the EU's cooperation with the Central Asian security states will remain very limited and will include the continuation of the work of the CADAP program and a number of projects on conflict prevention [9].

The European Union actively advocates for human rights in Central Asia. There are instruments: the EU "Civil Society Seminars", as well as the European Instrument for Democracy and Human Rights (EIDHR), which provides funding for organizations whose activities are related with the protection of human rights. Also, the European Endowment for Democracy is stepping up its activity in the region. The EU intends to further pragmatically link the issues of economic assistance and humanitarian cooperation with political conditions and support for political changes in Kyrgyzstan and Tajikistan.

Regional Program for sustainable development and security included:

The EU – Central Asia “Flagship Initiatives”: the enhanced and sustained policy dialogue between the EU and Central Asia;

The Bologna and Torino process, ERASMUS+ program: modernization of education systems;

The EU Water Initiative for Eastern Europe, Caucasus and Central Asia: integrated water resources management;

The New Silk Road: energy and transport infrastructure connections between Europe and Central Asia;

The INOGATE and TRACECA programs: energy and transport;

The Prague Process: migration issues;

The Council of Europe's own «Policy towards neighboring regions»: human rights and the rule of law;

Investment Facility for Central Asia (IFCA) and the European Investment Bank: investments - annual EIB loans: 250-300 million euro.

At the regional level, the EU have three programs:

- the rule of law (the program was developed under the leadership of France and Germany);

- the problem of access to water and the environment (led by Italy and Romania);

- education (no EU country wanted to lead this program).

The Agreement on Enhanced Partnership and Cooperation between the European Union and the Republic of Kazakhstan, signed on December 21, 2015 and aimed at a significant deepening of trade and economic ties, also have same goal of supporting democratic reforms in Kazakhstan. Kazakhstan was the first country in Central Asia to sign a second-generation agreement with the European Union, which is the main trade and investment partner of the republic [10].

Strategy for a new partnership EU-Central Asia for 2014-2020 contained differentiated approach of the EU, taking into account the differences in the development of five countries of the region. European Union as a biggest donor, allocated more than 1,5 billion euro for the implementation of projects in the field of the rule of law and law, education, rural development in Central Asian republics from 2014 to 2020. The EU recognized Kazakhstan as a country that does not need development assistance since 2017 and almost doubled the funding for Uzbekistan. This assistance had been spent for the following projects: in Kyrgyzstan – promotion of the rule of law,

education and development of rural areas; in Uzbekistan – development of rural areas; in Turkmenistan – education.

The European Union strengthened European regional investment instruments: Investment Facility for Central Asia (IFCA) aimed at supporting private sector development, especially small and medium-sized enterprises, and focusing on new promising areas including renewable energy and the agriculture sector.

Investment facility for Central Asia / IFCA provides its support through: investment grants; technical assistance; risk capital and other risk sharing instruments. IFCA sets up partnerships: European Finance Institutions such as AFD, CDP/SIMEST, EBRD, EIB or KfW, Regional Development Banks (such as the ADB) as well as the WB, partner countries and beneficiary institutions in Central Asia.

During 2010-2015 22 projects were approved for grant financing of 145 million euro, representing total financing from the Finance Institutions of approximately 553 million euro and total investment budget of approximately 830 million euro.

The European Investment Bank (EIB) expanded its activity to develop certain projects of connectivity including CASA-1000, followed by digital CASA. Three platforms for regional cooperation have been strengthened to enforce the rule of law, educational initiatives and water initiatives. Cooperation between scientific and educational institutions was aimed to create good ground for universities in Central Asia to move to high standards of quality. Obviously, the states themselves are not interested in dialogue within the framework of the first program, the problems of water use are also extremely sensitive and cause tension between the parties. In the field of environmental remediation there was a plan for addressing problems of uranium tailings. EU have put 16 million euro into this account and additional 15 million euro for disaster reduction and disaster mitigation preparedness.

During the process of re-evaluation of these programs EU understood that it is possible to influence the development of the region only through education. In such case only one successful Erasmus program was not enough. Probably, the EU in the near future will increase the programs of internships and exchanges. In addition, a large number of European funds and organizations that finance scientific research, applied projects and educational programs continue to operate in the region.

In general, EU in recent years has been determined to build relations with the states of the region rather at a bilateral rather than a multilateral format. Therefore, there is virtually no talk about the existence of the C5 + 1 format in relation to the EU and Central Asia. However, at present, there is a significant transformation of the European approach. Despite the fact that the EU is currently more focused on domestic challenges, Brussels is gradually developing its own strategy for the Eurasian region. This thesis was confirmed in the report of the Special Representative of the European Union for Central Asia Peter Burian (February 2018) and the joint report of Friedrich Ebert Foundation (Germany) and Stockholm Peace Research Institute (SIPRI, Sweden) the Silk Road Economic Belt: EU-PRC cooperation projects and implications for security [11].

The implementation of the projects within the Chinese Silk Road Economic Belt initiative /One Belt, One Road caused the European anxiety about the future of the region Central Asia. China provides huge financial resources of the Silk Road Fund, the Asian Development Bank, the Asian Bank for Infrastructure Investments for the implementation of this initiative. The intention of China to outsource the excess labor and construction capacities within the projects of the Silk Road Economic Belt demonstrates to the international community the firm determination of China to implement this initiative.

In these circumstances, the EU is concerned about the mechanisms of realization. Europeans are nervous because of the scarcity of information about specific economic projects, which involves the Silk Road Economic Belt initiative (SREB). Therefore, the EU insists on the need for multilateral formats to discuss the initiative of SREB, transparency and publicity of the proposed projects. The EU also insists on the full compliancy of the projects with the UN Sustainable Development Goals, interaction of all stakeholders on the platforms of the OSCE, SCO, CICA, and

multilateral coordination of all key regional donors and financial institutions. It is obvious that the EU tries to manage the SREB in order to maximize the institutionalization of all formats of cooperation, financing procedures and negotiation processes within the project.

EU supposed that in the conditions of existing significant sector of the “gray economy”, informal practices and non-transparent decisions both in politics and in the economy, the bilateral negotiations of elites and easy access to financial flows from China may cause negative consequences. There are: increased corruption, further social stratification and the growth of social tensions in societies where the young population, most affected by recruiters of extremist organizations, is already predominant.

Another important factor: ensuring economic development is impossible without the development of human capital. It would seem that at the level of rhetoric this is understood not only in the EU, but also in China. However, no concrete proposals have been made yet in the sphere of education, professional development and professional training from the Chinese side. This means that there is a possibility of developing a scenario when China is building an infrastructure for Chinese money by Chinese labor, the benefits of using this infrastructure will be received by the local government, and no changes for the local population.

Another danger is the formation of a strong economic dependence of the states of the region on China. Chinese loans rather cheap and in the long term may turn out to be impossible for the Central Asian economies. This is likely to entail a political orientation of the Central Asian states on China. European Union, which so long tried to "tear off" Central Asia from Russia after the collapse of the USSR, obviously, would not like to completely devolve the region into the power of China. And most importantly, the EU does not see almost no benefit from the Chinese initiative for Afghanistan. Indeed, the southern route of the BRI, overlooking the ports of Pakistan, the Economic Corridor of China-Pakistan, does not promise big benefits to Afghanistan. This means that the severity of the problem of Afghanistan's economic development is likely to remain "on the shoulders" of the U.S., the EU, and the Central Asian states themselves.

The European Union has been fundamentally changing the conceptual content of politics in Central Asia, trying to increase its presence in the Caspian region, especially, in energy and transport sphere. Currently, the European Union is working to create the Southern Gas Corridor, through which Caspian natural gas will be delivered directly to Europe. In addition, Europe is interested in launching Trans-Caspian transport corridors to deliver goods from Asian countries, primarily China, to the West. This corridor includes such projects as the Trans-Caspian International Transport Route, TRACECA, the Lazurite Corridor, the Caspian Sea - Black Sea, South-West corridors, etc.

The European Union in 2019 is going to present a new strategy for cooperation with the states of Central Asia. This strategy includes sustainable development and the implementation of the Sustainable Development Agenda 2030, making complex investments in the infrastructure of the region.

This strategy is also grounded on the Expanded Partnership and Cooperation Agreement with Kazakhstan (12.21.2015). Similar EU agreements with other Central Asian countries, except Turkmenistan, are in the process of preparation. Bilateral cooperation of countries should be adapted to the specific situation.

The EU strategy is based on an integrated approach to financing investments, introduced by the European Fund for Strategic Investments. The strategy provides three bases for establishing effective linkages:

- creation of transport, energy, digital and human connections;
- development of partnerships with Asian countries;
- promoting sustainable financing through the use of a variety of financial instruments.

The European strategy for Central Asia was developed within the framework of the European Union Strategy for Europe and Asia - the Euro-Asian Network“Interaction between Europe and Asia - structural blocks for the EU strategy”. The document considers not only Central Asia, but the entire Asian region. The EU should expand its dialogue on sustainable communication with other

partners, including Afghanistan, India, Indonesia, Iran, Pakistan, Russia, the Republic of Korea, Turkey, Central Asian countries, as well as Australia and the United States [12].

The main directions of the Strategy in Asia are derived from the EU Global Strategy's main priorities: defense and security; enhancing sustainability and an integrated approach; strengthening internal and external relations; updating existing strategies and preparing new, strengthening mechanisms of public diplomacy.

This strategy aims to form a network - transport, energy and digital connectivity. In the center of this strategy – cyber-security, international partnership and cooperation in the field of education, research, innovation, culture and sports, high investments in sustainable communication, new and innovative financing occupy an important place. Connectivity, inter-operability contributes to economic growth and job creation, global competitiveness and trade, and the movement of people, goods, and services between Europe and Asia.

The EU works in three main areas: first, by promoting effective communications and networks between Europe and Asia through priority transport corridors, digital communications and energy cooperation; second, by establishing partnerships to ensure communication based on generally accepted rules and standards that allow better control of the flow of goods, people, capital and services; third, by helping to address significant investment gaps by improving resource mobilization, enhancing the use of EU financial resources, and strengthening international partnerships.

The EU at the regional level will use the experience of integrating various structures of regional cooperation, for example, ASEAN countries, the Asian-European dialogue. The EU will pool financial resources from international financial institutions, multilateral development banks and the private sector. The need for Asian countries to invest in infrastructure is 1,3 trillion euro per year [13].

Thus, the strategy of the European Union in Asia will be implemented in parallel and competes with the Chinese program One Belt, One Road both in land, and in sea and air communications. The new EU Strategy for Central Asia 2020-2025 reflects fears of the EU regarding threats from SREB: the scarcity of information on specific economic projects SREB: multilateral formats are needed to discuss this initiative, maximum transparency and publicity. The EU will try to link the SREB to the hands and feet in order to maximize the institutionalization of all cooperation formats, financing procedures and negotiation processes within the project.

The new EU Strategy for Central Asia will take into account the new geopolitical realities, the changing needs and opportunities of the countries of Central Asia. One of the main goals of the new strategy is to penetrate the EU into infrastructure development projects in the region, including the Chinese initiative One Belt, One Road in order to: monitor the implementation of this Chinese initiative; weaken Chinese economic expansion into the countries of the region; reduce the debt dependence of Central Asian countries on Chinese investment [14].

There is an understanding in the EU that it is impossible to resist the implementation of China's initiatives, so the Union will have to build in the current situation in order to then try to influence its development. EU will try to create the most institutionalized and multilateral format for the implementation of the SREB initiative in order to reduce potential risks and maximize the benefits. Obviously, this will entail strengthening the interaction of the EU with the countries of Central Asia, which are the key link of transport projects on the way from China to the EU. Probably, one of the formats of this interaction will be the work of the European funds, expert structures and international organizations with the expert community of Central Asian countries, and possibly the creation of bilateral and multilateral, taking into account the specifics of relations between the countries of the region among themselves, platforms for discussing China's initiative and the forthcoming to the implementation of projects. In general, the objectives of the EU Strategy as follows: creating of a common security zone for Europe and Asia; ensuring security through the development of the states of the region and the formation of a common economic Eurasian space; conjugating of the EU projects with the Euro-Asian Economic Union and the initiative Silk Road Economic Belt.

References:

- 1 *The EU's new Central Asia strategy - European Parliament - europa.eu // [www.europarl.europa.eu/.../EPRS_BRI\(2019\)633162_EN.p...](http://www.europarl.europa.eu/.../EPRS_BRI(2019)633162_EN.p...)*
- 2 *President Xi's statements on the Belt and Road Initiative www.scio.gov.cn/31773/435507/35520/.../1548585.htm*
- 3 *Xi gives new impetus to Belt and Road Initiative - China Daily www.chinadaily.com.cn › China › Top News.*
- 4 *www.europarl.europa.eu/the-secretary-general/en/directorates-general/expo*
- 5 *Implementation and review of the European Union-Central Asia Strategy [www.europarl.europa.eu/.../EXPO_IDA\(2016\)535019_EN.p...](http://www.europarl.europa.eu/.../EXPO_IDA(2016)535019_EN.p...)*
- 6 *Reviewing the EU's approach to Central Asia – EUCAM <https://eucentralasia.eu/.../EUCAM-Working-Papers-Reports-...>*
- 7 *EU-Central Asia High Level Political and Security Dialogue takes ... https://eeas.europa.eu/delegations/tajikistan/2799/.../2799_tg*
- 8 *bomca-eu.org/ru/news/217-bomka-9...*
- 9 *Kazantsev A. The problem of the growth of Islamic radicalism in the countries of Central Asia // International Analytics. Issue.3 (17), 2016. – М.: MGIMO Russian Ministry of Foreign Affairs..*
- 10 *CADAP – Central Asia Drug Action Programme. cadap-eu.org*
- 11 *EU-Kazakhstan / Enhanced Partnership and Cooperation Agreement - ... kazakhstan.at/ru/joomla-5/18*
- 12 *Ghiasy R., Zhou J. The Silk Road Economic Belt: Considering security implications and EU-China cooperation prospects. February, 2017. Sipri, Stockholm. Pp. 60 [Electronic resource]. – URL: <https://www.sipri.org/publications/2017/other-publications/silk-road-economic-belt>.*
- 13 *Europe and Central Asia. European External Action Service. EEAS <https://eeas.europa.eu/regions/europe-and-central-asia>*
- 14 *The EU New Global Strategy: Useful or Pointless? Carnegie Europe <https://carnegieeurope.eu/strategieurope>*

МРПТИ 06.35.00

Файзуллина С.А.¹, Жиа Сюань¹

¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая

МЕТОДИКА ПРОВЕДЕНИЯ АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО ПОЛОЖЕНИЯ НА ОСНОВЕ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

Аннотация

Анализ представляет собой разбивку на элементы явления или предметы, с целью того чтобы изучить их внутреннюю сущность. Функциями анализа являются контроль, за выполнением планов и управленческих решений, за экономным использованием ресурсов, поиск резервов повышения эффективности производства на основе изучения передового опыта и достижений научно-технического прогресса, оценка результатов деятельности организации по выполнению планов, достигнутому уровню развития экономики, использованию имеющихся возможностей.

Анализ финансового состояния может раскрыть недостатки, касающиеся корпоративной политики организации. Это свидетельствует о том, что целью анализа является не только выявление и расчет показателей финансовой устойчивости, но и содействие развитию, и реабилитации организации.

Таким образом, статья является, несомненно актуальной в современных условиях

развития и модернизации предприятий малого и среднего бизнеса. Кроме того, проблемы совершенствования финансовое состояние организации имеют теоретическое и практическое значение.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, анализ финансовой отчетности, собственный капитал, факторный анализ, рентабельность, отчет о прибылях и убытках.

С.А. Файзуллина¹, Жиа Сиюань¹

¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІК НЕГІЗІНДЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙҒА ТАЛДАУ ЖҮРГІЗУ ӘДІСТЕМЕСІ

Аңдатпа

Талдаудың функциялары жоспарлар мен басқару шешімдерінің орындалуын, ресурстарды үнемді пайдалануды бақылау, озық тәжірибе мен ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін зерделеу негізінде өндіріс тиімділігін арттыру резервтерін іздеу, жоспарларды орындау, экономиканың қол жеткізілген даму деңгейі, қолда бар мүмкіндіктерді пайдалану бойынша ұйым қызметінің нәтижелерін бағалау болып табылады.

Қаржылық жағдайды талдау ұйымның корпоративтік саясатына қатысты кемшіліктерді аша алады. Бұл талдаудың мақсаты қаржылық тұрақтылық көрсеткіштерін анықтау және есептеу ғана емес, сонымен қатар ұйымның дамуына және оңалтуына ықпал ету болып табылатынын куәландырады.

Осылайша, мақала шағын және орта бизнес кәсіпорындарын дамыту мен жаңғыртудың қазіргі заманғы жағдайларында сөзсіз өзекті болып табылады. Сонымен қатар, жетілдіру проблемалары ұйымның қаржылық жағдайы теориялық және практикалық мәнге ие.

Түйін сөздер: бухгалтерлік баланс, қаржылық есептілікті талдау, меншікті капитал, факторлық талдау, рентабельділік, пайда және зиян туралы есептілік.

S.A. Faizullina¹, Jia Siyuan¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abay

METHODOLOGY FOR FINANCIAL POSITION ANALYSIS BASED ON FINANCIAL STATEMENTS

Abstract

The functions of the analysis are control over the implementation of plans and management decisions, the economical use of resources, the search for reserves to improve production efficiency based on the study of best practices and achievements of scientific and technological progress, the evaluation of the results of the organization to implement plans, the achieved level of economic development, the use of existing opportunities.

The analysis of financial condition can reveal shortcomings concerning corporate policy of the organization. This indicates that the purpose of the analysis is not only to identify and calculate indicators of financial stability, but also to contribute to the development and rehabilitation of the organization.

Thus, the article is undoubtedly relevant in modern conditions of development and modernization of small and medium-sized businesses. In addition, the problems of improving the financial condition of the organization are of theoretical and practical importance.

Keyword: balance sheet, analysis of financial statements, equity, factor analysis, profitability, income statement.

Прежде чем приступить к анализу финансового состояния организации, аналитическим процедурам и анализу финансовой отчетности, нужно определить методику финансового анализа. Под методом финансового анализа понимается система наиболее общих, ключевых понятий общенаучных способов и принципов исследования финансовой деятельности хозяйствующих субъектов. Характерными особенностями метода экономического анализа являются:

- использование системы аналитических показателей всесторонне характеризующих финансово-хозяйственную деятельность организации;
- изучение причин изменения этих показателей;
- выявление и измерение причинно-следственных связей между ними.

Для проведения финансового анализа могут использоваться любые методы. Методы управленческого анализа, а так же специальные методы финансового анализа:

1. Экономическое чтение баланса;
2. Временной (горизонтальный) метод;
3. Структурный (вертикальный) метод;
4. Метод финансовых коэффициентов;
5. Трендовый анализ;
6. Сравнительный анализ (пространственный);
7. Факторный анализ.

Как говорилось в первой главе дипломной работы, для анализа финансового состояния используются данные финансовой отчетности. При этом основным источником является отчет о финансовом положении (бухгалтерский баланс). Для анализа финансового состояния, прежде всего, производится экономическое чтение баланса. Прочитать баланс экономически означает проверку требований (условий) [1, с. 115]:

1) Сумма собственного капитала должна превышать стоимость долгосрочных активов – в этом случае собственный капитал покрывает не только долгосрочные активы, но так же частично принимает участие в формировании краткосрочных активов, т.е. работает на свое наращивание;

2) Сумма текущих активов должна быть больше суммы обязательств – это означает, что краткосрочные активы формируются не только за счет заемного капитала, но так же частично за счет собственного капитала;

3) Расходы не должны превышать доходы – если доходы ниже расходов, то в балансе показан убыток.

Выводы по экономическому чтению является предварительным обобщенным, и он требует конкретизации по направлениям анализа ликвидности, платёжеспособности и финансовой устойчивости.

Временной (горизонтальный) анализ – по сути, представляет собой сравнение каждой позиции отчетности с предыдущим периодом, позволяет определить абсолютную и относительную динамику любого показателя финансовой отчетности за отчетный период. Сравняет каждую позицию отчетности с соответствующей позицией предыдущего периода. Для определения абсолютного изменения показателя рассчитывается величина, равная [1, с. 25]:

$$\Delta Z = Z_1 - Z_0, \quad (1)$$

где: Z_1 – значение показателя в отчетный период;

Z_0 – значение показателя в базисный период.

Структурный (вертикальный) анализ – позволяет определить значение каждого составляющего показателя финансовой отчетности в её общей итоговой сумме. Вертикальный анализ отчетности организации позволяет определить качество использования конкретного вида ресурса в хозяйственной деятельности, проводить сравнительный анализ организации с учетом отраслевой специфики и других характеристик. Позволяет определить долю каждой составляющей показателя в общей совокупности. Для оценки структуры используется формула [1, с. 28]:

$$D_i = Z_i \div 3, \quad (2)$$

где: D_i – доля i -й составляющей;

Z_i – абсолютное значение i -й составляющей;

3 – значение этого сложного показателя.

Метод финансовых коэффициентов – в основе этого метода лежит использование коэффициентов и дает возможность установить соотношения между отдельными позициями отчета или отдельных форм отчетности. Коэффициент представляет собой относительную величину, безразмерную рассчитанную по соотношению между показателями финансовой отчетности, или между разными значениями анализируемого показателя финансовой отчетности. Для удобства при выводах коэффициентов можно переводить в процентное выражение. Целью использования финансовых коэффициентов – является выявление направления дальнейшего развития организации.

Трендовый анализ – анализ основан на использовании данных рядов динамики изучаемых факторов, например валюты баланса, структуры активов и пассивов организации. Использование этого метода позволяет оценить направления развития организации, как в текущий момент, так и в последующие периоды [1, с. 30].

Сравнительный анализ – это внутрихозяйственный и межхозяйственный анализ, основанный на сравнении показателей организации с отраслевыми показателями и с показателями конкурентов. Применение такого анализа позволяет более объективно проанализировать эффективность деятельности организации, учитывать особенности функционирования бизнеса.

Факторный анализ – это анализ влияния отдельных причин на результативный показатель. Факторный анализ может быть как прямым, т.е. заключающимся в раздроблении результативного показателя на составные части, так и обратным, когда отдельные элементы соединяют в общий результативный показатель.

Анализ финансового состояния организации по данным отчетности может осуществляться с разной степенью конкретизации. Можно выделить два вида анализа: экспресс-анализ и детализированный анализ. В первом случае предполагается получить лишь самое общее представление о организации, чья отчетность подвергается чтению, во втором – проводимые аналитические расчеты и ожидаемые результаты более конкретизированы и развернуты.

Цель экспресс-анализа получение оперативной, наглядной и простой оценки финансового благополучия и динамики развития хозяйствующего субъекта. Иными словами, такой анализ не должен занимать много времени, а его реализация не предполагает каких-либо сложных расчетов и детализированной информационной базы. Указанный комплекс аналитических процедур еще может быть назван чтением отчета (отчетности). Целью экспресс-анализа является несложная оценка финансового состояния и динамики развития организации. Он осуществляется в три этапа:

1) подготовительный этап, который предполагает принятие решения о целесообразности проведения анализа и готовности финансовой отчетности к чтению. На данном этапе используют элементарные приемы анализа (прием сравнения, исчисление средних, относительных величин и др.);

2) предварительный обзор бухгалтерской отчетности, цель которого знакомство с пояснительной запиской и оценка условий, в которых функционирует организация;

3) экономическое чтение и анализ отчетности.

Смысл экспресс-анализа заключается в отборе небольшого количества наиболее существенных и сравнительно несложных в исчислении показателей и в постоянном отслеживании их динамики.

Если экспресс-анализ, по сути, сводится лишь к чтению годового отчета, то детализированный анализ предполагает расчет системы аналитических коэффициентов,

позволяющей получить представление о следующих сторонах деятельности: ликвидность и платежеспособность, финансовая устойчивость, прибыль и рентабельность. Может выполняться вслед за экспресс-анализом либо без его проведения, содержать больший или меньший перечень разделов и показателей, использовать различный объем информации. Помимо этого детализированный анализ предполагает проведение горизонтального и вертикального анализов отчетных форм. Таким образом, этот анализ финансового состояния конкретизирует, дополняет и расширяет отдельные процедуры экспресс-анализа. При этом степень детализации зависит от желания аналитика.

Показатели, характеризующие финансовое состояние можно условно разделить на группы, отражающие различные стороны финансового состояния организации. К ним относятся коэффициенты ликвидности; показатели структуры капитала (коэффициенты устойчивости); коэффициенты рентабельности; коэффициенты деловой активности.

Финансовое состояние организации с позиции краткосрочной перспективы оценивается показателями ликвидности и платежеспособности, т.е. способностью своевременно и в полном объеме производить расчеты по краткосрочным обязательствам.

Ликвидность актива означает его способность быть реализованным. В основе ликвидности лежит классификация активов и пассивов при этом активы баланса классифицируются по степени их ликвидности на четыре группы [2, с.102]:

- Наиболее ликвидные активы (НЛА)
- Быстро реализуемые активы (БРА)
- Медленно реализуемые активы (МРА)
- Трудно реализуемые активы (ТРА)

Классификация пассивов производится на основе срочности платежа на четыре группы [2, с.102]:

- Наиболее срочные обязательства (НСО)
- Краткосрочные обязательства (КСО)
- Долгосрочные обязательства (ДСО)
- Постоянные пассивы (ПП)

Организация может быть ликвидным в большей или меньшей степени, поскольку в состав текущих активов входят разнородные оборотные средства, среди которых как легко реализуемые, так и труднореализуемые для погашения внешней задолженности. Поэтому в практике различают и используют целую систему показателей ликвидности.

Платежеспособность означает наличие у организации денежных средств и их эквивалентов, достаточных для погашения кредиторской задолженности, требующей немедленного погашения. Основными признаками платежеспособности являются:

- наличие в достаточном объеме средств на расчетном счете;
- отсутствие просроченной кредиторской задолженности.

Для оценки платёжеспособности рассчитываются коэффициенты ликвидности, фактические значения которых сравниваются с их теоретически допустимыми уровнями [2, с.103].

- коэффициент абсолютной ликвидности (с позиции поставщиков);
- коэффициент быстрой (критической) ликвидности или коэффициент промежуточного покрытия;
- коэффициент текущей ликвидности или как его еще называют – коэффициент общего покрытия.

Коэффициент абсолютной ликвидности показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на дату составления баланса или другую конкретную дату. Оценивается с позиции поставщиков, расчет коэффициента абсолютной ликвидности выглядит следующим образом [1, с.103]:

$$K_{\text{абс.лик.}} = \frac{\text{НЛА}}{\text{НСО}}, \quad (3)$$

где: $K_{\text{абс.лик.}}$ – коэффициент абсолютной ликвидности,

НЛА – наиболее ликвидные активы,
НСО – наиболее срочные обязательства.

Данный показатель очень важен, так как он показывает, насколько быстро могут быть погашены краткосрочные обязательства за счет наиболее ликвидных активов. Теоритически допустимый уровень: 0.2-0.25

Коэффициент быстрой (критической) ликвидности или другое название, который он носит – коэффициент промежуточного покрытия, оценивается с позиции банкиров, нормальным ограничением данного показателя считается: 0.6 -0.7. Находится путем расчета следующей формулы [1, с.103]:

$$K_{\text{быс.лик.}} = \frac{НЛА+БРА}{НСО+КСО}, \quad (4)$$

где: $K_{\text{быс.лик.}}$ – коэффициент быстрой (критической) ликвидности коэффициент промежуточного покрытия

НЛА – наиболее ликвидные активы

БРА – быстрореализуемые активы

НСО – наиболее срочные обязательства

КСО – краткосрочные обязательства

Коэффициент текущей ликвидности или коэффициент общего покрытия, можно определить по нижеследующей формуле:

$$K_{\text{тл}} = \frac{КРА}{КРО}, \quad (5)$$

где: $K_{\text{тл}}$ – коэффициент текущей ликвидности,

КРА – все краткосрочные активы организации,

КРО – краткосрочные обязательства.

Значение данного коэффициента, обобщает сущность двух предыдущих показателей и является, наиболее, объективным при оценке, потому что показывает, не только, способность организации расплачиваться по своим возникшим обязательствам в срок, за счет самых ликвидных активов, но и рассматривает тот случай, когда, организация ожидает получение прибыли за счет поступлений от дебиторов, на основе, которой, могут быть, погашены долги.

А также вариант получения денежных ресурсов, которые могут быть получены в результате продажи других видов краткосрочных активов (запасов, готовой продукции и т.д.). Нормальным ограничением для данного показателя является: $K_{\text{тл}} > 2$.

Анализ финансовой устойчивости организации осуществляется на основании данных о наличии собственных и привлеченных в оборот средств и характеризует степень независимости организации от рынка ссудных капиталов. Основной источник информации форма №1 «Отчет о финансовом положении». Основой финансовой устойчивости считается рациональное использование оборотных средств.

Показатели, которые могут характеризовать финансовую устойчивость организации, подразделяются на два вида: абсолютные и относительные.

Абсолютными показателями финансовой устойчивости организации являются следующие показатели:

- наличие собственного оборотного капитала;
- наличие собственных и долгосрочных источников формирования запасов;
- общая величина основных источников формирования запасов.

Относительными показателями финансовой устойчивости организации являются, метод финансовых коэффициентов:

- коэффициент независимости;
- коэффициент финансирования;

- коэффициент финансовой устойчивости;
- коэффициент маневренности.

Коэффициент финансовой независимости. Определяется отношением собственного капитала к стоимости имущества. Стоимость имущества исчисляется по стоимости всех активов. Коэффициент финансовой независимости показывает какая часть имущества сформулирована за счет собственного капитала [1, с.104].

$$K_{\text{фин.нез}} = \text{СК} / \text{Стоимость имущества} (> 0,5) \quad (6)$$

где: $K_{\text{фин.нез}}$ – коэффициент финансовой независимости,
СК – собственный капитал.

Коэффициент финансирования. Этот коэффициент определяется по соотношению между собственным и заемным капиталом. Преобладание в общей сумме источников финансирования собственного капитала позволяет определить положительно финансовую устойчивость [1, с.104].

$$K_{\text{фин-ия}} = \text{СК} / \text{ЗК} (> 1,0) \quad (7)$$

где: $K_{\text{фин-ия}}$ – Коэффициент финансирования,
СК – собственный капитал,
ЗК – заемный капитал.

Коэффициент финансовой устойчивости. Показывает, какой частью источников финансирования можно пользоваться длительное время. Чем выше коэффициент, тем лучше [1, с.104].

$$K_{\text{фин.уст}} = \text{СК} + \text{ДКр} / \sum \text{источников фин-ия} \quad (8)$$

Коэффициент обеспеченности краткосрочных активов собственными источниками финансирования. Этот коэффициент показывает, какая часть краткосрочных активов сформулирована за счет собственных источников [3, с. 104].

$$K_{\text{обесп. соб. ист. фин.}} = (\text{СК} + \text{ДКр}) - \text{ДА} / \text{КА} \quad (9)$$

Эти четыре методики анализа финансовой устойчивости используют коэффициент, которые являются относительными показателями. Однако существует еще одна методика, основанная на использовании абсолютных показателей. Для этого необходимо сравнить стоимость источников финансирования производственных запасов со стоимостью этих запасов. Существуют варианты результата сравнения:

- Достаточность источников финансирования
- Излишек источников финансирования
- Недостаток источников финансирования.

Рассматривая источники формирования производственных запасов выделяют [2, с.105]:

Собственный капитал (СОК):

$$\text{СОК} = \text{СК} - \text{ДА} \quad (10)$$

Собственный оборотный капитал и долгосрочные заемные источники:

$$\text{СОК и ДЗИ} = \text{СОК} + \text{ДЗИ} \quad (11)$$

Основные источники финансирования (ОИ):

$$\text{ОИ} = \text{СОК и ДЗИ} + \text{КЗИ} \quad (12)$$

где: ДЗИ – долгосрочные заемные источники.

КЗИ – краткосрочные заемные источники.

В зависимости от покрытия производственных запасов источниками их финансирования определяется тип финансовой устойчивости [3, с.106].

Абсолютная финансовая устойчивость имеет место при:

$$\text{СОК} > \text{ПЗ} \quad (13)$$

Нормальная финансовая устойчивость может иметь место в случае:

$$\text{СОК} < \text{ПЗ} < \text{ОИ} \quad (14)$$

Неустойчивое финансовое положение имеет место при:

$$\text{СОК} < \text{ПЗ} > \text{ОИ} \quad (15)$$

Критическое (кризисное) финансовое положение возникает в случае, когда при условии неустойчивого финансового положения предприятие, с непогашенными в срок кредитами и просроченной кредиторской задолженностью, не имеет возможности дополнительного привлечения банковских кредитов (имеет место, если нет возможностей дополнительного привлечения банковских кредитов).

Рентабельность организации комплексно отражает степень эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов. Показатели рентабельности отражают, насколько эффективно организация использует свои средства в целях получения прибыли. Нерентабельное производство – это производство, не приносящее прибыли. Отрицательная рентабельность – это убыточная деятельность.

Уровень рентабельности определяется с помощью относительных показателей – коэффициентов. В процессе анализа рассчитываются основные показатели рентабельности. В отличие от предыдущих показателей, основой исчисления которых являлась информация бухгалтерского баланса, в данном случае должен быть использован отчет о прибылях и убытках или форма №2 финансовой отчетности. Данный отчет и является основным источником информации для нахождения показателей рентабельности деятельности организации.

Рентабельность продаж показывает, какую сумму прибыли получает организация с каждого тенге проданной продукции с учетом произведенных затрат на производство и реализацию. Характеризует степень прибыльности работы организации на рынке и правильность установления цены на товар:

$$R_{\text{продаж}} = \text{ПР} \div \text{ВР} \times 100 \quad (16)$$

где: $R_{\text{продаж}}$ – рентабельность продаж;

ПР – прибыль от реализации продукции;

ВР – выручка от реализации продукции.

Общая рентабельность (рентабельность активов) показывает эффективность производственно-хозяйственной деятельности организации в целом. Это самый общий показатель величины прибыли, он является одним из наиболее важных индикаторов конкурентоспособности организации.

$$R_{\text{активов}} = \text{ЧП} \div \text{Ср. акт.} \times 100 \quad (17)$$

где: $R_{\text{активов}}$ – рентабельность активов;

ЧП – чистая прибыль;

Ср. акт – средняя величина активов.

Коэффициент рентабельности собственного капитала позволяет определить эффективность использования капитала, инвестированного собственниками организации.

$$R_{\text{с.к}} = \text{ЧП} \div \text{Ср. с. к} \times 100 \quad (18)$$

где: $R_{\text{с.к}}$ – рентабельность капитала;

ЧП – чистая прибыль;

Ср. с. к – средняя величина капитала.

Все рассмотренные методы, в совокупности помогут нам при анализе и дают возможность охарактеризовать финансовое состояние организации.

Список использованной литературы:

1 Череп А.В., Файзуллина С.А., Биктеубаева А.С. Методика экономического анализа. – Алматы: Фортуна Полиграф, 2019. – 330 с.

2 Иванов Т.Н. Практикум по анализу предпринимательской деятельности. Практические задания и методические указания по их выполнению. – Алматы: Университет «Туран», 2017. – 196 с.

3 Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации. 3-е изд., перераб. и доп. – М., 2012. – 583 с.

МРНТИ 06.56.45

Изеев С.Н.¹, Лю Фугуй¹

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

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Аннотация

Статья рассматривает основные аспекты эффективного управления госсобственностью и рекомендации по повышению качества менеджмента, способствующего развитию государственного предпринимательства. Переход госменеджмента от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск управленческих решений, характеризуется ориентацией на миссию и цели, нежели на правила и процедуры. Госслужбы используют большое количество показателей оценки деятельности, многие из которых зачастую не являются релевантными. Самыми главными мы считаем: степень выполнения поставленных задач, удовлетворенность граждан и самих госслужащих, эффективность управления. Чтобы создать целостную систему управления государственной собственностью, необходимо, очевидно, прежде всего, сформулировать цели реформы управления акционерными обществами с государственным долевым участием.

Конкурсная система назначения руководителей смешанных обществ является формой реализации правомочий собрания акционеров по избранию его руководства. Эта система, если поставить вопрос шире, может стать атрибутом всякой системы управления массивами государственного имущества, ибо она позволяет выявить предприимчивых, талантливых людей для управления крупными хозяйственными объектами.

Высококачественный менеджмент, эффективность управления организационными системами ориентированы или характеризуются категориями результативности (эффективности, конкурентоспособности) организации.

Ключевые слова: Госсобственность, менеджмент, госпредпринимательство, требования, мотивация, конкурентоспособность, специфика, показатели.

С.Н. Изеев¹, Лю Фугуй¹

¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы қ., Қазақстан

МЕМЛЕКЕТТІК КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТІНІҢ МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ

Аңдатпа

Мақалада мемлекеттік меншікті тиімді басқарудың негізгі аспектілері және мемле-

кеттік бизнестің дамуына ықпал ететін басқару сапасын жақсарту жөніндегі ұсыныстар қарастырылған. Мемлекеттік басқарудың дәстүрлі бюрократиялық модельден басқарушылық шешімдерді іздеуге бағытталған менеджменттің жаңа моделіне ауысуы ережелер мен рәсімдерге емес, миссия мен мақсаттарға бағытталғандығымен сипатталады. Мемлекеттік қызметтер тиімділік көрсеткіштерінің көп мөлшерін пайдаланады, олардың көпшілігі көбінесе маңызды емес. Олардың ішіндегі ең маңыздылары: қойылған мақсаттардың дәрежесі, азаматтар мен мемлекеттік қызметшілердің қанағаттануы және басқарудың тиімділігі. Мемлекеттік меншікті басқарудың интеграцияланған жүйесін құру үшін, ең алдымен, мемлекеттің қатысуымен акционерлік қоғамдарды басқаруды реформалаудың мақсаттарын тұжырымдау қажет.

Аралас компаниялардың басшыларын тағайындауға арналған бәсекелестік жүйе акционерлер жиналысының оны басқару өкілеттіктерін жүзеге асыру нысаны болып табылады. Егер бұл сұрақты кеңірек қарастыратын болсақ, бұл жүйе мемлекеттік меншіктің массивтерін басқарудың кез-келген жүйесінің атрибуты бола алады, өйткені ол ірі экономикалық нысандарды басқаруға қабілетті, талантты адамдарды анықтауға мүмкіндік береді.

Сапалы менеджмент, ұйымдық жүйелерді басқару тиімділігі бағдарланған немесе ұйымның тиімділігі (тиімділігі) категорияларына бөлінеді – тиімділік, пайдалылық, өнімділік, табыстылық.

Түйін сөздер: мемлекеттік мүлік, басқару, мемлекеттік кәсіпорын, талаптар, уәждеме, бәсекеге қабілеттілік, ерекшелігі, көрсеткіштері.

Izhev S.N.¹, Lu Fugui¹

*¹Kazakh national pedagogical university named after Abay
Almaty, Kazakhstan*

IMPROVEMENT OF THE MECHANISM OF FUNCTIONING OF STATE ENTREPRENEURSHIP

Abstract

The article considers the main aspects of effective state property management and recommendations for improving the quality of management that contributes to the development of state business. The transition of state management from the traditional bureaucratic model to a new model of management, focused on the search for managerial decisions, is characterized by a focus on mission and goals, rather than on rules and procedures. State services use a large number of performance indicators, many of which are often not relevant. We believe that the most important ones are: the degree to which tasks have been achieved, the satisfaction of citizens and civil servants themselves, and the effectiveness of management. To create an integrated system of state property management, it is necessary, at first to formulate the goals of the reform of the management of joint-stock companies with state share participation.

The competitive system for appointing heads of mixed companies is a form of exercising the powers of the meeting of shareholders to elect its management. This system, if we raise the question broader, can become an attribute of any system of managing arrays of state property, because it allows you to identify enterprising, talented people to manage large economic objects.

High-quality management, management efficiency of organizational systems are oriented or characterized by categories of effectiveness (efficiency) of the organization – effectiveness profitability, productivity, product quality (competitiveness), productivity, quality of life, of employees, profitability, innovation.

Keywords: state property, management, state entrepreneurship, requirements, motivation, competitiveness, specificity, indicators.

В статье рассматриваются основные аспекты эффективного управления госсобствен-

ностью и рекомендации по повышению качества менеджмента, способствующего развитию государственного предпринимательства. Государственное предпринимательство представляет собой форму прямого участия государства в хозяйственной жизни и осуществляется в том случае, когда государство по каким-либо причинам считает, что оно может зарабатывать больше от прибыли или арендной платы, чем от налогов в случае передачи этой деятельности в частный сектор. Госсобственность при этом используется как капитал, то есть как собственность, приносящая доход. Коммерческая деятельность государства позволяет получить материальные и финансовые ресурсы для решения общенациональных задач. Однако государственное предпринимательство имеет своей основной задачей не максимизацию прибыли, а максимизацию общественного благосостояния. Государство осуществляет предпринимательскую деятельность в различных секторах хозяйства также и в целях преодоления частной монополии и сохранения конкуренции, как ключевого механизма рыночной экономики [1].

Переход госменеджмента от традиционной бюрократической модели к новой модели управления, ориентированной на поиск управленческих решений, характеризуется ориентацией на миссию и цели, нежели на правила и процедуры. Госслужбы используют большое количество показателей оценки деятельности, многие из которых зачастую не являются релевантными. Самыми главными мы считаем: степень выполнения поставленных задач, удовлетворенность граждан и самих госслужащих, эффективность управления. Чтобы создать целостную систему управления государственной собственностью, необходимо, очевидно, прежде всего, сформулировать цели реформы управления акционерными обществами с государственным долевым участием.

Наиболее общие требования к управлению государственной собственностью в Казахстане как на республиканском, так и региональном уровнях, на наш взгляд, таковы:

- 1) об этой собственности необходимо иметь детальное представление, в том числе нужна объективная (рыночная) ее оценка;
- 2) надлежит максимально эффективно использовать возможность владения ею в интересах поддержания экономической и социальной стабильности государства (региона);
- 3) нужно уметь не только отчуждать (приватизировать), но и грамотно приращивать собственность, структурно обновлять ее состав.

При формировании системы управления государственной собственностью важно далее учитывать специфику казахстанской экономики, которая характеризуется двумя главными в рассматриваемом отношении обстоятельствами:

а) значительными размерами государственной собственности, пусть акционированной в крупных и сверхкрупных предприятиях промышленности;

б) безальтернативностью осуществления радикальной и технологической перестройки всех отраслей экономики (около 80% предприятий Казахстана согласно экспортным оценкам, нуждаются в модернизации и техническом перевооружении производства). Чтобы создать целостную систему управления государственной собственностью, необходимо, очевидно, прежде всего, сформулировать цели реформы управления акционерными обществами с государственным долевым участием. С нашей точки зрения, это:

- 1) стимулирование роста эффективности хозяйственной деятельности предприятий и улучшение их финансового положения;
- 2) содействие структурной и технологической перестройке производства;
- 3) активизация инвестиционной и инновационной активности;
- 4) отбор и обучение предпринимательских и менеджерских кадров для крупных хозяйственных объектов.

В качестве основы управления долями государственной собственности на смешанных предприятиях, где государство имеет контрольный пакет акций, предлагается передача государственных акций в доверительное (трастовое) управление непосредственно руководству акционированных предприятий, назначаемому по контракту. Эффективность подобной системы сохранена с взаимовязкой личной мотивации контрактанта к достижению

поставленной цели и необходимой для этого автономии.

Что касается доверительного управления, то для решения интересов государства необходимо внести дополнения к контрактам на доверительное управление:

- необходимо обговорить функции инвестора и отдельно функции менеджера. Это вытекает из необходимости учета объемов внесенного управляющей фирмой инвестиционного капитала;

- направить большую часть инвестиций на реконструкцию, модернизацию оборудования;

- конкретизировать обязательства фирм по показателям объемов производства и номенклатуре продукции, по качеству и конкурентоспособности;

- конкретизировать показатели темпов роста прибыли, рентабельности;

- удовлетворять внутренний спрос республики в продукции;

- учесть интеграцию Казахстана со странами ЕАЭС;

- обеспечить экологическую безопасность и охрану окружающей среды.

Контроль за деятельностью государственных предприятий, находящихся в доверительном управлении должен осуществляться парламентом, как во многих демократических государствах.

Руководство акционерного общества назначается на основе конкурса предпринимательских проектов.

Претендент представляет на конкурс собственный инициативно продуманный бизнес-план развития предприятия: технического перевооружения, структурной перестройки производства, увеличения объемов и улучшения качества выпускаемой продукции (представления услуг), снижения затрат и т.п. По итогам конкурса выявляется победитель, с которым в соответствии с позициями его предпринимательского проекта заключается контракт о назначении на должность АО.

Высококачественный менеджмент, эффективность управления организационными системами ориентированы или характеризуются категориями результативности (эффективности) организации – действенности, экономичности, производительности, качества продукции (конкурентоспособности), производительности, качества жизни работников, прибыльности, инноваций.

Конкурсная система назначения руководителей рассматриваемой группы смешанных обществ является формой реализации правомочий собрания акционеров по избранию его руководства. Эта система, если поставить вопрос шире, может стать атрибутом всякой системы управления массивами государственного имущества, ибо она позволяет выявить предприимчивых, талантливых людей для управления крупными хозяйственными объектами.

Критерием отбора кандидатов логично считать качества представленных ими предпринимательских проектов (бизнес-планов) по использованию имущественных комплексов. Главным же содержанием проектов в условиях экономического спада и инвестиционного кризиса должно, очевидно, быть призвано оживление деятельности предприятия на базе его реструктурирования и реконструкции.

Вариантом описываемой системы является порядок, при котором контракт заключается с несколькими управляющими: к участию в конкурсе предпринимательских проектов могут на равных условиях допускаться как отдельные граждане, так и их группы.

При принятии окончательного решения об определении победителя конкурса важно учитывать два обстоятельства:

- 1) содержание и обоснованность предпринимательского проекта;

- 2) опыт и результаты прошлой работы претендента, знание отрасли и конкретного производства. Это практически означает, что при равнозначности представленных проектов приоритет отдается представителям нынешней администрации бывших госпредприятий.

Такой подход имеет свои "плюсы" и "минусы". Не секрет, что нынешнему руководству предприятий, воспитанному в условиях жесткой экономики, свойствен определенный

консерватизм мышления, неприятия новых реалий. Однако, во-первых, этот тезис не носит безусловного характера, он не распространяется на значительную часть руководителей среднего звена, более молодых и энергичных. Кроме того, сама конкретная система содержит механизмы развития предпринимательских качеств, подавляющих пассивность, равнодушие и конформизм.

Во-вторых, бесспорным преимуществом нынешних руководителей предприятий является знание отрасли, производства, а также "освоенность" ими управляемой среды (персонала, неформальных лидеров и взаимосвязей, настроений, факторов стабильности коллектива).

В-третьих, обеспечение некоторой приоритетности для нынешнего производства госпредприятий формирует в лице этой влиятельной социальной группы надежных сторонников реформы и работает на придание ей необходимого характера [2].

Итак, по итогам конкурса выявляется победитель, с коим, согласно позициям его предпринимательского проекта, заключается контракт как с генеральным директором АО (если побеждает группа претендентов, контракт включает положение о формировании правления АО). Гендиректор, в свою очередь, заключает контракты с прочими управляющими высшего и среднего звена, как линейными, так и функциональными, самостоятельно подбирает управленческую команду. В контракте (а срок его действия зависит от масштаба поставленных в предпринимательском проекте задач) определяются обязанности руководителя по выполнению заявленного проекта и соответствующие дополнительные условия: пределы полномочий по доверительному управлению государственными акциями, параметры оплаты труда и формы ответственности за невыполнение принятых на себя обязательств. Контракт заключается от имени собрания акционеров АО на основании протокола решений конкурсной комиссии. Иначе говоря, конкурсная система назначения руководителей АО, созданных на базе государственных предприятий, является, подчеркну еще раз, организационной формой реализации правомочий общего собрания его руководства. Впрочем, коль скоро контрольный пакет акций находится в собственности государства (а этот случай главным образом и рассматривается), проведения формального собрания акционеров не требуется, ибо необходимое для назначения руководства большинство голосов имеется. В таком случае конкурсы организуются и проводятся постоянно действующими комиссиями, формируемыми на базе соответствующих министерств с привлечением к этой работе представителей союзов предпринимателей, независимых экспертов и профсоюзов. Однако в состав комиссий могут быть включены с совещательным голосом и представители прочих акционеров (в том числе представители трудовых коллективов).

Руководству государственного акционерного общества, назначенному по контракту устанавливается система вознаграждения, частью стимулирующая выполнение им предпринимательского проекта. Контрактной системе свойствен особый специфический механизм формирования доходов руководителя.

Накопленный в области оплаты труда менеджеров опыт воплощает ценность подходов, выработанных теорией и практикой мотивации управляющих. Однако этот опыт лишь в какой-то своей части применим в организации оплаты труда руководителей госпредприятий на контрактных началах. Дело в том, что надежная мотивация управляющих достигается путем частного неформального пересмотра вознаграждения менеджеров на основе регулярной оценки результатов их деятельности, а механический перенос подобной системы на рассматриваемый тип АО чреват излишним вмешательством государства в дела предприятий и различными проявлениями бюрократизации и коррупции.

Каковы же принципы мотивации руководителя при предлагаемой контрактной системе?

Во-первых, это априорное (по условиям контракта) регулирование условий контракта. Текущая же корректировка основного заработка руководителя в зависимости от конкретных показателей, думается не целесообразно. К сожалению, чаще всего заработок директора

поставлен в связь с темпом роста прибыли, остающейся в распоряжении предприятия.

Понятно, что в этом случае заинтересованности менеджера в осуществлении серьезного хозяйственного маневра с возможным временным ухудшением показателей, критериально значимых для исчисления размера вознаграждения не возникает.

Во-вторых, использование мотивационных механизмов, действующих автоматически и не требующих больших издержек по контролю за оппортунистическим поведением (кроме ежегодных ревизий и отчетности). Таковым считается поведение субъекта, уклоняющегося от условий трансакции (сделки); сюда относят различные случаи лжи, обмана, бездельничать на работе и т.п. Издержки этого типа возникают из-за асимметрии информации и связаны с трудностями точной оценки постконтрактного поведения другого участника сделки. Максимизирующие полезность индивидуумы всегда будут уклоняться от условий договора (т.е. предоставлять услуги меньшего объема или худшего качества в тех пределах, в каких это оказывается полезным и не угрожает их экономической безопасности). В этом смысле громоздкая система специальных премий, по мнению как отечественных, так и зарубежных экономистов ослабляет связь заработка с конечными результатами: «теряя на одних показателях, работник «выигрывает» на других» [3].

Возможности манипулирования текущими показателями (особенно в условиях, когда сигналы с рынка ценных бумаг о реальных последствиях действия менеджмента для того или иного предприятия ослаблены вследствие отвлечения с рынка всего или контрольного пакета) чреватые крайне неблагоприятным воздействием на конечный результат – осуществление предпринимательского проекта. При этом издержки контроля за оппортунистическим поведением для государства как собственника многих предприятий многократно возрастают по сравнению аналогичными издержками акционеров отдельных компаний.

В-третьих, система опциона. В случае, когда и контроль, и права по непосредственному руководству сосредотачиваются в руках менеджеров (как и обстоит дело при контрактном бизнесе) нарушается равновесие между предпочтениями кратко- и долгосрочной эффективности. А значит, необходим специальный механизм нацеливания деятельности менеджеров на обеспечение долгосрочного успеха компании. Участие руководителя в собственности предприятия создает в этом отношении дополнительный и достаточно мощный стимул. Для контрактной формы бизнеса опционы имеют особое значение, ибо рыночные факторы ограничения оппортунистического поведения менеджеров здесь задействованы весьма слабо. Опцион блокирует для руководителя мотив оппортунистического поведения (т.е. мотив надежды на максимальную эксплуатацию своего статуса в контрактный период без учета долгосрочных последствий соответствующих действий для предприятия).

В-четвертых, направленность стимулирования на результативное поведение начатого дела (предпринимательского проекта) до конца: финансовую реализацию основной части вознаграждения руководителя (в форме опциона) следует привязывать к успешному завершению контрактного периода.

В-пятых, самые высокие стимулы. Они должны превышать западные стандарты, поскольку стоящая перед отечественными контрактантами задача кардинальной структурной и технологической перестройки производства в условиях жесточайшей инфляции и беспрецедентного спада, уникальна и требует несравненно больших усилий, нежели повседневная работа менеджеров стран развитой рыночной экономики. Первый уровень вознаграждения связан с выплатой должностного оклада. Ориентиром для установления его размера может служить заработок руководителей соответствующего профиля и ранга в коммерческих структурах. Но главным критерием здесь призваны служить параметры предприятия (мощности, величина уставного капитала, численность занятых и т.п.) и сложность его организационной и производственной структуры, ибо именно с этими моментами, прежде всего, связан вклад предпринимательского фактора в стоимость продукции.

Должностной оклад устанавливается на весь срок действия контракта и подлежит

индексации в порядке, определенном законодательством. Текущее уточнение основного заработка руководителя в зависимости от конкретных показаний (роста объема производства или прибыли, как уже отмечалось, не производится).

Связь доходов руководителя с достижением конечного результата осуществляется через систему опционов, используемых либо в случае дальнейшей приватизации предприятия, либо при размещении вторичной эмиссии акций.

Уставной капитал государственного АО определяется исходя из стоимости его имущества плюс 10%. Эта десяти процентная сумма – эквивалент вклада руководителя (каковым является его предпринимательский проект) в уставной капитал общества в форме интеллектуальной собственности. Условно говоря, контрактная форма бизнеса задействует разновидность партнерства, когда один из двух основных участников вносит имущественный, а другой – высокопрофессиональный человеческий капитал.

Генеральному директору АО на величину 10% уставного капитала выдается опцион (типа "А") на право безвозмездного приобретения соответствующего количества обыкновенных акций в случае достижения поставленных предпринимательским проектом целей. По окончании контрактного периода, эта часть акций должна быть передана контрактанту бесплатно (но не "безвозмездно", ибо, реальным эквивалентом указанной части экономического потенциала АО является интеллектуальный вклад руководителя в форме его предпринимательского проекта); если же перед контрактантом поставить ориентир последующего прироста имущества (акций), провоцируется прямая мотивация к эксплуатации экономической власти и самостоятельности в целях личного обогащения.

Кроме того, в случае распродажи государственных акций руководителю предоставляется право приобрести на льготных условиях обыкновенные акции из числа принадлежащих соответствующему фонду имущества. Численный и персональный состав правления, а также величина опционов, распределяемых среди членов последнего, определяется руководителем самостоятельно (право на приобретение акции АО членами правления реализуется одновременно с правом гендиректора в случае успеха общего дела). Минимальная численность правления регулируется уставом АО.

Таким образом, повышение эффективности развития государственного предпринимательства определяет:

- Создание корпоративных форм управления с участием государства, в том числе:
- отраслевые и межотраслевые финансово-промышленные группы с участием государства;
- государственные холдинговые компании, включающие в свой состав государственные предприятия и акционерные общества;
- акционерные корпорации с преобладающей долей государственной собственности.
- внедрение системы стратегического планирования для государственного предпринимательства;
- разработка технологий стратегического управления корпораций с целью выполнения стратегических планов.

Эффективность развития государственного предпринимательства зависит от механизма управления государственной собственностью, которая включает:

- государственное участие в управлении предприятиями;
- государственное участие в финансировании и поддержке предприятий;
- государственный контроль за деятельностью предприятий.

Оценка эффективности управления государственной собственностью определяется показателями:

- эффективность предприятия;
- региональная эффективность управления государственной собственностью;
- общеэкономическая эффективность управления государственной собственностью (на уровне народного хозяйства);
- синергетический эффект (на уровне государства).

- В рыночном экономическом механизме функционирования государственного предпринимательства необходима система управления конкурентоспособностью, которая включает оценку инвестиционной привлекательности и экономичности производства;

- В системе планов и отчетов корпораций разработать самостоятельный раздел «Оценка конкурентоспособности и экономичности производства».

- Систематическую оценку конкурентоспособности и экономичности производства как один из критериев эффективного функционирования государственного предпринимательства, необходимо превратить в самостоятельный участок аналитической работы, результаты которой целесообразно сделать составной частью информационной базы принятия управленческих решений по вопросам финансирования, кредитования, инновационной и технической политики.

Список использованной литературы:

1 Тихомирова Е.В. Кредитование малого и среднего бизнеса – перспективное направление кредитной политики банков // Деньги и кредит. – 2013. – №1.

2 Официальный сайт фонда Байтерек // [Электронный ресурс]. – URL: www.damu.kz/ // <http://www.zakon.kz/>. (дата обращения: 09.11.2019).

3 Официальный сайт фонда Даму // [Электронный ресурс]. – URL: www.damu.kz (дата обращения: 09.11.2019).

МРНТИ 06.01.11

А.Ә. Баймбетова¹, Р.Қ. Арзикулова¹

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

КОМПАНИЯНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Бүгінгі таңда еліміздің экономикасының бәсекеге қабілеттілігі жалпы өнеркәсіптің әр түрлі салаларына қызмет ететін отандық және аралас компаниялардың бәсекелік артықшылықтарына тікелей тәуелді болып тұр.

Компаниялар қазіргі жағдайда бәсекеге түсу және тиімді нәтижелерге қол жеткізу қабілеттілігін қалыптастыруы үшін экономиканың үнемі өзгермелі жағдайларына жылдам бейімделуі қажет.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарының ғылыми тұжырымдамалары жетілген нарық шартында бәсекеге қабілеттілік категориясының шешуші факторларының бірі болып табылады. Бұл өз кезегінде, таңдалған тақырыптың теориялық және практикалық тұрғыдан маңыздылығын ашып көрсетеді.

Тақырыптың мақсаты – компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары мен әдістерін анықтау. Мақсатқа жету үшін келесі міндеттер қарастырылды:

- компанияның бәсекеге қабілеттілігі түсінігін теориялық зерттеу, оның мәнін ашу;
- бәсекеге қабілеттілік деңгейін бағалау әдістерін анықтау;
- компанияның бәсекелік артықшылыққа қол жеткізу мүмкіндіктеріне әсер ететін факторларды талдау;
- бәсекеге қабілеттілікті артыру үшін жолдарын қарастыру.

Мақаланы зерттеудің әдістемелік және теориялық базасын, экономист ғалымдардың компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру проблемалары жөніндегі теориялық және тәжірибелік зерттеулері құрайды.

Түйін сөздер: бәсекеге қабілеттілік, бәсекелік артықшылық, бәсекелік күштер, бәсекелестер, бәсеке түрлері, өнімнің қабілеттілігі, компания қабілеттілігі.

Баймбетова А.Ә.¹, Арзикулова Р.Қ.¹

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

ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ КОМПАНИИ

Аннотация

Сегодня конкурентоспособность экономики страны напрямую зависит от конкурентных преимуществ отечественных и смежных компаний, работающих в различных секторах отрасли.

Компании должны быстро адаптироваться к постоянно меняющимся экономическим условиям, чтобы они могли формировать свою способность конкурировать в современных условиях и достигать эффективных результатов.

Научные концепции повышения конкурентоспособности являются одним из ключевых факторов в категории конкурентоспособности в совершенной конкуренции. Это, в свою очередь, раскрывает теоретическую и практическую значимость выбранной темы. Цель данной темы – определить пути и методы повышения конкурентоспособности компании.

Для достижения цели рассмотрены следующие задачи:

- теоретическое исследование понятия конкурентоспособности компании, раскрытие ее сущности;
- определение методов оценки уровня конкурентоспособности;
- анализ факторов, влияющих на возможности достижения конкурентных преимуществ компании;
- определение пути повышения конкурентоспособности.

Методическую и теоретическую базу исследования статьи составляют теоретические и практические исследования ученых-экономистов по проблемам повышения конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: конкурентоспособность, конкурентные преимущества, конкурентные силы, конкуренты, виды конкуренции, конкурентоспособность продукта, конкурентоспособность компании.

Baimbetova A.A.¹, Arzikulova R.K.¹

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

WAYS TO IMPROVE THE COMPETITIVENESS OF THE COMPANY

Abstract

Today, the competitiveness of the country's economy directly depends on the competitive

advantages of domestic and related companies operating in various sectors of the industry.

Companies must adapt quickly to the ever-changing economic environment so that they can build their ability to compete in today's environment and achieve effective results.

Scientific concepts of increasing competitiveness are one of the key factors in the category of competitiveness in perfect competition.

This, in turn, reveals the theoretical and practical significance of the chosen topic. The purpose of the chosen topic is to determine the ways and methods of increasing the competitiveness of the company.

To achieve the goal the following tasks are considered:

- theoretical study of the concept of competitiveness of the company, disclosure of its essence;
- determination of methods for assessing the level of competitiveness;
- analysis of factors affecting the ability to achieve competitive advantages of the company;
- identification of ways to improve competitiveness.

The methodological and theoretical basis of the article is the theoretical and practical research of economists on the problems of improving the competitiveness of the company.

Keywords: competitiveness, competitive advantages, competitive forces, competitors, types of competition, product competitiveness, companies competitiveness.

Кіріспе.

Қазақстан өзінің халықаралық деңгейде бәсекеге қабілеттілігін арттыруы үшін экономикалық даму жолын бәсекелік артықшылықты қамтамасыз ету бағытын таңдап алды. Оған себеп, бәсекелестік ортаның күннен-күнге қарқынды дамуы.

Бәсеке ықпалынан ұйымдардың қоршаған ортасында орын алған күтпеген және жиі өзгерістер компанияларда ұзақ мерзімді жоспарлау әдістерінен бастап, бәсекелік артықшылық теориясын жасау және одан әрі бәсекелестерді қадағалаудың оңтайлы әрі жетілдірілген жүйесін құру, сондай-ақ бәсекелік стратегияны әзірлеп, бәсекеге қабілеттілікті басқару әдістерінің даму үрдісін қалыптастыруды қажет етуде. Сонымен қатар, бүгінгі күні жаһандану шартына тез бейімделіп, бүкіләлемдік экономиканың озық елдеріне айналған, көшбасшы дамыған елдер, өздерінің даму бағытын жеделдету үшін бәсекеге қабілеттілікті арттыруға қолайлы жағдайлар жасап алды.

Ал біздің елде компаниялардың бәсекеге қабілеттілік деңгейін арттыру мәселесі толық шешімін таппай келеді. Оған дәлел, әлемдік рейтингтік көрсеткіштерде Қазақстанның бәсекелік жағдайы соңғы жылдарда өзгеріссіз қалуы.

Осы аталған мәселені ескере отырып, компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін авторлармен ғылыми негізде дайындалған бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарының теориялық аспектілерін тәжірибеде қолдану, мәселені шешуге негіз бола алады деп айта аламыз.

Методология. Компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесін зерттейтін әрбір эконо-мистің негізгі міндеті бәсекеге қабілеттілік өлшемдерін, оның қайнар көздері мен факторларын табу болып табылады.

Тәжірибеде қолданысқа ие бәсекеге қабілеттілікті арттыру әдістерінің жіктелуі туралы айтар болсақ, олар яғни, экономистер, маркетингтер және бағалаушылар ең алдымен келесі әдістерге басымдық танытқан:

1. Өнімдік әдіс. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесін шешу кезінде пайда болатын алғашқы ой – нарықтық экономикадағы компаниялардың бәсекелестігі өндіретін өнімінің бәсекелестігіне тәуелді. Бұл ұстаным экономикалық тәжірибемен бірнеше рет расталады, бұл бәсекеге қабілетті компаниялардың басым көпшілігі нарықта бәсекеге қабілетті өнімдермен ұсынылатындығын көрсетеді. Керісінше, тұтынушылар арасында сұранысқа ие емес өнімді шығаратын сәтті компанияларды елестету қиын. Осы тәсіл аясында өнімнің бәсекеге қабілеттілігі мен компанияның табысы арасындағы байланыс соншалықты күшті, бұл категориялар іс жүзінде анықталған [1].

Өнім әдістері экономикалық субъектінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау оның өнім-

дерінің бәсекеге қабілеттілігін бағалау арқылы жүргізілуі мүмкін деген пікірге негізделген: өнімнің бәсекеге қабілеттілігі неғұрлым жоғары болса, компанияның бәсекеге қабілеттілігі соғұрлым жоғары болады. Сонымен қатар өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін анықтау үшін әртүрлі маркетингтік және квалиметриялық әдістер қолданылады, олардың көпшілігі өнімнің баға мен сапа қатынасын табуға негізделген. Бұл арақатынасты табудың көптеген әдістері бар.

Компанияның бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші, әдетте, өнімнің әр түріне арналған бәсекеге қабілеттілік көрсеткіштерінің орташа өлшенген мәнін табу арқылы анықталады:

$$K = \sum a_i * k_i \quad (1)$$

K – компанияның бәсекеге қабілеттілігі;

a_i – i -ші өнімнің жалпы сатылымдағы үлес салмағы;

k_i – өнімнің i -ші түрінің бәсекеге қабілеттілігі.

Өнімнің әр түрі бойынша бәсекеге қабілеттілік көрсеткішін есептеу экономикалық және параметрлік көрсеткіштерді қолдану арқылы жүзеге асырылады:

k_i – өнімнің i -ші түрінің бәсекеге қабілеттілігі;

$$K_i = \Pi / \Xi \quad (2)$$

Π – параметрлік көрсеткіш;

Ξ – экономикалық көрсеткіш.

Параметрлік индекс бәсекелес (анықтамалық) өнімге қатысты талданатын өнімнің қасиеттерінің (параметрлерінің) жиынтығын бағалауды көрсетеді және тиісті салмақ коэффициенттерін ескере отырып, талданатын өнімнің әр бағаланатын параметрі үшін нақты параметрлік көрсеткіштерді жинақтау арқылы анықталады:

$$\Pi = \sum b_i * p_i \quad (3)$$

Π – параметрлік көрсеткіш;

b_i – i -ші параметрдің салмақ коэффициенті;

p_i – i -ші өндіріс параметрінің белгілі бір параметрлік индексі.

Өз кезегінде, әрбір жеке индекстер тиісті параметр бойынша талданатын өнімнің есептік параметрінің нақты мәнінің бәсекелес өнімнің (немесе салыстыру базасы үшін таңдалған анықтамалық өнімнің) тиісті көрсеткішінің шамасына қатынасы ретінде есептеледі. Өнімнің бағаланатын параметрлерінің тізімін, сондай-ақ параметрлердің әрқайсысының салмақ коэффициентін сарапшы белгілейді:

$$P_i = g_a * g_{\Xi} \quad (4)$$

P_i – өндірістің i -ші параметрінің жартылай параметрлік индексі;

g_a – есептелген параметрдің нақты мәні;

g_{Ξ} – есептелген параметрдің анықтамалық мәні.

Экономикалық индекс талданатын өнімді тұтынудың жалпы құнының бәсекелес (анықтамалық) өнімді тұтынудың жалпы құнына қатынасы ретінде анықталады.

$$\Xi = Z_a / Z_e \quad (5)$$

Ξ – экономикалық индекс;

Z_a – талданатын өнімді тұтынудың жалпы құны;

Z_e – анықтамалық тұтыну шығындары.

Тұтынудың жалпы шығындары өнімнің өзін сатып алу құнын да, оны пайдалану шығындарын да, шығын материалдарын сатып алуды, техникалық қызмет көрсетуді (жөндеуді қоса) қамтиды.

Кейбір зерттеушілер компанияның нарықтық үлесін өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші ретінде пайдалануды ұсынады, бұл біздің ойымызша бәсекеге қабілеттіліктің дәл көрінісі болып табылады. Бұл тәсілдің сөзсіз артықшылықтары оның кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің маңызды құрамдас бөліктерінің бірі - өнімнің бәсекеге қабілеттілігін ескеретіндігінде. Шынында да, бәсекеге қабілетті өнімдер портфелінсіз сәтті компанияны елестету қиын.

2. *Матрицалық әдістер.* Компанияның негізгі құзіреттіліктерінің құрамы мен құрылымының күрделілігі жаңа басқару пәнінің - стратегиялық менеджменттің пайда болуымен, кәсіпорынның тиімділік деңгейінің ұзақ мерзімді жоғарылауына әкелетін әрекеттерді жасау мен жүзеге асырудың әдістерін зерттеумен байланысты. Стратегиялық басқару аясында бірінші кезекте оның функциялары мен ұзақ мерзімді мақсаттарының толық спектрін ескере отырып, компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру міндеті алға қойылды.

Матрицалық модельдердің ішінде, ең алдымен, «Салыстырмалы нарық үлесі» – «Нарықтың өсу қарқыны» матрицасымен танымал Бостон Консалтинг Тобының (Boston Consulting Group) дамуын атап өту қажет. Әдістеме екі тұжырымдамаға негізделді: тәжірибе қисығы (сәйкесінше нарықта жоғары үлесі бар компаниялар өз шығындарын азайтады) және өнімнің өмірлік циклі (сәйкесінше нарықта өсіп келе жатқан сегменттерінің болашағы зор).

Осы тұжырымдамаларға сүйене отырып, компанияның құрылымдық бөлімшелері нарықтың салыстырмалы үлесі және тиісті нарықтардың өсу қарқыны бойынша сараланады. Бұл ретте салыстырмалы нарықтық үлес – бұл компанияның үлесінің тиісті сала нарығындағы ең үлкен бәсекелестің үлесіне қатынасы. Тәжірибе қисығының тұжырымдамасына сәйкес нарықтың жоғары үлесіне ие болу шығындардың минималды (бәсекелестерге қатысты) деңгейіне және кірістің максималды деңгейіне әкелуі керек екенін ескереді.

Өз кезіндегі БКТ моделінің басты артықшылықтарының бірі – әдіс субъективтіліктің ықтималдығын төмендете отырып, тартымдылық пен бәсекеге қабілеттіліктің объективті көрсеткіштерін қолдану болып табылады. БКТ ұсынған өнім портфелінің матрицасы әртараптандырылған компания қызметінің тартымдылығын бағалау және әрбір құрылымдық бөлімше үшін жалпы бағыттар мен стратегияларды дайындауға қатысты болған кезде, компанияның стратегиясын әзірлеу құралына маңызды үлес қосты.

БКТ матрицасы компанияның портфеліндегі қаржылық өзара әрекеттесуді және назарға алынуы тиіс қаржылық жағдайды көрсетеді, сонымен қатар компанияның жекелеген өнімдер арасында ресурстарды бөлудегі басымдықтар неліктен ерекшеленетінін түсіндіреді. Сондай-ақ, ол белгілі бір іс-әрекеттерді (өнімдерді) кеңейту немесе одан бас тарту стратегиялары үшін жақсы негіз береді.

Boston консалтингтік тобынан кейін, McKinsey & Co. General Electric компаниясы үшін стратегиялық талдау матрицасын жасады, сондықтан бұл модель General Electric матрицасы деп те аталады. Көлемі [2x2] болатын БКТ моделінен айырмашылығы, МакКинси компаниясының матрицасы үлкен өлшемді [3x3] және «Нарықтың тартымдылығы» – «Бәсекеге қабілеттілік» осьтері қосылған [2].

Нарықтың тартымдылығы нарықтың мөлшері мен өсу қарқынына байланысты анықталады; технологиялық талаптар; бәсекелестіктің ауырлығы, салаға кіру және одан шығу жолындағы кедергілердің мөлшері; маусымдық және циклдік факторлар; капиталға қойылатын талаптар; саланың мүмкіндіктері мен қауіптері; саланың нақты және болжамды табыстылығы; әлеуметтік, экологиялық факторлар және реттеу дәрежесі. Саланың тартымдылығын көрсету үшін факторларға олардың маңыздылығына қарай салмақ салынады. Барлық факторлардың сараланған рейтингтерінің жиынтығы нарықтың тартымдылығын сипаттайды. Тартымдылық рейтингі компания портфелінде көрсетілген әрбір өнім желісі үшін есептеледі.

Матрицалық әдістерді қарастырудың бір бөлігі ретінде SWOT талдауы деп аталатын SWOT матрицасы туралы айтуға болады. Бұл әдісті К. Эндрюс БКТ матрицасы пайда болған кезде және сол уақытта стратегиялық жоспарлау мектебінің дамуының нәтижесі ретінде жасаған.

Классикалық SWOT талдауы фирманың күшті және әлсіз жақтарын, ықтимал сыртқы қауіптер мен мүмкіндіктерді анықтауды және оларды салалық орташа көрсеткіштермен немесе стратегиялық маңызды бәсекелестердің деректерімен бағалауды қамтиды. Мұндай талдау нәтижелерін ұсыну формасы фирманың күшті жақтары (S), оның әлсіз жақтары (W), ықтимал мүмкіндіктері (O) және сыртқы қауіптер (T) болып табылады [3].

Кейбір зерттеушілер SWOT талдауын компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістерімен байланыстырады. Ұйымның күшті және әлсіз жақтарын талдау компанияның бәсекеге қабілеттілігін талдауға жақын екендігімен келісе отырып, біз SWOT талдауы компания стратегиясын қалыптастыру және жоспарлау құралы болып табылады және компанияның бәсекелестік ортасын бағалауға мүмкіндік береді деп түсіндіреміз.

Операциялық әдістер. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың тәуелсіз құралы ретінде операциялық әдістерді таңдау стратегиялық жоспарлаудың матрицалық модельдерінің құралдарын жасау нәтижесінде орын алды. Жедел тәсілге сәйкес барлық бөлімдер мен қызметтердің жұмысы жақсы ұйымдастырылған кәсіпорындар бәсекеге қабілетті (әдебиеттерде бұл әдістер тобы «тиімді бәсекелестік теориясына негізделген әдістер» деп атайды).

Әрбір бөлімшенің тиімділігін бағалау оның осы ресурстарды пайдалану тиімділігін бағалауды қамтиды. Сонымен қатар, компанияның ресурстары кеңінен түсініледі - бұл тек қаржылық және материалдық капитал ғана емес, сонымен бірге персонал, менеджменттің жағдайы, байланыс аудиторияларымен қарым-қатынас сапасы және маркетингті ұйымдастыру. Осылайша, анықталған компанияның әрбір ресурсы тиісті сандық немесе сапалық көрсеткіштер арқылы бағалауы мүмкін [4].

Компанияның бәсекеге қабілеттілігін операциялық әдіспен бағалау үшін алдымен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін маңызды болып табылатын операциялар мен көрсеткіштердің тізімін анықтау қажет. Әдетте, бұл көрсеткіштер маркетингтік, экономикалық, өндірістік, ұйымдастырушылық, кадрлық және т.б. топтарға жіктеледі. Есептелген көрсеткіштер мен операциялардың құрамы мен құрылымы салаға және әдістеме авторына байланысты әр түрлі болады. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін әрбір көрсеткіш бәсекелес шаруашылық жүргізуші субъектінің сәйкес көрсеткішімен (немесе анықтамалық мәнмен) салыстырылады, нәтижесінде әрбір операция үшін тиімділік факторлары анықталады:

$$K_i = I_a / I_b \quad (6)$$

k_i – i -ші операция үшін ішінара тиімділік коэффициенті;

I_a – зерттелетін кәсіпорынның i -ші көрсеткішінің мәні;

I_b – i -ші көрсеткіштің эталондық мәні.

Болашақта әдіске байланысты компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін алынған жеке тиімділік коэффициенттері әр түрлі математикалық өңдеуге ұшырайды. Көбіне кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші жеке тиімділік факторларының өлшенген орташа мәнін есептеу арқылы анықталады:

$$K = \sum a_i * k_i \quad (7)$$

K – компанияның бәсекеге қабілеттілігі;

a_i – i -ші операцияның салмақтық коэффициенті (сараптамалық әдіспен анықталады);

k_i – i -ші операцияның ішінара тиімділік коэффициенті.

Қарастырылған әдістер тобының әртүрлі нұсқаларында айтарлықтай күрделі математикалық аппарат болуы мүмкін. Бұл бастапқы индикаторларды өңдеу әдістерінде көрініс табады – мұнда мәліметтерді статистикалық өңдеудің әртүрлі әдістері қолданылады: стандарттау және құндылықтарды стандарттау, сараптамалық бағалауларды түсіндіру және

саралау және т.б. Сонымен қатар, операциялардың тиімділігінің жартылай коэффициенттері мен компанияның бәсекеге қабілеттілігінің қорытынды көрсеткіші арасындағы байланыс формасы болмауы мүмкін. Операциялық әдістердің артықшылығы оның бәсекеге қабілеттілігін неғұрлым дәл бағалау үшін максималды жағдай туғызатын компанияның әр түрлі аспектілерін (операцияларын) ескеруді қамтиды.

Бизнес құнын бағалау әдістері. Жеке топта біз бизнестің құнын бағалауға негізделген компанияның бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістерін бөлеміз. Бұл әдістер сату, пайда, өзіндік құн, басқа қаржылық көрсеткіштер (өтімділік, қаржылық тұрақтылық, активтердің айналымы және тиімділігі) компанияның жеке экономикалық аспектілерінің аралық сипаттамалары деген болжамға негізделген [5].

Компанияның сыртқы және ішкі ортасының барлық негізгі көрсеткіштерін біріктіретін нарықтық бағасы қаржылық әл-ауқат пен экономикалық тиімділіктің соңғы өлшемі болып табылады. Демек, бизнестің мәні компания дамуының ажырамас көрсеткіші болып табылады. Осыған сәйкес, әртүрлі шаруашылық жүргізуші субъектілер құнының динамикасын салыстыру әртүрлі компаниялар қызметінің нәтижелері мен перспективаларын салыстыруға, демек олардың бәсекеге қабілеттілігін бағалауға мүмкіндік береді деген қорытынды жасалады.

Бизнестің құнын бағалау, тиімді және салыстырмалы тәсілдердің нәтижелерін ескере отырып немесе компанияның қор нарығындағы бағалы қағаздарының бағасына негізделген капиталдандыруды анықтау арқылы жүзеге асырылуы мүмкін. Екі жағдайда да бизнестің құны бағаланатын компанияның қызметі туралы маңызды ақпарат жиынтығын ескере отырып, тәуелсіз сараптамалық бағалау негізінде анықталады.

Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың жоғарыда аталған тәсілдері мейлінше дәл нәтиже бере алады деп айта аламыз.

Әдебиетке шолу.

Ғылыми басылымдарда және экономикалық ақпарат көздерде авторлар бәсекеге қабілеттілікті: тауарлық, ұйымдық, салалық және мемлекеттік деңгейде бөліп көрсетеді.

Ұзақ мерзімді бәсекелестік артықшылықтарды қалыптастыру мен оны арттыру жолдарының мәселелері М.Портер, Ж.-Ж. Ламбен, П.Дойл есімді шетелдік ғалымдардың, сондай-ақ О.Н. Беленов, Р.А. Фатхутдинов, Г.Фидельман есімді ресейлік ғалымдардың және О.Сабден сияқты отандық ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған.

1. Тауардың бәсекеге қабілеттілігі – оның нарықта ұсынылған аналогты тауарлармен салыстырғанда тұтынушылардың сұранысына толық жауап беру қабілетін білдіреді. Ол бір жағынан, бәсекелестік артықшылықпен, яғни тауардың сапасымен, оның техникалық деңгейімен, тұтынушылық қасиеттерімен, тауарды «дәл мерзімінде» жеткізумен, ал екінші жағынан, тауарды сатушылар белгілейтін бағамен және тауарды пайдалану құнымен байланысты болады. Сонымен бірге, бәсекеге қабілеттілікке кепілді және кепілді мерзімнен кейінгі қызмет көрсету, жарнама, тауарды өндірушінің беделі, нарықтағы жағдай де, сұраныстың ауытқуы да ықпал етеді. Тауардың бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейі оны өндірудің орындылығы мен тиімді сату мүмкіндігін растайды.

2. Компанияның бәсекеге қабілеттілігі – бұл бәсекелі нарық жағдайында меншікті және қарызға алынған ресурстарды тиімді пайдалану мүмкіндігі. Компания бәсекеге қабілетті болу үшін ол бәсекеге қабілетті тауар өндіріп, оны сатуы тиіс. Толығырақ айтқанда, бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін бүкіл өндірістік-шаруашылық циклдегі жүйелі жұмыста ҒЗТҚЖ, өндіріс, басқару, қаржы, маркетинг және т.б. салаларда бәсекелестік артықшылыққа жетуі қажет.

3. Саланың бәсекеге қабілеттілігі – тұтынушылардың нақты тобының талаптарын қанағаттандыратын жоғары сапалы өнім жасау, өндіру және оны сату үшін техникалық, экономикалық және ұйымдастыру жағдайларының болуымен анықталады.

Саланың бәсекеге қабілеттілігі – шетелдің осы саласымен салыстырғанда оның бәсекелестік артықшылықтарының болуы, яғни, басқа ұйымдарды өзінің деңгейіне дейін

тартатын жоғары бәсекелес көшбасшы компаниялардың тобы, ретке келтірілген тәжірибелік-конструкторлық және озық өндірістік-технологиялық база, дамыған салалық инфрақұрылым, сонымен бірге елдегі және одан тысқарыдағы басқа салалармен ғылыми-техникалық, өндірістік, материалдық-техникалық және коммерциялық ынтымақтастық жасайтын жүйенің жұмыс істеуі тиіс. Саланың бәсекеге қабілеттілік деңгейіне компанияның бәсекелестік артықшылықтарына құрамдастардың да, сонымен бірге олар өзара іс-әрекет жасайтын жүйелердің есебінен де жетуге болады.

4. Ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі – бұл өте күрделі ұғым. Бір жағынан, ел экономикасының бәсекеге қабілеттілігі бәсекелес шетелдік тауарлар мен қызметтерге ішкі де, сондай-ақ сыртқы нарықта ойдағыдай төтеп беретін сатылатын тауарлар мен қызметтердегі экономикалық, ғылыми-техникалық, өндірістік, басқарушылық, маркетингтік және өзге де мүмкіндіктердің шоғырлануымен анықталады, екінші жағынан, экономиканың бәсекеге қабілеттілігі – бұл елдің мемлекеттік және қоғамдық құрылым жүйесінің, қоғамның қоғамдық өмірінің барлық қырларын саяси-құқықтық ұйымдастыру мен реттеудің артықшылығы, мемлекеттің ұлттық экономиканың тұрақты, серпінді дамуын қамтамасыз етуі, сондай-ақ қоғам мүшелерінің осымен байланысты әлемдік стандарттарға сәйкес материалдық әл-ауқаты.

Мемлекеттік немесе макро деңгейде бәсекеге қабілеттілік ұғымын қарастыратын болсақ, оны талдау барысында экономиканың бәсекеге қабілеттілігін елдің бәсекеге қабілеттілігінен ажырата білген орынды. Экономиканың бәсекеге қабілеттілік мәселесі экономиканың барлық саласында қызмет ететін компаниялардың бәсекеге қабілеттілігіне және компаниялардың инновациялық белсенділігіне байланысты, ал елдің бәсекеге қабілеттілігі елдегі халықтың өмір сүру сапасына байланысты болады [6].

Біз қарастырып отырған бәсекеге қабілеттілік компания деңгейінде болғандықтан, осы ұғымға авторлардың берген анықтамаларына тоқталып өтейік.

Отандық ғалым Сабден О.С. компанияның бәсекеге қабілеттілігі – салыстырмалы сипатта белгілі бір фирманың дамуының бәсекелес фирмалардың дамуынан өз тауарларымен тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыру дәрежесі және өндірістік қызметінің тиімділігі бойынша айырмашылығын көрсетеді.

Ресей ғалымы Г.Фидельман Компанияның бәсекелестік артықшылықтары мен бәсекеге қабілеттілігі оның бәсекелестіктегі жайғасымын анықтайды. Бәсекелестік жайғасым деп компанияның нарықта үстемдік ету дәрежесін айтамыз, сол себепті нарықта тиісінше бәсекелестік жайғасымы нашар және мықты нарық көшбасшылары болады.

Кейбір ғалымдар бәсекеге қабілеттілікті екі топқа бөліп көрсетеді, мәселен О.Н. Беленовтың пікірінше:

Бірінші топқа «басқару проблемалары бойынша Европалық форум (ЕМР)» ұсынған компанияның бәсекеге қабілеттілігі деп бәсекелестерден тауарды өндіру және сатуы бойынша тұтынушыға тартымды болатындай «бағалық» және «бағалық емес» сипаттамаларымен ерекшеленуі деп көрсетеді.

Ал екінші пікірді ұстанатындар компанияның бәсекеге қабілеттілігін сандық және сапалық сипаттармен анықтауға болатынын атап өтеді, яғни оның нарықтағы үлесі, тұтынушыларды қанағаттандыру деңгейі, шаруашылықты оңтайлы басқару және тағы басқа.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдары – ол тауардың «баға-сапа» қатынасының орындалуын қамтамасыз етіп, басқа компанияларға қарағанда бәсекелік артықшылыққа ие болу нәтижесінде нарықтағы үлесін арттыру қағидасын айтамыз.

Француз ғалымы Жан-Жак Ламбен пікірі бойынша компания өзінің бәсекеге қабілеттілігін келесі сегіз факторға негіздеп арттыра алады:

- компания қызметіне негізделген тауар және қызмет қағидасы;
- өнім сапасы,
- өнім бағасы;
- қаржыны оңтайлы игеру;

- өнімді сату алдындағы дайындық;
- өнімді сату;
- өнімді сатудан кейінгі қызмет көрсету;
- мүдделі топтармен жағымды қатынас орнатудағы компанияның сыртқы саясаты.

Компанияның бәсекеге қабілеттілігі – бұл бәсекелі нарық жағдайында меншікті және қарызға алынған ресурстарды тиімді пайдалану мүмкіндігі.

Осы пікірді М.Портерде ұстанады, ол бәсекеге қабілеттілікті - компанияның ресурстарды тиімді басқаруы деп түсіндіреді.

Сонымен қатар, ғалым өз еңбектерінде компанияның бәсекелік артықшылығын оның техникалық деңгейіне, өнімнің технологиялық құрылымына және өндіріс патентіне, компания қызметкерлерінің біліктілік деңгейіне тәуелді деп тұжырымдайды, бастысы автор бәсекелік артықшылықтың жоғарғы мәнді көрсеткіші – компанияның инновациялық белсенділігі деп санайды.

Компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған жоғарыда келтірілген автор М.Портермен ұсынған анықтамалардан, инновацияны қолдану қажеттілігін басымдығын байқауға болады. Ал, компанияны қызметіне инновацияларды енгізу оған ұзақ мерзімдік бәсекелік артықшылықты қамтамасыз ететіні тәжірибеде дәлелденген [7].

Инновация саласындағы ғалымдар бәсекенің инновациялық белсенділікке ықпал ету дәрежесі бірнеше факторларға яғни, нарық кеңдігі немесе ашық нарық, нарықтағы бәсеке шартына, елдің инновациялық саясатына, елдің ғылыми потенциалына және басқа да факторларға байланысты деп түсіндіреді.

Бүгінде бәсекеге қабілеттілік және инновация ұғымдары арасындағы байланыс экономикалық дамуды талдау барысында компания топ менеджерлерінің басты назарындағы көрсеткіштер болып табылады. Бәсеке экономикадағы ең басты реттеуші элемент екені белгілі. Бәсеке неғұрлым қарқынды болса, тұтынушыға солғұрлым жақсы. Парето принципінен белгілі, яғни нарықта жұмыс істейтін тұлға өзіне пайда таба отырып, нарыққа басқа қатысушылардың пайдасын азайтпаған жағдайда ғана қоғамның барлық мүшелері пайда табады деген принцип туындайды. Компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін олардың бәсекелік артықшылықтарға қол жеткізуін қамтамасыз етуіміз тиіс.

Бәсекелестік артықшылыққа өнімнің өзіндік құнын төмендетіп, тауарларды жоғары деңгейде әртараптандырып немесе нарықты орынды сегменттеу арқылы қол жеткізуге болады. Ғалым Волкова Н. осы тізімге ұйымның бәсекелестік артықшылықты қалыптастыру талаптарына жаңалық енгізуді, нарықтың қажеттілігіне жылдам ден қоюды қосты.

Автор Квасникова В.В. бәсекелестерді және саладағы бәсекелестік жағдайларын зерттеу компания үшін ең алдымен бәсекелестермен салыстырғанда оның артықшылықтары мен кемшіліктерін анықтау және кәсіпорынның өзінің сәтті бәсекелік стратегиясын жасау және бәсекелік артықшылықты сақтау үшін қажет деп тұжырамдады.

Бәсекелестіктің және бәсекеге қабілеттіліктің мәнін теориялық зерттеумен қатар, экономикалық әдебиеттерде бәсекеге қабілеттіліктің практикалық тұрғыдан оны арттыру жолдарының әдістері үздіксіз зерттеліп келеді. Оған себеп нарықтың шарттары мен сұраныс түрлерінің үздіксіз дамуы болып отыр.

Талқылаулар мен нәтижелер.

Жоғарыда келтірілген авторлар пікірінен кейін келе келесідей нәтижелер алынды. Компанияның бәсекелік артықшылық көрсеткіштерін бірнеше факторларға тәуелді және бәсекелестік артықшылықтың барлық көздерін сыртқы және ішкі көздерге бөліп, ұйымның бәсекелестік артықшылықтарының түрлері мен олардың пайда болу көздерінің түрлерін айқындадық (1-кесте).

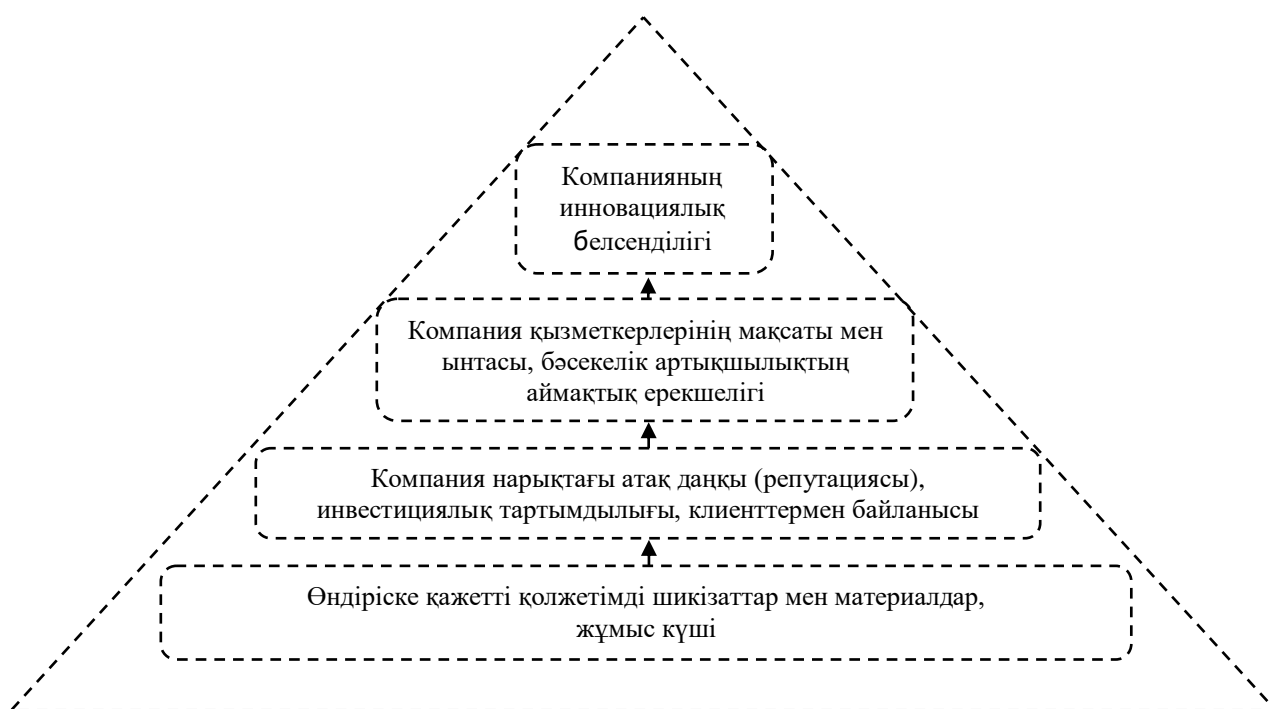
Кесте-1. Компанияның бәсекелестік артықшылықтарының пайда болу көзі

Сыртқы көздер	
1	2

Ұйымның бәсекелестік артықшылығының түрі	Ұйымның бәсекелестік артықшылығының көздері.
1. Экономикалық факторларға негізделген бәсекелестік артықшылықтар	Нарықтардың жалпы экономикалық ахуалы; үкіметтің инвестиция көлемі, талданатын тауарлық саладағы кредиттік, салық және кеден ставкалары саласындағы ынталандырушы саясаты, сұранысты ынталандыратын объективтік факторлар.
2. Мемлекеттік-құқықтық шаралардан туындайтын бәсекелестік артықшылықтар	Мемлекеттік және жергілікті билік органдары тарапынан патент пен лицензия берудегі шектеулер, квоталау, кәсіпорындарды тіркеудің қиындығы, жер телімдерін бөлудегі, өндірістік үй-жай берудегі кедергілер.
3. Нарық инфрақұрылымының деңгейіне байланысты бәсекелестік артықшылықтар	Қажетті коммуникация құралдарының, еңбек, капитал нарығын, инвестициялық тауарлар мен технологиялар нарығының, өнім тарату желісінің, фирмааралық кооперациялардың даму деңгейлері.
4. Саланың ғылыми-техникалық дамуына байланысты бәсекелестік артықшылықтар	Саладағы қолданбалы ғылымның, технология мен техниканың жоғары даму деңгейі.
5. Географиялық факторларға негізделген бәсекелестік артықшылықтар	Нарықтың географиялық шекарасын (жергілікті, өңірлік, ұлттық, әлемдік) экономикалық жағынан жеңу мүмкіндігі, кәсіпорындардың тиімді географиялық орналасуы.
6. Демографиялық факторларға негізделген бәсекелестік артықшылықтар	Нарықтың мақсатты бөлігіндегі демографиялық өзгерістер және олар ұсынатын өнімнің көлемі мен сұраныс құрылымына оң ықпал ету, халықтың мақсатты тобының сан жағынан ұлғаюы, халықтың көшіп-қонуының жынысы мен жас құрамының өзгеруі, сондай-ақ білім мен кәсіби деңгейінің өзгеруі.
7. Құқықтан тыс сипаттағы бәсекелестік артықшылықтар	Арам бәсекелестік; республикалық және жергілікті билік органдарының өз міндеттерін нашар орындауы, бюрократизм, істерді қараумен байланысты жөнсіз әуре-сарсаң, паракорлық, сыбайлас жемқорлық, қылмыстық іс-әрекеттер.
Ішкі көздер	
1. Ішкі экономикалық факторларға негізделген бәсекелестік артықшылықтар	Ауқымның әсері; тәжірибенің әсері; кәсіпорынның экономикалық әлеуеті; қаржыландыру көздерін іздестіру және оны тиімді пайдалану мүмкіндігі.
2. Технологиялық сипаттағы бәсекелестік артықшылықтар	Тауар шығаруда пайдаланылатын машиналар мен жабдықтардың арнайы техникалық сипаттамалары, шикізат пен материалдардың технологиялық ерекшеліктері; өнімнің техникалық параметрлері.
3. Құрылымдық сипаттағы бәсекелестік артықшылықтар	Компанияда өндіріс пен сату процесі интеграциясының жоғары деңгейі, нарықтың бос сегменттерін жылдам басып алу.
4. Жақсы ақпараттандыруға байланысты бәсекелестік артықшылықтар	Сатушылар, сатып алушылар, жарнама қызметі, нарық инфрақұрылымы жөніндегі деректердің кең салалы банкі.

5. Логистикалық сипаттағы бәсекелестік артықшылықтар	Кәсіпорында өнім шығару және клиентке қызмет көрсету уақытын қысқартуға, ресурс үнемдеу процесінің тиімділігін арттыруға мүмкіндік беретін логистикалық тұжырымдамалар енгізу.
Ескерту – (Porter, 2019:346, Grant, 2012:551, Lambin, 2014:312) дереккөздерімен құрастырылған.	

Зерттеулерде, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттыру тұрғысынан белгілі бір жетістіктерге қол жеткізілді, бірдей тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың қолайлы әдістері жасалды деп айтуға болады. Ал, компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау қиынырақ. Бұл бағытта белгілі бір қадамдар жасалғанына және қабылданғанына қарамастан, экономистер әлі күнге дейін компанияның бәсекеге қабілеттілігін жан-жақты бағалаудың әмбебап және жалпыға бірдей танылған әдістемесін әзірлей алған жоқ. Және де, авторлардың еңбектерін қарастырудан кейін компания деңгейінде бәсекелік артықшылықтарды келесідей сипаттадық (1-сурет).



Ескерту. Дереккөзі негізінде құрастырылған (Porter, 2019:346. Ireland 2015: 63-77)

Сурет-1. Компанияның бәсекелік артықшылықтарының иерархиялық пирамидасы

Бәсекелестік артықшылықтардың деңгейі әр түрлі және олар компанияның әр түрлі объектілері мен субъектілеріне (тауарға, кәсіпорынға, салаға, жалпы экономикаға) жатады.

Сонымен қатар, авторлар макро деңгейде алғанда, басқа елдермен салыстырғанда Қазақстанның бірқатар бәсекелестік артықшылықтары жоқ емес. Осы артықшылыққа экономикалық жағынан тартымды әрі ішкі тұтыну үшін арзан энергия мен басқа да пайдалы кен қазбаларының запасы жатады. Сонымен бірге, еліміздің экологиялық және гео-

экономикалық, оның ішінде аумақтың транзиттік әлеуеті де бар. Өзіміздің бәсекеге қабілеттілігімізді арттыру үшін компаниялар аталған артықшылықты басты кілтті факторлар ретінде тиімді пайдалануы тиіс. Ал, микро деңгейде жоғары да аталып өткен компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттырудың жолдарын яғни, өнімдік әдіс, матрицалық, операциялық және компания құны әдістерін қолдану оң нәтиже береді.

Қорытынды. Сонымен, компанияның бәсекеге қабілеттілігі дегеніміз – тиімді экономикалық іс-әрекет және оны бәсекелестік нарықта шаруашылықтарын іс-жүзінде тиімді жүзеге асыру мүмкіндігі. Бәсекеге қабілетті тауарлар мен қызметтерді өндіру және оңтайлы өткізу – бұл компанияның өміршеңдігінің, оның өндірістік, ғылыми, техникалық, еңбек және қаржылық әлеуетін тиімді пайдалану қабілетінің жалпы көрсеткіші болып табылады. Компанияның бәсекеге қабілеттілігін әр түрлі түсіндірудің көмегімен келесі сипаттамалық белгілерді бөлуге болады:

- авторлардың көпшілігі компанияның бәсекеге қабілеттілігі түсінігін, олардың нарықтағы үлесі мен өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне тәуелді деп қарастырады;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі оның барлық ресурстарын оңтайлы пайдалану мөлшерімен және алынған нәтиже тиімділігімен сипатталады;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі уақыт өте келе дамиды, өзгерістер сыртқы және ішкі факторларға байланысты болады;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі – бұл осы нарықтағы ұқсас компаниялармен салыстырғанда бәсекелестікке төтеп беру мүмкіндігі;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі бұл клиенттерді қанағаттандыру дәрежесі;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі – бәсекеге қабілетті фирмалардың даму деңгейімен салыстырғанда өндіріс тиімділігімен алға жылжу көрсеткіші;
- компанияның бәсекеге қабілеттілігі оның инвесторлар үшін тартымдылығымен сипатталады.

Қорыта келе, компанияның бәсекеге қабілеттілігін арттыру жолдары бірнеше факторларға тәуелді екенін көреміз. Отандық компаниялар авторлармен зерттеліп ұсынылған бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолдарының түгел болмаса да, бір немесе бірнешеуін оңтайлы қолдана алса, олар сөссіз тәжірибеде бәсекелік артықшылыққа ие бола алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Сәбден О. Экономика кілті: Таңдамалы еңбектер. – Алматы, 2012. – 804 б.
- 2 Беленов О.Н., Анучин А.А. Конкурентоспособность стран и регионов. – М.: КноРус, 2016. – 144 с.
- 3 Волкова Н. Конкурентоспособность предпринимательских структур. – М.: LAP Lambert Academic Publishing, 2016. – 176 с.
- 4 Данилов И.П. Конкурентоспособность регионов России. Теоретические основы и методология. – М.: Канон+РООИ "Реабилитация", 2016. – 368 с.
- 5 Головачев А.С. Конкурентоспособность организации. – М.: Вышэйшая школа, 2016. – 320 с.
- 6 Квасникова В.В., Жучкевич О.Н. Конкурентоспособность товаров и организаций. Практикум. – М.: Инфра-М, Новое знание, 2016. – 192 с.
- 7 Лифиц И.М. Конкурентоспособность товаров и услуг. – М.: Юрайт, 2016. – 448 с.
- 8 Michael E., Porter M., Kramer R. Managing sustainable business. – Publisher Springer «Dordrecht», 2019. – P.346.

МРНТИ 06.35.31

Джакишева У.К.¹, Ли Дун¹

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

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ЗАТРАТ НА РЕМОНТ И МОДЕРНИЗАЦИЮ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

В настоящее время в Казахстане осуществляются экономические реформы и программы, с целью максимального приближения к Международным стандартам учета и финансовой отчетности, т.е. происходит совершенствование старых и создание новых правил ведения бухгалтерского учета. На всех предприятиях должна существовать правильная унифицированная организация бухгалтерского учета затрат по всем категориям.

Каждое предприятие или организация имеет в своем распоряжении основные средства, которыми она должна эффективно и грамотно управлять. Под воздействием производственного процесса и внешней среды они изнашиваются постепенно и переносят свою первоначальную стоимость на затраты производства в течение нормативного срока их службы путем начисления износа по установленным нормам. При использовании основного средства, как и любого другого, мы сталкиваемся с таким понятием, как утрата своих первоначальных свойств.

Таким образом, при длительном использовании утрачивается производительность, эффективность и качество производства. Чтобы поддерживать качество на должном уровне, необходимо своевременно производить ремонт основных средств.

Ключевые слова: основные средства, износ, амортизация, ремонт, замена, запасные части, основной капитал, производственные фонды.

У.К. Джакишева¹, Ли Дун¹

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

КӘСІПОРЫННЫҢ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРЫН ЖӨНДЕУГЕ ЖӘНЕ ЖАҢҒЫРТУҒА АРНАЛҒАН ШЫҒЫНДАРДЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Қазіргі уақытта Қазақстанда есеп пен қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына барынша жақындату мақсатында экономикалық реформалар мен бағдарламалар жүзеге асырылуда, яғни бухгалтерлік есепті жүргізудің ескі ережелерін жетілдіру және жаңа ережелерін жасау жүріп жатыр. Барлық кәсіпорындарда барлық санаттар бойынша шығындардың бухгалтерлік есебін дұрыс біріздендірілген ұйымдастыру болуы тиіс.

Әрбір кәсіпорынның немесе ұйымның иелігінде тиімді және сауатты басқарылуы тиіс негізгі құралдары бар. Өндірістік процесс пен сыртқы ортаның әсерінен олар бірте-бірте тозады және белгіленген нормалар бойынша тозуды есептеу жолымен олардың нормативтік қызмет ету мерзімі ішінде өндіріс шығындарына өзінің бастапқы құнын аударады. Негізгі құралды пайдалану кезінде, кез келген басқа сияқты, біз бастапқы қасиеттерін жоғалту сияқты ұғымдарға тап боламыз.

Осылайша, ұзақ пайдаланған кезде өндіріс өнімділігі, тиімділігі және сапасы жоғалады. Сапаны тиісті деңгейде ұстап тұру үшін негізгі құралдарға уақтылы жөндеу жүргізу қажет.

Түйін сөздер: негізгі құралдар, тозу, амортизация, жөндеу, ауыстыру, қосалқы бөлшектер, негізгі капитал, өндірістік қорлар.

Dzhakisheva U.K.¹, Li Dong¹

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

FEATURES OF ACCOUNTING OF EXPENSES FOR REPAIR AND

MODERNIZATION OF FIXED ASSETS OF THE ENTERPRISE

Abstract

Currently, economic reforms and programs are being implemented in Kazakhstan in order to maximize the approximation to International accounting and financial reporting standards, i.e., there is an improvement of the old and the creation of new accounting rules. All enterprises should have a correct unified organization of cost accounting for all categories.

Each enterprise or organization has at its disposal fixed assets, which it must effectively and competently manage. Under the influence of the production process and the environment, they wear out gradually and transfer their initial cost to production costs during the normative life of their service by charging depreciation according to established norms. When using a fixed asset, as well as any other, we are faced with such a concept as the loss of its original properties.

Thus, with long-term use, productivity, efficiency and quality of production are lost. In order to maintain the quality at the proper level, it is necessary to repair fixed assets in a timely manner.

Keyword: fixed assets, depreciation, amortization, repair, replacement, spare parts, fixed capital, production assets.

Для осуществления производственно-хозяйственной деятельности предприятия должны располагать основным и оборотным капиталом, которые различаются по их функциям в процессе производства и характеру участия в образовании стоимости товара.

Оборотный капитал используется целиком в течение одного производственного цикла, не сохраняя своей натуральной потребительской формы и для каждого нового цикла производства их необходимо заменять новыми. Основной капитал (здания, сооружения, оборудование) служит в течение ряда периодов производства, сохраняя свою натуральную форму.

В условиях национальной экономики основной и оборотный капитал выступают в форме производственных фондов, которые в зависимости от характера участия в производственном процессе и перенесения стоимости на готовую продукцию подразделяются на основные средства и оборотные средства.

Основные средства в процессе эксплуатации ухудшают свои физические качества и морально устаревают. При этом отдельные части одного и того же объекта теряют свои первоначальные свойства не одновременно. Быстрее изнашиваются те элементы, на которые падает большая нагрузка, которые сильнее подвергаются воздействию агрессивной среды или плохо обслуживаются.

Как видно на рисунке 1 для поддержания основных средств в рабочем состоянии и обеспечения их функционирования в пределах нормативного срока службы или продления нормативного срока службы следует периодически осуществлять их ремонт, проводить модернизацию и реконструкцию, приобретать новые основные средства.

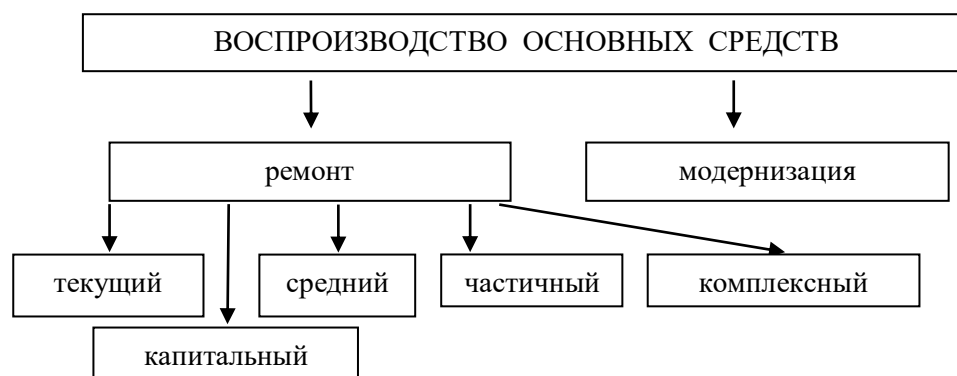


Рисунок-1. Способы воспроизводства основных средств

Ремонт – это совокупность работ по восстановлению исправности или работоспособности объекта основных средств или его составных частей с приведением данного объекта в соответствие с требованиями действующих норм, определенных техническими нормативными правовыми актами, а также по предотвращению их дальнейшего интенсивного износа без изменения технико-экономических характеристик объекта и его ресурса.

В зависимости от объема, характера и периодичности проведения работ различают текущий, средний и капитальный ремонт.

При текущем ремонте проводят работы по частичной замене и мелкой починке отдельных деталей, регулированию механизмов, устранению небольших повреждений. Текущий ремонт проводят регулярно в течение года по плану, разработанному на год, в пределах утвержденных смет.

При капитальном ремонте осуществляется разборка машин и агрегатов, замена и восстановление изношенных деталей и узлов, сборка, регулировка и испытание машин и механизмов и т.п.

При среднем ремонте производится частичная разборка ремонтируемых машин, замена и восстановление отдельных изношенных деталей и узлов. По сложности и объему он близок к капитальному ремонту. Однако средний ремонт нередко проводится с периодичностью менее одного года.

Как правило, текущий ремонт проводится в течение всего года по плану (графику), составленному с учетом результатов осмотров объектов основных средств, разработанной сметно-технической документации на текущий ремонт, а также мероприятий по подготовке объектов основных средств к эксплуатации в сезонных условиях.

Производится текущий ремонт может как хозяйственным, так и подрядным способом. На крупных и средних предприятиях данный вид ремонта обычно выполняется хозяйственным способом, т.е. собственными ремонтными подразделениями (ремонтно-механическими или ремонтно-строительными цехами) или силами работников, имеющих соответствующую квалификацию.

По своей экономической сути текущий ремонт не является формой воспроизводства основных средств, т.к. он не возобновляет их экономические характеристики. Расходы на его проведение сравнительно невелики, являются текущими затратами и включаются в себестоимость продукции (расходы на реализацию) по мере их осуществления.

Капитальный ремонт проводится через сравнительно большие интервалы времени (не менее года) на основании заранее составленной документации и зачастую с предварительной подготовкой соответствующих материалов и конструкций для замены во время ремонта.

На капитальный ремонт, как правило, ставится объект основных средств в целом или его часть. Однако при необходимости может производиться капитальный ремонт отдельных элементов (конструкций) объекта.

Различают комплексный и выборочный капитальные ремонты. Комплексный капитальный ремонт – это ремонт, связанный с остановкой производства. Выборочный капитальный ремонт осуществляется без остановки производства.

Одним из основных способов улучшения свойств основных средств является их модернизация. Под модернизацией понимается усовершенствование находящихся в эксплуатации машин и оборудования путем внесения в их конструкции изменений, повышающих производительность, технические и экономические показатели использования машин и оборудования. Модернизация бывает малой (частичной) и комплексной (модернизация комплекса средств труда).

В процессе проведения модернизации всегда должна производиться замена имеющихся устаревших конструктивных элементов и систем объекта на новые, более эффективные, без изменения конструкции и комплектации объекта. В результате проведения модернизации технико-экономические показатели объекта основных средств изменяются, конструкция и комплектация остаются теми же, ресурс может увеличиться, срок службы может быть пересмотрен, а стоимость объекта изменяется.

Ремонт может проводиться хозяйственным или подрядным способом. Текущий и средний ремонт, как правило, осуществляется хозяйственным способом (силами ремонтной бригады предприятия). При хозяйственном способе ведения ремонтных работ в затраты включаются стоимость израсходованных на проведение ремонта материалов, запасных частей, заработная плата исполнителям, отчисления на социальное страхование, налоги, включаемые в издержки предприятия, и др. Если при разборке основных средств получены материалы, детали, узлы, пригодные для дальнейшего использования, то на их стоимость уменьшаются затраты на ремонт основных средств.

На предприятиях, где затраты на ремонт основных средств значительны и на протяжении года производятся неравномерно, может создаваться ремонтный фонд (резерв). Он создается по разработанным предприятием нормативам отчислений на покрытие предполагаемых затрат на ремонт основных средств и включается в издержки производства или обращения.

Таким образом, существуют различные способы поддержания основных средств в рабочем состоянии и совершенствования их технических характеристик.

Работы по техническому обслуживанию, текущему и среднему ремонтам объектов производятся, как правило, на основании ранее составленных калькуляций исходя из перечня работ по ремонту.

По окончании ремонта комиссией составляется «Акт о приеме-сдаче отремонтированных, реконструированных, модернизированных объектов основных средств». Акт, подписанный комиссией, работником цеха (отдела), уполномоченным на приемку основных средств, и представителем цеха (организации), производившего ремонт, сдают в бухгалтерию организации. Он подписывается главным бухгалтером и утверждается руководителем организации или лицами, на то уполномоченными. В технический паспорт соответствующего объекта основных средств должны вноситься необходимые изменения в характеристику объекта, связанные с ремонтом.

При выполнении ремонта хозяйственным способом указанный акт составляется в одном экземпляре, а подрядным способом – в двух экземплярах. Второй экземпляр передается организации, производившей ремонт [2, с. 64-67].

Расходы на проведение указанных видов ремонта основных средств всеми организациями (независимо от ведомственной подчинённости и организационно-правовых форм) включаются в состав затрат на производство продукции (работ, услуг). Существует несколько методов отнесения затрат по ремонту основных средств на себестоимость продукции, выполненных работ и оказанных услуг [3, с.79].

1) по фактическим затратам – расходы на ремонт отражаются непосредственно на счетах учета производственных затрат или издержек обращения (при условии, что организация в соответствии со своей учетной политикой не создает резерва предстоящих затрат по ремонту основных средств и не отражает расходы по неравномерно производимому ремонту в составе расходов будущих периодов);

2) произведенные затраты относятся на счета учета расходов будущих периодов с последующим равномерным их списанием на счета учета производственных затрат или издержки обращения в течение срока, определенного учетной политикой организации (при условии, что она не создает резерва предстоящих затрат по ремонту основных средств);

3) предварительное создание резерва предстоящих затрат по ремонту основных средств или ремонтного фонда с последующим списанием расходов на ремонт за счет этого резерва [2, с.141].

По фактическим затратам имеет смысл учитывать затраты, связанные с проведением ремонта, имеющего нерегулярный характер и не требующего значительных денежных вложений.

Для учета затрат на ремонт производственных основных средств используется счет "Ремонт основных средств" (8410) в составе накладных расходов компании. Расходы по ремонту основных средств общехозяйственного назначения отражаются на соответс-

твующем счете 7210 "Административные расходы", по ремонту основных средств для хранения товаров в местах их реализации - на соответствующем счете 7110 "Расходы по реализации продукции и оказанию услуг".

Оформление приемки-сдачи основных средств из ремонта, реконструкции и модернизации производится по Актам приемки-сдачи отремонтированных, реконструированных и модернизированных объектов. Акт, подписанный работником субъекта, уполномоченным на приемку основных средств, и представителем субъекта, производившего ремонт, реконструкцию или модернизацию, сдают в бухгалтерию. Акт приемки передачи долгосрочных активов подписывается главным бухгалтером и утверждается руководителем или лицами им на то уполномоченными [3, с.291-295].

В технический паспорт отремонтированного объекта основных средств должны быть внесены необходимые изменения в характеристику объекта, связанные с капитальным ремонтом, реконструкцией и модернизацией.

Перед ремонтом основные средства обследуются представителями инженерно-технического персонала. Материалы предварительного обследования и предложения об объемах и продолжительности намеченных работ передаются директору компании, который назначает комиссию для всестороннего обследования объекта работ. Комиссия составляет акт технического обследования объекта, который содержит выводы о характере и объеме работ на объекте. К нему может прилагаться перечень дефектов основных конструктивных элементов или акт о выявленных дефектах оборудования.

Указанные документы утверждаются директором компании и направляются в отдел, курирующий вопросы капитального ремонта или капитального строительства. Затем на основе полученной технической документации составляется проект и график организации работ, а также сметно-техническая документация: наряд-заказ на проведение ремонта.

Затраты по ремонту основных средств, выполняемому хозяйственным способом вне ремонтных цехов (ремонт зданий, сооружений, жилых домов, коммунальных и культурно-бытовых построек, а также других неподвижных объектов), списывают непосредственно на издержки производства или обращения.

При этом дебетуют счета издержек производства (счета 8110, 7110, 7210) и кредитуют счета по учету материалов (1310), расчетов по оплате труда с отчислениями от оплаты труда (счета 3350, 3220), расчетов с поставщиками, дочерними и зависимыми предприятиями (3310, 3320, 3330) и др.

Затраты по ремонту оборудования, автомашин, инвентаря и других объектов основных средств хозяйственным способом на предприятии учитывают на счете 8030 "Вспомогательные производства", субсчет "Ремонтный цех (производство)", по следующей номенклатуре статей расходов:

1. Материалы – стоимость материалов, запасных частей и др., израсходованных на ремонт. Материалы включаются в издержки производства по фактической себестоимости.
2. Заработная плата работников – суммы заработной платы, начисленные за работы по ремонту.
3. Отчисления – суммы отчислений от заработной платы работников в размерах, установленных законодательством - социальный налог.
4. Электроэнергия, тепло, газ, пар – расход электроэнергии, тепла, газа, пара на технологические и др. нужды ремонтных цехов.
5. Накладные расходы – расходы общепроизводственного назначения ремонтных цехов (расходы по управлению цехами, амортизация цехового оборудования, его содержание, ремонт и др.) [4, с.66-70].

В ремонтных цехах предприятия (ремонтный цех, ремонтно-механическая мастерская, ремонтно-строительный цех, ремонтно-строительное управление) на каждый ремонтируемый объект открывают многографные калькуляционные карточки, в которых накапливают затраты по ремонту. После завершения ремонтных работ объекты по актам

передаются заказчикам.

При необходимости, для обеспечения равномерности включения затрат на ремонт в себестоимость продукции (работ, услуг) субъекты могут создавать ремонтный фонд (резерв) с ежемесячными отчислениями, исходя из годовой сметы (бюджета) затрат на все виды ремонта и его продолжительности.

Если предприятие создает ремонтный фонд, то ежемесячно производятся отчисления в этот фонд в размере 1/12 годовых сумм, предусмотренных сметой, бюджетом на все виды ремонта.

На сумму отчислений в ремонтный фонд дебетуют счета 2930, 7110, 7210, 8410 и кредитуют счет 3220 "Прочие начисленные расходы", субсчет "Ремонтный фонд (резерв)".

Фактические затраты по капитальному и текущему ремонтам, выполненным подрядным или хозяйственным способами, списывают в дебет счета 3220 с кредита счетов:

- 3310 "Расчеты с поставщиками и подрядчиками" – если ремонт выполнялся подрядным способом;

- 8031 "Вспомогательные производства" – если ремонт выполнялся хозяйственным способом в ремонтном цехе (производстве);

- 1310, 3330, 3140, 3310, 3350 и др. – если ремонт выполняется хозяйственным способом вне ремонтного цеха на неподвижных объектах (здания, сооружения и др.).

В случае, если затраты на ремонт превышают созданный резерв, то в соответствии с принципом начисления, непокрытые резервом затраты необходимо отнести на соответствующие расходы предприятия, то есть на счета 7110, 7210, 8410.

В случае, если созданный ремонтный фонд (резерв) превышает расходы на ремонт объектов основных средств, то в конце года неиспользованную сумму необходимо сторнировать.

На счете 3220 "Прочие начисленные расходы", субсчет "Ремонтный фонд (резерв)" остатков не должно быть.

В целях контроля за своевременным получением из ремонта объектов основных средств инвентарные карточки учета основных средств на период ремонта объектов основных средств помещают в раздел картотеки "В ремонте". По мере окончания ремонта карточки принятых из ремонта объектов основных средств переносят из этого раздела в соответствующие разделы картотеки по группам основных средств.

Затраты на капитальный и текущий ремонт основных средств предприятия-арендаторы, в соответствии с условиями договора, по мере его завершения списывают:

- в дебет счета 7210 с кредита счетов 3310, 8310 и др. - если ремонт, по условиям договора, предприятие - арендатор проводит за счет собственных средств,

- в дебет счета 1284 "Прочие" с кредита счетов 3310, 8310 и др. - если ремонт, по условиям договора, предприятие-арендатор проводит за счет средств арендодателя (компенсация расходов производится арендодателем);

- в дебет счета 3220 "Прочие" с кредита счетов 3310, 8310 и др. если ремонт, по условиям договора, предприятие-арендатор проводит в счет уменьшения арендных обязательств перед арендодателем.

Расходы на модернизацию формируют из затрат на комплектующие детали, запасные части, узлы, устройства, заработную плату с отчислениями и другие. Их отражают на счетах бухгалтерского учета аналогично расходам на ремонт основных средств [5, с.88-93].

Список использованной литературы:

1 Нурсеитов Э.О., Нурсеитов Д.Э. МСФО: теория и практика: Справочное руководство. – Издательство «ЛЕМ», 2009. – 263 с.

2 Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Под ред. Я.В. Соколова // 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 496 с.

3 Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: Учебное пособие. – Из-

дательство «ЛЕМ», 2009. – С.444.

4 Бюллетень бухгалтера №20, май 2019. Учет амортизации основных средств по МСФО. – Издательский дом «БИКО».

5 Сергеев И.В., Веретенников И.И. Экономика организаций (предприятий). – Москва: ПРОСПЕКТ, 2018. – С.334.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Рахимбекова Г.Б.¹, Балапанова Э.С.¹

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

СРАВНИТЕЛЬНЫЙ АНАЛИЗ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В РК

Аннотация

В сегодняшних условиях экономической нестабильности особую важность приобретают вопросы финансовой безопасности сделок и механизмы обеспечения исполнения обязательств.

Внешнеторговый контракт, имеющий в своей структуре разделы, подробно определяющие обязанности сторон, размеры и порядок применения санкций за их невыполнение, процедуры рассмотрения претензий и споров, не всегда является достаточным обеспечением выполнения контрагентами своих обязательств. Использование банковской гарантии как средства исполнения обязательств по сделке возрастает.

Актуальность данной темы объясняется тем, что в настоящее время возрастает роль коммерческих операций, а банковские гарантии, в свою очередь, являются классическим и надежным средством обеспечения финансовой безопасности. В этой связи следует отметить, что углубленное знание всех аспектов применения банковских гарантий позволят профессионалам наиболее эффективно использовать возможности этого инструмента для удовлетворения потребностей бизнеса.

Ключевые слова: гарантия, банк, комиссия, тендер, бенефициар, условия, исследование, обязательства.

Г.Б. Рахимбекова¹, Э.С. Балапанова¹

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

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАНК ҚЫЗМЕТІНІҢ САЛЫСТЫРМАЛЫ ТАЛДАУЫ

Аңдатпа

Қазіргі экономикалық тұрақсыздық жағдайында транзакциялар мен міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету тетіктерінің қаржылық қауіпсіздігінің мәселелері өте маңызды.

Құрылымында тараптардың міндеттемелерін, оларды орындамағаны үшін санкциялардың мөлшері мен тәртібін, шағымдар мен дауларды қарау рәсімдерін сипаттайтын бөлімдері бар сыртқы сауда келісімшарты әрдайым контрагенттердің өз міндеттемелерін орындауын қамтамасыз ету үшін жеткіліксіз. Міндеттемелерді орындау құралы ретінде банк кепілдігін транзакциялар пайдалану күн сайын артып келеді.

Бұл тақырыптың өзектілігі коммерциялық операциялардың рөлі артып келе жатқандығымен түсіндіріледі, ал банк кепілдіктері өз кезегінде қаржылық қауіпсіздікті қамтамасыз етудің классикалық және сенімді құралы болып табылады. Осыған байланысты банктік кепілдіктерді қолданудың барлық аспектілерін терең білу, мамандарға бизнестің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін осы құралдың мүмкіндіктерін тиімді пайдалануға мүмкіндік беретіндігін атап өткен жөн.

Түйін сөздер: кепілдік, банк, комиссия, тендер, бенефициар, шарттар, зерттеу, міндеттер.

Rakhimbekova G.B.¹, Balapanova E.S.¹

COMPARATIVE ANALYSIS OF BANK SERVICES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

In today's conditions of economic instability, the issues of financial security of transactions and mechanisms for ensuring the fulfillment of obligations are of particular importance.

A foreign trade contract, which has sections in its structure detailing the obligations of the parties, the size and procedure for applying sanctions for their non-fulfillment, the procedures for considering claims and disputes, is not always sufficient to ensure that counterparties fulfill their obligations. The use of a bank guarantee as a means of fulfilling obligations under a transaction is increasing.

The relevance of this topic is explained by the fact that the role of commercial operations is growing, and bank guarantees, in turn, are a classic and reliable means of ensuring financial security. In this regard, it should be noted that in-depth knowledge of all aspects of applying bank guarantees will allow professionals to most effectively use the capabilities of this tool to meet the needs of the business.

Keywords: guarantee, bank, commission, tender, beneficiary, conditions, research, obligations.

Введение. Банковская гарантия – это форма обеспечения контрактов/договоров, при которой банк гарантирует исполнение обязательств клиента перед третьей стороной. Как правило, необходимость в банковской гарантии возникает тогда, когда контрагентам недостаточно известна платежеспособность друг друга и они хотят ограничить свои риски по сделке.

В основу технологии кредитования малого и среднего бизнеса положена международная практика предоставления финансовых услуг в этой сфере. Один из ключевых аспектов данной технологии – финансовый анализ кредитоспособности заемщика, проводимый на основе данных о реальном состоянии бизнеса клиента.

Кредитные технологии БВУ (Казахстан) позволяют проводить оценку кредитоспособности и принимать решение о предоставлении банковской гарантии в сжатые сроки.

Вопросы обеспечения исполнения обязательств являются весьма актуальными в условиях предпринимательского оборота, где деловая этика еще не вполне соответствует международно-принятым нормам. При принятии ГК РК законодатель расширил ранее известные отечественному правопорядку способы обеспечения исполнения обязательств, дополнив новым обеспечительным механизмом - банковской гарантией. Данный способ обеспечения обязательств успешно применяется в настоящее время, так как при помощи этого правового механизма обеспечивается быстрая реализация прав кредитора при нарушении основного обязательства должником, а потому и надежная защита его интересов.

Учитывая вышеизложенное, дальнейшее исследование возможностей применения банковской гарантии в различных банках второго уровня Республики Казахстан в настоящее время представляется актуальным и практически значимым.

В данной статье при рассмотрении видов гарантий, предоставляемых БВУ РК, основной акцент сделан на изучение и сравнение условий некоторых банков по продукту «гарантия» на основании информации с сайтов банков по основным критериям [1].

Методы исследования. Для достижения поставленной цели были рассмотрены труды отечественных и зарубежных исследователей, посвященных рассмотрению вопросов предоставления гарантий, проведен анализ статистических данных, а также были рассмотрены пакеты документов для выпуска гарантий.

В ходе написания работы были изучены, проанализированы и обобщены материалы учебных пособий – нормативная литература, а также материалы периодической печати и статистические данные. На основе изученного материала составлены таблицы и рисунки.

Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные документы Республики Казахстан, закон о банках и банковской деятельности РК, законодательства о государственных закупках, правил о внутренней кредитной политике и правил, определяющих общие условия проведения операций, утвержденных советом директоров банка, учебные и методические пособия по предоставлению банковских гарантий, а также статьи из экономических периодических изданий.

Результаты. Объектом исследования в данной работе послужили банки второго уровня РК, в том числе АО «АТФБанк», АО «Народный Банк Казахстана», АО «ForteBank».

При заключении контракта на поставку товаров или оказание услуг всегда есть вероятность того, что поставщик откажется от своих обязательств. В этом случае заказчик потеряет время, а в некоторых случаях – и деньги. Банковская гарантия – это своеобразная «страховка» – финансовое обеспечение обязательств поставщика перед заказчиком, выданное банком, который обязуется оплатить заказчику сумму неустойки в том случае, если исполнитель по каким-либо причинам не сможет или не захочет выполнить взятые на себя обязательства.

Банковская гарантия – это одна из форм обеспечения договоров/контрактов в рамках которой банком гарантируется исполнение обязательств клиента перед третьей стороной. Банковская гарантия – достаточно популярный банковский продукт и часто используется экспортерами и импортерами в качестве обеспечения широкого спектра контрактных обязательств.

Участниками сделки при гарантийном обеспечении являются: принципал, бенефициар и банк-гарант.

Принципал – сторона сделки, которая является инициатором выпуска гарантии.

Бенефициар – сторона сделки, в пользу которой выпускается гарантия.

Банк-гарант – сторона сделки, которая выпускает гарантию и берет на себя обязательство осуществить оплату бенефициару, в случае неисполнения принципалом своих обязательств.

Рассмотрим пример банковской гарантии на Рисунке 1.



Рисунок-1. Предоставление банковской гарантии

1. Принципал (покупатель) и бенефициар (поставщик/продавец) заключают контракт;

2. После заключения контракта принципал подает заявление в банк-гарант на выпуск гарантии;
3. Одобрив заявку принципала банк-гарант выпускает гарантию в пользу бенефициара;
4. После выпуска гарантии бенефициар отгружает продукцию/товар принципалу;
5. Принципал, в свою очередь, производит оплату за отгруженный товар [2].

На сегодняшний день, существует несколько видов и форм банковских гарантий:

1. Тендерная гарантия/Конкурсная гарантия – гарантия, в рамках которой банк-гарант обязуется выплатить сумму гарантии организатору тендера в таких случаях:

- участник тендера отказался от участия в конкурсе;
- участник тендера был признан победителем конкурса, но не подписал договор;
- участник тендера не внес обеспечение после подписания договора.

2. Гарантия исполнения обязательства – гарантия, в рамках которой банк-гарант обязуется выплатить сумму гарантии в случае не поставки или несвоевременной поставки продавцом товаров.

3. Гарантия платежа – обеспечивает платежные обязательства в случае неоплаты покупателем товаров или услуг.

4. Гарантия возврата авансового платежа – гарантия, в рамках которой банк-гарант обязуется выплатить сумму ранее выплаченного аванса, при неисполнении обязательств продавцом.

5. Гарантия возврата займа – гарантия, которая обеспечивает выполнение должником своих обязательств перед кредитором.

6. Гарантия исполнения обязательств (в пользу таможенных органов РК) – гарантия, обеспечивающая обязательства принципала по уплате таможенных платежей.

7. Гарантия исполнения обязательств (в пользу налогового органа РК) – гарантия, обеспечивающая исполнение налогового обязательства принципала по уплате налогов и/или пеней.

По форме гарантии делятся на покрытую, непокрытую и бланковую.

Покрытая – обеспечена на 100% деньгами клиента.

Непокрытая – обеспечена другими видами залога.

Бланковая – выпускается только в рамках конкурсов, тендеров.

Так же гарантии можно поделить на прямые гарантии и на контр-гарантии.

Прямая гарантия – гарантия выпускается банком-гарантом бенефициару напрямую.

Контр-гарантия – когда гарантия выпускается банком в пользу банка-гаранта для дальнейшего выпуска ее банком-гарантом в пользу бенефициара.

Рассмотрим процесс получения банковской гарантии.

Первое, что необходимо сделать, для того, чтобы оформить банковскую гарантию – это определиться с банком. Банков, предоставляющих гарантии, на сегодняшний день, достаточно много. И тут важно изучить и отдать предпочтение крупным, надежным и проверенным кредитным учреждениям. Выдачей гарантий могут заниматься лишь те банки, которые имеют на то соответствующую лицензию Национального Банка Республики Казахстан. Так же, при выборе банка, стоит обратить внимание на условия предоставления гарантии (на какую сумму предоставляются гарантии, под какой процент, как быстро оформляются и другое).

После того, как вы определились с банком, вам необходимо открыть расчетный счет. Если же вы уже являетесь клиентом банка, на который пал ваш выбор, и расчетный счет у вас уже открыт, то этот шаг пропускается.

После открытия счета необходимо подать заявку на получение банковской гарантии. Сделать это можно в отделении выбранного вами кредитного учреждения, на сайте банка или же с помощью каналов дистанционного обслуживания банка. Вместе с заявлением

подается пакет необходимых документов.

После проверки документов и одобрения заявки заключается договор гарантии.

Как и большинство банковских продуктов, банковская гарантия является платной услугой. И когда речь заходит о ее стоимости, первое, о чем спрашивает большинство клиентов, это сколько стоит выпуск банковской гарантии. Но не стоит забывать, что банком могут взиматься и другие комиссии, связанные с обслуживанием банковской гарантии.

В каждом банке действуют свои условия по выпуску и обслуживанию гарантий. Так же условия могут отличаться и от вида гарантии.

Рассмотрим детально условия предоставления гарантий банками второго уровня на Рисунке 2.

Банк/Операция	Выдача тендерной гарантии, обеспеченной залогом денег	Выдача покрытой гарантии	Выдача непокрытой гарантии	Выдача бланковой гарантии
Народный банк Казахстана	до 100 000 тенге – 5 000 тенге; свыше 100 000 тенге – 0,2%, мин. 10 000 тенге, макс. 58 000 тенге	до 100 000 тенге - 5 000 тенге; свыше 100 000 тенге - 0,2%, мин. 10 000 тенге, макс. 58 000 тенге	0,2%, мин. 15 000 тенге, макс. 150 000 тенге	до 5 000 000 тенге - 1,75%, мин. 10 000 тенге; свыше 5 000 000 тенге - 1,5%, макс. 150 000 тенге
АТФБанк	от 2% годовых	0,2%, мин. 5 000 тенге	0,2%, мин. 5 000 тенге	от 2,5% годовых
ForteBank	0,2%, мин. 7 000 тенге	0,2%, мин. 10 000 тенге	0,4%, мин. 10 000 тенге	2,5%, мин. 7 000 тенге

Рисунок-2. Условия предоставления банковской гарантии

Сегодня спрос на банковские гарантии стабильно растет. По оценкам экспертов, ими обеспечиваются свыше 90% всех тендерных заявок.

При проведении госконкурса банковская гарантия может понадобиться соискателю дважды:

- первоначально для подачи заявки на участие в конкурсе по определению поставщика (подрядчика, исполнителя). Данная мера позволяет еще до начала конкурсного отбора исключить из числа претендентов неблагонадежные компании [3];

- при победе в конкурсе, когда без предоставления банковской гарантии победитель не будет допущен к подписанию контракта. Стоит понимать, что в каждом из перечисленных случаев речь идет о различных суммах финансового обеспечения.

Значительная часть контрактов реализуется сейчас в системе госзакупок. Для прозрачности сделок ФНБ «Самрук-Казына» его дочерние структуры и квазигосударственный сектор абсолютно все закупки, вплоть до канцтоваров, проводят через тендеры. Соответственно, чтобы получить заказ и обеспечить предприятие стабильным доходом, предприниматель должен отслеживать все эти предложения на тендерных площадках и принимать участие в тендерах. Как правило, организатор требует от участника обеспечение, которое составляет от одного до трех процентов от суммы контракта, на который он претендует.

Организаторы тендеров выставляют требования и тем самым определяют перечень фининститутов, гарантии которых принимаются для обеспечения заявок участников тендеров. Эта оценка формируется на основе рейтингов банка, которые дают достаточно объективную картину, и таким образом отфильтровываются банки, гарантии которых могут быть приняты. В настоящее время необходимый уровень рейтингов есть у определенного числа финансовых институтов. Например, АО «ФНБ «Самрук-Казына» на сайте публикует перечень банков, удовлетворяющих требованиям закупок фонда [4].

Таким образом, тендерная гарантия – это обеспечение конкурсной заявки на тот случай, если победитель тендера вдруг не заключит договор о государственных закупках. Сумма гарантии – 1% от суммы лота, в конкурсе на котором участвует поставщик, в виде денег или банковской гарантии.

Клиенты и подавляющее большинство субъектов бизнеса выбирают банковскую тендерную гарантию вместо перечисления «живых» денег, так как лучше заплатить несколько тысяч тенге за тендерную гарантию, чем перечислять миллион тенге.

На рынке распространено два основных вида тендерной гарантии – бланковая (без залога) и покрытая деньгами (на 100%).

Многие банки предлагают такой продукт как «бланковая тендерная гарантия», так как это практически безрисковый кредитный продукт. Вероятность того, что клиент банка выиграет тендер и не заключит вовремя договор о государственных закупках, очень мала, поэтому банки предлагают тендерные гарантии без залога.

В тендерных гарантиях скорость и простота оформления являются важными составляющими, поэтому сравним условия некоторых банков по продукту «тендерная гарантия» на основании информации с сайтов банков по основным критериям [5].

Проанализируем условия по первому критерию: предлагает ли банк услугу «бланковая тендерная гарантия» и есть ли гарантия, покрытая деньгами на Рисунке 3.




Критерий - бланковая тендерная гарантия и гарантия, покрытая деньгами		
	Наличие бланковой тендерной гарантии	Наличие гарантии, покрытой деньгами
	✓	✓
	✓	✓ Срок выпуска 1 день
	✓	✓

Рисунок-3. Сравнительный анализ по критерию №1

Как правило, предприниматели предпочитают выпуск бланковых тендерных гарантий (без залога), поэтому последующее сравнение будет по бланковым тендерным гарантиям по такому критерию как скорость выпуска.

Проанализируем условия по второму критерию на Рисунке 4:




Критерий - скорость выпуска бланковой тендерной гарантии	
	Срок выпуска бланковой тендерной гарантии
	🕒 2 часа
	🕒 2 часа
	🕒 1 день

Рисунок-4. Сравнительный анализ по критерию №2

Соответственно, скорость выпуска банковской гарантии будет зависеть от времени подачи заявки и пакета документов, что отражается в оперативности исполнения. За один день бланковую тендерную гарантию в банке выпустить можно, если с утра принести полный пакет документов, и если все документы безупречны, то банк может успеть рассмотреть на заседании кредитного комитета, чтобы вечером успеть выпустить.

Обычно выпуск бланковой тендерной гарантии занимает 1-3 дня, так как «банк вправе запрашивать дополнительные документы».

Поэтому следующим важным критерием для сравнения условий банков будет пакет документов для выпуска бланковой тендерной гарантии. В результате изучения было выявлено, что в АО «АТФБанк» требуется минимальный пакет документов (предоставляется 1 пакет документов на открытие линии, в течение срока действия линии выпуск гарантий осуществляется на основании заявления на выпуск гарантии), в АО «Народный Банк Казахстана» перечень из 16 документов, в АО «ForteBank» запрашивают более 14 документов, но если выпуск гарантий в рамках заключенного генерального соглашения – 8 документов [6].

Заключение. Банковская гарантия является формирующимся институтом отечественного гражданского права, который сложился с учетом международной практики в этой области. Банковская гарантия призвана обслуживать отношения предпринимателей при совершении ими крупных коммерческих сделок, и создает наиболее надежный механизм их обеспечения.

Таким образом, при выборе банка для выпуска бланковой тендерной гарантии клиенты МСБ выбирают банк с минимальным пакетом документов, быстрым выпуском и разумной комиссией.

Список использованной литературы:

- 1 Анциферов О. Проблемы выдачи банковской гарантии в форме электронного документа // *Хозяйство и право*, 2006, №6. – С.102-109.
- 2 Гражданский кодекс Республики Казахстан (Общая и Особенная части). – А.: Юрист. – 356 с.
- 3 Диденко А. Гарантия и поручительство в условиях рынка и их значение // Интернет ресурс. Режим доступа: <http://journal.zakon.kz/>
- 4 Лоскутов И.Ю. Банковские гарантии и поручительства // *Казахстанская правда*. – №148-149. – С.20-24.
- 5 Ефимова Л.Г. Банковские сделки: право и практика. Монография. – М.: НИМП, 2018.
- 6 Завидов Б.Д. Договор банковской гарантии // *Право и экономика*, 2017. – №1.

МРНТИ 06.39.02

Челекбай А.Д.¹, Изеев С.Н.²

¹Академия «Кайнар», Алматы, Казахстан

²Казахский Национальный педагогический университет имени Абая,
г. Алматы, Казахстан

ВАЛЮТНОЕ И ИНФЛЯЦИОННОЕ ТАРГЕТИРОВАНИЕ

Аннотация

В условиях продолжающегося глобального финансово-экономического кризиса глав-

ной целью денежно-кредитной политики является поддержания стабильности уровня цен, низкой инфляции, обеспечение максимальной занятости и рост объёмов производства. Повышение инфляции и инфляционных ожиданий оказывают дестабилизирующее влияние на экономику как развитых, так и развивающихся стран. В соответствии с принятым ориентиром используется такие базовые режимы денежно-кредитной политики как таргетирование валютного курса, таргетирование целевого уровня денежной массы, таргетирования инфляции и другие. Таргетирование в определенные периоды обеспечивает определённую стабильность макроэкономических показателей.

В данной статье рассмотрены условия необходимые для введения режима таргетирования инфляции Казахской экономике, какие действия предпринимаются для выполнения этих условий, факторы ограничивающие переход Казахстана к таргетированию инфляции, а также какие результаты уже достигнуты на пути внедрения таргетирования инфляции в Республику Казахстан.

Ключевые слова: инфляция, денежно-кредитная политика, инфляционное таргетирование, валюта, экономика, Казахстан.

А.Д. Челекбай¹, С.Н. Изеев²

¹«Қайнар» Академиясы, Алматы, Қазақстан

*²Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті,
Алматы қ., Қазақстан*

ВАЛЮТАЛЫҚ ЖӘНЕ ИНФЛЯЦИЯЛЫҚ ТАРГЕТТЕУ

Аңдатпа

Әлемдік қаржы-экономикалық дағдарыс жағдайында ақша-несие саясатының негізгі мақсаты баға тұрақтылығын, төмен инфляцияны сақтау, жұмыспен қамтуды ұлғайту және өндірісті ұлғайту болып табылады. Жоғары инфляция және инфляциялық күтулер үрдісі дамыған және дамушы елдердің экономикаларында тұрақсыздық туғызады. Қабылданған шартқа сәйкес ақша-несие саясатының негізгі режимдері валюта бағамын таргеттеу, ақша массасының мақсатты деңгейіне бағытталғандық, инфляциялық таргеттеу және тағы басқалары қолданылады. Белгілі бір кезеңдерге бағытталғандық макроэкономикалық көрсеткіштердің белгілі бір тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Берілген мақалада Қазақстанның экономикасына инфляциялық таргеттеуді енгізуге қажетті шарттар, осы шарттардың сақталуына қандай іс-әрекеттер қолданылып жатыр, Қазақстанның экономикасын инфляциялық таргеттеу жағдайына көшіруде қандай шектеулер бары, сонымен қатар Қазақстанның экономикасын инфляциялық таргеттеу жағдайына көшіруден қандай нәтижелерге қол жеткізілгені қарастырылған.

Түйін сөздер: инфляция, ақша несие саясаты, инфляциялық таргеттеу, валюта, экономика, Қазақстан.

Chelekbay A.D.¹, Izeyev S.N.²

¹Academy of "Kainar", Almaty, Kazakhstan

*²Kazakh National Pedagogical University named after Abai,
Almaty, Kazakhstan*

CURRENCY AND INFLATION TARGETING

Abstract

In the context of global financial and economic crisis, the main monetary policy of the global financial crisis is supported by the stability of the price, low inflation, the maximal security of the goods and the production of goods. Rising inflation and inflation expectations have a destabilizing effect on the economies of both developed and developing countries. In accordance with the orientation principle, the base regime of monetary policy is used as a currency basket, targeting the whole world financial weight, inflation targeting and so on. Targeting in defined periods ensures the specified macroeconomic stability.

From the point of view of the situation in the economy of Kazakhstan, which is considered to be an undeveloped mode of the inflation, the mode of business for which it is supposed to operate, the inflationary factor of inflation in Kazakhstan, and also the consequences of the inflation targeting of the Republic of Kazakhstan.

Keywords: inflation, monetary policy, inflation targeting, currency, economy, Kazakhstan.

Введение. Продолжающийся глобальный финансово-экономический кризис значительно замедлил темпы роста мировой экономики. Падение цен на сырьевые ресурсы снижают объёмы экспорта, сокращают валютные поступления в страну, удорожает импорт потребительских товаров. Повышение инфляции и инфляционных ожиданий оказывают дестабилизирующее влияние на экономику как развитых, так и развивающихся стран. Необходимость преодоления таких негативных явлений и обеспечение экономического роста требует проведения особых мер с особыми механизмами, которые позволили бы вывести страны из кризиса.

В этих условиях главной целью денежно-кредитной политики является поддержания стабильности уровня цен, низка инфляция, обеспечение максимальной занятости и рост объёмов производства. В соответствии с принятым ориентиром используются такие базовые режимы денежно-кредитной политики как таргетирование валютного курса, таргетирование целевого уровня денежной массы, таргетирования инфляции и другие. Таргетирование в определенные периоды обеспечивает определённую стабильность макроэкономических показателей.

Методы исследования. Для достижения поставленной цели были рассмотрены труды отечественных и зарубежных исследователей, посвященных рассмотрению вопросов валютного и инфляционного таргетирования. Проведен анализ последствий введения валютного и инфляционного таргетирования для национальной экономики.

Результаты. Режим таргетирования валютного курса используется странами, экспортирующими в значительных количествах нефть, металлы и другие ресурсы. Для стабилизации макроэкономической ситуации в стране, за целевой ориентир они принимают валютный курс, так как благополучие экономик этих стран во многом зависит от валютных поступлений. Колебание цен на мировом рынке на сырьевые ресурсы непосредственно влияют на курсы национальных валют.

Режим изменяемого фиксированного валютного курса и таргетирования его выступают как способ поддержания цен на товары внутри страны. Последнее содействует установлению контроля над темпами инфляции и обеспечивает автоматическое правило для проведения денежно кредитной политики в нужном направлении. При обесценении национальной валюты денежно кредитная политика становится жесткой. Денежно-кредитная политика ослабляется, когда возникает ситуация к повышению её курса.

При таргетировании валютного курса центральный банк имеет ограничения свободы в осуществлении денежно-кредитной политики. Так, например, он не может проводить чрезмерную экспансионистскую политику для достижения успехов в повышении уровня занятости. По первому требованию центральный банк должен обменивать национальную валюту на иностранную по установленному фиксированному курсу. Но для этого ему нужно иметь золото-валютный резервы в объемах, обеспечивающих 100% покрытия национальной валюты. Таргетирование валютного курса при международной мобильности капитала приводит к зависимости внутренних процентных ставок от изменений процентных ставок на

мировых рынках.

При возникновении валютно-финансовых кризисах, таргетирование валютного курса подрывает финансовую устойчивость экономики. Выходом из ситуации является девальвация национальной валюты, в результате которой денежные единицы развивающихся стран обесцениваются и теряют свою покупательную способность. В большинстве развитых стран девальвация валюты оказывает на экономику незначительное влияние, так как их долги номинированы в национальной валюте, тогда как в развивающихся странах долги выражены в местной валюте. Краткосрочные обязательства их, выраженные в иностранной валюте, значительно дорожают в результате обесценения национальной валюты. Кризисы 1990 годов показали неэффективность использования валютных курсов [1, 444-450].

Таргетирование валюты в России и Казахстане с переходом на рыночные условия хозяйствования не раз вызывало девальвацию валют. Так, азиатский кризис с 1997-1998 годов резко обесценил российский рубль (черный вторник) и способствовал значительному росту как фактической, так и ожидаемой инфляции. Мировой финансово-экономический кризис 2007-2009 годов привел к девальвации национальных валют России и Казахстана, которые обесценились почти на четверть своей стоимости. Искусственное поддержание валютных курсов требовало значительных затрат из валютных резервов для проведения интервенции на валютных рынках. В конце концов как Россия и Казахстан, так и ряд других стран вынуждены взять курс на переход к более гибкому режиму денежной кредитной политики - к таргетированию инфляции.

Проводимую до кризиса 2007-2009 годов денежно-кредитную политику Соединенных Штатов можно охарактеризовать как таргетирование денежной массы. Федеральная Резервная Система (ФРС) постоянно отслеживала и корректировала процентную ставку по федеральным фондам в ответ на отклонения внутреннего производства, занятости и инфляции от прогнозного уровня. Взяв в качестве ориентира денежно-кредитную политику по обеспечению уровня занятости и роста ВВП в США в условиях кризиса для стимулирования экономического подъема запускается нетрадиционная монетарная политика – программа количественного смягчения (Quantitative easing – QE). ФРС расширяет денежное предложение, вливая в финансовую систему масштабные объемы ликвидности за счет необеспеченных денег. При увеличении ликвидности в условиях низкой процентной ставки и низком уровне инфляции финансовая система начинает стимулировать активный рост в экономике за счет краткосрочного кредитования производства [2, 285-286].

Однако, когда процентная ставка опускается на максимально возможный уровень, дальнейшее увеличение центральным банком предложения денег не способно воздействовать на экономику. Чрезмерное насыщение рынка денежной массой должно бы вызвать резкое усиление инфляции и разрастание бюджетного дефицита. Увеличение предложения денег приводит к разрыву между товарным и денежным рынками, товарные рынки перестают ощущать влияние денежного рынка, что вызывает замедление инвестиционного процесса.

Обычно воздействие государства на реальный сектор экономики достигается путём изменений процентных ставок, инвестиции, занятости, объёма производства и уровня дохода.

Когда номинальная ставка процента близка к нулю и центральный банк не в состоянии понизить её еще ниже, денежно кредитная политика не может регулировать денежное обращение, в этих условиях экономика попадает в так называемую ликвидную ловушку. В ситуации ликвидной ловушки денежная политика становится неэффективной. Оказавшись в ликвидной ловушке, экономика не в состоянии самостоятельно выйти из неё. Выход из ловушки возможен лишь при мощной поддержке государства и проведении им активной инвестиционной политики.

Чтобы вывести экономику из ликвидной ловушки, США увеличили государственные расходы на реализацию новых проектов и программ, что обеспечило неуклонный рост занятости и восстановление экономики. В результате безработица упала с 10% до 7% и ниже,

инфляция сократилась на 2,5%, экономический рост составил около 2%.

В то же время политика дешёвых денег могла привести к возникновению «кредитных пузырей» за счет больших объёмов краткосрочного кредитования. Центральные банки развивающихся стран ожидают повышения процентных ставок, чтобы уйти от неопределённости и получить возможность инвестировать средства на мировые финансовые и валютные рынки.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) определяет целевые ориентиры инфляции на основе таргетирования денежных агрегатов (в частности М3) в сочетании с валютной или ценовой стабильностью. Однако в условиях мирового финансово-экономического кризиса в Евросоюзе более популярной стало политика строгой финансовой дисциплины. В адрес стран ЕС с торговым дефицитом и большим внешним долгом предъявлены требования немедленного перехода к строгой финансовой дисциплине: принятию мер строгой экономии, сокращению бюджетных расходов, увеличению налогов, процентных ставок и так далее, несмотря на угрозу массовой безработицы. Однако эти меры только усугубили экономическую депрессию, оказались недостаточными для поддержания бюджета, они, наоборот, привели к падению налога с оборота.

ЕЦБ поднимает процентные ставки несмотря на экономический спад и отсутствие серьезной угрозы инфляции. В результате 2014 году в Еврозоне была зафиксирована отрицательная инфляция (дефляция), что подталкивает ЕЦБ к подготовке запуска программы QE. Видя, что меры строгой экономии не могут обеспечить процесс восстановления экономик стран ЕС, он принимает решение по выкупу активов и этим насыщение рынка ликвидностью. ЕЦБ выкупает государственные облигации через предоставление неограниченных кредитов по низкой процентной ставке. На выкуп ценных бумаг ЕЦБ направляет 60 млрд. евро. Выкуп будет продолжаться с января 2015 года до начала 2016 года. В целом реализация программы QE обойдется ЕЦБ в 1.1 трлн. евро.

При инфляционном таргетировании в качестве целевого ориентира устанавливают плановый уровень инфляции. Для того чтобы достичь этого показателя, фискальная политика не должна влиять на денежно-кредитную политику центрального банка и заимствования правительства у центрального банка сведены почти до минимума. Внутренний финансовый рынок должен быть в состоянии поглотить дополнительный выпуск государственных ценных бумаг. При влиянии фискальной политики на денежно-кредитную возможны требования о повышении процентной ставок для увеличения налоговых сборов, которые могут привести к стимулированию роста инфляции и инфляционных ожиданий.

Удержание установленного ориентира инфляции планируется на определенное количество периодов. Продолжительность времени таргетирования зависит от величины инфляции на момент принятия целевого ориентира и прогноза развития ситуации. Оценка инфляции может быть измерена индексом ИПЦ. С появлением новых товаров, увеличением спроса на товары повышенного качества и изменений других условий будет происходить небольшое отклонение в приросте индекса потребительских цен (ИПЦ). Поэтому большинство центральных банков выбрали ориентиром таргетирования инфляции 2% годовых [3, 156-157 с.]

При инфляционном таргетировании важная роль отводится ключевой ставке (ставке рефинансирования) центрального банка. Если процентная ставка центрального банка возрастает, увеличивается приток в коммерческие банки сбережения населения. При снижении ее депозитные ставки понижаются. Это в свою очередь уменьшает поступление денег в депозиты населения. В то же время повышение ключевой ставки центрального банка вызывает рост процентных ставок кредитования в коммерческих банках. Происходит снижение спроса предприятий и население на кредитные средства. На руках у населения увеличивается количество денежной массы. Это приводит к росту уровня инфляции. Ключевая ставка центрального банка выступает также основным инструментом при таргетировании инфляции и используется для регулирования колебаний курса национальной валюты.

Преимущества инфляционного таргетирования по сравнению с другими способами регулирования инфляции позволили многим странам взять за основу данный метод управления инфляционным процессом. Россия и Казахстан, чтобы перейти на инфляционное таргетирование, прекратили проводить валютные интервенции. Искусственная поддержка курса валют стало неэффективной, так как требовала значительных затрат валютных резервов для снижения волатильности обменных курсов. Падение на мировом рынке цен на нефть, металлы и другие ресурсы существенно снизили валютные поступления

Переход к плавающему курсообразованию вызвал резкое понижение курсов национальных валют. Валютный курс рубля и тенге по отношению к американскому доллару упал соответственно до 70 и 350 за один доллар. Девальвация национальных валют спровоцировала рост инфляции до 13% в России и до 9% в Казахстане. Центральный банк России, чтобы остановить курсовые колебания и дальнейшее падение курса рубля, повысил ключевую ставку до 17%. Теперь курсообразование происходит под воздействием рыночных факторов предложения и спроса, складывающихся на валютных рынках.

Закключение. Переход на метод регулирования инфляции посредством инфляционного таргетирования имеет ряд сложностей, которых необходимо преодолеть. Развивающиеся страны, экспортирующие сырьевые ресурсы, крайне чувствительны к колебаниям цен на мировых рынках и соответственно они зависимы от внешних факторов, которые не могут контролировать в достаточной мере денежно-кредитная политика страны. Значительный импорт продовольственных товаров в условиях постоянных девальвационных рисков могут спровоцировать удорожание их. Существенные изменения во внешней среде могут воздействовать на заданные целевые ориентиры, непостоянство которых приведут к регуляторному невыполнению намеченных показателей. Направление денежно-кредитной политики на достижение определенных целевых ориентиров по инфляции могут ослабить контроль над другими показателями, что может привести к замедлению роста ВВП и сокращению занятости. Однако применение системы гибкого инфляционного таргетирования позволит значительно смягчить нежелательные эффекты от негативных факторов. Сосредоточение внимания на ценовой стабильности посредством закрепления инфляции на приемлемом уровне поможет снизить инфляционные ожидания, усилить роль национальной валюты, позволит создать инструменты для долгосрочного фондирования тенге.

Список использованной литературы:

1 Звонова Е.А. *Международные валютно-кредитные отношения: Учебник и практикум.* – М.: «Юрайт», 2014. – 285 с.

2 Михайлов Д.М. *Международные контракты и расчеты / Профессиональная практика.* – М.: «Юрайт», 2008. – 550 с.

3 Нейман Э. *Путь к финансовой свободе.* – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2005. – 350 с.

МРНТИ 06.73.65

М.А. Канабекова¹, Ә.Б. Жақсыбаева¹

¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА САҚТАНДЫРУ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Қызмет көрсету нарығының қалыптасуының қазіргі жағдайында сақтандыру қызметі экономиканың басқа салалары сияқты қатал бәсекелестік кезеңінде. Жыл сайын сақтандыру нарығының маңызы артып келеді. Сақтандыру сияқты қызмет түрін жүзеге асыру қызметтің барлық саласында қолданылады. Кез-келген кәсіпкер, бизнестің көлеміне қарамастан, өз

тәуекелдерін азайтуға мүдделі, жыл сайын сақтандыру ұйымдарының қызметіне жүгінетін жеке және заңды тұлғалар саны артып келеді. Нарықтық реформалардың басталуымен Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығы тұрақты өсуді көрсетті. Соған қарамастан, біздің елде сақтандыру халықтың, жеке тұлғалардың және мүліктік мүдделерін қаржылық қорғаудың тиімді құралы ретінде қарастырылмаған. Сонымен қатар, отандық сақтандыру жүйесі қазіргі уақытта сақтандырушылардың қызметін қатаң бақылауға негізделген сақтандыру ісін басқарудағы функциялардың тарылуынан көрінетін мемлекеттің әлсіз қатысуымен дамуда.

Түйін сөздер: сақтандыру, сақтандыру нарығы, нарықтық тәуекел, қайта сақтандыру, төлем қабілеттілігі, сақтандыру ұйымдары.

Канабекова М.А.¹, Жақсыбаева Ә.Б.¹

¹Казакский национальный педагогический университет имени Абая

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ СТРАХОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Аннотация

В современных условиях формирования рынка услуг страховая деятельность находится в стадии жесткой конкурентной борьбы, как и другие сектора экономики. С каждым годом важность страхового рынка растет. Осуществление такого вида деятельности, как страхование находит применение во всех сферах деятельности. Любой предприниматель независимо от масштабов бизнеса заинтересован в минимизации своих рисков, с каждым годом становится все больше физических и юридических лиц, которые прибегают к услугам страховых организаций. Страховой рынок Республики Казахстан с началом рыночных реформ демонстрирует устойчивые темпы роста. Тем не менее, страхование в нашей стране ещё не считается действенным инструментом финансовой защиты личных и имущественных интересов населения, хозяйствующих субъектов и государства. К тому же, отечественная страховая система развивается при слабом участии государства, что выражается в сужении функций в управлении страховым делом, которые в настоящее время основаны на жестком контроле над деятельностью страховщиков.

Ключевые слова: страхование, страховой рынок, рыночный риск, перестрахование, платежеспособность, страховые организации.

Kanabekova M.A.¹, Zhaksybayeva A.B.¹

¹Kazakh National Pedagogical University named after Abay

WAYS TO IMPROVE THE ORGANIZATION OF INSURANCE IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

Abstract

In the current conditions of the formation of the services market, insurance is in a stage of fierce competition, like other sectors of the economy. Every year the importance of the insurance market is growing. The implementation of such a type of activity as insurance is used in all areas of activity. Any entrepreneur, regardless of the size of the business, is interested in minimizing their risks, every year there are more and more individuals and legal entities that resort to the services of insurance organizations. With the beginning of market reforms, the insurance market of the Republic of Kazakhstan has shown steady growth. Nevertheless, insurance in our country is not yet considered an effective tool for financial protection of personal and property interests of the population, business entities and the state. In addition, the domestic insurance system is developing

with the weak participation of the state, which is expressed in the narrowing of the functions in managing the insurance business, which are currently based on tight control over the activities of insurers.

Keywords: insurance, insurance market, market risk, reinsurance, solvency, insurance organizations.

Сақтандыру қызметін жетілдіру мен оны ары қарай дамыту перспективасына байланысты нұсқалар жүйесі айқындалды. Сақтандыру қызметі өркениетті қоғамның ажырамас бөлігі болып табылады. Осыған орай, оның даму стратегиясы республиканың жалпыэкономикалық дамуының стратегиялық міндеттерімен тығыз байланыста болуы шарт. Сақтандыру жүйесін реттеуді ұйымдастырудың жетілдірілмегендігі, осы сектор дамуының мемлекеттік бағдарламаларын жүзеге асыру механизмдерінің жоқтығы – осы аталғандар сақтандыру қызметін дамыту қиыншылықтарының көзі болып табылады [1].

Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығындағы жағдайды қанағаттанарлық деп санауға болмайды. Қазақстандағы сақтандыру қызметтері нарығы әлі де қаржы нарығының басқа салаларынан дамуда артта қалып отыр, олардың көпшілігі экономикалық өсімнен тез дамып келеді. Сақтандыру нарығының жеткіліксіз дамуы объективті және субъективті сипаттағы шешілмеген бірқатар мәселелермен байланысты, олар уәкілетті органның бағалауы бойынша ұзақ уақытты қажет етеді.

2019 жылғы көрсеткіштер бойынша Қазақстанның сақтандыру секторын 29 сақтандыру ұйымы ұсынады, олардың 20-сы жалпы сақтандыру және алтауы өмірді сақтандыру саласында.

Кесте-1. Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығының құрылымы

Сақтандыру секторының құрылымы	01.01.2018	01.01.2019
Сақтандыру ұйымдарының саны	32	29
* өмірді сақтандыруды қоса	7	6
Сақтандыру брокерлерінің саны	16	15
Актуарийлер саны	59	56
«Сақтандыру төлемдеріне кепілдік беру қоры» АҚ қатысушылары болып табылатын сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының саны		
Қазақстан Республикасының резидент емес сақтандыру ұйымдарының өкілдіктерінің саны	22	23
	3	3

Ескерту: [2] деректері бойынша құрастырылған

Сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының активтері 2019 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша 1 038 510 млн. теңгені құрады (2018 жылдың басында - 926 043 млн. теңге), 2018 жылдың басынан өсім - 13,2%.

Активтер құрылымындағы ең үлкен үлес (жиынтық активтердің 51,9%) 543,778 млн.теңге (2018 жылдың басында - 424,820 млн.теңге) бағалы қағаздарға тиесілі, 2018 жылдың басынан 28%-ға өсті.

Екінші деңгейдегі банктерге орналастырылған депозиттер жиынтық активтердің 18,2% қатысуымен 190,438 млн. Теңгені құрайды (2018 жылдың басында – 208,348 млн. Теңге немесе жиынтық активтердің 22,5%), 2018 жылдың басынан төмендеу – 8,6%.

Қайта сақтандыру активтері жиынтық активтердің 10,7% қатысуымен 111 843 млн. Теңгені құрайды (2018 жылдың басында – 110 237 млн. Теңге немесе жиынтық активтердің 11,9%), 2018 жылдың басынан өсім – 1,5%.

Қазіргі таңда толыққанды және дамыған сақтандыру нарығының болуы үшін сақтандыру ұйымдарының қаржылық тұрақтылығына қойылатын талаптардың едәуір көп

мөлшері әзірленеді. Коэффициенттердің, индикаторлардың, жеткіліктілік стандарттарының сақталуының жалпы қабылданған есептеулеріне қосымша, әрбір сақтандыру нарығы аймаққа, мамандандыруға және т.б. сәйкес сақтандыру ісін жүргізудің ерекшеліктеріне сәйкес түзетулер енгізуге тырысады. Бұл шаралардың барлығы сақтандыру ұйымдарының барлығының өз міндеттемелеріне уақытылы жауап бере алмайтындығына, осылайша өз сақтандырушыларын қорғау бойынша міндеттерінің бірін орындамауы салдарынан жа- салады.

Қазақстанның сақтандыру нарығының даму перспективаларына келетін болсақ, бұл салада бірқатар мәселелер бар, оларды компанияларға қойылатын талаптардың сәтті дамуы үшін ескеру қажет. Қазақстандағы сақтандыру компаниялары нарықта болу үшін көптеген көрсеткіштерге сәйкес келуі керек. Бұл, егер кем дегенде бір индикатор қолайлы мәннен аспаса, сақтандыру ұйымы өз қызметін жүзеге асыра алмайды дегенді білдірмейді.

Бүгінгі таңда Қазақстан Республикасының көптеген сақтандыру ұйымдары қатал зиянды бәсекелестік жағдайында. Сол себепті заңнамалық база толығымен сақталмайды. Осындай бұзушылықтардың бірі тұтынушылар базасын кеңейту үшін түрлі жеңілдіктер мен промо-жүйелер жүргізіліп жатқандығы. Осылайша, сақтандырушы ықтимал тәуекелдерді жабу үшін қажетті резервтік қорды қалыптастыра алмайды. Мұның бәрінде делдалдарды әлеуетті клиенттерді іздеуге ынталандыру үшін сақтандыру агенттеріне төленетін комис- сиялардың мөлшері асыра бағаланады. «Сақтандыру қызметі туралы» Заңда сақтандыру шарттарын жасасу үшін ұсынылған делдалдық қызметтер үшін комиссия мөлшері жеке тұлғалар үшін 10%-дан, заңды тұлғалар үшін 15%-дан аспауы керек деп белгіленген. Шындығында, сақтандыру агенттері комиссияның 20%-дан 40%-на дейін алады. Бұл сақтандыру қорындағы теңгерімсіздікті тудырады. Яғни, бірнеше ірі сақтандыру жағдайлары туындаған жағдайда сақтандырушы қажетті төлемдер көлемін жасай алмайды. Заңнаманы және нормативтік-құқықтық базаны сақтамау тек сақтандыру компаниясының қызметіне ғана емес, сақтандыру нарығына да, сонымен қатар сақтандыру қызметін тікелей қолда- нушыларға да әсер етеді. Бұл сақтандыру қызметтерін тұтынудың төмендеуіне, сенімсіздік пен сақтандыру саласындағы құқықтары мен міндеттемелерін білмеу салдарынан әкеледі. Нәтижесінде тұтасымен сақтандыру нарығын дамытуға мүмкіндік бермейтін қатал шеңбер қалыптасады.

Осылайша, сақтандыру ұйымдарының даму перспективаларында бірнеше тармақтарды ескеру қажет [3].

Біріншісі, сақтандыру фирмаларының санын қысқартуға болатындығы. Бірақ сақ- тандыру компанияларының санын оларды тарату арқылы емес, бірнеше ірі және тұрақты компанияларға біріктіру арқылы қайта құру. Осылайша, сенімділіктің, төлем қабілеттіліктің жоғары деңгейін қамтамасыз ету, күнделікті күрес жүретін клиенттік базаны біріктіру. Нәтижесінде, мұндай одақ сақтандыру қорын толығымен құруға мүмкіндік бермейтін шексіз акциялар мен жеңілдіктердің санын азайтуға, сондай-ақ сақтандырушылар мен сақтан- дырушылардың жағдайы туралы жаңа ақпарат беру арқылы ақпараттық базаны кеңейтуге мүмкіндік береді. Сақтандыру жағдайы туындаған кезде сақтандырушы тиісті сақтандыру қоры болмаған кезде өз міндеттемелері бойынша жауап бере алмайды. Айта кету керек, сақтандырушылардың өте аз пайызы сақтандыру жағдайымен сақтандыру компаниясына жүгінеді. Мұны сақтандырушылардың сақтандыру төлемдерін жүзеге асырудың құқықтары мен тәртібі туралы білмеуі және сақтандырушыларға деген сенімінің жоқтығымен тү- сіндіруге болады. Тұтастай алғанда, сақтандыру компанияларының одағы сияқты шара сақтандыру ұйымдарының төлем қабілеттілігін тұрақтандыруға, сонымен қатар қызметтерді тұтынушылардың, сақтандырушылардың сенімінің одан әрі артуына ықпал етеді, бұл сақтандыру қызметтеріне сұраныстың артуына әкеледі.

Қазақстанның сақтандыру нарығындағы өзгерістің екінші мәні заңға сәйкес келмейтін сақтандыру компанияларына қатысты санкциялардың күшеюі болуы керек. Сақтандыру төлемдерін жүзеге асыру процесін бұзу, сақтандыру агенттерін таңдауды бұзу, қызметтің негізгі көрсеткіштері деңгейінің төмендегені туралы есепті ұсынбау заңнаманы сақтамаудың

мысалдары болып табылады. Сақтандырушылар белгіленген комиссиялық мөлшерлемені сақтамайтындығына қоса, сақтандыру агенттерін сақтандыру қызметін жүзеге асыру талаптарында белгіленген барлық параметрлерден өтпейді. Сақтандыру компаниялары пруденциалдық коэффициенттер, меншікті капиталдың коэффициенттері, резервтер мен алынған сыйақылар сияқты негізгі көрсеткіштерге сәйкес келуімен қатар, сіз сақтандырушылардың тарифтік саясатын, сонымен қатар сақтандыру агенттері мен комиссиялық сыйақылар туралы ақпараттың толық тізілімін бақылауыңыз керек. Заңнамалық және нормативтік базаны сақтамайтын сақтандырушыларға қатаң санкциялар енгізу қажет: айыппұлдар, лицензиялық шолу және заңды жауапкершілікке тарту [4].

Сақтандыру ұйымдарының өміріндегі үшінші ықтимал сақтандыру ұйымдарының төлем қабілеттілік талаптарын қамтитын стандарттарды енгізу болуы мүмкін. Тұрақты қаржы нарығын құру және қаржылық қызметтерді тұтынушылардың мүдделерін қорғау сақтандыру қызметін реттеу маңызды қызмет саласы болып табылатын реттеушілер үшін басымдық болып табылады. Бұл режим рейтингтік бағалау және «Сақтандыру қызметі туралы» негізгі Заңның құрамдас бөлігі болып табылмайды, басқа салаларға тәуелсіз қолданылады.

Мұндай стандартты енгізудің жарқын мысалы Еуропадағы Solvency I директивасы. Бұл құжат 1973 жылы ұлттық деңгейде енгізілген және оның негізі сақтандырушының капиталына қойылатын талаптар, сонымен қатар сақтандыру тәуекелін есепке алу болды. Solvency I директивасы енгізілген сәттен бастап сақтандырушылардың тәуекелдерін бағалаудың егжей-тегжейлі жүйесі жасалды. Solvency I режимі компаниялардың табиғи апаттар немесе нарықтық тәуекелдер салдарынан зардап шегетінін ескермегендіктен, бұл қауіптер Solvency II стандарты бойынша ескеріледі, бұл қазіргі уақытта капиталдың төлем қабілеттілігіне қойылатын талаптардың едәуір өсуіне әкелуі мүмкін.

Solvency I директивасы сақтандырудан басқа басқа тәуекелдерді ескермегендіктен және төлем қабілеттілігінің жеткілікті деңгейін қамтамасыз етуге мүмкіндік бермейтіндіктен, тұрақтылық пен үздіксіз жұмысын қамтамасыз ету мақсатында мүше мемлекеттердің сақтандыру компаниялары сақтандыруды реттеудің жеке реформаларын жүргізе бастап, заңнаманың біркелкілігін бұзды және жалпы еуропалық сақтандыру нарығының дамуына кедергі келтіре бастады. ЕО елдері үшін біртұтас заңнама мен сенімді бірыңғай сақтандыру жүйесін құру маңызды болғандықтан, Solvency II директивасын әзірлеу туралы шешім қабылданды. Сақтандырушының төлем қабілеттілігін реттеудің осы режиміне сақтандыру ұйымдары ұшырауы мүмкін басқа да тәуекелдер енгізілді. Айта кету керек, бұл директива 2014 жылдың 1 қаңтарында енгізілуі керек еді, бірақ осы режимнің күшіне ену күнін кейінге қалдыру туралы шешім қабылданды. Solvency II-ді енгізу құжатқа түзетулер енгізуге, сондай-ақ сақтандыру компанияларын Solvency II директивасының талаптарына сәйкес келуіне байланысты 2016 жылдың 1 қаңтарына дейін кешіктірілді.

Solvency II-ге көшу – бұл экономикалық тәуекелдерге негізделген реттеу моделіне көшу: бұл жоба сақтандырушылардың тәуекелдерді басқару әдістерін жетілдіруге ғана емес, сонымен бірге сақтандырушылар тудыратын тәуекелдерді неғұрлым дәл көрсететін жағдай туғызуға тиіс. Төлем қабілеттілігі II саланың өзіндік құнына, атап айтқанда капиталға деген қажеттілікке айтарлықтай әсер етеді.

Solvency II мазмұнын қайта қараудың мақсаты бар:

- сақтандыру, тәуекелдерді басқару, қаржылық технологиялар мен пруденциалдық нормативтердегі заманауи өзгерістерді ескеру;
- сақтандыру топтарының қызметін олардың экономикалық қызметін ескере отырып, қадағалауды ұтымды ету;
- қадағалау органдарының өзара іс-қимылын қамтамасыз ету;
- жалпы сақтандыру компанияларын реттеу проблемаларына көбірек көңіл бөлу.

Төлем қабілеттілігі туралы директиваның бірінші бөлімі нақты сандық талаптарды, атап айтқанда сақтандыру ұйымдарының меншікті капиталының жеткіліктілігіне қатысты. Екінші бөлімде сақтандырушылардың тәуекелдерін басқаруға қойылатын талаптар бар және

реттеуші органдардың олардың тәуекелдерін бақылауға қатысты өкілеттіктері белгіленеді. Үшінші бөлімде ашықтықты қамтамасыз ету мақсатында ақпаратты ашу тәртібін белгілейтін ережелер бар. Сақтандыру ұйымдары ашқан ақпараттың Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкестігіне үлкен назар аударылды.

Жарғылық капиталға жаңа талаптарды қою келесі мақсаттарға жауап береді:

- сақтандырушының оған қойылатын талаптарды орындай алмау қаупін азайтуға;
- сақтандыру компаниясы барлық талаптарды толық көлемде орындай алмаған жағдайда сақтанушылардың жоғалуын азайтуға;
- капитал белгіленген деңгейден төмен болған жағдайда олардың уақтылы араласу мүмкіндігін қамтамасыз ету үшін сақтандыру ұйымының қаржылық жағдайы туралы қадағалау органдарына уақтылы хабарлауды қамтамасыз ету;
- сақтандыру секторының тұрақтылығына сенімділікті қамтамасыз ету.

Solvency II-де бекітілген капиталға жаңа талаптар құру үшін тәуекел капиталы (Risk-based Capital - RBC) түсінігі пайдаланылды. RBC тұжырымдамасы талаптарының негізі болып ұйымның мүмкін болатын тәуекелдің барлық түрін жабу үшін жеткілікті капиталы болуы керек. Бұл тұжырымдама 1990 жылдары АҚШ-та, Канадада, Австралияда, Жапонияда және Сингапурде қолданылды.

Solvency II директивасының I бөлімінде белгіленген капиталға қойылатын жаңа талаптар инвестициялық қызмет үшін маңызды, өйткені қазір сақтандыру компаниялары сақтандыру қызметімен байланысты ғана емес, инвестициялық қызметті жүзеге асырумен байланысты тәуекелдерді де жаба алатын резервтер құруға мәжбүр болады.

Капитал жеткіліктілігіне қойылатын жаңа талаптар сақтандыру қызметін лицензиялау тәртібіне өзгерістер енгізеді. Капиталдың минималды талаптарын сақтау лицензия алудың міндетті шарты болып табылады. Белгіленген талаптарды бұзу, егер ол бұзушылықтарды жоймаса, сақтандыру компаниясының қызметін тоқтатуына әкелуі мүмкін [5].

Маңызды жаңалықтардың бірі нарықтық тәуекел ұғымы болды. Тәуекелдіктің бұл түрі шығындар немесе активтердің, міндеттемелердің және қаржы құралдарының нарықтық бағаларының деңгейінің және құбылмалылығының салдарынан компанияның қаржылық жағдайындағы жағымсыз өзгерістерді қамтиды. Нарықтық тәуекел инвестициялық стратегияға ерекше әсер етеді. Тәуекелдерді басқару талаптарға байланысты тәуекелдерді жабу мүмкіндігін білдіреді.

Сақтандыру қызметін реттеу кезінде олар агент проблемасы және ақпараттық шығындар сияқты мәселелерге тап болады. Агент мәселесі бір жағынан сақтандыру компаниялары иелерінің, сонымен қатар менеджменттің және екінші жағынан сақтандырушылардың мүдделерінің арасындағы қайшылықты білдіреді. Ақпаратқа қол жеткізуге қатысты асимметрия бар. Бұл мәселені белгілі бір шығындарды талап ететін ақпараттың кеңірек тізімін ашу арқылы шешуге болады. Тиімді бәсекелестік нарықтың негізгі элементтерінің бірі оның барлық қатысушыларының ақпаратқа еркін қол жетімділігін қамтамасыз ету болып табылады. Осылайша, реттеуші органдардың маңызды реттеуші мақсаттарының бірі – нарықтың барлық қатысушыларына толық ақпаратты ашуды қамтамасыз ету.

Solvency II директивасы сақтандыру компанияларының жұмысын жетілдіретіндігімен қатар, белгіленген нормативті құндылықтарға сәйкес келуі керек, сондай ақ қадағалаушы органдар өз қызметінде бұрынғы қалпында қалмайды. Айқындық пен есептілікке қойылатын жаңа талаптар тек сақтандыру ұйымдарына ғана емес, сонымен қатар қадағалаушыларға да қатысты екенін атап өткен жөн. Директиваның мазмұнында қадағалаушы органдар басқарма немесе қадағалау органының мүшелерін тағайындау және қызметтен босату рәсімдерінің ашықтығын қамтамасыз етуі керек делінген. Бұл шара сақтандыру нарығы үшін маңызды, өйткені ашықтық пен есеп берушілік қадағалаудың тұтастығын арттырады және қадағалау жүйесіне деген сенімді арттырады.

Жалпы, Solvency I мен Solvency II директиваларын салыстыруды көрсететін ақпарат 2-кестеде көрсетілген.

Кесте-2. Solvency I және Solvency II стандарттарын салыстыру кестесі

Solvency I	Solvency II
Тәуекелдерді есепке алу	
Сақтандыру тәуекелі	Апаттың сақтандыру, инвестициялық, операциялық, несиелік, нарықтық тәуекелдері
Капиталға қойылатын талаптар	
Шығындарды жабу үшін	Шығындар орнын толтыру үшін капитал, тәуекелдің әрбір санаты үшін шығындарды жабуға арналған капитал
Ақпаратты ашуға қойылатын талаптар	
Меншікті капиталдың жеткіліктілігі мен қаржылық жағдайы туралы жылдық есеп	Капитал жеткіліктілігі және қаржылық жағдайы туралы жылдық есеп, бақылау органдары қызметінің шынайылығы туралы ақпаратты ашу.
* Ескерту – автормен құрастырылған	

Тұтастай алғанда, Solvency II директивасының талаптары осы тәуекелдің нәтижесінде келтірілген шығындарды жаба алатын жеткілікті капитал болған кезде тәуекелге жол беріледі деген болжамға негізделеді. Өз кезегінде жеткілікті капиталдың минималды мөлшерін есептеу тәуекелдің күтілетін түріне және оның пайда болу уақытына тікелей байланысты болады. Осы және басқа да көптеген себептерге байланысты ұзақ мерзімді міндеттемелер үшін әр түрлі тәуекелдерді есепке алу және болжау маңызды, өмірді сақтандыру немесе зейнетақымен қамсыздандыру қазіргі заманғы сақтандырудың жарқын мысалы болып табылады.

Осылайша, Solvency II сақтандыру қызметін болашақта жүзеге асырудың жаңа аспектілерін бекітеді. Ең маңызды іргелі перспективалардың бірі – тәуекелдерді бағалауды, сақтандыру ұйымының жарғылық капиталына және тәуекелдерді басқаруға қойылатын талаптарды жетілдіру. 1973 жылғы бастапқы директивамен салыстырғанда Solvency II директивасын реттеу аясы едәуір кеңейтіліп, жетілдірілгенін атап өткен жөн. Solvency II стандарттары бірінші директивада жіберілген және Еуропа елдерінің сақтандыру ісін жетілдіруде тиісті нәтиже бермейтін аспектілерді ескереді.

Қазақстандық сақтандыру нарығы үшін мұндай талаптар бірқатар елдермен, мысалы Кеден одағына мүше елдермен енгізілуі мүмкін. Төлем қабілеттілігінің талаптары бар жаңадан жасалған құжат сақтандырушының дәрменсіздік тәуекелдерін азайтуға мүмкіндік береді. Осылайша, сақтандырушылардың көзіне сенім ұялататын сақтандыру компанияларының санының артуына алып келеді. Осылайша, Қазақстанның сақтандыру нарығы батыстық, дамыған сақтандыру нарықтарына жақын болар еді.

Талаптар ретінде ұсынылатын стандарттардың негізгі ережелері мыналар болуы мүмкін: капиталдың жеткіліктілігі, бұл сақтандыру төлемдерінің көлемін қамтуды талап етеді, сонымен қатар сақтандыру қызметін, инвестициялық және басқа сақтандыру қызметін жүзеге асырумен байланысты компанияның тәуекелдерін ескереді [6].

Осылайша, қаржылық тұрақты, төлем қабілетті сақтандыру нарығының деңгейіне жету үшін нарықтық жағдайды тұрақтандыратын бірнеше реформалар мен жетілдірулер жүргізілуі керек. Мұндай шараларға: сақтандыру ұйымдарының санын арттыру, заңнаманы сақтауды қатайту, сақтандыру агенттері туралы ақпаратпен тізілімдерді жүргізу режимін енгізу, төлем қабілеттілігі талаптары бар бірыңғай құжатты енгізу кіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 «Қазақстан Республикасының сақтандыру қызметі туралы Заңы» 18.12.2000 ж. (2019 жылғы 25 қарашадағы өзгерістер мен толықтырулармен).

2 ҚР Ұлттық банкінің ресми сайты [Электрон. ресурс]. – URL: www.nationalbank.kz (дата обращения 09.09.2019).

3 «Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын мемлекеттік реттеу, бақылау және қадағалау туралы» 2003 жылғы 4 шілдедегі №474-II Қазақстан Республикасының Заңы (2019 жылғы 3 шілдеде енгізілген өзгертулермен).

4 Страхование в Республике Казахстан (том 2). Сборник нормативно-правовых актов из серии «Финансы и кредит Казахстана». – Алматы: Информационное агентство «EconoMix Data», 2013.

5 Евразийский юридический журнал. Изменения регулирования страховой деятельности ЕС в соответствии с требованиями. Директивы SolvencyII (2012 г.) – [Электронный ресурс]: www.eurasialaw.ru (дата обращения 09.09.2019).

6 Официальный сайт New insurance standards. – [Электронный ресурс]: www.ec.europa.eu (дата обращения 09.09.2019).

МРНТИ 06.56.31

Азбергенова Р.Б.¹, Серикбаев И.Т.¹

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

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Аннотация

Развитие конкурентоспособности национальной экономики в современных условиях происходит в рамках глобализации мировой системы хозяйствования. Суть глобализации состоит в расширении взаимосвязей людей, государств, выражающейся в процессах формирования мирового информационного пространства, мирового рынка, интернационализации экологических проблем, в усилении стандартизации образа жизни и поведения людей.

Глобализация, если ее рассматривать по отношению к развивающимся странам, способна негативно воздействовать на макроэкономические изменения. В частности – это углубление разрыва в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами.

Для снижения негативных эффектов необходимо совершенствовать проводимую макроэкономическую политику. В связи с этим первоочередной задачей государства становится формирование институциональных условий для функционирования и развития конкуренции, усиление внутренних позиций основных хозяйствующих субъектов, повышение внутренней мобильности национальной системы воспроизводства.

Ключевые слова: конкурентоспособность, глобализация, диверсификация, демонополизация, предпринимательство, кластер, фритредерство, экономический рост.

Р.Б. Азбергенова¹, И.Т. Серикбаев¹

ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМУЫ

Аңдатпа

Қазіргі жағдайда ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігінің дамуы шаруашылық жүргізудің әлемдік жүйесін жаһандандыру шеңберінде жүзеге асырылады. Жаһандандудың мәні адамдардың, мемлекеттердің өзара байланыстарын кеңейтуден тұрады, ол әлемдік ақпараттық кеңістікті, әлемдік нарықты қалыптастыру мен экологиялық проблемаларды интернационалдандыру процестерінде, адамдардың өмір салты мен мінез-құлқын стандарттауды күшейтуде көрінеді.

Жаһандану, егер оны дамушы елдерге қатысты қарайтын болсақ, макроэкономикалық өзгерістерге теріс әсер ете алады. Атап айтқанда, бұл дамыған және дамушы елдер арасындағы әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлеріндегі алшақтықты тереңдету. Теріс әсерлерді төмендету үшін жүргізіліп жатқан макроэкономикалық саясатты жетілдіру қажет. Осыған байланысты бәсекелестіктің жұмыс істеуі мен дамуы үшін институционалдық жағдайлар қалыптастыру, негізгі шаруашылық жүргізуші субъектілердің ішкі ұстанымдарын күшейту, ұлттық ұдайы өндіріс жүйесінің ішкі ұтқырлығын арттыру мемлекеттің бірінші кезектегі міндеті болып табылады.

Түйін сөздер: бәсекеге қабілеттілік, жаһандану, диверсификация, монополиясыздандыру, кәсіпкерлік, кластер, фритредерлік, экономикалық өсу.

Azbergenova R.B.¹, Serikbaev I.T.¹

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

DEVELOPMENT OF COMPETITIVENESS OF NATIONAL ECONOMY IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Abstract

The development of the competitiveness of the national economy in modern conditions takes place within the globalization of the world economic system. The essence of globalization is to expand the relationships of people, the state, expressed in the processes of formation of the world information space, the world market, the internationalization of environmental problems, in strengthening the standardization of people's lifestyles and behavior.

Globalization, when viewed in relation to developing countries, can have a negative impact on macroeconomic changes. In particular, it is the deepening of the gap in the levels of socio-economic development between developed and developing countries.

In order to reduce the negative effects, it is necessary to improve the macroeconomic policy. In this regard, the priority task of the state is the formation of institutional conditions for the functioning and development of competition, strengthening the internal positions of the main economic entities, increasing the internal mobility of the national reproduction system.

Keyword: competitiveness, globalization, diversification, de-monopolization, entrepreneurship, cluster, free trade, economic growth.

Глобализация, являясь объективным процессом охвата всех сфер всемирного хозяйства, подразумевает взаимовлияние и сочетание «экстенсивного и интенсивного» направлений. Первое – экстенсивное (физическое, территориальное, связанное с увеличением

поля действия) направление – охват всей планеты и международных экономических отношений как единого целого, взаимосвязь происходящего во всех странах мира. Вопрос о том, можно ли рассматривать мировую экономику как единое целое, так же спорен, как и вопрос о целостности мира вообще. Во-вторых, глобализация имеет и интенсивное (нового качества) направление – усиление взаимозависимости и взаимодействия всех сфер и составляющих мировой экономики (собственно экономика, политика, экология, религия и т.д.). При том, что каждая из форм мирохозяйственных связей отделена от других, налицо растущее взаимное переплетение между ними.

Все большая доля внешнеторговых операций происходит в рамках процесса интернационализации производства, т.е. внешняя торговля сама становится возможной зачастую в результате вывоза капитала.

Развитие конкурентоспособности социально-экономической системы в современных условиях происходит в рамках глобализации мировой системы хозяйствования. Каждая страна на мировой арене пытается реализовать национальные преимущества.

Суть глобализации состоит в расширении взаимосвязей людей, государств, выражающейся в процессах формирования мирового информационного пространства, мирового рынка, интернационализации экологических проблем, межэтнических и межконфессиональных конфликтов, во взаимопроникновении культур, цивилизаций, в усилении стандартизации образа жизни и поведения людей. Глобализация выражает повышение роли транснациональных структур и участников международных отношений – региональных и общественных организаций, приоритет прав человека и свобод, универсализации правовых норм, социальных стандартов и т.д. [1, с. 10].

Эффекты влияния глобальных процессов на социально-экономическую жизнь страны различны. Как любой процесс сложный и неоднозначный, он имеет двойственный эффект влияния: положительный и отрицательный. Существует целое научно-исследовательское направление по современным проблемам глобализации, занимающиеся выявлением природы, сущности, форм данного явления – глобалистика.

Ученые по разному определяют временные горизонты возникновения и развития процессов глобализации. Большинство исследователей считают, что это явление возникло относительно недавно – последние 20-30 лет этого столетия. Другие представители глобалистского научного направления считают, что глобальная экономика развивается уже давно. Научно-техническая революция 20 века привела к развитию производительных сил. Вследствие чего воспроизводство не укладывается в национальные рамки и может осуществляться лишь в масштабе регионов. Формируется интернациональная собственность на средства производства. Образовывается планетарный воспроизводственный процесс [2, с. 34-68].

Б.Линдси отмечает «...глобализация, хоть и под другими именами, уже столетия назад была в полном разгаре. И ее достижения были замечательными даже по нынешним меркам нынешняя волна глобализации – это, по существу, возобновление и продолжение намного более старого явления» [3]. Действительно, процессы обобществления экономической деятельности хозяйствующих субъектов начинаются с глубокой древности.

Взгляды ученых по поводу возникновения глобализации, определения основных характеристик многообразны. Сложилось большое количество ее определений.

Глобализация – объективный процесс, обусловленный современными потребностями развития производительных сил. Это сложное, многоплановое явление. Первоначально термин «глобализация» означал феномен слияния рынков отдельных продуктов, производимых крупными транснациональными корпорациями (ТНК). Глобализация – это процесс, поэтому обладает всеми качествами и характеристиками, ей присущими [2, с.89].

Н.Смелсер замечает, что «само понятие глобализации- идеологически столь нагруженная вещь, что никто толком не знает, что же оно означает. Оно очень размыто, включает буквально все» [3, с. 146].

Казахстанские экономисты определяют глобализацию как многоплановое, неодно-

значное явление. Большинство экономистов отмечают ее как высокую степень интернационализации мировой хозяйственной жизни и считают необходимым учитывать ряд особенностей при определении данного феномена. Речь идет о подходе к исследованию глобализации как к объективному процессу [4, с. 31; 5, с. 589].

Таким образом, глобализация – понятие многогранное и по своему влиянию неоднозначное. Основные характеристики процесса глобализации: интернационализация хозяйственной жизни; взаимодействие и взаимозависимость национальных экономик; взаимопроникновение рынков труда, капитала, валют и т.д.; формирование единого рыночного пространства; свободный перелив основных ресурсов и товаров, услуг; транснационализация глобальных систем; сближение основных параметров развития национальных систем и др.

Главное в процессе современной глобализации – это становление системы глобального управления, во-первых, ресурсами планеты; во-вторых, перераспределением мирового дохода и всей экономической деятельностью системы; в-третьих, формированием сложноподчиненной геоэкономической конструкции [5, с. 514].

Одной из предпосылок возникновения глобализации явилось развитие обрабатывающей промышленности, что вызвало диверсификацию производства. Повысилась потребность в дифференцированных товарах, что означало углубление международного разделения труда, специализации производства, активизацию деятельности в области научно-технического прогресса. В свою очередь как выше уже отмечалось, научные открытия, и внедрение в производство результатов НТП ускорили экономическое развитие, привели к качественным изменениям в производительных силах. Происходит трансформация социально-экономических систем, выражающаяся в преодолении территориальных, торговых барьеров, социокультурных различий, что означает формирование единого глобального пространства.

Дальнейшее интегрирование национальных хозяйств приводит к формированию единого информационного пространства, посредством развития информационных технологий, финансовых, трудовых ресурсов.

Основным ориентиром казахстанской экономики явилось развитие ее экспортного сырьевого потенциала. Крупные добывающие и обрабатывающие производственные структуры были логично вплетены в неравные отношения мировой транснациональной системы. Деформированная воспроизводственная структура, существовавшая еще в советское время, кардинально не изменилась.

Мощь глобальной транснациональной системы достигла таких размеров, что все национальные процессы стран, вплетенных в мировую систему хозяйствования, оказываются зависимыми от тенденций развития глобальной структуры. Налицо отрицательный эффект глобализации, выражающийся в нарушении целостности экономических систем, их фрагментарной встроенности в мировые сети [4, с.18].

Глобализация, если ее рассматривать по отношению к развивающимся странам способна негативно воздействовать на макроэкономические изменения. Законы глобальной системы работают на сильных участников и условия игры выстраивают они же. Это не значит, что развивающимся странам в данной системе нечего делать, потому что именно эти условия могут быть стимулами для экономического роста этих стран. Для Казахстана важно, чтобы все инструментальные методы и системы подчинить для решения задач внутреннего развития. Максимально использовать преимущества глобализации для повышения конкурентоспособности национальной экономики посредством формирования внутренне устойчивой социально-экономической системы.

Одним из важных последствий процессов глобализации является активное развитие отрасли информационных технологий во многих странах, которая характеризуется высокой степенью инновационной активности. От распространения новых знаний, информационных технологий в глобальной системе хозяйствования выигрывают не только развитые страны, но и развивающиеся, србатывает своего рода положительный эффект. Все больше стран

имеют возможность подключаться к современным телекоммуникационным системам. В то же время инновационные процессы протекают неравномерно, активизируются процессы слияний и поглощений, а значит, повышаются риски и неопределенности в хозяйственной деятельности.

Одним из последствий процессов глобализации является расширение и доминирование финансовых рынков, масштабы которых намного больше чем объемы реального сектора макросистемы. Ведущей формой глобализации явилась финансовая глобализация, которая интегрировала рынки развитых стран и практически всех развивающихся стран. В результате глобального масштаба мировой финансовой системы дисфункции на этих рынках привели к современному экономическому кризису.

Таким образом, глобализация имеет и негативные последствия, в частности – это и углубление разрыва в уровнях социально-экономического развития между развитыми и развивающимися странами, снижение роли государства за счет уменьшения национального суверенитета стран и др.

Конкуренция, исполняя роль системного фактора, определяет основные параметры рыночного хозяйства. Отбрасывая неэффективные хозяйственные звенья, она предопределяет развитие производства, регулируя отраслевые пропорции, и способствует стимулированию непрерывного совершенствования. В институциональной организации рыночной экономики конкуренция, как институт, занимает особенное положение, выражающееся в зависимости эффективности функционирования других институтов от уровня ее развития. Специфической особенностью конкуренции как рыночного института является отсутствие у нее свойств самоорганизации и устойчивости, поэтому она не может быть ни результатом согласованных действий, ни следствием поведения хозяйствующих субъектов, что указывает на необходимость регулирования самой конкуренции извне как условия ее сохранения.

В связи с этим первоочередной задачей государства становится выявление и формирование институциональных условий, которые обеспечивали бы максимально благоприятную среду для функционирования и развития конкуренции, способствуя ее становлению как эффективного координатора и фактора целостности хозяйственной системы. Такими условиями являются:

–неограниченность числа участников, абсолютно свободный доступ на рынок и выход из него. Это предполагает свободу предпринимательской деятельности, наличие различных форм собственности, исключение всех форм дискриминации потребителей. Каждый обладатель денежного дохода, намеревающийся воплотить свою потребность в спрос, имеет право купить нужные ему товары и услуги;

–мобильность материальных, трудовых, финансовых и других ресурсов. Свободное перемещение капитала приводит к расширению производства и росту объема сбыта, следствием чего является привлечение дополнительных ресурсов, применение более эффективных их комбинаций, использование законсервированных мощностей и освоение передовых технологий;

–полная информированность каждого участника конкуренции о предложении и спросе, ценах, нормах прибыли. Неполная информация может служить источником дискриминации;

–невозможность одних участников рынка оказывать влияние на решения, принимаемые другими участниками. При большом количестве субъектов рынка решения по индивидуальной цене не отражаются на рыночной цене. Реальные уровни цен мало зависят от желаний отдельных субъектов экономики и устанавливаются механизмом рынка.

Конкурентная среда, которая представляет собой совокупность факторов, процессов, отношений и условий, влияющих на соперничество независимых хозяйствующих субъектов.

Особенность формирования конкурентных условий в казахстанской экономике состоит в революционности ее формы осуществления. Из-за вынужденной радикальной транс-

формации всей хозяйственной системы, экономика претерпела существенные изменения как на макро-, мезо-, так и микроуровне, что нашло выражение в финансовой дестабилизации; сокращении совокупного спроса; открытости экономики, формировании рационального поведения потребителей; изменении ориентиров деятельности производителей, их хозяйственной мотивации.

Сам переход к рыночным способам хозяйствования не обеспечивает непосредственно конкурентности отраслевых рынков, конкурентное взаимодействие может вырабатываться с течением времени при соответствующем стимулирующем влиянии государства. Последствия конкурентной борьбы носят конструктивный и деструктивный характер, обусловливаемый стремлением к перераспределению экономической власти в свою пользу, как внутренний двигатель конкурентной борьбы, что определяет необходимость упорядочения среды ее проявления. Формирование конкурентной среды осуществляется при соблюдении экономических, технологических и социальных предпосылок. Экономические предпосылки выражают динамику и структуру совокупного спроса, рассредоточение рыночной власти, видовое многообразие предприятий, развитие кооперационных связей и интеграции.

Технологические предпосылки определяют доступность технологий и информационное обеспечение, позволяя создавать множество параллельных производств, открывают новые рыночные ниши, способствуя укреплению конкурентоспособности вновь формирующихся предпринимательских структур.

Социальные предпосылки связаны с созданием новой системы мотивации и преодолением управленческой психологии командно-административной системы, требующей проведения массовой подготовки и переподготовки кадров, и изменения мотивационных ориентиров.

В Казахстане формирование и развитие конкурентной среды осуществляется поэтапно. Можно выделить следующие этапы:

первый - создание предпосылок для развития конкуренции;

второй - формирование правовых основ развития конкуренции, законодательной базы ее регулирования;

третий - осуществление демонополизации экономики;

четвертый - формирование действенных механизмов регулирования естественных монополий, государственных монополий и доминирующих субъектов в отраслях экономики;

пятый - осуществление системных мер по развитию предпринимательства в условиях происходящих процессов глобализации и региональной интеграции.

Конкуренция определяет тип отраслевого рынка, формируя специфику отраслевой конкурентоспособности, которая находит выражение в создании технических, экономических и организационных возможностей для организации производства и сбыта продукции высокого качества, удовлетворяющей требованиям конкретных групп потребителей. Наряду с этим конкуренция способствует становлению рациональной отраслевой структуры, группы высококонкурентных предприятий-лидеров, подтягивающих другие предприятия отрасли до своего уровня; отлаженной опытно-конструкторской и прогрессивной производственно-технологической базы, развитию отраслевой инфраструктуры; гибкой системы научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого сотрудничества, эффективной системы распределения продукции. Отраслевой принцип формирования конкурентных отношений находит выражение в определении критериев и показателей отраслевой конкуренции, на основе которых автором определены виды отраслевой конкуренции. Видовая структура отраслевой конкуренции представлена внутриотраслевой, межотраслевой и конкуренцией между кластерами, как видом взаимосвязанных отраслей.

Согласно концепции свободного рынка неэффективные формы в конкурентной борьбе должны ликвидироваться. Присутствие государственной власти в свою очередь и является результатом организации конкурентной процедуры на рынке. Тем не менее, официально провозглашается идеология минимального вмешательства в экономику, запрет на финансирование убыточных предприятий и т.п. Тогда возникает сомнение в целесообразности

кредитования МФВ неконкурентоспособной, неэффективно функционирующей страны, увеличивая тем самым внешний долг, ухудшая сальдо платежного баланса. Тогда как, сам же и запрещает стране-заемщику увеличивать внутренний долг и кредит отечественным субъектам, чтобы поддержать и повысить конкурентоспособность предприятий.

В условиях снижения курса валюты страны, снижении темпов развития осуществляется внешнее кредитование. В данных условиях разрешается кредитовать развитие национальных хозяйствующих субъектов, особенно экспортоориентированных отраслей. Но неожиданные кризисные явления на глобальных финансовых рынках не позволяют правительствам отстающих стран поддерживать внутренние кредитные потоки. В этих условиях национальные экономики вынуждены обращаться за кредитами к международным организациям. Такие преграды в экономическом развитии стран ставит глобализация и породившая ее система неэффективных международных институтов. На деле получается, что активная деятельность международных институтов приводит к закреплению отсталости одних стран и развитие других и так развитых, эффективных агентов на международных рынках.

Тем самым отрицательным внешним эффектом глобализации является неэффективность макроэкономических реформ в рамках национальных экономики, и это является на сегодняшний день центральной проблемой для политики многих слаборазвитых стран. Целевые функции любой эффективной политики является стимулирование экономического роста, создание условий для развития социальных отношений, увеличение занятости, развитие технологий, повышения уровня жизни населения и др.

Экономический рост является, конечно, целью экономической политики, но это не приоритетная, конечная цель. Для реализации данного направления необходимо проводить политику, направленную на совершенствование функционирования всех институциональных подсистем. В институционально развитой стране экономическая политика обеспечивает, например, трансформацию валовых сбережений в инвестиции, тем самым, увеличивая ВВП, заработные платы, прибыли, что приводит к увеличению накоплений, инвестиций, спроса, предложения, а это все и означает экономический рост страны. Но этот механизм трансформирования через развитые институты рынка не работает в Казахстане, поскольку базовые институты не могут активизировать необходимые воздействия на факторную основу экономического роста. Для национальной экономики основным направлением является необходимость использовать все инструментальные методы, системы, имеющие институты, глобализационные процессы как экзогенный факторы для обеспечения самодостаточного развития с ориентиром на социальные функции экономики.

Глобализация разрушает условия экономического роста и занятости. Ее базовые институты (МФВ, ВТО), принципы экономической политики не обеспечивают решения социальных проблем национальной экономики. В рамках своего исследования проблем глобализации, влияние ее на конкурентоспособность стран он делает важные выводы:

- глобализация торговли при разных ставках заработной платы во всех странах приводит только к увеличению безработицы, снижению темпов роста, увеличению не-равенства;
- полная либерализация торговли желательна в рамках региональных комплексов, объединяющих страны примерно одного уровня социально-экономического развития;
- необходим пересмотр договоров Европейского Союза;
- необходим пересмотр принципов проводимой глобалистской политики, особенно политики ВТО [7, с.22-23].

Глобальная политика фритредерства, неконтролируемый демографический рост и гигантская пирамида долгов (мировая экономика как долговая система), возникающая вследствие воспроизводимой, подогреваемой нестабильности мировой валютно-финансовой системы – вот главные причины разрушения рабочих мест, промышленности, экономического роста и социальных функций хозяйствования. В существующей экономике можно

покупать, не платя, и продавать, не имея товара [7, с. 34]. Экономика, построенная на либеральных принципах, ориентированной прежде всего на достижение краткосрочных целей, на философию потребления, жизни в кредит не дает возможности государству регулировать, проводить эффективную политику.

Подобного рода процессы, инициируемые на международном уровне сказывается на качестве экономического развития других стран. Именно эти институциональные изменения могут спровоцировать кризисные ситуации.

Проблема заключается в снижении негативных воздействий на общественное развитие глобальных эксцессов, а решить ее можно посредством введения институционального планирования. В частности, речь идет о пересмотре системы международного порядка. На протяжении долгого времени западные страны активно используют неолиберальные подходы в управлении. Данная политика выступает в качестве причин глобальных эксцессов и проектирования режима структурной зависимости.

Программы пересмотра системы международного порядка направлены, прежде всего, на уменьшение разрыва между экономически развитыми и развивающимися странами. Традиционные программы пересмотра касаются в основном следующих направлений: перераспределением ресурсов между развивающимися странами; разработка внутренней политики развивающихся стран; методы регулирования деятельности слаборазвитых стран.

Для развитых стран предлагалось снять таможенные барьеры для товаров из развивающихся стран. Но это требование развитые страны не принимают. Хотя наряду с этим требованием есть и другие формы экономического роста развивающихся стран – инвестиции в человеческий капитал, в инфраструктуру, выстраивание государственной политики, создающей условия для развития инноваций, внедрения новых технологий. Естественно, данный подход является дорогим и по времени долгосрочным вложением в развитие развивающихся стран, но реальным и простым в смысле оказания помощи этим странам со стороны запада.

Необходимо на международном уровне управлять таким образом, чтобы раскрыть имеющиеся положительные моменты и снизить отрицательные эффекты. Для этого необходимо на международном уровне целесообразно: вводить моратории на рынках капиталов; более жестко регулировать финансовый сектор; совершенствовать механизм управления рисками; экологический мониторинг; система социальной защиты и др.

Таким образом, имеющиеся по объективным причинам негативные эффекты, наряду с положительными воздействиями на национальную экономику, могут сработать, если не будет происходить реальных изменений в разработке и реализации макроэкономической политики в стране. Важным направлением является усиление внутренних позиций основных хозяйствующих субъектов, повышение внутренней мобильности национальной системы воспроизводства следующих направлениях: корпоративной; инвестиционной; информационной; образовательной; управления.

Список использованной литературы:

- 1 Токсанова А.Н. О рейтинге конкурентоспособности международного института (IMD // [Электрон. ресурс] / URL: <http://www.economy.kz/bitrix/redirect.php>. (Дата обращения 10.09.2019).*
- 2 Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy / World Bank Policy Research Report. 2002. – N.Y.: Oxford University Press, 2002. – 174 p.*
- 3 Лундси Б. Глобализация: повторение пройденного. – М., 2006. – С.85.*
- 4 Радаев В.В. Экономическая социология. – М., 2007. – 603 с.*
- 5 Ашимбаева А. Альтернативы глобализации // Континент, 2001. – №4. – С.31.*
- 6 Annualreport 2000 – IMF [Электрон. ресурс] /*

URL: www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2000/eng/index.htm

7 Глуценко В.В. Финансовые риски в условиях глобализации // Финансы и кредит. – 2006. – №19. – С.19-25.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ **ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

МРНТИ 06.35.33

А.М. Сапарбаева¹, А.Р. Кобенова¹

*¹Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті
Алматы, Қазақстан*

БИОЛОГИЯЛЫҚ АКТИВТЕРДІ ЕСЕПКЕ АЛУ

Аңдатпа

Қазіргі кезде биологиялық активтерді дамыту ауыл шаруашылығының негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Қазақстан Республикасы аграрлық секторда жоғары әлеуетке ие, өйткені табиғи және климаттық жағдайлары және өсімдіктерді табысты дамытуға үлес қосатын ең бай егістіктері бар. Ауылшаруашылық өндірісін есепке алу ерекшеліктері, өсімдіктерді өндіру процесінде үнемі өзгерістер болып жатады. Өсімдік шаруашылығының өсу динамикасы ерекше құжаттарда көрініс табады, олар бастапқы күн ретінде анықталуы мүмкін. Олардың ерекшелігі – көшеттер түріндегі өсімдіктер мен өндіріс құралдары қозғалысын көрсетуге бағытталған белгілі бір түрде дамытылған. Өсімдіктер

өнімдерін өндіруді ұлғайту, өндірістік шығындарды төмендету және өндірістің кірістілігін арттыру технологияны жетілдіру және өндірісті ұйымдастыру және барлық құралдарды тиімді пайдалану арқылы тікелей байланысты.

Түйін сөздер: ҚЕХС, биологиялық активтер, шығын, залал, бағалау резерві, баланстық құн.

Сапарбаева А.М.¹, Кобенова А.Р.¹

*¹Казахский национальный педагогический университет имени Абая
Алматы, Казахстан*

УЧЕТ РАСЧЕТОВ БИОЛОГИЧЕСКИХ АКТИВОВ

Аннотация

В настоящее время развитие биологических активов является одной из основных задач сельского хозяйства. Республика Казахстан обладает высоким потенциалом в аграрном секторе, так как имеет естественные и климатические условия и самые богатые поля, которые вносят вклад в успешное развитие растений. Особенности учета сельскохозяйственного производства, постоянно происходят изменения в процессе выращивания растений. Динамика роста растениеводства отражается в особых документах, которые могут быть определены как первичные. Их особенность заключается в том, что они развиты определенным образом, направленным на отражение растение в виде рассады и движения средств производства. Увеличение производства растительной продукции, снижение производственных издержек и повышение доходности производства напрямую связано с совершенствованием технологии и организацией производства и эффективным использованием всех инструментов.

Ключевые слова: МСФО, биологические активы, убыток, убыток, резерв оценки, балансовая стоимость.

Saparbaeva A.M.¹, Kobenova A.R.¹

*¹Kazakh National pedagogical university named after Abai
Almaty, Kazakhstan*

ACCOUNTING FOR BIOLOGICAL ASSET CALCULATIONS

Abstract

Currently, the development of biological assets is one of the main tasks of agriculture. The Republic of Kazakhstan has a high potential in the agricultural sector, as it has natural and climatic conditions and the richest fields that contribute to the successful development of plants. Features of accounting for agricultural production, constantly changing in the process of growing plants. The dynamics of crop growth is reflected in special documents that can be defined as primary. Their peculiarity lies in the fact that they are developed in a certain way, aimed at reflecting the plant in the form of seedlings and the movement of the means of production. The increase in plant production, reduction of production costs and increase in profitability of production is directly related to the improvement of technology and organization of production and the effective use of all tools.

Keywords: IFRS, biological assets, loss, loss, valuation allowance, book value.

Қазақстан Республикасының Президенті өз Жолдауында Қазақстан халқына дамыған агроөнеркәсіптік кешенді дамыту екендігін атап өтті.

Ауыл шаруашылығы – біздің негізгі ресурсымыз, бірақ оның әлеуеті толық пайдаланылмай отыр. Ел ішінде ғана емес, шетелде де сұранысқа ие органикалық және

экологиялық таза өнім өндіру үшін зор мүмкіндіктер бар.

Біз суармалы жер көлемін кезең-кезеңмен 2030 жылға қарай 3 миллион гектарға дейін ұлғайтуымыз керек. Бұл ауыл шаруашылығы өнімінің көлемін 4,5 есе арттыруға мүмкіндік береді. Сауда және интеграция, ауыл шаруашылығы министрліктері фермерлерге өз өнімін сыртқа шығарып сату үшін барынша қолдау көрсетуі тиіс деп атап өтті [1].

Халықаралық қаржылық есептіліктің 41-стандартында да, Ұлттық қаржылық есептіліктің 1-стандартында да биологиялық активтерге өсімдіктер мен жануарлар жатады деп көрсетілген. Өсімдік шаруашылығында өсімдіктерді бір жылдық және көп жылдық екпелерге жіктеп, егілу мерзіміне қарай жаздық және күздік дақылдарға жатқызып шығындарын топтайды [2].

Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» 2007 жылы 28-ақпанда қабылданған заңының талаптарына сәйкес дайындалып, 2019 жылдың 1- қаңтарынан қолданысқа енген шоттар жоспарында Биологиялық активтерге Ұзақ мерзімді активтер бөлімінің 2500 «Биологиялық активтер» ішкі бөлімшесінде 2510 «Өсімдіктер», 2520 «Жануарлар» синтетикалық шоттары қаралған. Аталған шоттар, шоттар жоспарының «Ұзақ мерзімді активтер» екінші бөлімінде қаралғандықтан, ұзақ мерзімді активтерге қойылатын талаптар мен белгілерге жауап беру керек. Яғни, ұзақ мерзімді активтерді қоса өндірістік және өндірістік емес ал ұзақ мерзімге (бір жылдан жоғары) қызмет ететін, құнын өндірілген өнімге (қызметке, жұмысқа) амортизациялану нормасы бойынша біртіндеп аударатын өндіріс және еңбек құралы ретінде пайдаланылатын активтер жатқызылуы керек.

Өсімдік шаруашылығында көп жылдық екпелер ұзақ мерзімді актив ретінде баланстық құны бойынша бухгалтерлік есепте және қаржылық есептіліктің нысанында көрсетіледі. Өйткені, көп жылдық екпелерді бір рет егіп немесе көшетін отырғызып өнім беру жасына жеткен кезде 2510 «Өсімдіктер» шотына 2930 «Аяқталмаған құрылыс» шотының тиісті синтетикалық шотының кредитінен баланстық құны бойынша биологиялық активтердің құрамына кіріске алады. Ал бір жылдық екпелерді жазда, күзде өнімін жинап алғаннан кейін, егістік жерді қайта өңдеп келесі жылы қайта егіліп өнім алу үрдісі жалғасып отыратындықтан, олардың сипатына қарай жеке актив ретінде көрсетуге келмейтіндіктен, алынған дайын өнім негізгі өндірістен алынған дайын өнім ретінде кіріске алынады.

Көп жылдық екпелерде негізгі өндіріс, яғни өсімдік шаруашылығы болып табылғанымен өнім беру жасына жетіп, биологиялық актив құрамына алынғаннан кейін оларды жылда қайта егу немесе отырғызу операциялары (шығындары) жүргізілмейтіндіктен, олардан алынған дайын өнімнің өзіндік құнына оларды күтіп-баптау, өнімін жинау, тасымалдау және алғашқы өңдеу шығындары ғана енеді.

Бір жылдық екпелерде жоғарыда аталған шығындар мен қатар жыл сайын егістік жерді өңдеу, тұқым себу шығындары да енеді. Сонымен қатар бір жылдық екпелер өнім жиналып алынғаннан кейін өзінің тіршілік ету қасиетін толық жояды. Бір жылдық екпелерде қорлар сияқты өндіріс үрдісіне қысқа мерзімге қатысып құнын өндірілген өнімге толық аударып, өзінің қасиетін де, тіршілік етуін де жояды. Бір жылдық екпелерде өзінің егілу, пісіп жетілу және жиналу мерзімдеріне қарай жаздық және күздік дақылдар деп жіктейді.

Демек, бір жылдық жаздық дақылдарды көктемде егіп, пісіп-жетілуіне қарай жазда немесе күзде өнімін жинап, нақты өзіндік құны бойынша 1320 «Дайын өнім» шотының дебетіне 8110 «Негізгі өндіріс» шотының кредитінен кіріске алады. Ал бір жылдық күздік дақылдарды, ағымдағы жылдың күзінде егіп келесі жылдың жазында өнімі жиналатындықтан, ағымдағы жылдың күзінде дақылдарды егу, күтіп-баптау шығындарын 1340 «Аяқталмаған өндіріс» шотының дебетіне 8110 «Негізгі өндіріс» шотының кредитінен жинақтап көрсетеді [3, 16 б.]. Өйткені біржылдық екпелерге (жаздық, күздік) егістік жерді өңдеу (жерді жырту, тегістеу), ұрық себу, шыққан егінді күтіп-баптау, пісіп-жетілген өнімді орыпжинау және оларды қырманға, сақтау орындарына тасымалдау, алғашқы өңдеу (тазалау, кептіру, сұрыптау және т.б.) сияқты агротехникалық шаралардың шығындарынан басқа, көп жылдық екпелер сияқты өнім беру жасына жеткенше күтіп баптауға жұмсалған күрделі қаржы салымдарының нәтижесінде баланстық (бастапқы) құнын қалыптастыратын шығын-

дары енбейтіндіктен ұзақ мерзімді активтерге, яғни биологиялық активтерге оның ішінде 2510 «Өсімдіктер» шотына баланстық құны бойынша кіріске алуға мүмкіндік бермейді. Өсімдіктер жоғарыда аталған сипаттары мен ерекшеліктеріне қарай, биологиялық активтерге баланста «Өндіріс құралы» ретінде анықталып бастапқы құны бойынша кіріске алынған ұзақ мерзімді активтерді (көп жылдық екпелерді, аналық, аталық бас малдарды, күш көліктерін) ғана жатқызуды талап етеді. Ауыл шаруашылығында оның ішінде өсімдік шаруашылығы мен мал шаруашылығының дамуы жермен тікелей байланыстылығына қарамастан жерді негізгі өндіріс құралы ретінде егістік, шабындық, жайылымдық және т.б. жерлерге жіктеп 2410 «Негізгі құралдар» шотына баланстық құны бойынша кіріске алу қаралған.

Биологиялық активтерді шығысқа шығару себептері және оларды пайдалану бағыттары бойынша бухгалтерлік жазбалары кестеде келтірілген.

№	Шаруашылық операциялардың мазмұны	Шоттар корреспонденциясы	
		Дт	Кт
1	Көпжылдық екпелердің қалдық құны бойынша шығысқа шығару:		
	- Сату үшін	1520	2510
	- Жою үшін (табиғи өндірілген, көпжылдық екпелерді)	7410	2510
	- Жылжымайтын мүлік санатына өткізу үшін	2310	2510
	- Тегін беру (сыйға тарту) үшін	7410	2510
	- Айырбастау үшін	7470	2510
Дереккөз: ҚЕХС 41 «Ауыл шаруашылығы» [2]			

Кәсіпорын биологиялық активті немесе ауылшаруашылық өнімін мынадай жағдайда ғана тануға тиіс:

- кәсіпорын активті бұрынғы оқиғалардың нәтижесінде бақылайды;
- кәсіпорынның осы активтен болашақ экономикалық пайдалар алу мүмкіндігі бар;
- активтің әділ құнын немесе активтің өзіндік құнын жеткілікті сенімділік деңгейінде өлшеуге болады.

Бухгалтерлік типтік шот жоспары бойынша

Қысқа мерзімді биологиялық активтер

1600 – «Биологиялық активтер» кіші бөлімі ауыл шаруашылығы қызметімен байланысты биологиялық активтерді есепке алуға арналған.

Осы кіші бөлім мынадай шоттардың топтарын қамтиды:

1610 – «Өсімдіктер»;

1630 – «Биологиялық активтердің құнсыздануынан болатын залалға арналған бағалау резерві», онда биологиялық активтердің құнсыздануынан болатын залалға арналған бағалау резервтері есепке алынады.

Ұзақ мерзімді биологиялық активтер

2500 – «Биологиялық активтер» кіші бөлімі ауыл шаруашылығы қызметімен байланысты биологиялық активтерді есепке алуға арналған.

Осы кіші бөлім мынадай шоттардың топтарын қамтиды:

2510 – «Өсімдіктер»;

2530 – «Биологиялық активтердің амортизациясы», онда егер олардың әділ құнды бағалауға жатпаған жағдайда биологиялық активтердің амортизациясының сомасы шоғырландырылады;

2540 – «Биологиялық активтердің құнсыздануынан болатын залалға арналған бағалау

резерві», онда биологиялық активтердің құнсыздануынан болатын залалға арналған бағалау резервтері есепке алынады.

Төменде биологиялық активтердің, ауылшаруашылық өнімінің, сондай-ақ жинап алғаннан кейін өңдеу нәтижесінде алынған өнімнің мысалдары келтіріліп отыр:

Биологиялық активтердің 41 ҚЕХС бойынша жіктелуі

Биологиялық активтер	Ауылшаруашылық өнімі	Жиналғаннан кейін өңдеу нәтижесінде алынған өнім
Қойлар	Жүн	Жіп, кілем
Орман шаруашылығындағы ағаштар	Шабылған ағаштар	Бөренелер, кесілген ағаш материалдары
Өсімдіктер	Мақта	Жіп, киім
	Жиналған қамыс	Қант
Сүт малы	Сүт	Ірімшік
Шошқалар	Тұтас ет	Шұжық, консервіленген сан еті
Бұталар	Жапырақ	Шай, кептірілген темекі
Жүзімдіктер	Жүзім	Шарап
Жеміс ағаштары	Жиналған жемістер	Өңдеуден өткен жемістер
Дереккөз: ҚЕХС 41 «Ауыл шаруашылығы» [2]		

Ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілерге салық салу ерекшеліктері.

Мынадай ауыл шаруашылығы өнімін (бұдан әрі осы тараудың мақсаттары үшін – ауыл шаруашылығы өнімі):

- 1) өсімдік шаруашылығы өнімін;
- 2) мал шаруашылығы өнімін;

4) балара шаруашылығы өнімін өндіру және өткізу бойынша қызметті жүзеге асыратын заңды тұлға, шаруа немесе фермер қожалықтары ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілер деп танылады.

Ауылшаруашылық қызметі – ұйым биологиялық түрлендіруді және сатуға арналған немесе ауылшаруашылық өнімге немесе қосымша биологиялық активтерге ауыстыруға арналған биологиялық активтердің өнімдерін жинауды басқару болып келеді. Ауылшаруашылық өнімі – ұйымның биологиялық активтерінен жиналған өнім. Биологиялық актив – өмір сүретін жануар немесе өсімдік.

Биотүрлендіру – нәтижесінде биологиялық активте сапалық немесе сандық өзгерістер болатын өнімді өсіру, азғындау, өндіру және ұдайы өсіру процесінен тұрады.

Сатуға жұмсалған шығындар дегеніміз – қаржыландыруға жұмсалатын шығындарды және табыстық салықты қоспағанда, активтің ақшаға айналдырылуынан тікелей туындайтын қосымша өсім шығындары.

Қорытындылай келе, биологиялық активтер тобы – ұқсас жануарларды немесе өсімдіктерді біріктіру болып табылады. Ауылшаруашылық өнімін жинау – өнімді биологиялық активтен бөлу немесе биологиялық активтің тіршілігін тоқтату.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 «ҚР Президентінің жолдауы» 02.09.2019 ж. [Электрон. ресурс] . – 2019. – URL: <http://adilet.zan.kz> (дата обращения 25.11.2019).

- 2 4IXҚЕС (IAS) [Электрон. ресурс]. – 2019. – URL: <http://www.minfin.gov.kz/> (дата обращения 25.11.2019).
- 3 Путеводитель бухгалтера. – Алматы, 2019. – 142 с. [Электрон. ресурс]. – 2019. – URL: <https://www.kazedu.kz> (дата обращения 25.11.2019).