# ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ БІЛІМ ЖӘНЕ ҒЫЛЫМ МИНИСТРЛІГІ МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

### Қазақстан-Американдық Еркін Университетінің Хабаршысы

# Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета

ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

### Шығарылым 3 БІЛІМ БЕРУ МЕН ҚОҒАМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Выпуск 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА

> Өскемен, 2019 Усть-Каменогорск, 2019

ББК 74.04

B 38

«Қазақстан-Американдық еркін университетінің хабаршысы» республикалық ғылыми журналы қоғам мен білім берудің экономикалық мәселелеріне арналған. Мақалалардың тақырыптары қазақ, орыс тілдерінде мемлекеттік және жергілікті басқару мәселелері, бизнес және кәсіпкерлік, менеджмент және маркетинг мәселелері, экономика және қаржы мәселелері, информатика және модельдеу мәселелері қарастырады.

Жинақ материалдары ғылыми қызметкерлерге, ЖОО профессорлық-оқытушылық құрамына және студенттерге, білім беру қызметкерлеріне арналған.

Журнал жылына 4 рет шығады.

Республиканский научный журнал «Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета» посвящен экономическим проблемам образования и общества. Тематика статей представлена на казахском и русском языках и рассматривает вопросы государственного и местного управления, бизнес и предпринимательство, вопросы менеджмента и маркетинга, вопросы экономики и финансов, вопросы информатики и моделирования.

Материалы сборника адресованы научным сотрудникам, профессорско - преподавательскому составу вузов и студентам, работникам образования.

Журнал выходит 4 раза в год.

Бас редактор - Е.А. Мамбетказиев ҚР ҰҒА академигі, професор

Главный редактор – Е.А. Мамбетказиев, академик НАН РК, профессор

- В 38 Қазақстан-Американдық Еркін Университетінің Хабаршысы. Ғылым журнал. 3 шығарылым: білім беру мен қоғамның экономикалық мәселелері. Өскемен, 2019. 207 б.
- В 38 Вестник Казахстанско-Американского Свободного Университета. Научный журнал. 3 выпуск: экономические проблемы образования и общества. Усть-Каменогорск, 2019. 207 с.

$$B\frac{4304000000}{00(09)-19}$$
 ББК 74.04

Журнал ҚР Мәдениет, ақпарат және спорт министрлігінде тіркелген. БАҚ есебіне тіркеу туралы куәлік № 5888-ж 11.04.2005 бастап.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК. Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

© Қазақстан-Американдық Еркін Университеті, 2019 © Казахстанско-Американский Свободный Университет, 2019 УДК 658.512

### ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ

Мухаметқанова А.Ж., Бордияну И.В.

Сведения об авторах. Мухаметқанова Айымгүл Жанатханқызы – магистрант образовательной программы 6М050900 «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета. Бордияну Илона Владимировна - PhD, профессор кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Проблема экономической эффективности стоит на одном из центральных мест в совокупности глобальных проблем, стоящих перед людьми. Для успешной деятельности каждый эффективный менеджер должен стремиться к управлению эффективности своей компании. Статья посвящена факторному анализу эффективности промышленного производства.

**Ключевые слова.** Факторный анализ, экономическая эффективность, параметры производства, оптимизация производства, промышленность.

**Авторлар туралы мәліметтер**. Мухаметқанова Айымгүл Жанатханқызы - Қазақстан-Американдық Еркін университетінің 6М050900 "Қаржы" білім беру бағдарламасының магистранты. Бордияну Илона Владимировна-PhD, Қазақстан-Американдық Еркін университетінің бизнес кафедрасының профессоры.

**Аннотация**. Экономикалық тиімділік проблемасы адамдардың алдында тұрған жаһандық проблемалардың алдыңғы қатарында тұр. Табысты қызмет үшін әрбір тиімді менеджер өз компаниясының тиімділігін басқаруға ұмтылуы тиіс. Мақала өнеркәсіптік өндірістің тиімділігін факторлық талдауға арналған.

**Түйін сөздер.** Факторлық талдау, экономикалық тиімділік, өндіріс параметрлері, өндірісті оңтайландыру, өнеркәсіп.

**About the authors.** Mukhametkhanova Ayymgul - graduate on the educational program 6M050900 "Finance" of the Kazakh-American Free University. Bordiyanu Ilona - PhD, Professor, Department of Business, Kazakh-American Free University.

**Annotation.** The problem of economic efficiency takes one of the central places in the aggregate of global problems facing people. For a successful operation, each effective manager must strive to manage the effectiveness of his company. The article is devoted to factor analysis of industrial production efficiency.

**Keywords.** Factor analysis, economic efficiency, production parameters, production optimization, industry.

Проблема любой эффективности (не только экономической) занимает одно из центральных мест в совокупности глобальных проблем, стоящих перед людьми. В связи с ограниченностью сырьевых материальных ресурсов, ужесточением и ростом конкуренции, глобализацией, а также расширением рисков, связанных с предпринимательской деятельностью, эта проблема отражается с другой, наиболее актуальной стороны.

Если предприятие будет работать только с целью выполнения плана выпуска продукции, без каких-либо других показателей эффективности, то такая организация обречена на банкротство. Для успешной деятельности каждый эффективный менеджер должен стремиться к управлению эффективности своей компании на основе рачительного использования потенциала развития, увеличения прибыльности, всемерного улучшения качества производимой продукции.

В связи с вышеизложенным, в большей степени проявляется актуальность анализа экономической эффективности деятельности организации. В командно-административной экономике основными показателями эффективности были индикаторы фондоотдачи и производительности. С переходом к рыночной экономике индикаторы стали заменяться показателями эффективности, связанными с прибылью, так как в капиталистической системе хозяйствования любой экономический субъект старается максимизировать прибыль.

Вестник КАСУ

Современный рынок характеризуется динамичностью и постоянно протекающими изменениями. Именно те предприятия, которые наиболее эффективно используют имеющиеся ресурсы, будут побеждать в конкурентной борьбе на таком рынке. Поэтому оценка и анализ экономической эффективности организации становится достаточно актуальной.

Для долгосрочной и успешной работы любая компания должна стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсов, увеличения прибыли, повышения качества производимой продукции [1, с. 85].

В связи с этим перед менеджментом компании возникает проблема в оценке и анализе эффективности.

Эффективность - это показатель, характеризующий результативность хозяйствования. Следует различать два понятия - «экономический эффект» и «экономическая эффективность».

Экономический эффект - абсолютный показатель, характеризующий результат деятельности в количественном выражении, например, в денежной оценке.

Экономическая эффективность – относительный показатель, который соизмеряет полученный эффект с ресурсами (затратами), использованными для достижения этого эффекта.

Таким образом, экономическая эффективность отражает связь между результатом деятельности и ресурсами, понесенными для получения этого результата.

Экономическая эффективность выражается относительными показателями, рассчитываемыми исходя из абсолютных характеристик результата и затрат.

Критерий эффективности в экономической литературе формулируется по-разному:

Максимальный результат при оптимальных затратах;

Максимальный результат при минимальных затратах;

Максимум результата на единицу затрат;

Минимум затрат на единицу результата [2, с. 69].

Так как основной целью любой предпринимательской деятельности при капитализме является прибыль, то в качестве критерия экономической эффективности выступает максимизация этой прибыли.

В простом виде эффективность (Э) можно представить в виде формулы (1):

$$\vartheta = \frac{P}{3}$$

где P – результат деятельности (например выручка, объем произведенной продукции и т.п.);

3 – затраты понесенные на получение данного результата (например себестоимость, численность сотрудников и т.п.).

На практике с использованием данной формулы возникает объективная проблема. Дело в том, что, как правило, числитель и знаменатель не всегда отражаются в количественном измерении и не могут быть выражены в общих единицах измерения, даже использовав универсальные денежные условные знаки.

Иногда результат может быть только качественным и вообще не отражаемым в количественной форме. Например, к таким показателям чаще всего относятся социальные результаты [3, с. 35].

Одной из основных проблем экономической эффективности является проблема выбора. Например, какую продукцию лучше производить, по какой технологии, каким количеством персонала, как распределить и использовать ресурсный потенциал и т.д. Правильный выбор зависит от эффективного управленческого решения.

На данный момент, исходя из практического опыта оценки эффективности компании, можно говорить о следующих проблемах:

- 1) Преобладание экономических и финансовых показателей не позволяет сформировать полную картину деятельности компании, а лишь отражает результат завершенной деятельности (как правило, по итогам года). По итогам анализа экономических и финансовых показателей достаточно сложно с большой уверенностью предсказать будущие провалы и неудачи. Другими словами, при таком способе оценке эффективности деятельности руководство не сможет диагностировать и активно предупреждать потенциальное ухудшение;
- 2) Экономические и финансовые показатели эффективности деятельности анализируют следствие, а не причину возникновения. По мнению как отечественных, так и западных специалистов по управлению, финансовый показатель результат это следствие верных управленческих решений, следовательно, если последние верны, то автоматически финансовые показатели будут отличными;
- 3) Оценка нефинансовых показателей используется, как правило, в управлении персоналом. Компании в основном внедряют КРІ (всё равно выраженный в финансовых терминах) для одного сотрудника. Изредка выносится на уровень подразделения;
- 4) Анализ и оценка нефинансовых показателей для всей компании проводится редко и в основном при ухудшении финансового положения для поиска причин неудачи;
- 5) Финансовые показатели менее активны, чем нефинансовые. Именно поэтому в случае ухудшения финансовых показателей издержки на исправление ситуации обычно значительно больше;
- 6) Много западных теорий управления (некоторым из которых более полувека) со своими финансовыми и нефинансовыми показателями вошли в отечественную практику практически одновременно с распадом Советского Союза. Руководители повально и без разбору стали внедрять эти теории на своих предприятиях, не доводя до логического конца ни одну из них. Как правило, это приводит к нулевому результату, но случается и отрицательный эффект;
- 7) Современные отечественные руководители и сотрудники, особенно малых предприятий, не способны понять и внедрить сложные системы оценки экономической эффективности;
- 8) Западные системы управления и оценки эффективности были разработаны для огромных транс-национальных компаний, следовательно, настроены под их нужды. Казахстанские предприятия меньше и проще, поэтому им требуются простые и современные системы и методы оценки;
- 9) Огромная часть моделей оценки в Казахстане ещё не изучены или не применяются на регулярной основе. В лучшем случае, ограниченный набор финансовых и нефинансовых показателей применяется во время ежегодных собраний учредителей, топменеджеров или совета директоров [5, с. 85];
- 10) Заявления руководителей компании о внедрении какой-либо технологии (MBO, KPI, BSC, TQM, ERP, LP) на практике оказываются фикцией, или работа ещё ведется, но конечный результат от её имплементации неизвестен;
- 11) Использование экономических показателей оценки эффективности деятельности организации вызвано фискальной политикой страны, а остальные нефинансовые показатели канули в лету вместе с командно-административной экономикой. Ведение двойной бухгалтерии в формате управленческого контроля, а также ускоренное внедрение отчетов по методике Generally Accepted Accounting Principles в казахстанских предприятиях говорит о том, что простая и современная система оценки эффективности деятельности компании востребована предприятиями;
- 12) Опять же слепо внедренные западные системы и методики оценки эффективности организации не дают развиваться инициативе в компании и, наоборот, душат её. Для казахстанских компаний модные западные методики ведут скорее к росту бюрократии и бумажной волокиты и, как следствие, скатывают предприятие к дальнейшему ухудшению экономической эффективности;
  - 13) Финансовые показатели не всегда отражают реальную картину миссии компа-

нии;

14) Формальная оценка эффективности предприятия ведет к перегруженности персонала, отвечающего за его анализ. Контроль должен производиться по отклонениям, а не по формальному исполнению план-факта.

На микроэкономическом уровне (в разрезе предприятия) подходы к оценке экономической эффективности делятся на 2 вида (рис. 1).



Рис. 1. Подходы определения экономической эффективности

Экономическая эффективность оценивается и анализируется в динамике на основе нескольких показателей, рассмотрим основные из них.

Коэффициент абсолютной ликвидности ( $K_{an}$ ) — показывает, какая часть задолженности может быть погашена на дату составления баланса или в ближайшее время. Рассчитывается по формуле (2):

$$K_{a\pi} = \frac{AC + K\Phi H}{KO}$$
 (2)

где ДС – денежные средства, тенге;

КФИ – краткосрочные финансовые инвестиции, тенге;

КО – краткосрочные обязательства, тенге.

Коэффициент быстрой ликвидности ( $K_{\delta\pi}$ ) показывает, какая часть текущих обязательств может быть погашена за счет наиболее ликвидных и быстро реализуемых активов. Рассчитывается по формуле (3):

$$K_{\delta \pi} = \frac{KA - 3}{KO}, \qquad (3)$$

Значения вышеизложенных показателей экономической эффективности рассчитываются, исходя из имеющихся форм бухгалтерской, а также финансовой и управленческой отчётности. Рассчитав имеющиеся показатели, можно будет сделать достаточно уверенный анализ в экономической эффективности деятельности организации.

Проблема эффективности занимает одно из центральных мест среди совокупности проблем, стоящих перед обществом. Она волнует экономическую науку и хозяйственную практику на протяжении многих столетий. Особенно актуальной эта проблема становится на современном этапе развития экономики в связи с ростом дефицита сырьевых ресурсов, ужесточением конкуренции, глобализацией бизнеса, увеличением предпринимательских

рисков.

В рыночной экономике выживают и успешно функционируют только те предприятия, которые соизмеряют свои доходы с затратами и величиной вложенного капитала, которые производят конкурентоспособную продукцию и не производят больше, чем можно продать.

Ориентация деятельности только на "вал", на выполнение намеченных программ любой ценой - это заведомый путь к банкротству. Для успешного функционирования каждый хозяйствующий субъект должен стремиться к повышению эффективности своей деятельности на основе рационального использования ресурсного потенциала, увеличения прибыльности производства, улучшения качества реализуемой продукции.

Таким образом, как и у любой экономической составляющей, эффективность имеет свои проблемы практического внедрения на отечественных предприятиях. Но невозможно всецело понять экономическую эффективность без изучения её методов и видов классификации.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Пястолов, С.М. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Academa, 2012.
- 2. Ришар, Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности организации. М.: ЮНИТИ, 2012. -
- 3. Русак Е.С. Экономика предприятия: курс лекций. Минск: Акад. упр. при Президенте Респ. Беларусь, 2012.
- 4. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: учеб. для вузов / Г.В. Савицкая. 4-е изд., перераб. и доп. М.: Инфра-М, 2012.
- 5. Сергеев И.В. Экономика предприятия: Учеб. пособие. М.: "Финансы и статистика", 2015.
- 6. Стражев, В.И. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности / Под ред.В.И. Стражева. Минск: Выш. шк., 2016.

УДК 332.12

### БАҒАЛЫҚ СТРАТЕГИЯНЫ ЖАСАУ

Ашимова А.С.

**Автор туралы мәліметтер.** Ашимова Алтынай Серікқызы - экономика ғылымдарының магистрі, Қазақстан-Американдық еркін университетінің аға оқытушысы.

**Аннотация.** Мақала кәсіпорынның баға стратегиясына арналған. Автор бағаны қалыптастыруға әсер ететін циклдер мен экономикалық көрсеткіштерді көрсетеді.

**Түйін сөздер.** Кәсіпорынның стратегиясы, бағасы, экономикалық көрсеткіштері, экономикалық тиімділік.

Сведения об авторе. Ашимова Алтынай Сериковна – магистр экономических наук, старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** Статья посвящена ценовой стратегии предприятия. Автор указывает циклы и экономические показатели, влияющие на формирование цены.

**Ключевые слова.** Стратегия, стратегия предприятия, цена, экономические показатели, экономическая эффективность.

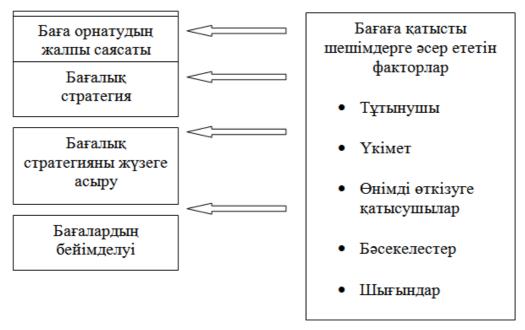
**About the author**. Ashimova Altynai – master of Economic Science, Senior Professor at Kazakh American Free University.

**Annotation**. The article is devoted to the pricing strategy of the enterprise. The author indicates the cycles and economic indicators that influence the formation of prices.

Keywords. Strategy, enterprise strategy, price, economic indicators, economic efficiency.

Бағалық стратегияны шаруашылық жағдайға байланысты таңдалған баға белгілеу әдістерін жүзеге асыру ретін айқындайтын бағалық саясаттың ең маңызды бөлігі деп қарастыруға болады. Бағалық стратегия – кәсіпорынның өнімді өндіру және өткізу әрекеттерін реттейтін процесс. Ол кәсіпорынды басқару құралдарының бірі және кәсіпорын мүдделерін білдіреді [7].

1 суретінде көрсетілгендей бағалық стратегияның 5 кезеңі болады.



Сурет 1. Бағалық стратегияның 5 кезеңі

Бағалық стратегия нақты мақсаттарды айқындаудан басталады және түзету механизмін айқындаумен аяқталады. Бұл салада қабылданған шешімдердің фирманың маркетингтік бағдарламасымен сәйкестігі маңызды шарт болып табылады.

Бағалық саясатты жасау жеңіл жұмыс емес. Өнімнің жаңа түрін нарыққа енгізу кезінде бағалық стратегияны қайта қарап отыру керек, өйткені бәсекелестіктің жалпы ортасы өзгереді, өнім әртүрлі өмірлік циклдардан өтеді, бәсекелестер бағаларды өзгертеді және т.б.

Бағалық стратегия өз қызметін мына жағдайларда дұрыс атқармайды:

- бағалар өте жиі өзгеріп отырса;
- бағалық саясатты тұтынушыларға түсіндіру қиынға соқса;
- өнімді өткізуге қатысушылар пайдасының үлесі жеткіліксіз болса;
- нарық туралы мәліметтердің жеткіліксіз жағдайында баға туралы шешімдер кабылданса;
  - фирма мақсаттары нарық мақсаттарына сәйкес келмесе;
  - сұраныс жиі өзгеріп отырса;
  - бағаға байланысты заңға қайшылықтар кездессе.

Баға белгілеу негізгі үш түрлі мақсатқа негізделеді:

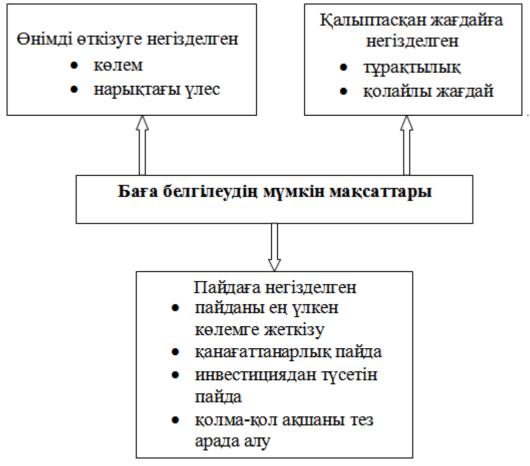
- өнімді өткізуге негізделеді;
- пайдаға негізделеді;
- қалыптасқан жағдайға негізделеді.

Өнімді өткізуді мақсат етіп қойған компаниялар үлкен көлемде тауар өткізуді және бәсекелестермен салыстырғанда нарықта өз үлесін ұлғайтуды көздейді.

Төмендегі үш себепке байланысты фирма өнімді өткізуді мақсат етіп қояды:

1) фирма өнімді өткізу көлемін ұлғайту, нарықты бақылауды және қалыпты кірістерді қамтамасыз етеді деп есептесе;

- 2) фирма өнімді өткізу көлемін ұлғайту үшін бір бұйым басынан түсетін пайданы азайтуға келісетін болса;
- 3) фирма өнімді өткізу көлемін ұлғайтқан сайын шығындар салыстырмалы түрде азаяды деп есептесе.



Сурет 2. Баға орнатудың мүмкін мақсаттары

Өнімді өткізу көлемін ұлғайту үшін ендіру стратегиясы деп аталатын стратегияны қолданылады. Ендіру бағасы – бұл нарықтың барынша көп бөлігін жаулап алу мақсатында қойылатын тауар немесе қызметтің өте төмен бағасы. Бұндай стратегия тұтынушылар бағаға сезімтал болған кезде айтарлықтай нәтижелер береді. Мұндай саясат бәсекелестерге ауыр соққы болып келеді.

Мысалы, кейбір жағдайларда осындай стратегияны қолдану өнімді өткізудің жаңа нарықтарын ашуға көмектеседі.

Пайдаға негізделген мақсаттарды алға қоятын фирмалар мыналарды көздейді:

- мақсат ретінде ақшалай кірістің жоғары деңгейін қалыптастыру;
- пайданың қалыпты деңгейін орнатып, сол деңгейді ұстап тұру;
- кәсіпорынның негізгі қаржыларын қайтарып алу мақсатында тауарлар мен қызметтерге барынша жоғары бағаны қою. Бұған кәсіпорынның болашаққа сенімсіздігі немесе қаржы жетіспеушілігі себеп болуы мүмкін.

Фирма мәртебелі бағалар стратегиясын қолдануы мүмкін.

Мәртебелі, беделді бағаларды тауардың сапасына, оның ерекше дәрежесіне қызығатын тұтынушылар төлейді. Бұл стратегияны мынадай жағдайларда қолдануға болады:

- бәсекелестік деңгейі өте төмен болғанда;
- дамуды, өндірісті кеңейтуді қамтамасыз ету үшін қолма-қол қаржы керек болған-

да;

- нарық икемді және тұтынушылар жоғары бағаларды төлеуге дайын болғанда.

Кейбір жағдайларда фирмалар әртүрлі стратегияларды біріктіреді, мысал үшін, алдымен мәртебелі баға стратегиясын пайдалануға болады, содан соң бағаларды ендіру стратегиясын қолдануға мүмкіндік туады.

Тұрақтылық пен өз жұмысында жайлылықты қамтамасыз етуді қалайтын фирмалар осы ахуалды қалыптастыруға ұмтылады. Баға құрылымы жөніндегі стратегия өтімнің төмендеуі мен сыртқы күштердің әсерінен оның ең аз деңгейге жетуін болдырмауды нысанаға алады, бұл сонымен бірге өтім арналарының қатысушыларына да қатысты.

Жалпы саясат аясында баға мәселесінің шешімі мақсатты айналымдарда фирмаларға, маркетинг құрылымына лайықталады. Жалпы баға стратегиясы тұрақты бейнемен стратегияны, қысқа мерзімде немесе ұзақ мерзімде орындалатын мақсаттардың жинағы ретінде қарастырады. Компания жалпы баға саясатын анықтайды, жүйедегі жеке шешімдерді бөлек қарастырады, баға мен тауардың байланысын, бағалардың өзгерісін бәсекелестер арасындағы баға қатынастарын, жаңа тауарларға баға қою әдістерін шешеді [2].

Кеңінен мәлім бағаны тұрақтандырудың кезеңдік түрлері кездеседі. Бұл түрлер 6 кезеңге бөлініп қарастырылады, оның әр қайсысы бір-біріне шек қояды:

- мақсатты нарықты анықтау;
- сауда маркаларын талдау түрлері;
- маркетинг стратегиясының басқа элементтерін талдау;
- жалпы баға саясатына анықтама;
- баға стратегиясын өңдеу және нақты бағаны қалыптастыру;

Бағалық стратегия бәсекелестік немесе сұраныс шығындарына негізделуі мүмкін. Айтылған кезеңдерді жекелеп қарастырайық.

Шығынға негізделген стратегия аясында, маркетинг маманы бағаны анықтауда басты фактор – шығынды негізге алады. Алдымен шығын анықталып, содан соң қажетті кіріс үстеме шығындардың орнын толтырады.

Сұранысқа негізделген стратегия аясында, маркетинг маманы бағаны анықтауда тұтынушылардың талап-тілегіне, сонымен қатар, мақсаттық нарыққа лайықты бағаларға сүйенеді. Алынған бағаның ауқымына нарықтың икемділігі әсер етеді.

Бәсекелестікке негізделген баға стратегиясында, баға тұтынушыларға ұсынылған, көрсетілген қызметке, тауар үлгісіне байланысты өзгеруі мүмкін. Бағаның бұл типін бірдей өнімдерді сататын бәсекелес фирмалар пайдаланады.

Бұл үшеуін баға стратегиясын анықтағанда қарастыру қажет. Олар бір-біріне тәуелсіз түрде жұмыс істейді.

Баға стратегиясы бір-біріне байланысты шешімдерді, бұрын қарастырылған жалпы концепцияларды қамтиды.

Өтім арнасының қатысушылары бағаны белгілейді және оны көп уақыт бойы тұрақты сақтап қалуға ұмтылады, қалыпты бағаны белгілейді. Бұл мына тауарлар үшін қолданылады: кәмпиттер, журналдар, сағыздар. Шығын көбейгенде, фирма қораптардың үлгісін, көлемін өзгертуге тырысып бағаны қайта қарайды.

Барлық тауарларға баға өзгеріп жатқан уақытта фирмалар да өз бағаларын өзгертеді, бұл шығындардың өзгеруі мен тұтынушылардың сұранысына әсер етеді. Шығындар өзгермеген жағдайда, фирма өз бағаларын кешірек өзгертеді, осылайша шығынды өз мойнына алалы.

Қалыпты және айнымалы баға үйлесімі деген ұғым бар. Мысалы, газеттің әр нөмірін сатып алғаннан гөрі, жазылып алған тиімдірек. Мұнда тұтынушыға екі түрлі қалыпты баға ұсынылады.

Ортақ баға құрылымы аясында компания тауар алғысы келген немесе қызмет көрсетілуі тиіс тұтынушыларына бірдей бағаны белгілейді. Бұл баға фирма көрсеткен қызметке байланысты өзгеруі мүмкін, бірақ барлық тұтынушылар тауар мен қызметтің сапасына сай сатып ала алады. Ортақ баға саясаты – тұтынушылардың сенімін нықтап, жеке және каталог арқылы жүргізуге мүмкіндік туғызады. Осындай саясат ұстанған фирма өн-

дірістік маркетингінде өз қызметкерлеріне орнатқан бағасынан ауытқуға тыйым салады.

Баға тұтынушылардың төлем қабілеті және саудаласуына, сатып алушылар күшіне сәйкес өзгеріп отырады. Зергерлік дүкендер, автомобиль диллерлері, брокерлер, өндірістік фирмалар көбінесе икемді бағаны қолданады. Жақсы жұмыс атқарған сатушыларға сыйақы беріледі. Бұл оларды жетістіктерге жетуге ынталандырады.

Жуық талмаған баға стратегиясы баға жуық талған цифрдан түсіп кеткенде қолданылады. Бұл баға бірнеше себептен танымал, кассирлер артық ақшаны қайтару тиіс, басшылық кассадағы ақша санын ескеріп отыру қажет. Тұтынушыда фирма өз жұмысын нақты талдайды, бағаны өз дәрежесінде белгілейді деген ой қалыптасуы қажет.

Баға мен сапа байланысы – бұл концепция, яғни жоғары сапаны жоғары баға, төмен сапаны төмен баға белгілейді. Бұл баға белгілеуде, бағаны сапаға қарап анықтау өте маңызды. Сатып алушылардың көбісі жеке маркалар бір-біріне ұқсамайды деп ойлайды, яғни олардың тәжірибесі аз, фирмаларға сапаны ажыратқанда сенімсіздікпен қарайды (мысалы, жаңа тауарлар). Мұндағы ең маңызды нәрсе болып саналатыны, баға сапаға сай болып, фирма өз өнімін биік дәрежелі жоғары сапада жасауы керек.

Жоғары баға жағдайында, сатып алушы өз сапасына сай емес бағадағы тауарларды пайдаланбайды. Сонымен бірге ол өзінің төлем қабілетіне байланысты бағаның ең жоғарғы шегін белгілейді. Ал фирманың мақсаты – осылардың барлығын ескере отырып тиімді бағаны белгілеу.

Егер тұтынушылар заттың тек бағасына қарап алатын болса, ол бағаның тұрақсыздығы сұраныстың төмендеуіне әкеліп соғады. Бұл психологиялық фактор бағаға әсер етеді. Оның көрінісі – стандартты, жуық талмаған нақты бағалар.

Бағаның жетекшілік концепциясында фирма өзінің басты өнімін, күнделікті кірістен төмен бағаға өз үлесін қамтамасыз ете отырып сатады. Бұл стратегия тұтынушылардың фирмаға деген қызығушылығын, аталған фирмаға қарым-қатынастың тууына себепші болады.

Өз кезегінде, фирманың басқа таурлары да назардан тыс қалмайды. Олар күнделікті өз бағасында сатыла береді.

Сонымен бірге, көтерме саудаға баға белгілеудің де көптеген тәжірибелері кездеседі. Бұл тәжірибе жүзеге асу барысында, фирма сатып алушылар көп мөлшерде, тауарды көтере сатып алғанда баға төмендетіледі.

Көтерме сауданың жүзеге асуына 4 түрлі негізгі себеп бар:

- 1) Сатып алушы өзіне пайдалы деп шешсе, өз сұранысының көлемін көбейтуі мүмкін;
- 2) Жоғары бағада көп мөлшерде сауда жасалған уақытта, жалпы қолданысты көбейтуі мүмкін;
- 3) Арзан бағаға тауарлар көптеп сатылғанда сатып алушылардың бәсекелестігі қалыптасады;
  - 4) Фирма өтпей тұрған біршама тауарларды тезірек сату мақсатында қолданады.

Баға арналарында сапаның қай дәрежеде екендігі, белгіленген бағадан көрініп тұрады. Бір үлгідегі тауарға ортақ бағаны белгілеудің орнына, фирма бірнеше үлгідегі тауарларды шығарып, әр түрлі бағада сатып көреді. Осының барысында екі шешім қабылданады: бағаның диапазоны анықталады және осы диапазон аясында нақты шешімдер белгіленеді.

Баға диапазоны – төмен, орташа және жоғары болып бөлінуі мүмкін.

Баға диапазоны бір-біріне өте жақын болмауы қажет. Сатып алушы әр түрлі үлгілердің сапасын ажыратады, сондықтан баға дәрежесі бір-бірінен алшақ болмағаны дұрыс. Сатып алушы өзінің төлем қабілетінің дәрежесін білуі керек.

Диапазонның ішіндегі бағалар жуық талмаған болғаны дұрыс. Бағалар жоғары диапазонда көбірек бөлінеді, өйткені сұраныстың икемділігі төмен. Үлгілердің арасындағы нақты айырмашылықтарды сақтау үшін шығындардың жоғарылауы кезінде бағалардың арасындағы қатынас сақталуы керек.

Баға бағыттары сауда айналымы қатысушыларына әсер етеді.

Олар нарықтың әр түрлі сегменттерінің белгілерін өзіне алып, сатып алушыларға бағаның диапазоны аясында әр түрлі үлгілер ұсына отырып, өнім таралымының жалпы аумағын кеңейтеді. Сатып алушылардың алдында әр түрлі дәрежедегі үлгілер көптеп көрсетіліп, таңдауға мүмкіндік тууы шарт.

Шығындардың өсуі жеке тауарлардың бағасына қысым түсіруі мүмкін. Мұнда, фирма баға қатынасын қолдай алмайды. Тауарды төмен бағада беру баға бағыттарының балансын бұзуы мүмкін.

Бағаның стратегиясы өмірге енгеннен кейін, шығындардың көлемін өзгертуде құрылымдық өзгерістер жасау қажеттігі туындайды. Баға икемделген механизм ретінде қолданылады. Баға саясатында компания таңдауы әртүрлі болуы қажет.

- 1. Бағаның кейбір дәрежелері аз немесе көп мөлшерде ұлттық немесе халықаралық жағдайларға әсер етуі мүмкін.
- 2. Бағалар компаниялар мен сатып алушылар аралығында белгілі бір қарым-қатынасты қалыпқа түсіретін, олардың жұмысын дамытатын құрал ретінде жұмсалады.
  - 3. Баға компоненттерінің пайдасы мен рентабельділігін анықтайды.
- 4. Баға тауардан түскен қаржының көлеміне әсер етеді және кәсіпорынның құрылымы мен компанияның күнделікті жұмысын анықтайды.
- 5. Баға компанияның тұрақтылығы мен қаржылық тәуекелділікке бара алуын анықтайды.
  - 6. Баға нарықтық бәсекеде мықты қару болып саналады [6].

#### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына 2009 жылғы 6 наурыздағы жолдауы
- 2. Назарбаев Н. Инвестициялық тартымдылық бәсекеге қабілеттілік қасиеті // Егемен Қазақстан, 2006. 9 маусым
- 3. Қазақстан Республикасының Индустриялық инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2004 ж. 17 мамырдағы N 1096 Жарлығы. Астана, 2004.
- 4. Дүйсенбаев К.Ш., Төлегенов Э.Т., Жұмағалиева Ж.Г. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау. Алматы, 2001.
- 5. Лисицина Н.А. Экономика, организация и планирование промышленного производства. Минск: "Высшейшая школа", 2009.

УДК 330.1(574)

# **ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ** Кумашев Ч.Б., Мамырбекова Д.С.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Кумашев Чингизхан Бақытбекұлы – «Қаржы» білім беру бағдарламасының студенті. Мамырбекова Динара Самарқанқызы - Қазақстан-Американдық еркін университетінің бизнес кафедрасының аға оқытушысы.

**Аннотация**. Ірі кәсіпорындардың монополистік қызметіне, экономикалық қайта құруларға байланысты шағын бизнес қиын жағдайда тұр. Шағын бизнес қалыптасу және даму процесінде мемлекеттік қолдауды талап етеді. Мемлекет бизнестің алдында тұрған кедергілерді жоюға, құқықтық көмек көрсетуге, өркениетті нарықтық қатынастарды орнатуға ықпал етуі тиіс.

Түйін сөздер. Шағын бизнес, шағын бизнесті мемлекеттік қолдау, нарықтық қатынастар.

Сведения об авторах. Кумашев Чингизхан Бакытбекулы – студент образовательной программы «Финансы». Мамырбекова Динара Самаркановна – старший преподаватель кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Из-за монополистической деятельности крупных предприятий, экономических преобразований малый бизнес находится в критическом состоянии. Малый бизнес требует госу-

дарственной поддержки в процессе становления и развития. Государство должно способствовать устранению барьеров, стоящих перед бизнесом, оказанию правовой помощи, установлению цивилизованных рыночных отношений.

**Ключевые слова.** Малый бизнес, государственная поддержка малого бизнеса, рыночные отношения.

**About the authors.** Kumashev Chingizkhan - student of the educational program "Finance". Mamyrbekova Dinara - Senior Lecturer, Department of Business, Kazakh-American Free University.

**Annotation.** Due to the monopolistic activities of large enterprises, economic transformations, small business is in critical condition. Small business requires government support in the process of formation and development. The state should help remove the barriers facing business, provide legal assistance, and establish civilized market relations.

**Keywords.** Small business, state support of small business, market relations.

Қазіргі таңда экономикасы дамыған елдерде шағын кәсіпкерлікті дамытуда көптеген шаралар жүргізілуде. Экономикасы дамыған елдердің мәліметтері бойынша шағын кәсіпкерлік экономиканың дамуына көп әсерін тигізетін факторлардың бірі. Шағын кәсіпкерліктің экономикалық өсіміне әсер ететін қажетті шарттардың бірі ол қаржылық – несиелік қамтамасыз ету болып саналады. Шағын кәсіпкерліктің жақсы дәрежеде дамуы, мемлекет тарапынан жүргізілетін несиелік - қаржылық көмексіз өркендей алмайды. Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйену Қазақстан кәсіпкерлері үшін қажетті бағыт болып есептелелі.

АҚШ-та шағын бизнесті несиелендіру шағын бизнесті несиелендіру Әкімшілігі арқылы жүзеге асырылады. Ал, Германияда шағын кәсіпкерлікті несиелендіру жолдары банк арқылы жүргізіледі. Ұлыбританияның тәжірибелеріне сүйенетін болсақ, қаржылық – несиелендіру көптеген несиелік мекемелер арқылы іске асырылады. Мысал ретінде, «қаржылық өндірістік және сауда кәсіпорындары» корпорациялары, әртүрлі клирингтік банктер тағыда басқа қаржылық мекемелер. Франциядағы шағын бизнесті несиелендіру негізінен шағын кәсіпорындарды дамыту банкі арқылы жүргізіледі. Бұл банктің капиталының көп бөлігі активтерді басқару және жартылай депозиттер кассасын иеленетін Франция мемлекеті болып табылады. Банктің негізгі бағыты - бұл мемлекет тарапынан шағын бизнесті қолдау.

Жапониядағы шағын кәсіпорындарды несиелендіру орталықтары ірі қаржы - несие орталықтары негізінде іске асырылады. Жапониядағы шағын кәсіпорындарды бір орталыққа бағыттау жүйесіне: орталық үкімет, жергілікті билік органдары, ірі бизнес, шағын бизнестің бірігу мекемелері жатады. Дамыған шағын фирмалардың көлемі 70% дейін жетеді. Сонымен қатар Жапониядағы шағын кәсіпорындарды қаржыландыру бюджеттік қаржыландыру есебінен көрінеді. Жапонияда мемлекет тарапынан орта және шағын кәсіпорындарға ерекше көңіл бөлінген және олар үшін жеке меншік банктерде қаржылық органдары құрылған.

Бастапқылары ретінде негізгі үш үкіметтік институт табылады:

- 1) орталық кооперативтік банк сауда және өндіріс құрылғыларын қаржыландыру мақсатында құрылған (негізінен сауда және өндіріс жобаларын қаржыландырады, банк капиталының 2/3 бөлігі мемлекеттік жарналардан);
- 2) шағын кәсіпорындарды қаржыландыру мақсатындағы ұлттық корпорация (кепілсіз қамтамасыз етуді қаржыландыруды жүргізеді, бұл корпорация ең кішігірім компанияларды қаржыландыру үшін құрылған);
- 3) мемлекеттік қаржылық корпорациясы (инновационды және тәуекелді жобаларды жүргізетін шағын кәсіпорындар жобаларын қаржыландырады); сауда өндіріс палаталарын иемденеді (мемлекет бойынша 500-ден жоғары), бұл корпорация жыл сайын шамамен 500 млрд. иен несие береді.

Экономикасы дамыған елдердегі шағын бизнесті қаржыландыру жүйесі маңызды әрі негізгі бағыттардың бірі болып табылады. Солардың кейбіреулеріне жеке - жеке тоқ-

Вестник КАСУ

талу көзделіп отыр. АҚШ-тағы шағын бизнесті мемлекеттік қолдау. АҚШ-та шағын бизнес проблемалары екі комитетке бөлінеді: барлық мемлекеттік құрылымдар, бұған: 4-5 мың қызметкерлер кіреді. Оларға:

- 1) шағын бизнес әкімшілігі ведомстволар, шағын және орта кәсіпорындардың проблемаларын шешу;
  - 2) шағын бизнес ісі бойынша конгресс комитеті.

Шағын бизнес әкімшілігінің негізгі міндеттемелеріне: шағын кәсіпорындарды қаржылық қолдаумен қамтамасыз ету; басқару бойынша техникалық және консультативтік қызметтер көрсету. Шағын бизнес әкімшілігі тек қана жеке кәсіпкерлікті дамытуға емес, сонымен қатар әртүрлі топтағы қаржылық институттарға да қолдау көрсетеді. Мемлекеттік кәсіпорындарға қаржылық көмек көрсету тікелей займдар беру келісімдері жүргізіледі. Бұл жағдайлар 80-ші жылдардан бері жүргізіліп келеді. 1958 жылы шағын бизнес инвестициялық компанияларын құру басталды. Қазіргі кезде АҚШ-та 450-ден астам шағын бизнес инвестициялық компаниялары жұмыс жасайды. Қаржылық қолдау көрсету формалары келесілерден тұрады:

- 1) шағын кәсіпорындарға шағын бизнес әкімшілігінің меншіктік бюджетінен үлестік саудалар бекіту;
  - 2) несиелер бойынша кепілдер;
- 3) арнайы бағдарламаларды қаржыландыру (экспортты бір жүйеге келтіру, өңдеу және зерттеулер, кадрлар дайындау, нашар дамыған территорияларды дамыту);
- 4) шағын бизнеске инвестициялық компаниялардың капиталдарының қатысуы, өндірістік компаниялардың дамуы және бағалы қағаздардың кепілдігі.

Осындай мақсатпен шағын және кішігірім бизнесті дамыту реттеліп отырады.

Жапониядағы шағын бизнесті мемлекеттік қолдау.

Жапония мемлекеті өзінің экономикалық деңгейі бойынша шағын және орта кәсіп-керлікті дамытудағы АҚШ-тан кейінгі екінші орынды иеленеді. Әлемдік әйгілі экономикалық айсберг болып айтылатын шағын және орта кәсіпорындар осында орналасқан. Олардың ішінде 55%-ті өндіріс өнімдерін шығару, ал 60%-і өндіріс көлемі болып табылады. Елде 6,5 млн. шағын кәсіпорындар бар (жалпы өнімнің 90 пайызы). Жапониядағы шағын кәсіпорындардың құқықтық жағдайы арнайы заңдар мен жеңілдіктер арқылы жүргізіліп отырады. Үкімет аппаратында шағын бизнес істері бойынша өндірістік және ішкі сауда Министрлігі, құқықтық әкімшіліктік органдар, кішігірім кәсіпорындарды басқарумен айналысады. Жапондық заңнамалар тек қана меншік иелерін басқарумен шектелмейді, сондай-ақ, келісімдік қарым - қатынастарды орнатады. Елде шағын бизнесті бір бағытқа жүргізу саясатын орнатудың төрт орталығы бар:

- 1) орталық үкімет;
- 2) жергілікті билік органдары;
- 3) ірі бизнес;
- 4) кішігірім кәсіпорындардың өзіндік бірігуі.

Бір мақсатқа бағыттау барлық бұрынғы, соның ішінде жаңа шағын кәсіпорындарды басқару да жүргізіледі: тіркеулер, бекіту мен өсу деңгейі. Бұл үшін экономикалық рычагтардың жаңа түрлі жүйелері қолданылады: несиелер және займ жеңілдіктері (жалпы және бағытталған), әр түрлі салық жеңілдіктері, техникалық және консультативтік несие, ақпараттық - компьютерлік қызмет, кадрлар дайындау және басқалар. Олардың барлығы жалпы ұлттық заңнамалар және мемлекет желілері арқылы жүргізіледі. Жергілікті және орталық билік органдары кішігірім бизнес компанияларына субсидия, займ, несиелік кепілдер, салық жеңілдіктері және кадрларды оқыту көмектерін көрсету жұмыстарын жүйелейді. Субсидиялар (қайтарымсыз қаржылық көмек) ғылыми - техникалық бағдарламалар негізінде ұсынылады, соның ішінде:

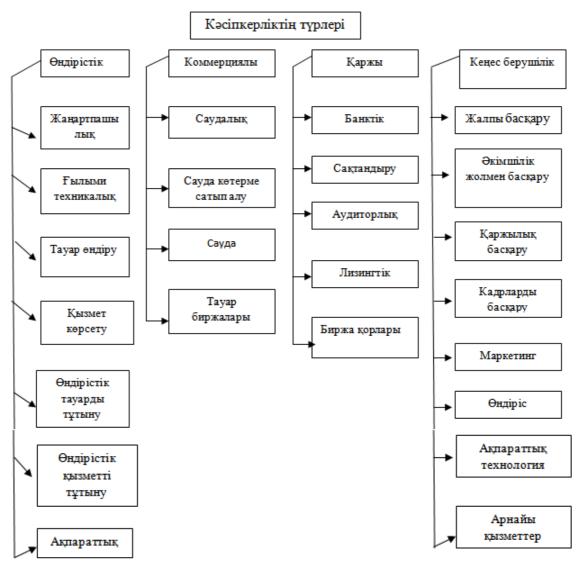
- 1) өндірістің техникалық деңгейінің көтерілуі (жергілікті және орталық билік органдарына жүктеледі);
  - 2) өнеркәсіптегі өндірістік технологияларды жаңарту (орталық үкіметке жүктеледі);
  - 3) мемлекеттік зерттеу институттарымен бірігіп жаңа ғылыми техника және тех-

нологияны жетілдіру (жергілікті билік органдарымен қаржыланады).

Жеңілдіктер пайызындағы займдар келесі жобаларды ұсынады:

- 1) жаңа өнім түрлерін және жаңа технологияларды өңдеу (жергілікті билік органдары);
  - 2) жаңа өндіріс түрлерін өңдеу (орталық үкімет);
  - 3) аймақтар экономикасын дамытуда шағын кәсіпорындар құру (орталық үкімет);
- 4) кішігірім бизнес кәсіпорындар арасында өндірістік және техникалық корпорация құру (орталық үкімет).

Шағын бизнесті қаржылық қолдау жүйесінің негізгі элементі болып займдар мен несиелер, өнімнің жаңа түрлерін шығаруға арналған техникалық жаңартулар табылады.



Сурет 1. Шағын бизнестің түрлері

Сонымен, қазіргі кездегі шағын бизнесті жүргізу еліміздің экономикасына үлкен әсерін тигізетін көптен - көп факторлардың бірі болып есептеледі. Қазіргі таңда елімізде шағын бизнесті жүргізу саласында көптеген бағдарламалар, сондай-ақ мемлекет тарапынан әртүрлі іс-шаралар атқарылып жатыр. Осыған байланысты еліміздегі шағын кәсіп-керлікпен айналысатын тұлғалар саны да өсіп келеді деп айтуға болады. Шағын кәсіп-керлік - бұл кәсіпкер тұлғаның өз бағытын әске асырудағы жетістіктерге жету шараларының орындалуы болып табылады.

Өндірістік шағын бизнес - бұл шағын бизнестің негізгі түрі. Мұнда тауар өндіру, кызмет көрсету жүзеге асырылады. Тұтынушылардың кейіннен сатып алуына тиісті өнім өндіру, жұмыстар жүргізу және қызмет көрсету, жинау, өндеу және ақпарат беру, рухани құндылық жасау тағы басқаларға бағытталған қызметтер жатады.

Өндірістік кәсіпкерліктің мүдделік ерісі едәуір түрліше және оны іске асыру үшін қаржылық және материалдық ресурстар, ал кейде олар көп мөлшерде қажет болады. Өндірістік шағын бизнес қызметінің нәтижесі мол өнім өндіру және оны сату мүмкіндігі болып табылады.

Нарықтық экономикаға көшу кәсіпкерлікті ұйымдастыру және тиісінше, кәсіпкерлер мен менеджерлердің іс-қимылы бойынша арнаулы әдебиет пен жетекші бағыт беретін материалдар басып шығаруды шұғыл қажет етті. Осыған байланысты шаруашылық жүргізудің шетелдік тәжірибесі өте пайдалы. Алайда шетелдік тәжінің, кәсіпкерлік қызметтің сырттай қызықты болып көрінетін оқиғаларының және шаруашылық жүргізудің бірегей модельдерінің әр жерден суыртпақтап алынған жүйесіз сипаттамаларының іске жаңадан кіріскен кәсіпкерге берері аз, өйткені оның неден бастау, іске қалай кірісу керек екенің білуі қажет.

Дамыған елдерде шағын кәсіпорындар мынандай салаларда басым роль атқарады:

- сауда;
- автосервис;
- құрылыс;
- қызмет көрсету салалары.

Қазір шағын кәсіпорындар жоғары технологиялық сфераларға: машина құрылысы, энергетика, электротехника, химиялық өнеркәсіп, транспорттық қызмет, информатика, микроэлектроника, телекоммуникация салаларына әртараптандырылып жатыр.

Шағын және орта кәсіпорындардың ірі кәсіпорындар мен қатар қызмет етуі дамыған елдер экономикасына тән белгі. Мысалы: АҚШ-та өз ісімен айналасушы азаматтар, яғни кәсіпкерлер үлкен құрметке ие. Нарықты экономикаға бет бұрған елдер үшін АҚШ-тағы шағын бизнесті дамыту тәжірибесі үлкен маңызы бар.

АҚШ шағын бизнес басқармасының классификациясы бойынша шағын бизнес субьектілеріне: жұмыскерлер саны 500-ге дейін болатын өндірістік және сауда кәсіпорындары, ал басқа салалары үшін – жылдары табысы 2 миллион долларға дейін болатын кәсіпорындар жатады.

АҚШ-та тіркелген кәсіпорындардың 97%-ына жуығы шағын кәсіпорындар. Бұл шағын кәсіпорындар жалпы ұлттық өнімнің 53%-ына, көтерме сауданың 64%-ына, бөлшек сауданың 72%-ына қызмет саласының 57%-ына ие болып тұр.

Экономикалық өсу және құлдырау кезінде, жаңа жұмыс орындарын ашу мен қысқару кезінде шағын кәсіпкерлік жұмыссыздық проблемасын бәсеңдетеді. АҚШ-тың шағын бизнес даму мысалы көрсеткендей, шағын бизнес сыртқы ортаның өзгеруіне тез бейімделеді. АҚШ сауда министрлігінің мәліметтері бойынша шағын кәсіпкерліктің инновациялық сипаты елдің экономикалық өсуіне 20-25%-ға дейін үлес қосады.

АҚШ-та шағын бизнес тұрақты түрде мемлекеттік қолдауға ие. Әртүрлі мемлекеттік реттеулер мен қолдау шаралары құқықтық базаға негізделеді. Солардың бірі «Шағын бизнес туралы» заң.

АҚШ конгрессінде шағын бизнес проблемаларымен екі комитет айналысады. Федералдық деңгейде шағын бизнесті жан-жақты қолдау. Әрбір штатта әкімшіліктің аймақтық бөлімдері жұмыс істейді. Аймақтық бөлімшелер шағын бизнес субьектілеріне нарық туралы ақпарат береді, оның мәселелерін шешуге көмектеседі.

АҚШ-та шағын бизнес қоғамды кәсіпкерлік, бәсекелестік атмосферасын дамытуға үлкен үлес қосады. Мемлекет тарапынан болатын шектеулер кәсіпкерлікке кедергі келтіреді. Сондықтан да АҚШ конгресі шағын бизнеске тікелей бақылау жасайды. Конгресс шағын бизнесті қолдау және дамыту мақсатында бірнеше программа жасады.

АҚШ шағын бизнесті қолдаудың мемлекеттік жүйесі:

- бюджеттен тікелей дотациялау;

- мемлекеттік тапсырыстардың бір үлесін шағын кәсіпорындарда орналастыру;
- шағын бизнеске салықтық жеңілдіктер беру негізгі бағдарлама бұл инкубаторлық бағдарлама. Инкубаторлық ол университеттер, компаниялар, федералдық органдар, штаттық басқармалар жанында құралатын ұйымдар. Бұл ұйымдарың негізгі мақсаты жаңа кәсіпкерлерге жан-жақты көмек көрсету болып табылады. Себебі көптеген кәсіпкерлер өз ісін бастағысы келгенімен, мүмкіндігі жоқ, осындай кәсіпкерлерге инкубаторлар көмекке келеді. Қойылған мақсатқа, қаржыландыру көзіне байланысты инкубаторлар: фирмалық, университеттік, жекеше болуы мүмкін. Инкубаторларды қаржыландырудағы мақсаттар:
  - инкубатор клиенттерінің табысына ортақтасу;
  - жеке тұлғалардан арендалық төлем алу;
  - жаңа жұмыс орындарын ашу.

Сауда талаптары да инкубаторлары қаржыландыруға қатысады. АҚШ-та шағын кәсіпорындар экономикада жетекші роль атқарады. Сондықтан да федералдық, штаттық басқару органдары үлкен мән беріп отыр, оның дамуына барлық жағдай жасап жатыр.

Жапониялық шағын және орта бизнес.

Шағын және орта бизнесті дамыту арқылы Жапония соғыстан қираған елден жоғары технологиялық дамыған елге айналды. Жапонияның халық шаруашылығында шағын және орта бизнес субьектілерінің саны, жұмысшылар саны, тауар айналысы басқа секторлармен салыстырғанда алдыңғы қатарда тұр. Дәстүр бойынша әрбір ірі корпорация өз жанында бірнеше шағын кәсіпорын құрады. Бұл кәсіпорындар бас кәсіпорынға тәуелсіз болады, әрі өздерінің өнімдерін шығара бастайды.

Жапонияда шағын кәсіпорындар үлесіне: өндірістік өнімнің 55%-зы көтерме сауданың 60%-зы, бөлшек сауданың 80%-зы тиеді. Еркін нарықты бәсеке шағын кәсіпорындарға сыртқы ортаға бейімделуіне көмектеседі. Мұндай жағдайда мемлекеттік органдар шағын кәсіпорындарға сыртқы ортаға бейімделуіне көмектеседі, құрал-жабдықтарды жаңартуға, технологияны жақсартуға, өнімге деген сұранысты дамытуға көмек береді. Жапонияның шағын бизнесті мемлекеттік қолдануының басты ерекшелігі – басым бағыттарды дамытудағы уақыт мерзімі. Басымдылық бағыттар бір немесе одан да көп жылдарға бекітіліп, кейіннен өзгеріп тұруы мүмкін. Мемлекет шағын кәсіпорындарға мемлекеттік тапсырыстарды алуда да көмектеседі. Жапонияда шағын бизнесті мақсатты түрде бюджеттен қаржыландырады. Әрбір министрлік, әр ведомство өз шығындар бюджетіне шағын бизнеске жұмсалатын қаржыны кіргізеді. Шағын және орта кәсіпорындарға жеңілдетілген салық мөршеремесі қолданылады. Жапонияда шағын және орта кәсіпорындар жалпы ұлттық өнімнің 73%-на ие болып отыр.

Ресей федерациясындағы шағын және орта бизнес.

Экономиканы құрылымдық қайта құру үшін шағын бизнесті дамыту маңызды мәселе. Ресей федерациясында «Шағын бизнесті мемлекеттік қолдау туралы» заң қабылданды. Бұл заң бойынша жаңадан құрылған кәсіпорындар 2 жылға дейін табыс салығын төлеуден босатылады.

Шағын бизнесті қолдаудың Федералдық Қоры арқылы әр түрлі жобалар қаржыландырады. Бұл қорға федералдық меншіктегі кәсіпорындары жекешелендіруден түсетін қаржының 5%-зы келіп түседі. Федералдық Қор арқылы шағын кәсіпкерлікті қаржыландыру жүйесі екі қағидаға негізделген:

- Федералдық Қордан жұмсалатын әрбір рубльге аймақтардан да бір рубль жұмсалуы керек;
- Қаржыландыру өкілетті банктер арқылы жүзеге асады. Қор банкке өз резервтік қаржысын салады, ал банк өз қаржысынан аймақтарда кәсіпкерлерді қаржыландырады.

1994-1995 жылдары «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың мемлекеттік программасы» жүзеге асырылады. Бұл бағдарламаны іске асырғаннан кейін, Ресей Федерациясында шағын кәсіпкерлікті қолдаудың біркелкі жүйесі жұмыс істей бастады. Бұл жүйеге: Ресей Федерациясының шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың мемлекеттік комитеті, аймақтық қорлар мен орталықтар кіреді.

Шағын бизнесті қолдаудың аймақтық қорлары мен орталықтары барлық аймақтарда құрылған. Шағын кәсіпкерлік федералдық және жергілікті бюджеттерден қаржылық көмек алады, жергілікті салықтар бюджеттерден қаржылық көмек алады, жергілікті салықтар бойынша әр түрлі жеңілдіктерге ие. Сонымен бірге жергілікті бюджеттерден шағын бизнестің инфрақұрылымын құру жобалары да қаржыландырылады.

1999 жылдың басында есептегенде Ресей Федерациясында 900,000 –нан аса шағын кәсіпорындар жұмыс істеп тұрды. Бұл кәсіпорындардың орташа жұмысшылар саны 7 адамнан тұрды.

#### Ұлыбританияның шағын бизнестегі тәжірибесі

Ұлыбританияда шағын бизнес субьектілеріне: жылдың тауар айналымы 2 миллион фунт-стерлингтен және жыл бойы 50 адамды жұмыспен қамтитын кәсіпорындар жатады. Ұлыбритания мемлекеттік консультациялық қызметі бастаушы кәсіпкерлерге қажетті кеңестер береді. Мысалы: коммерциялық мәселелерді қалай шешу керек екенің, бухгалтерлік есепті қалай жүргізу керектігі туралы, нарықты қалай зерттеу керек екендігі туралы кеңестер. Шағын бизнес жөніндегі Үкіметтік қызмет кәсіпкерлер үшін әр түрлі семинарлар мен курстар ұйымдастырып тұрады. Сонымен қатар Үкімет банктер алдында кәсіпкерлер үшін қарыздың кепілдеме береді. Шағын кәсіпорындар салықты табысқа жеткенмен соң ғана төлейді.

Қазақстанда шағын кәсіпорындарды ашу үшін жұмсалатын күш-жігерді шет елде шағын кәсіпорын ашуға жұмсалатын уақытпен салыстыру мақсатында Франция Үкіметінің шағын кәсіпорындар үшін жасап жатқан шараларын атап өткен жөн. Франциядағы тұрақты түрде дамып жатқан іскерлік қызметтің негізінде мемлекеттің мақсатты түрде жүргізіп жатқан саясаты жатыр. Басты назарда шағын және орта кәсіпорындар. Себебі бұл кәсіпорындар нақты экономиканың ең динамикалық агенті.

Францияда шағын кәсіпорындарға - жұмысшылар саны 500-ден аспайтын кәсіпорындар жатады. Ресми дерек бойынша Францияда шағын және орта кәсіпорындарда - 165,00,000 адам жұмыспен қамтылған Орташа есеппен 1 кәсіпорында 7 адам жұмыс істеген. Әдетте әкімшілік процедуралар шағын кәсіпорындарды құруға кедергі келтіретіні мәлім. Сондықтан да Франция Үкіметі формальды мәселелерді қысқартуға көшті. Францияда шағын және орта бизнесті экономика, қаржы, индустрия министрлігінің бір департаменті бақылайды. Әкімшілік қысым бірқатар әкімшілік, әлеуметтік процедураларды оңтайландыру арқасында азайтты.

Францияда шағын бизнесті несиелеу кезінде пайыздық өсімді мемлекет бонификацияларды.

Бонификация – бұл жеңілдету. Қаржылық механизм арқылы мемлекет шағын бизнеске несие ұсынысын арттырады.

Орталық бюджет арқылы шағын және орта бизнеске жұмыспен қамтуды да қаржыландырады. Яғни еңбек және әлеуметтік шығындар бойынша жеңілдіктер беріледі. Францияда жұмыссыздар өз кәсіпорнын ашу үшін мемлекет көмегіне сүйене алады.

Азиялық қаржылық кризис көрсеткендей шағын және орта кәсіпорындар сыртқы факторға аз тәуелді. Осыдан бұл кәсіпорын үлкен кәсіпорындарға қарағанда артықшылықтарға ие. Үкіметтің шағын және орта кәсіпорындарды қолдауға бағытталған саясаты өте алуан түрлі болып келеді және бұл саясат кәсіпорындардың ары қарай дамуын қолдайды.

ың проценті оойынша оөлінуі							
	Кем	Кем	Кем	Кем			
	дегенде	дегенде	дегенде	дегенде			
	25 адам	210 адам	220 адам	250 адам			
Өндіруші өнеркәсіп	52,4	67,1	80,5	91,5			
Өңдеуші өнеркәсіп	37	52,3	67,5	82,6			
Көтерме сауда	50,3	71,5	86,9	96,4			
Бөлшек сауда	64,9	81,5	91,1	97,2			
Құрылыс кешені	64,5	81,7	91,8	97,6			
Коммерциялық төлемдер	76,4	87,1	93,6	97,5			
Орташа	66,7	81,2	89,3	96,3			

Кесте 1. АҚШ-тағы шағын кәсіпкерліктің өнеркәсіп салалары және жұмысшылар санының проценті бойынша бөлінуі

Шетелдік тәжірибеге қарап, Республикамызда атқарылатын іс-шараның әлі көп екенің байқауға болады. «Шағын кәсіпкерлікті қолдау туралы» заң атқарылатын іс шаралардың бастамасы ғана, экономиканың бұл секторын көрсету үшін жүйелі түрде шағын және орта кәсіпкерлікке қағаз жүзінде емес, шет елдегі сияқты нақты көмек қажет.

Шағын бизнес бірқатар экономикалық және әлеуметтік проблемаларды шешуде маңызды роль атқарады. Шағын бизнес қалыптасуы мен дамуы барысында мемлекеттік қолдауды талап етеді. Себебі ірі кәсіпорындардың монополиялық әрекетінен, экономикалық өзгерістер кезінде шағын бизнес қиын хал жағдайда болады. Мемлекет бизнестің алдында тұрған кедергілерді жоюға, құқықтық жағынан көмек көрсетуге, өркениетті нарықтық қатынасты орнатуға ықпал етуге тиіс.

Республикада қабылданған «Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» заңға сәйкес ел экономикасының маңызды салаларының бірі – ауыл шаруашылығында бизнесті дамытудағы орындалуы тиіс шараларды атап өткен қажет.

Мемлекеттің агробизнес жүйесіне орналасуының қажеттілігі бақылау мен реттеуге жататын негізгі параметрлері, тіпті дамыған нарық жағдайында да орын алатын объективті факторлармен анықталады.

Кез-келген экономикалық жүйеде нарыққа бағынбайтын, мемлекеттің араласуын қажет ететін: бюджеттік, несиелік, салықтық инвестициялық сферасында мемлекеттік реттеу проблемалары бар.

Жалпы кәсіпкерліктің экономикалық белсенділігі мен әлеуметтік бағдар ұстауының кепілі оның өздігінен қоғамның орташа топтарына жататындығы емес, оның дәулеті мен тұрмысының нақты шынайы меншікке негізделуі болып табылады. Қазіргі уақытта шағын кәсіпорындар жұмыс істеп тұрған барлық шаруашылық жүргізуші субьектілердің 80 пайызын құрайды. Республикада шағын бизнеспен бір миллионнан астам адам айналысады.

Шағын бизнесті дамыту үшін үш факторлық жағдайда ескеру қажет. Олар:

- Кәсіпкерлердің құқығын қорғайтын жүйе жасау;
- Тексеруші органдардың санын азайту;
- Рұқсат беруші құжаттардың санын азайту;

Шағын және орта бизнестің күрделі проблемаларының бірі несиелік ресурстарды алудың қиындығы.

Кәсіпкерлер банктен несие алудан бес түрлі себеппен бас тартады:

- Пайыздың өсімінің жоғары болуы;
- Кепілдік талаптың тым қатаң болуы;
- Ақпараттың жетіспеушілігі;
- Несие алуға сенімнің жоқтығы;
- Банктердің кәсіпкерлерден аймақтық алшақ.

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі қағидалары:

- Шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдылығы;
- Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;
- Инфракұрылымды дамытудағы және кәсіпкерліктің ұйымдастырушылығы формаларын таңдауға жағдай туғызу;
  - Алдыңғы қатарлы шетелдік тәжірибені қолдану

Қазақстан Республикасының шағын кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі агенттігі экономикалық зерттеулер институты және Кәсіпкерлер форумы кеңесімен бірлесіп, Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламасының жобасын жасалған. Бағдарламада бірқатар шараларды жүзеге асыруы туралы айтылған.

### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Ниязбекова Р.К., Ахметов Б.А., Байнеева П.Т. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. -Алматы.: Экономика, 2017
- 2. Мейірбеков А.К., Әлімбетов К.Ә. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. Алматы.: Экономика, 2013
- 3. Андабаева Г.К. Кәсіпорын экономикасы: оқу құралы. Павлодар: Торайғыров атындағы ПМУ, 2017
- 4. Бейсенова М., Садынбекова А. Кәсіпорын экономикасы: есептер жинағы. Алматы.: Ғылым, 2002
- 5. Куатова Д.Я. Кәсіпорын экономикасы: практикум. Алматы: Экономика, 2017
- 6. Молотов С., Оганесян А. Экономика предприятия: конспект лекций. М.: ПРИОР, 2013.

УДК 338.69

### ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА

Набиев Е.Е., Непшина В.Н.

Сведения об авторах. Набиев Ерлан Ерсаинович – магистрант образовательной программы «Менеджмент» Казахстанско-Американского свободного университета. Непшина Виктория Николаевна – PhD, доцент Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических направлений развития всей экономики Казахстана. От состояния строительного комплекса зависят темпы и эффективность структурной перестройки всех отраслей экономики. В статье дается оценка функционирования строительного комплекса Восточного Казахстана.

**Ключевые слова**. Строительный комплекс, экономика строительства, казахстанский строительный бизнес.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Набиев Ерлан Ерсаинович - Қазақстан-Американдық еркін университетінің «Менеджмент» білім беру бағдарламасының магистранты. Непшина Виктория Николаевна - PhD, Қазақстан-Американдық Еркін университетінің доценті.

**Аннотация.** Құрылыс кешені негізгі салалар қатарына жатады және көп жағдайда Қазақстанның бүкіл экономикасын дамытудың әлеуметтік, экономикалық және техникалық бағыттарын шешуді айқындайды. Экономиканың барлық салаларын құрылымдық қайта құрудың қарқыны мен тиімділігі құрылыс кешенінің жағдайына байланысты. Мақалада Шығыс Қазақстан құрылыс кешенінің жұмыс істеуіне баға беріледі.

Түйін сөздер. Құрылыс кешені, құрылыс экономикасы, қазақстандық құрылыс бизнесі.

**About the authors.** Nabiev Yerlan - graduate of the educational program «Management» of the Kazakh-American Free University. Nepshina Viktoria - PhD, Associate Professor of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** The construction complex is one of the key industries and largely determines the solution of social, economic and technical directions of development of the entire economy of Kazakhstan. The pace and effectiveness of structural adjustment of all sectors of the economy depend on the state of the construction complex. The article assesses the functioning of the construction complex of East Kazakhstan.

Keywords. Construction complex, construction economics, Kazakhstan construction business.

В настоящее время под строительным комплексом принято понимать совокупность подрядных и специализированных строительных организаций, предприятий промышленности строительных материалов и строительной индустрии, механизации и транспорта, проектных, изыскательских и научно- исследовательских организаций, учебных заведений, строительных бирж, инжиниринговых, консалтинговых, управленческих и т.п. фирм и других формирований, специализирующихся в области строительства (независимо от форм собственности и ведомственной принадлежности), включая отраслевые органы управления (республиканские, территориальные органы управления строительством), а также отраслевые общественные организации (союзы, ассоциации и т.п.).

Строительный комплекс относится к числу ключевых отраслей и во многом определяет решение социальных, экономических и технических направлений развития всей экономики Казахстана. От состояния строительного комплекса зависят темпы и эффективность структурной перестройки всех отраслей экономики [1].

Существует целый ряд проблем, выделяемых западными профессиональными строителями в качестве сдерживающих факторов для развития казахстанского строительного бизнеса. Примером может послужить мнение специалистов, согласно которому строительная индустрия начинает стагнировать из-за недостаточного уровня исследований и разработок внутри нее. Кроме того, инновационная деятельность в мировом строительстве сама по себе наталкивается на два серьезных барьера. Первый заключается в том, что очень часто исследования и разработки не отвечают полностью взглядам и потребностям потенциальных заказчиков и клиентов строительных фирм. Вторым препятствием служит отсутствие скоординированности профессиональных исследований строительных компаний, с одной стороны, и разработок, осуществляемых учебными и научными центрами, с другой стороны [2].

Многие казахстанские предприятия сегодня столкнулись с серьезной проблемой - отсутствием эффективной системы управления. Старые советские предприятия в условиях централизованного планирования народного хозяйства не нуждались в выработке реакции на изменение условий хозяйственной деятельности и соответственно в создании открытых систем управления, а новые коммерческие компании зачастую вообще не имеют традиций организованного управления. В результате под давлением внешних и внутренних изменений предприятия теряют управляемость и несут финансовые потери.

Осуществляемые в Казахстане экономические реформы существенно изменили статус предприятия как основного звена народного хозяйства. Рынок ставит организацию в принципиально новые отношения с государственными организациями, с производственными и иными партнерами, а также устанавливаются новые экономические и правовые регуляторы. В результате приватизации резко изменилась структура строительных организаций по формам собственности. На начало третьего тысячелетия основной организационно-правовой формой в строительном секторе стали акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью.

Инвестиции в нефинансовые активы (без субъектов малого предпринимательства и параметров неформальной деятельности) в январе - сентябре 2018 года составили 2159,4 млрд. тенге (без инвестиций в прирост запасов материальных оборотных средств), что составило 78,82 % от уровня 2017 года (2739,4 млрд. тенге).

Вестник КАСУ

В январе - сентябре 2018 года в экономику Казахстана вложено 2812,8 млрд. тенге инвестиций в основной капитал. По сравнению с соответствующим периодом 2017 года, инвестиции в основной капитал по всем организациям в сопоставимых ценах увеличились на 11,7%. Из общего объема инвестиций в январе - сентябре 2018 года 49,3% составили инвестиции в здания (кроме жилых) и сооружения, 35,3% - машины, оборудование, транспортные средства, 7,4% - в жилища. Основной источник финансирования инвестиций - привлеченные средства, которые составили 54,9% от общего объема инвестиций; на долю бюджетных средств приходилось 17,3% против 18,7% в январе - сентябре 2017 года.

Из общего числа строительных фирм (113578 ед.) на долю частных приходится 104946 ед. (92,4 % от общего числа), в том числе 98334 ед. (93,7%) с численностью занятых до 100 человек; смешанных казахстанских - 3862 ед. (3,4%); государственных - 2499 ед. (2,2%); муниципальных - 908 ед. (0,8 %); прочие организации составляют - 1363 организаций (1,2%).

Аналогичные тенденции прослеживаются в сфере проектирования. Из общего числа проектно-изыскательских организаций (10823 шт.) доля государственных и муниципальных организаций - 12,8% (1385 организаций), доля организаций частной формы собственности здесь достигла 78,8 % (8529 организаций).

Наблюдается значительное увеличение объемов проектно- изыскательских работ, выполненных организациями частной формой собственности, которые составляют 45,9% от общего объема работ [3].

Среднесписочная численность работников в строительстве в январе - сентябре 2018 года увеличилась по сравнению с соответствующим периодом 2017 года на 2,1% и составила 2,9 млн. человек (для справки: в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдалось снижение численности на 1,7%), основная доля которых (74,4%) приходится на организации с частной формой собственности.

Положительным моментом в развитии строительной отрасли можно считать повышение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников строительных организаций. В январе - сентябре 2018 года она составила 10628 тенге и увеличилась по сравнению с январем - сентябрем 2017 года на 21,3% (для справки: в 2017 году по сравнению с 2016 годом наблюдалось увеличение на 17,2 %). Среднемесячная начисленная заработная плата работников строительства в январе - сентябре 2018 года была на 3,8 % выше, чем в целом по экономике Казахстана. По данным выборочного обследования, проводимого Госкомстатом Казахстана, 10,7% работников от общей численности имеют заработную плату от 5800,1 - 7400,0 тг.

Высокой степенью изношенности характеризуются имеющиеся основные фонды. Степень износа на конец 2018 года составляет 37%; 12% основных фондов в их общем объеме полностью изношены. Высокой степенью изношенности характеризуется существующий парк строительных машин, производство новых за годы реформ ежегодно сокращалось. Средний уровень загрузки производственных мощностей строительных организаций в 2018 году составил 65%.

По результатам проведенного опроса факторами, которые препятствуют развитию строительной компании, были названы следующие: большая налоговая нагрузка (44% респондентов), большие издержки на материалы и сырье (41%), конкуренция (35%), безответственность клиентов в отношении оплаты услуг и их неспособность выплатить стоимость (33%).

Еще одним важным фактором для строительных компаний в последнее время является высокая цена за материалы и в итоге на готовую продукцию, в особенности если материалы импортного производства. Однако все больше казахстанцев хотят пользоваться материалами из Италии, Франции, Германии, Польши. При этом та часть пользователей, которые заказывают высокостоимостные строительные материалы, способна оплатить их монтаж, однако не всегда специалисты умеют с ними работать. Для этого необходимо повышение квалификации, которое не каждая фирма может себе позволить. Отсюда дли-

тельный период строительства, низкое качество и в целом сниженные возможности для конкретной фирмы для прибыли.

Для деятельности большинства современных казахстанских строительных компаний характерны несоразмерно высокие цены на готовую продукцию, длительная продолжительность строительства, низкое качество работ, слабая мобильность, устаревшая техника, низкая эффективность управления, тяжелое финансовое положение и другие негативные черты. Согласно имеющимся данным, до 17% всех казахстанских строительных фирм являются убыточными.

Вообще нехватка профессиональных рабочих и специалистов является главной проблемой для казахстанских строительных организаций как крупного, так и МСБ, вне зависимости от формы собственности. Недостаток высококвалифицированных рабочих остается одним из основных факторов, сдерживающих рост строительных предприятий в условиях ужесточения нормативно-технической среды строительства и повышения требований к качеству выполняемых работ [4].

В связи с этим, уровень развития строительной отрасли каждой области зависит от множества различных факторов: к их числу можно отнести наличие и концентрацию трудовых ресурсов в данном областном комплексе; развитость материально-технических баз в области; обеспеченность современными техническими ресурсами предприятий комплекса; накопленный кадровый потенциал предприятий комплекса; наличие инвестиционных и информационных потоков в области; уровень развития промышленной и социальных сфер и их инфраструктур в данной области; удельный вес, занимаемый областным комплексом по территории и объему производства в рамках всего строительного комплекса Казахстана; уровень экономической устойчивости, стабильности и надежности функционирования предприятий областного комплекса и т.д. [5].

Приведем некоторые данные по вложениям в основной капитал строительных компаний за 2014-2018 годы в Восточно-Казахстанской области. Данные сведем в таблицу 1. Из таблицы видно, что, например, в 2018 году использовано 24278,4 млн. тенге вложений в основной капитал, что в сопоставимой оценке на 54,7% больнее, чем в 2017 году.

٠.		'	<u> </u>	
	год	объем инвестиций	год	объем инвестиций
	2014	16,1	2014	6819,7
	2015	1008,3	2015	8618,6
	2016	2076,1	2016	11166,2
	2017	3956,1	2017	15689,0
	2018	6107,3	2018	24278,4

Таблица 1. Инвестиции в основной капитал, млн. тг.

Основную долю из всех инвестиционных вложений по видам основных фондов в 2016 году составляют инвестиции в машины, оборудования, инструмент, инвентарь (36,9% всех вложений), 33,6% инвестиций приходится на здания (кроме жилых) и сооружения, 20% - в жилища, 9,5% - прочие капитальные вложения. Динамика и состав инвестиций в основной капитал по видам основных фондов представлена в таблице 2.

					_		
Инвестиции в	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
основной							
капитал							
Всего, в т.ч.	3956,1	6107,3	6819,7	8618,6	11166,2	15689,0	24278,4
жилища	603,7	677,9	1170,6	1536,8	1916,8	3399,9	4858,2
здания (кроме жилых)	1857,3	2675,0	2167,2	2834,2	3726,1	4590,7	8153,0
и сооружения							
машины, оборудование,	1181,3	2203,4	2846,6	3569,9	4752,8	6752,5	8977,9
инструмент, инвентарь							
прочие	313,8	551,0	635,3	677,7	770,5	945,9	2289,3

Таблица 2. Инвестиции в основной капитал по видам основных фондов, млн. тг.

Отраслевая направленность инвестиционных потоков показывает, что лидерами в области инвестиционных вложений являются следующие отраслевые комплексы: транспорт и связь, промышленность, сельское хозяйство, здравоохранение и предоставление социальных услуг. Менее инвестированы другие отраслевые комплексы, такие как торговля, образование, строительство.

Причины невысокой инвестиционной привлекательности строительной отрасли по сравнению с другими отраслями Восточно-Казахстанской области заложены в неэффективной политической деятельности областных органов аппарата управления предприятий строительного комплекса.

В данной работе рассматриваются предприятия строительного комплекса Восточно-Казахстанской области, имеющие лицензии на осуществление строительной деятельности при переходе к рыночным отношениям произошло изменение формы собственности, количественного состава и направлений деятельности строительного комплекса Восточно-Казахстанской области. С целью оценки современного состояния строительного комплекса Восточно-Казахстанской области исследованы показатели статистической отчетности предприятий за последние годы.

Строительство Восточно-Казахстанской области представляет собой сложную производственно-хозяйственную систему, характеризующуюся возведением зданий и сооружений крупным числом строительных организаций.

В Восточно-Казахстанской области по состоянию на 1 апреля 2016 года насчитывалось 1488 организаций, что составляет 6,39 % от общего числа хозяйствующих субъектов, учтенных статистически (95,88% к числу организаций на 1 апреля 2018 года). Из них государственной и муниципальной формы собственности насчитывается 66 организаций (4,44% от общего количества); частной - 1374, что составляет 92,34% в общему количеству предприятий; смешанной - 21 (1,41% от общего количества). Динамика представлена в таблице 3.

Таблица 3. Распределение строительных организаций по формам собственности

год	Строительные		в т.ч. по формам собственности				
	организации, всего	государ- ственная	муници- пальная	частная	смешан- ная	общест- венная	ино- странная
2014	832	29	5	758	35	5	-
2015	682	25	5	646	3	3	-
2016	737	18	3	699	13	4	-
2017	825	26	8	774	12	4	1
2018	975	34	26	902	10	2	1

Наблюдается тенденция роста строительных организаций с частной формой собственности, которая связана с реорганизацией крупных государственных предприятий и созданием на их базе нескольких мелких предприятий. Общая динамика изменения численности строительных организаций показана в таблице 4.

Таблица 4. Динамика изменения численности строительных организаций ВКО

год	Строительные организации,	в т.ч. по формам собственности					
	всего	государ- ственная	муници- пальная	частная	смешан- ная	общест- венная	ино- странная
2013	859	30	4	754	67	4	-
2014	832	29	5	758	35	5	-
2015	682	25	5	646	3	3	-
2016	737	18	3	699	13	4	-
2017	825	26	8	774	12	4	1
2018	975	34	26	902	10	2	1

Анализируя распределение строительных организаций по численности работников, которое представлено в таблице 5, можно сказать, что преобладающими являются предприятия малого бизнеса с численностью до 100 человек. По состоянию на 2018 год, их удельный вес в общем количестве организаций составил 96,6%, что больше 0,3%, чем в 2017 году.

Таблица 5. Распределение строительных организаций по численности работников

Годы	Число	В том числе с численностью работников				
	строительных	До 100 чел.	101 -200 чел.	Свыше 200 чел.		
	организации,					
	единиц					
2014	832	793	24	15		
2015	682	645	22	15		
2016	737	702	22	13		
2017	825	795	20	10		
2018	975	942	21	12		

**Вестник КАСУ** 25

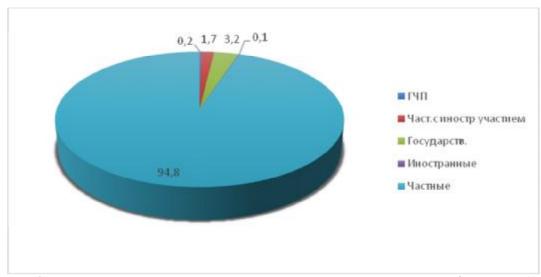


Рис. 1. Количество действующих предприятий в строительной отрасли по формам собственности

Некоторое увеличение числа строительных предприятий происходило одновременно с уменьшением численности занятых на строительных предприятиях Восточно-Казахстанской области [6].

Общая динамика изменения численности занятых в строительстве Восточно-Казахстанской области 2014 - 2018 гг. представлена в таблице 6. Снижение числа занятых в строительной отрасли сегодня можно объяснить наметившейся тенденцией к оптимальному формированию трудовых ресурсов, более рациональному использованию кадрового потенциала, стремлением реализовать современные достижения в области организации труда, более гибким ее формам.

т ~	T	
таолина б.	Іинамика изменения численности занятых в строительство	Э.

год	численность занятых	год	численность занятых
2008	64	2015	39,3
2012	42,4	2016	54,1
2013	43,5	2017	54,2
2014	44,6	2018	54,4

Рис. 7 иллюстрирует динамические процессы численности заработной платы работников строительных фирм в Восточно-Казахстанской области. Мы видим, что начисленные доходы составили в январе 2016 года около 81 тыс. тг, а к 2019 году произошел рост на 28%. В целом, наблюдается положительная динамика роста заработной платы, однако ее уровень по-прежнему остается ниже среднего. Данные касаются наемных рабочих и рабочих различного рода профессий, однако не связаны с управленческими функциями.

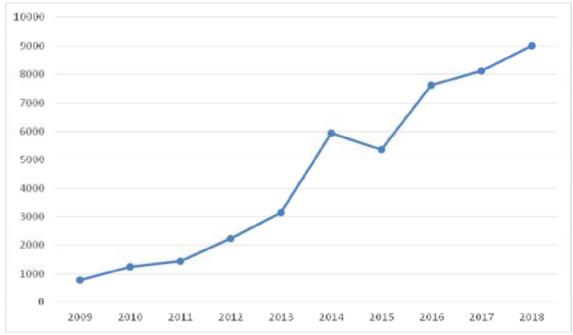


Рис. 2. Динамика изменения среднемесячной заработной платы в строительстве ВКО 2007-2016 гг.

Происходившие в течение последних лет процессы децентрализации управления строительным комплексом Восточно-Казахстанской области привели к уменьшению численности рабочих по отношению к численности служащих (Рис. 3). В 2018 году на 1-го ИТР приходилось 5,13 рабочих, в 2013 году - 5,36 рабочих, в 2012 - 5,31 рабочих. Таким образом, мы видим тенденцию к уменьшению численности рабочих на единицу управленческих кадров.

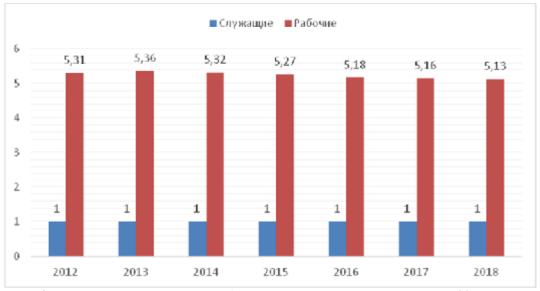


Рис. 3. Соотношение численности рабочих строительных предприятий ВКО на единицу служащих, чел.

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в январе - марте 2016 года составил 2201,5 млн. тг., или 128,9% к январю - марту 2018 года (в сопоставимой оценке).

Вестник КАСУ 27

Строительными организациями (без субъектов малого предпринимательства) за январь - март 2016 года выполнено работ по договорам строительного подряда на 915,1 млн. тг., или 154,1 % к январю - марту 2018 года (в сопоставимых ценах). На 1 апреля 2016 года ими заключено договоров строительного подряда и прочих заказов (контрактов) на сумму 273,2 млн. тг., что при существующем уровне загрузки мощностей обеспечит формирование производственной программы на 1 месяц.

Строительными организациями г. Усть-Каменогорска в январе - марте 2016 года выполнено работ на 390,3 млн. тг., или 42,7% от общего объема работ крупных и средних организаций по области. Это составляет 165,5% к январю - марту 2018 года (в сопоставимой оценке).

Изменение объема подрядных работ, выполненных строительными организациями за период с 2014 по 2018 годы: Объем подрядных работ в сопоставимых ценах в 2018 году составил 9542,0 млн. тг., что составляет 111,0% к объему 2017 года. В 2017 году наблюдалось снижение объема работ по сравнению с 2016 годом на 5,3 %.

Рассматривая объем подрядных работ, выполненный строительными организациями различной формы собственности, можно отметить, что в период с 2003 по 2018 годы наибольший объем работ был выполнен организациями с государственной, смешанной и частной формой собственности. Из общего объема работ, выполненных в 2018 году, государственными организациями выполнено 4,9%, муниципальными - 1,7%, частной - 86,2%, смешанной и общественной - 1,9% и 4,8%, соответственно, и иностранной - 0,3%. Из этого следует, что приоритетной формой остается частная форма собственности, удельный вес работ, выполненных ими, в общем объеме работ увеличился с 77,1 % в 2017 году до 86,2 % в 2018 году.

За январь - март 2016 года за счет всех источников финансирования организациями всех форм собственности и индивидуальными застройщиками введено жилых домов общей площадью 59,3 тыс. кв. м. Это на 23,0 % (на 11,1 тыс. кв. м) больше, чем в январемарте 2018 года. Основная доля ввода (93,9 %) приходится на предприятия частной формы собственности. Ввод в действие жилых домов в январе - марте 2016 года осуществлялся в 5 городах и районах области (93,3 % к их наличию).

В январе - марте 2016 года введены междугородные кабельные линии связи протяженностью 49,5 км, АТС в сельской местности на 124 номера.

За последние годы изменилась структура работ, происходит переориентация деятельности строительных предприятий с производственного строительства на непроизводственное. Так, доля строительно-монтажных работ, выполненных на объектах социальной сферы, увеличилась с 65 % в 2017 году до 82 процентов в 2018 году, на объектах производственного назначения соответственно снизилась с 35 до 18 процентов.

Коэффициент обновления основных фондов (доля введенных за год основных фондов в их наличии на конец года), определенный в сопоставимых ценах, составил в 2017 году 13% против 11% в 2016 году, а коэффициент ликвидации (доля ликвидированных за год основных фондов в их наличии на начало года), соответственно, 16% и 6%. Степень износа основных фондов в строительстве к концу 2017 года составила 48% против 49% в конце 2016 года (Рис. 4).

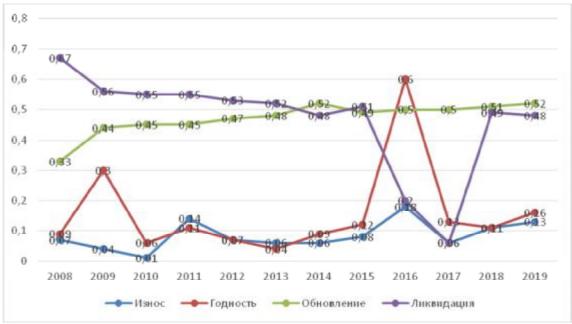


Рис. 4. Уровень износа, годности, обновления и ликвидации основных фондов в строительстве

Из приведенных данных видно, что, по сравнению с 2017 годом, наблюдается повышение строительной деятельности. Однако финансовое положение строительных организаций по-прежнему остается напряженным.

За январь - февраль 2016 года сальдированный финансовый результат строительных организаций в действующих ценах составил 10,3 млн. тг. прибыли против 21,5 млн. тг. за январь - февраль 2018 года, или на 51,8% меньше. 26 строительных организаций (61,9% от общего числа по виду деятельности) получили убыток общей суммой 21,2 млн. тг.

Дебиторская задолженность строительных организаций на 1 марта 2016 года снизилась по сравнению с данными на 1 февраля текущего года на 0,6 % (на 5,2 млн. тг.) и составила 820,8 млн. тг., из которой 29,1%, или 238,5 млн. тг., приходится на просроченную.

Кредиторская задолженность на 1 марта 2016 года составила 1074,1 млн. тг. (на 48,8 млн. тг., на 4,3 % меньше, чем на 1 февраля текущего года), в том числе 284,5 млн. тг., или на 26,5% - просроченная. В целом, по строительству кредиторская задолженность превышает дебиторскую на 253,3 млн. тг., или на 30,9 %.

Главными показателями, ограничивающими эффективную производительность строительных организаций, по данным Облстата Восточно-Казахстанской области, попрежнему остаются высокий уровень налогов (на данный фактор указывают 59% руководителей, неплатежеспособность заказчиков (58%), высокая стоимость материалов, конструкций и изделий - 46%). Также имеют место такие факторы, как нехватка и изношенность строительных машин и механизмов (14%), недостаток квалифицированных рабочих (21%) и конкуренция (29%).

По прогнозным оценкам в 2016 году, по мнению 64% руководителей, не предполагается снижения производства, по мнению 73% - не предполагается изменений численности занятых.

Несмотря на это, промышленность Восточно-Казахстанской области располагает значительным природным и технологическим потенциалом в производстве строительных материалов (кирпича, монолитного и сборного железобетона, керамзита, асбестоцемента, и т.п.) и изготовлении готовой продукции, что создает предпосылки для успешного развития и функционирования предприятий строительной отрасли.

На основе анализа данных статистической отчетности можно сделать вывод, что за период реорганизации строительного комплекса Восточно-Казахстанской области произошло изменение форм собственности предприятий; разукрупнение подрядных строительных и проектно-изыскательских организаций; увеличение количества предприятий за счет роста числа предприятий с частной формой собственности; увеличение числа организаций с численностью работников до 100 человек; уменьшение числа работников, приходящихся на одного служащего; незначительное увеличение годности, снижение износа основных производственных фондов, а также снижение темпа их выбытия и обновления.

Одной из причин невыполнения плана по вводу мощностей и объектов является проблема формирования и развития организационной структуры управления строительными предприятиями, т.к. функционирование любой организации зависит от качества управления и от качества принимаемых решений. Поэтому, важную роль в этом играет организационная структура управления как важный резерв улучшения основных показателей строительного производства [7, 8].

В настоящее время управление Восточно-Казахстанским строительным комплексом не имеет четко выраженной организационной структуры, что отрицательно сказывается на результатах деятельности строительных организаций.

Для повышения эффективности капитальных вложений, создания большей экономической заинтересованности организаций в сокращении сроков строительства, повышении качества и снижении себестоимости строительно-монтажных работ необходимо осуществить анализ и выявить особенности формирования организационных структур управления на строительных предприятиях Восточно-Казахстанской области.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Рекитар Я.А., Сидорова Н.А. Долговременные тенденции развития строительного комплекса. // Экономика строительства. 2018. №9. С. 26
- 2. Смирнов Э.А. Основы теории организации: Учеб. пособие для вузов. М.: Аудит, ЮНИТИ, 2017.
- 3. Шапиро В.Д. Управление проектами. СПб.: Два-Три, 2015.
- 4. Экономика предприятий: Учебник для вузов / В.Э. Горфинкель, Е.М. Купряков, В.П. Прасолова и др. Под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. Е.М. Купрякова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2015.
- 5. Ярмолович М.В. Реструктуризация предприятий: цель и содержание, методы и опыт проведения // Белорусская экономика: анализ, прогноз и регулирование. 2017. №5. С. 33-43
- 6. Обэр-Крие Дж. Правление предприятием / Под общ. ред. В.М. Кузнецова. М.: Прогресс, 2018.
- 7. Лыткина Ю.А., Левина С.Ш. Реструктуризация строительных предприятий: формирование и развитие организационных структур управления. Монография. Пенза, ПГУАС, 2018.
- 8. Организационные структуры управления производством / Под общ. ред. Б.З. Мильнера. М.: Экономика, 1975.

УДК 338.69

# АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Толеуханова А.Д.

Сведения об авторе. Толеуханова Азиза Дулаткызы - магистрант образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. В экономической науке платёжеспособность и ликвидность являются одними из основополагающих показателей финансово-экономической стабильности любого предприятия. Автор дает анализ ликвидности и платежеспособности предприятия в качестве основы для финансовой устойчивости.

**Ключевые слова**. Ликвидность предприятия, финансы, финансовая устойчивость, финансовая стабильность.

**Автор туралы мәлімет**. Төлеуханова Азиза Дулатқызы - Қазақстан-Американдық Еркін үниверситетінің «Қаржы» білім беру бағдарламасының магистранты.

**Аннотация.** Экономикалық ғылымда төлем қабілеттілігі мен өтімділігі кез келген кәсіпорынның қаржы-экономикалық тұрақтылығының негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табылады. Автор кәсіпорынның қаржы тұрақтылығының негізі ретінде өтімділігінің және төлем қабілеттілігінің талдауын береді.

**Түйін сөздер.** Кәсіпорынның өтімділігі, Қаржы, Қаржылық тұрақтылық, қаржылық тұрақтылық.

**About the author.** Toleukhanova Aziza - a graduate student of the educational program "Finance" of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** In economic science, solvency and liquidity are one of the fundamental indicators of the financial and economic stability of any enterprise. The author gives an analysis of the liquidity and solvency of the enterprise as a basis for financial stability.

**Keywords.** Enterprise liquidity, finance, financial stability, financial stability.

В настоящее время, в условиях постоянной девальвации национальной валюты, ограниченного доступа к дешевому иностранному финансированию и кредитованию, снижения реального дохода населения современным казахстанским компаниям необходимо задуматься о стабильности своей финансовой устойчивости.

В экономической науке платёжеспособность и ликвидность являются одними из основополагающих показателей финансово-экономической стабильности любого предприятия.

Если компания признаётся платёжеспособной, она получает ряд рыночных преимуществ перед своими конкурентами в определенной сфере деятельности.

Индикаторы платёжеспособности и ликвидности обуславливают общую эффективность управления предприятием, следовательно, анализ платёжеспособности и ликвидности приобретает большую актуальность [1].

Своевременно осуществленный анализ и оценка платёжеспособности и ликвидности предприятия и адекватно принятые меры позволяют уменьшить переменные и постоянные затраты и поддержать на должном уровне гибкость принятия управленческих решений.

Действенная система анализа и оценки платежеспособности внедренная на предприятии позволяет поднять темпы увеличения объемов реализации товаров и услуг на новый уровень, а также укрепить позиции организации в данной отрасли.

Значительный уровень платёжеспособности позволяет достигать положительные финансовые результаты в настоящем периоде или повышать их в будущем.

В условиях постоянной изменчивости и кризисных явлений предприятие вынуждено сформировывать качественную систему анализа и оценки платёжеспособности и ликвидности, позволяющую рассчитать эффективность использования финансовых ресурсов и имущества компании, а также оценить имеющиеся взаимоотношения с контрагентами.

Вестник КАСУ

Отличительными чертами отечественной экономики являются:

- недостаток оборотного капитала;
- низкая платежная дисциплина партнёров;
- высокая стоимость кредитных ресурсов.

В этих условиях первостепенное значение приобретает эффективное управление финансами предприятий на основе анализа платёжеспособности и ликвидности.

В современном бизнесе все субъекты хозяйственных отношений нуждаются в достоверной и объективной информации о финансовом положении своих партнеров.

Сигналом для принятия того или иного управленческого решения являются показатели платёжеспособности и ликвидности.

Платежеспособность – потенциал организации вовремя оплачивать свои долги. Платежеспособность – это фактическое состояние финансов компании, которое можно установить на конкретную дату или за анализируемый период времени.

В целом сущность платёжеспособности можно представить следующим образом:

- возможность предприятия в срок и в полном объёме удовлетворять обязательства (платёжные требования);
  - наличие денежных средств [2].

Схематично данные критерии можно представить следующим образом на рис.1.

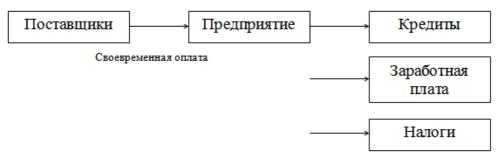


Рис. 1. Представление платёжеспособности предприятия

В общем значении ликвидность – способность активов к мгновенной мобилизации. Чем выше ликвидность актива, тем быстрее из одного агрегатного состояния он может превратиться в денежные средства. Деньги – самый ликвидный актив, основные средства менее ликвидный.

На рис. 2 представлена блок-схема отражающая взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью предприятия и ликвидностью баланса.



Рис. 2. Взаимосвязь между платежеспособностью, ликвидностью предприятия и ликвидностью баланса

Представленную взаимосвязь можно сопоставить с многоэтажным домом, где все этажи равносильны, но второй этаж нельзя возвести без первого, а третий без первого и второго.

Анализ и оценка платёжеспособности и ликвидности проводится в два этапа:

- 1) расчет абсолютных показателей ликвидности;
- 2) расчет относительных показателей ликвидности [3].

Первый этап – активы и пассивы группируются по степени ликвидности. Группировка представлена в таблице 1.

Таблица 1. Группировка активов и пассивов баланса по степени ликвидности

,,, ,, <sub>p</sub> , <sub>p</sub> ,	Актив		Пассив			
Наиболее ликвид-	А1 Денежные средст-	Наиболее	П1 Кредиторская за-			
ные активы	ва и краткосрочные	срочные обяза-	долженность			
	финансовые вложения	тельства				
Быстро реализуе-	А2 Дебиторская за-	Краткосрочные	П2 Займы и кредиты,			
мые активы	долженность	пассивы	оценочные обязатель-			
			ства			
Медленно реали-	АЗ Запасы и НДС	Долгосрочные	ПЗ Долгосрочные обя-			
зуемые активы		пассивы	зательства, доходы бу-			
			дущих периодов			
Трудно реализуе-	А4 Внеоборотные ак-	Устойчивые	П4 Капитал и резервы			
мые активы тивы пассивы						
Примечание – составл	Примечание – составлено автором					

Организация является полностью платежеспособной, а баланс считается абсолютно ликвидным при условии следующих соотношений групп активов и обязательств:

- A1 >  $\Pi$ 1:
- A2 ≥  $\Pi$ 2;
- A3 ≥  $\Pi$ 3;
- A4 ≤  $\Pi$ 4.

Второй этап – расчёт показателей ликвидности, коэффициента маневренности, коэффициента соотношения собственного и заемного капитала и так далее.

Проведем анализ платёжеспособности и ликвидности на примере ТОО «ЦОП», которое занимается добычей и обогащением золотосодержащей руды на месторождениях Восточно-Казахстанской области [4].

Данные по ликвидности средств и обязательств представлены в нижеследующей таблице 2.

Таблица 2. Группировка активов и обязательств по ликвидности

Наименование группы	2016 г.	2017 г.	2018 г.		
A1	180154	1370221	397133		
A2	95258	101886	190790		
A3	2001745	2058365	2344554		
A4	19044304	19602817	19208640		
П1	1005697	10753101	1158701		
П2	9853935	446209	1240421		
П3	2587412	2951780	2915630		
П4	7890313	8996063	16846637		
Примечание – составлено автором					

Как было отмечено ранее, организация является полностью платежеспособной, а баланс считается абсолютно ликвидным при условии следующих соотношений групп ак-

тивов и обязательств:

- A1 ≥  $\Pi$ 1;
- A2 ≥  $\Pi$ 2;
- $A3 > \Pi3$ :
- A4 ≤  $\Pi$ 4.

Проведем данное сравнение в таблице 3.

Таблица 3. Анализ ликвидности баланса

Наименование группы	2016 г.	2017 г.	2018 г.		
1 группа	A1<Π1	A1<Π1	A1<Π1		
2 группа	А2<П2	A2<Π2	Α2<Π2		
3 группа	А3<П3	А3<П3	А3<П3		
4 группа	A4>Π4	A4>Π4	Α4>Π4		
Примечание – составлено автором					

Ни одно из указанных условий ни в один анализируемый год не удовлетворено. Активы первой, второй и третьей группы меньше пассивов аналогичных групп. Активы четвертой группы больше пассивов четвертой группы. Таким образом, баланс неликвилен.

Используя стандартные формулы, рассчитаем показатели ликвидности и занесём данные в таблицу 4.

Таблица 4. Расчёт показателей ликвидности

Наименование	2016 г.	2017 г.	2018 г.	Норматив	
Текущая ликвидность	0,21	0,32	1,23	2	
Критическая ликвидность	0,03	0,13	0,25	0,7-1	
Абсолютная ликвидность	0,02	0,12	0,17	От 0,25	
Быстрая ликвидность         0,03         0,13         0,25         От 1					
Примечание – составлено автором					

Ни один из коэффициентов ликвидности не подпадает под норматив. Однако наблюдается тенденция к росту данных показателей и приближению их к нормативному значению [5].

В качестве основных причин неликвидности баланса и возможной неплатёжеспособности TOO «ЦОП» можно выделить:

- повышенную дебиторскую задолженность увеличение за 2016-2018 гг. составило 95532 тыс. тенге или 100%. Дебиторская задолженность означает изъятие части ликвидности из производственного и финансового цикла предприятия. Другими словами деньги должны работать, а не признаваться в качестве дебиторской задолженности;
- недостаток собственных оборотных средств, которые необходимы для обеспечения платежеспособности предприятий (показатель СОС в 2016-2017 гг. принимал отрицательное значение, что означает, что часть активов были приобретены за счёт заёмных средств);
- высокая зависимость от заемных средств внешних кредиторов (увеличение долгосрочных обязательств за 2016-2018 гг. составило 164336 тыс. тенге или 1%).

Именно на оптимизацию данных показателей финансовое руководство ТОО «ЦОП», в первую очередь, должно направить осуществление различных мероприятий.

Также отметим причины возможной неплатежеспособности ТОО «ЦОП», среди которых:

- ухудшение структуры оборотных активов (увеличение дебиторской задолженности и запасов);
  - увеличение долгосрочных обязательств.

Для снижения уровня дебиторской задолженности предлагаются следующие мероприятия:

- оптимизация ее совокупного объема и обеспечение инкассации четко в срок;
- увеличение скорости расчетов;
- снижение отгрузки товаров потребителям;
- факторинг [6].

Эффективность снижения дебиторской задолженности (с учётом того, что сумма дебиторской задолженности снизится в половину от размера 2018 г.) представлена в таблице 5.

Таблица 5. Эффективность снижения от дебиторской задолженности

Показатель	2018 - факт	2019 план
Дебиторская задолженность	190790	95395
Денежные средства	94647	190042
$K_{M}$	0,171	0,343
Кал	0,17	0,21
Примечание – составлено автором		

Результаты от осуществления предложенных мероприятий по оптимизации дебиторской задолженности:

- размер дебиторской задолженности снизился в 2 раза;
- денежные средства увеличились на размер сниженной дебиторской задолженности;
  - коэффициент маневренности увеличился;
  - коэффициент абсолютной ликвидности увеличился;
  - в целом платёжеспособность и ликвидность увеличилась.

Для увеличения темпа притока денежных средств предлагается внедрение инвестиционных проектов с целью снижения себестоимости или увеличения выпуска продукции. В качестве инвестиционного проекта предлагается модернизация золотоизвлекающей фабрики - внедрение технологии предварительного обогащения мелких классов.

Инвестиционный проект экономически целесообразен. Рассчитаем его влияние на показатели ликвидности и платёжеспособности. Расчёт чистой прибыли представлен в таблице 6.

Таблица 6. Расчёт чистой прибыли

Наименование	2018 г. (факт)	План
Выручка	17594363	17794363
Себестоимость	7738726	7638726
Валовая прибыль	9855637	10155637
Прибыль до налогообложения	8893082	9193082
Налог на прибыль	1792657	1838616,4
Чистая прибыль	7100425	7354465,6
Примечание – составлено автором		

Результат – увеличение чистой прибыли на 254040 тыс. тенге, что отразится в бух-галтерском балансе по статье *денежные средства*.

Таким образом, анализ ликвидности и платёжеспособности является основополагающим элементом для повышения финансовой устойчивости. Практический пример показал, что определив слабые места с помощью подобного анализа, можно выработать ряд рекомендаций по их исключению.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Першина В.Н. Основы теории управления: Учеб. пособие.- М.: Финансы и статистика, 2015.
- 2. Ронов Е. Ю. Управленческий учет. М.: Проспект, 2016.
- 3. Савина Г.В. Методика комплексного анализа хозяйственной деятельности: Краткий курс.- М.: ИНФРА-М, 2015.
- 4. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия. М.: Банки и биржи, 2016.
- 5. Денисова И.П. Управление издержками и ценообразование. М.: Экспертное бюро, 2015.
- 6. Думанов К.А. Экономика предприятия. М.: Инфра-М, 2015.

УДК 338.47

# ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ НЕЗАВИСИМОСТИ СОВРЕМЕННОГО АУДИТА

Клиновицкая Т.Г.

Сведения об авторе. Клиновицкая Татьяна Григорьевна - преподаватель КЭФ КАСУ.

**Аннотация**. В статье рассмотрены противоречия развитие аудита в мире и в Казахстане на современном этапе. Отмечено, что для сохранения доверия общества к аудиторской деятельности, очень важно оценить независимость аудитора, которая выражена в различных аспектах. В статье представлена структура рынка аудиторских услуг в РК. Особое внимание уделено мероприятиям по обеспечению настоящей независимости аудитора.

**Ключевые слова**. Аудит, аудиторские организации, правила независимости, рынок аудиторских услуг, внутренний аудит, независимость аудита, честность, объективность, конкуренция, коммерческие организации, прибыль.

Автор туралы мәліметтер. Клиновицкая Татьяна Григорьевна - ҚАЕУ КЭФ оқытушысы.

**Аннотация.** Мақалада қазіргі кезеңдегі әлемде және Қазақстанда аудиттің даму қайшылықтары қарастырылған. Қоғамның аудиторлық қызметке деген сенімін сақтау үшін әр түрлі аспектілерде көрсетілген аудитордың тәуелсіздігін бағалау өте маңызды. Мақалада ҚР аудиторлық қызмет нарығының құрылымы берілген. Аудитордың осы тәуелсіздігін қамтамасыз ету жөніндегі іс-шараларға ерекше көңіл бөлінді.

**Түйін сөздер.** Аудит, аудиторлық ұйымдар, тәуелсіздік ережелері, аудиторлық қызметтер нарығы, ішкі аудит, аудиттің тәуелсіздігі, адалдық, объективтілік, бәсекелестік, коммерциялық ұйымдар, пайда.

**About the author.** Klinovitskaya Tatyana - teacher of College of Economy and Finance of KAFU.

**Annotation.** The article discusses the contradictions of the development of audit in the world and in Kazakhstan at the present stage. It is noted that in order to maintain public confidence in auditing, it is very important to assess the independence of the auditor, which is expressed in various aspects. The article presents the structure of the market for audit services in the Republic of Kazakhstan. Particular attention is paid to measures to ensure the true independence of the auditor.

**Keywords.** Audit, audit organizations, independence rules, the market for audit services, internal audit, audit independence, honesty, objectivity, competition, commercial organizations, profit.

Развитие аудита в мире и в Казахстане на современном этапе несет в себе различные противоречия. Например, с одной стороны аудит проникает в различные сферы экономики и общественной жизни, такие, как маркетинг, ценообразование, медицину, экологию, педагогику и т.д., такое распространение аудита доказывает развитие кризиса доверия между взаимодействующими лицами. С другой — это потеря финансовым аудитом доверия клиентов, в связи с возникновением случаев неэффективности аудита.

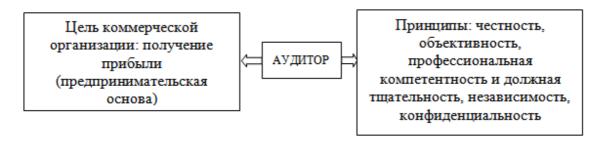
Для сохранения доверия общества к аудиторской деятельности очень важно оценить независимость аудитора и аудиторских организаций. Под независимостью аудитора предполагается:

- 1) независимость действий, т.е. аудитор должен избегать ситуаций и обстоятельств, в результате которых общество может посчитать, что честность, объективность, профессиональный скептицизм аудитора были дискредитированы;
- 2) независимость мысли, т.е. аудитор должен выражать такое мнение, которое не зависит от влияния факторов, способных дискредитировать профессиональное суждение аудитора [1].

Среди казахстанских и зарубежных аудиторов и бухгалтеров вопрос независимости

аудиторов стал камнем преткновения. Поскольку данный вопрос бурно обсуждается исследователями, сложившаяся современная ситуация о независимости аудитора, вероятно, не соответствует сущности заявленного принципа независимости.

Для начала определим цель современного аудита. Аудиторские организации, являясь субъектами рыночной экономики, работают на рынке аудиторских услуг, где бушует конкуренция. Это значит, аудиторские организации по целевому признаку можно классифицировать как коммерческие организации. Исходя из экономической теории, в первую очередь, целью таких организаций является получение прибыли [2]. Парадокс в деятельности аудитора представлен на рис. 1.



Аналогично и сами аудиторы основываются на коммерческой деятельности. Они предлагают свою услугу на возмездной основе, таким образом, формат отношений складывается как «услуга — деньги» и оплачивается заказчиками. Итак, к несчастью, аудиторские организации по целевой установке подобны множеству организаций, оказывающих услуги: юридические, бухгалтерские, медицинские и т.п.

Правила независимости аудиторов и аудиторских организаций указывают, что аудитор должен руководствоваться независимостью мышления, которое подразумевает выражение мнения, не зависящего от влияния факторов, способных скомпрометировать профессиональное суждение аудитора, а также действовать честно, проявлять объективность и профессиональный скептицизм. Но как это возможно при сложившихся отношениях в форме «услуга - деньги»? В этом заключается парадокс современного аудитора.

Продолжая действовать по правилам рыночной экономики, аудиторы ориентированы на получение и повышение прибыли. Но при осуществлении деятельности в интересах общества должна быть поставлена цель, отличная от этой.

Много проблем возникает и при проведении внутреннего аудита.

- В западных компаниях вопрос о независимости внутреннего аудита решается поразному.
- 1) Внутренний аудит направлен на создание и поддержание надежной и эффективной системы внутреннего контроля в компании, а также выявление и уменьшение разного рода рисков для компании. В этом случае службу внутреннего аудита возглавляет, как правило, директор, который отчитывается перед Президентом или Правлением компании и Аудиторским комитетом. В некоторых случаях директор по внутреннему аудиту может занимать позицию вице-президента, а внутренний аудит быть такой же корпоративной функцией, как, например, финансы или маркетинг. При таком подходе внутренний аудит организационно независим от функционирования руководства компании.
- 2) Внутренний аудит направлен на проверку финансовой отчетности бухгалтерских процедур и сохранности активов компании. При этом отдел внутреннего аудита является разделением финансового отдела, а менеджер по внутреннему аудиту подчинен финансовому директору компании или подразделения. Аудит формально зависим от высокопоставленного функционального руководителя компании, который несет ответственность за состояние внутреннего контроля.

В крупных компаниях возможен промежуточный вариант: менеджер по внутреннему аудиту подразделения может подчиняться как директору по внутреннему аудиту,

так и финансовому директору подразделения. Следует заметить, что общую ответственность за состояние внутреннего контроля в компании несет, как правило, финансовый директор.

Оба подхода имеют свои плюсы и минусы. Если внутренний аудит структурно независим, то руководство компании получает больше объективной информации о состоянии системы контроля в различных подразделениях и на различных функциональных уровнях, а также о существующих рисках, что обеспечивает должный уровень контроля за выполнением аудиторских рекомендаций. Но, чем выше иерархический уровень тех, для кого предназначен аудиторский отчет, тем менее открытыми и готовыми к взаимодействию могут быть сотрудники в ходе аудита, и об этом не стоит забывать.

Создавая отдел внутреннего аудита, руководство компании должно с самого начала определить степень его независимости. Во-первых, абсолютная независимость внутреннего аудита вряд ли достижима, поскольку внутренние аудиторы являются сотрудниками компании и их профессиональный, и карьерный рост зависит от руководства компании. Во-вторых, уровень организационной независимости отдела внутреннего аудита оказывает непосредственное влияние на объективность внутренних аудиторов.

Независимость внутреннего аудитора - это возможность свободно и объективно выполнить возложенные на него обязанности и беспристрастно выражать свое мнение. Независимость достигается с помощью соответствующего организационного статуса отдела внутреннего аудита.

В отечественных компаниях внутренний аудит, главным образом, направлен на подтверждение достоверности финансовой отчетности компании и правильности исчисления и уплаты налогов. К сожалению, в некоторых случаях внутренний аудит используется как инструмент воздействия на отдельных руководителей. Часто руководители казахстанских компаний воспринимают внутренний аудит как современное название хорошо известной ревизии, основными задачами которой являются проверка обеспечения сохранности активов компании и выявление и ликвидация задолженностей по недостачам и хищениям.

Руководству компании также следует помнить, что степень объективности внутренних аудиторов зависит от уровня их профессиональной подготовленности и умения выдерживать высокие психологические нагрузки. Аудиторы должны обладать необходимыми знаниями и навыками, а также уметь отстаивать свою точку зрения, выявлять суть проблемы, быть настойчивыми и уверенными в собственных силах. При недостатке таких качеств аудиторы будут ориентироваться на мнение и заключения аудируемых и не смогут сохранить свою объективность. Кроме того, есть риск, что, осознавая недостаток аргументов или слабость своей позиции в одних вопросах, внутренний аудитор уделит больше внимания простым и менее важным вопросам где, как он считает, его позиции достаточно прочны.

Последнее приведет к следующим негативным последствиям:

- некоторые риски или проблемы могут остаться необнаруженными или им не будет уделено должного внимания;
- к внутреннему аудитору перестанут относиться, как к профессионалу высокого класса, и это скептическое отношение будет перенесено на внутренний аудит вообще.

Чтобы избежать возможных проблем, в отдел внутреннего аудита следует принимать людей, имеющих финансовое, бухгалтерское или аудиторское образование, знания в области теории менеджмента.

Руководители компании и директор по внутреннему аудиту должны помнить, что на объективность внутреннего аудитора в большой степени влияет внутренняя культура и обстановка в самой компании. Если руководство нетерпимо относится к ошибкам и недостаткам, то есть риск, что работа внутреннего аудитора сведется, в конечном счете, к выявлению лиц, допустивших ошибку, а не к выявлению и решению самой проблемы.

Рынок аудиторских услуг Казахстана характеризуется по-разному – некачественным, дорогостоящим, но в основном монополизированным «большой четверкой», в кото-

рую входят ведущие аудиторские компании мира «Deloitte&Touche», «Ernst&Young», «pricewaterhousecoopers», «KPMG». Ниже на рис. 2 предоставлена структура рынка аудиторских услуг.

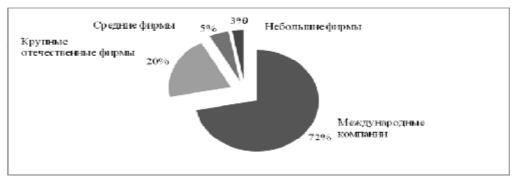


Рис. 2. Структура рынка аудиторских услуг в РК

В настоящее время львиную долю рынка аудиторских услуг Казахстана занимают международные компании, которые составляют 72% от общего объема выручки на рынке [3].

Представители «Большой четверки» обладают значительным международным опытом, а также опытом оказания услуг ведущим компаниям Казахстана. Большинство казахстанских клиентов - это крупные национальные компании, банки, страховые и нефтяные компании. Иностранные инвесторы, работающие в Казахстане, также предпочитают сотрудничать с международными лидерами аудита.

Таким образом, можно сделать вывод, что уровень доверия к отечественным аудиторским компаниям низок. Сегодня на рынке существует около 160 аудиторских компаний. Однако соответствующих определенному уровню качества и допущенных на фондовый рынок страны около двадцати, включая «большую четверку». Складывается ситуация, когда, с одной стороны, рынок растет, выдвигает спрос и свои требования, а с другой стороны, качество предоставляемых услуг на данном рынке оставляет желать лучшего. Аудиторским компаниям необходимо осознавать всю трудность соответствия стандартам открытости и прозрачности, а также обеспечивать свою независимость.

Независимость аудита должна рассматриваться в следующих аспектах:

- организационная независимость независимость членов аудиторской организации, отсутствие какого-либо внешнего воздействия;
- функциональная независимость то есть обеспечение свободы планирования аудиторских проверок и составления заключений по их результатам;
- финансовая независимость получение необходимых денежных ресурсов из бюджета, свободное распоряжение средствами;
- независимость в правовой сфере обеспечение соответствующего юридического статуса высшего контрольного органа;
- независимость в сфере аудита самостоятельное определение аудиторской организации тематики аудиторских проверок, рабочих планов, методов и способов их выполнения, собственной организационной структуры и управления делами;
- независимость источников информации предоставление аудиторам всей необходимой информации при проведении проверок без каких-либо ограничений;
- независимость в презентации результатов аудита отсутствие препятствий в обнародовании итогов проверок;
  - независимость в определении содержания отчетов и времени публикаций;
- независимость последующего контроля возможность контролировать выполнение рекомендаций [4].

Необходимо провести следующие мероприятия по обеспечению настоящей независимости аудитора:

- 1) Запретить оказание аудиторскими организациями иных услуг на законодательном уровне. Поскольку появляются угрозы, связанные с независимостью аудитора, следует разделить аудиторские проверки и иные услуги. Аудиторские организации должны сосредоточиться на контроле достоверности бухгалтерской (финансовой) отчетности, в то время как услуги по экономическому, финансовому, управленческому консультированию, а также анализу финансово-хозяйственной деятельности предприятия должны предоставлять другие организации консалтинговые фирмы;
- 2) Обеспечить рост государственного регулирования в координации аудиторской деятельности. Необходимо восстановить государственное регулирование аудиторской деятельности. Рекомендуется расширить функции департамента регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности, вместо развития саморегулируемых аудиторских организаций, эффективность которых непонятна;
- 3) Повысить контроль над организациями, занимающимися услугами по подготовке, обучению и повышению квалификации аудиторов. На данный момент в нашей стране функционирует большое количество учреждений, качество обучения которых в основном не соответствует требуемому уровню;
- 4) Обязательная ротация аудиторов в организации. Департамент регулирования бухгалтерского учета, финансовой отчетности и аудиторской деятельности должен иметь право контролировать выбор аудиторских организаций, а также аудиторов. Процесс ротации должен быть прозрачным.

В настоящее время аудиторские организации, являясь коммерческими организациями, продолжают действовать по правилам рыночной экономики. Они пытаются достигнуть повышения прибыли, забывая при этом основополагающие принципы аудита, которые изложены в Законе Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года «Об аудиторской деятельности» [1]. При осуществлении аудиторской деятельности в интересах общества должна быть поставлена цель, отличная от этой.

Учитывая вышеизложенные меры, можно сделать вывод о том, что проблема современного состояния независимости аудитора является актуальной. В настоящее время как никогда нужны ясность осознания сущности аудитора, понимания обстановки и направления развития аудита. Необходимо освободиться от замкнутого круга независимости и одновременно получения прибыли. Важно восстановить сущность аудита, с которой была создана эта профессия.

## ЛИТЕРАТУРА

- 1. Закон Республики Казахстан от 20 ноября 1998 года №304-1 «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2018 г.).
- 2. https://ey25.kapital.kz –Центр деловой информации Капитал.
- 3. Мнацаканян А.Г. Проблемы сохранения независимости аудитора в контексте финансово-экономического кризиса // Экономика и управление. 2011. № 7. С. 70–74.

УДК 336.027

# ЖУМЫССЫЗДЫҚ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДЕМОГРАФИЯ

Ашимова А.С., Ермекова С.Е.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Ашимова Алтынай Серікқызы - экономика ғылымдарының магистрі, Қазақстан-Американдық Еркін университетінің аға оқытушысы. Ермекова Сания Ермекқызы - Қазақстан-Американдық еркін университетінің "Қаржы" білім беру бағдарламасының студенті.

**Аннотация.** Авторлар осы мәселелерді экономикалық тұрғыдан қарастыра отырып, еңбек ресурстарының мәселелерін олардың демографиямен өзара байланыста сипаттайды.

**Түйін сөздер.** Демография, демографияның экономикалық мәселелері, жұмыс орындары, еңбек ресурстары, еңбек ресурстарының экономикасы.

Сведения об авторе. Ашимова Алтынай Сериковна – магистр экономических наук, старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета. Ермекова Сания Ермеккызы – студент образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Авторы описывают проблемы трудовых ресурсов в их взаимосвязи с демографией, рассматривая данные вопросы с экономической точки зрения.

**Ключевые слова**. Демография, экономические проблемы демографии, рабочие места, трудовые ресурсы, экономика трудовых ресурсов.

**About the authors.** Ashimova Altynay - Master of Economics, Senior Lecturer of the Kazakh-American Free University. Yermekova Sania - a student of the educational program "Finance" of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** The authors describe the problems of labor resources in their relationship with demography, considering these issues from an economic point of view.

**Keywords.** Demography, economic problems of demography, jobs, labor resources, labor economics.

Жұмыссыздық өскен кезде мемлекет өз тарапынан қаржы саясатын жүйелі түрде, яғни салықты төмендету немесе мемлекет шығынын өсіру арқылы жүзеге асыруы керек.

Қазіргі кезде жұмыссыз қалған әрбір адам, егер ол шындығында жұмыс істегісі келсе, басқа жалдаушының назарын өзіне аудару үшін аз жалақымен де жұмыс істеуге келісім береді. Осылайша артық тауары бар адам тауарын тез өткізу үшін бағасын төмендетеді. Икемді реттелген баға мен жалақы үшін жұмыскер тиісті жұмыс атқарады, фирмалар өзіне қажетті керек тауарларын шығарады.

Жұмыссыздық дегеніміз – әлеуметтік – экономикалық құбылыс, осы құбылыс кезінде елдің экономикалық белсенді халқының бір бөлігі біршама уақыт не тұрақты жұмыссыз немесе жалақысыз болады.

Нақты ЖҰӨ өзгеру көзінің үшіншісі – өнімді өсіруге ыңғайлы ете отырып жұмысты өзгерту.

Жұмыссыздық мөлшері — жұмыс таба алмай жүрген жұмысшы күштерінің бір бөлігі. Мысалы, 2002 жылы жұмыстың қысқартылуы немесе жұмыссыздықтың өсуі салдарынан 1-1-фигурада нақты ЖҰӨ-нің төмендегені байқалады. Шындығында, сол жылы жұмыссыздық 10,6%-ке өсті, бұл екінші дүниежүзілік соғыстан кейінгі ең жоғарғы жұмыссыздық мөлшері еді. 10 адамның біреуі өзіне жұмыс таппады. Бұл жұмыссыздық деңгейі 1930 жылдардағы депрессиядан бері байқалған жоқ.

Жұмыссыздықтың түрлері олардың пайда болу себептеріне қарай өзгешеленеді:

- Уақытша жұмыссыздық жұмыспен қамтылғандардың өз ынталары бойынша жұмысты ауыстырумен байланысты, осындай жұмыстағылар өздеріне ыңғайлық жұмысты өз еріктерімен іздейді. Мұндай жұмыссыздық әрқашан және барлық жерде болады.
- Құрылымдық жұмыссыздық ғылыми техникалық прогрестің, өнеркәсіптің жаңа салаларының ашылуларының ықпалымен өндіріс құрылымының өзгеруінен туындайды. Осындай жағдайға байланысты жұмыс күшіне ұсыныс пен сұраныс арасындағы сәйкессіздік пайда болады.
- Кезеңдік жұмыссыздық өндірістің құлдырауы, экономикалық дағдарыстар кезінде, кәсіпорындар жаппай күйзеліске ұшырайтын, жұмыспен қамтылғандар саны көптеп қысқаратын жағдайларда пайда болады.

Жұмыссыздықты тудыратын экономикалық себеп бойынша жұмыссыздықты төрт түрге бөлуге болады:

- Фрикциондық немесе уақытша жұмыссыздық қызметкер бір жұмыс орнынан екіншісіне ауысқанда болады;

- Құрылымдық жұмыссыздық экономика құрылымында ұзақ уақыт бойы өзгерістер болуынан туады: нәтижесінде қызметкер мен жұмыс орын арасында біліктілік деңгейі және маман түрі бойынша сәйкессіздік пайда болады;
- Циклдік не сұраныс тапшы жұмыссыздық түрі тұтас сұраныс жеткіліксіз жағдайында туады;
- Маусымдық жұмыссыздық кейбір салаларда экономикалық белсенділігінің жыл бойында теңселуімен байланысты болады (2, 148 б.).

Уақытша жұмыссыздық. Кейбір адамдар өз мамандықтары бойынша қызмет түрлерін таңдау мүмкіншіліктері бар кезде «жұмысаралық» жағдайда қалады. Кейбіреулерін жұмыстан шығарып жіберіп, олар басқа жұмыс орнын іздеп жүреді. Басқа біреулер тұрақты жұмысын жоғалтқандықтан уақытша жұмыссыз болады (мысалы, құрылыстағы қолайсыз ауа райы жағдайы). Сонымен қатар жастар арасында алғаш рет жұмыс іздеп жүрген адамдар санаты болады.

Осы жұмыссыз адамдар жаңа жұмыс орнына немесе уақытша жоғалтқан жұмысқа қайтып келген кезде, олардың орнын басқа жұмыссыздар басады. Сондықтан, әр түрлі себептермен жұмыссыз қалған адамдар санаты құрамын өзгертсе де, осы жұмыссыздық типі қала береді. Жұмыс іздеп жүрген немесе жұмыс орнын алуын күтіп отырған адамдарға экономистер «уақытша жұмыссыздар» деген термин қолданады (ол жұмыстың қайта жаңғыруымен немесе іздеумен байланысты).

Уақытша деген анықтама бұл құбылыс мәнін нақты көрсетеді: еңбек нарығында жұмыс орны мен жұмыс күші арасында сәйкестілік орнамайды. Уақытша жұмыссыздар еңбек нарығына ұсынатын «білімдері» бар деп есептелінеді.

Уақытша жұмыссыздық міндетті және ерікті болып бөлінеді. Құсшылардың көпшілігі жұмысаралық жағдайға өз еркімен түседі, олар - өздерінің төмен жалақылы жұмыстарын жоғары төлемақылы жұмысқа ауыстырады. Бұл жұмысшылардың өздеріне үлкен табыс әкеледі және еңбек ресурстарының ұтымды пайдасын арттыру дегенді білдіреді. Яғни, жалпы экономикадағы нақты өндіріс көлемінің ұлғаюы (3, 25-43 б.).

Циклдық және құрылымдық жұмыссыздық

2008 жылғы жұмыссыздық дегеніміз - жұмыспен толық қамтылған пайда болған жұмыссыздық. Құрылымдық - жұмыссыздық еңбек нарығы құрылымның нәтижесі. Құрылымдық жұмыссыздық деңгейі натуралды жұмыссыздық деңгейімен бара-бар. Циклдық жұмыссыздық - құрылымдық жұмыссыздықтан жоғары. Ол өнім жұмыспен толық қамтылу деңгейінен төмен болған тұста пайда болады.

Құрылымдық жұмыссыздық дегеніміз – бұл экономика толық жұмылдырылған деңгейде болатын жұмыссыздық болып табылады. Құрылымдық немесе фрикциондық жұмыссыздық еңбек базары құрылымынан туындайды, яғни экономикадағы жұмыс орындары сипаттамасымен, жұмысшылар мен фирмалардың мінез-құлқына ықпал ететін жұмыссыздыққа көмек сияқты әлеуметтік дәстүрлер және еңбек базары институттарынан туындайды.

Уақытша жұмыссыздық ақырындап «Құрылымдық жұмыссыздық» деп аталатын екінші санатқа ауысады (4, 536 б.).

Экономистер "құрылымдық" терминін құрамдық деген мағынада қолданады. Уақыт өте келе технология мен сұраныс құрылымында өзгерістер болады, олар өз алдына еңбек күшіне жиынтық сұраныс құрылымын өзгертеді. Осы өзгерістердің нәтижесінде кейбір мамандықтарға деген сұраныс азаяды немесе мүлде жойылады. Басқа мамандықтарға соның ішінде жаңаларына сұраныс көбейеді. Бұл жағдайда еңбек күші еңбек орындарының құрылымындағы жаңа өзгерістерге бірден және толық жауап бере алмағандықтан жұмыссыздық пайда болады. Кейбір қызметкерлердің өздерінің мамандық тәжірибелері нарық сұранысына сәйкес келмейтініне көздері жетеді; олардың тәжірибесі мен іскерлігі технология мен сұраныс сипатында болған өзгерістерге байланысты ескіріп, керексіз болып қалады.

Сонымен қатар жұмысбастылықтың географиялық құрылымы әрдайым өзгеріп отырады. Құрылымдық жұмыссыздар жаңа жұмыс орнына орналасуы үшін арнайы оқу

курсын өту керек, ал кейде тұрғын жерін де ауыстыруы керек. Құрылымдық жұмыссыздық ұзақ мерзімді болып келеді, сондықтан да ол қауіпті болып келеді (1, 63 б.).

Құрылымдық жұмыссыздық дәрежесі жалпылама жұмыссыздық дәрежесімен бірдей болады.

Циклдық жұмыссыздық дегеніміз – бұл құрылымдық жұмыссыздықты басып озатын жұмыссыздық болып табылады. Яғни ол келесі түлек толық жұмылдырылған түлек дәрежесінен төмен болған жағдайда пайда болады (4, 536 б.).

Циклдік жұмыссыздық құлдырау кезеңінде, яғни жалпы немесе жиынтық шығындардың жетіспеушілігімен сипатталатын кезеңде пайда болады. Тауарлар мен қызметтерге жиынтық сұраныс азайғанда, жұмысбастылық төмендейді, жұмыссыздық өседі. Сол себепті циклдік жұмыссыздықты кейде "сұраныс тапшылығына байланысты жұмыссыздық" деп атайды (1, 64 б.).

Толық жұмысбастылық ұғымы. Толық жұмысбастылық жұмыссыздықтың мүлдем жоқтығы емес. Экономистер уақытша және құрылымдық жұмыссыздықты болмай қоймайды деп санайды, осыдан толық жұмысбастылық ұғымы еңбек күшінің 100%-нан аз бөлігін қамтитын жұмысбастылық болып саналады. Дәлірек айтқанда, толық жұмысбастылық кезіндегі жұмыссыздық деңгейі уақытша және құрылымдық жұмыссыздық деңгейлерінің қосындысына тең.

Басқа сөзбен айтқанда, толық жұмысбастылық кезіндегі жұмыссыздық деңгейі циклдық жұмыссыздық нөлге тең болған жағдайға ғана жетеді. Толық жұмысбастылық кезіндегі жұмыссыздықты «жұмыссыздықтың табиғи (шынайы) деңгейі» деп те атайды. Жұмыссыздықтың табиғи деңгейімен қосарланған ішкі өнімнің нақты көлемі «экономиканың өндірістік әулеті» деп аталады. Бұл толық жұмысбастылық кезіндегі экономика өндіре алатын өнімнің нақты (шынайы) көлемі. Толық жұмысбастылық кезіндегі жұмыссыздық деңгейі немесе жұмыссыздықтың табиғи деңгейі еңбек күші нарықтары тепетеңдік жағдайында болғанда, яғни жұмыс іздеушілер мен бос жұмыс орындардың саны сәйкес келген жағдайда орнайды. Жұмыссыздықтың табиғи деңгейі дегеніміз – оң өлшем, өйткені уақытша жұмыссыздарға сәйкес бос орындарды табу үшін уақыт керек. Құрылымдық жұмыссыздарға да жұмысқа орналасу үшін оқу курстарын өтуге немесе басқа жерге көшу үшін уақыт керек. Егер жұмыс іздеп жүрген адамдардың саны бос жұмыс орындар санынан көп болса, онда еңбек күші нарықтары сәйкес келмейді деген сөз. Мұндай жағдайда жиынтық сұраныс тапшылығы мен циклдық жұмыссыздық пайда болады. Басқа жағынан қарағанда, жиынтық сұранысы артық болған жағдайда, жұмыс күшінің жетіспеушілігі байқалады, яғни бос жұмыс орындардың саны жұмыс іздеп жүрген адамдар санынан артық болады. Мұндай жағдайда жұмыссыздықтың нақты деңгейі табиғи деңгейінен төмен болады. Еңбек күші нарықтарындағы мұндай тапшылық инфляциямен қатар болады.

Көріну сипаты жағынан жасырын жұмыссыздық түрін ажыратады. Қазақстан жағдайында жасырын жұмыссыздық көкейкесті мәселе ретінде қарастырылады. Оған жұмыс істемейтін, бірақ еңбек қатынасын кәсіпорынмен ресми түрде үзбеген (осы себепті жұмыс істеушілер қатарында болып есептелінеді) және мөлшерленген жұмыс уақытында (күн, апта) жартылай жұмыс істейтін адамдар жатады. Ал халықаралық тәжірибеде бұл жәйтті толық жұмыс істеушілік деп атайды (2, 148 б.).

Фрикциондық жұмыссыздық және оның натуралды мөлшері.

Ымыраға келмеушілік – еңбек нарығының әрдайым өзгерісте болуынан туындайтын жайт. Кейбір адамдар зейнет демалысына шығады. Ал енді біреулері жұмыс істеуді жалғастыра береді. Бір фирма жұмысшы жалдаса, енді бірі оны жұмыстан босатып жатады.

Адамға жұмыс табу үшін уақыт қажет. Фрикционды жұмыссыздық дегеніміз – жұмысшының жаңа жұмыс іздеуі мен сол аралықтағы жұмыссыздық.

Фрикционды жұмыспен қамтамасыз етудің: жұмыспен толық қамтылу деңгейі мен жұмыспен толық қамтылу деңгейіндегі өніміне байланысты сомасы бар. Жұмыссыздықтың сол сомасы натуралды мөлшер деп аталады. Жұмыссыздықтың натуралды мөлшері

дегеніміз – еңбек нарығы тепе-тең болғандағы сол нарықпен ымыраға келмейтін жұмыссыздық мөлшері. Натуралды мөлшер әр түрлі уақытта жұмыс күшінің 4%-тен 7%-іне дейін есептелінеді.

Мұндағы маңызды мәселе – жұмыссыздықтың болуы – неоклассикалық үлгідегі экономика жұмыспен толық қамтылғандары өнім деңгейіндегі еңбек нарығына үйлеспейтіндігі.

Макродеңгейдегі еңбекке сұраныс және ұсыныс экономика жағдайына тәуелді және мемлекеттік деңгейде қабылданған әлеуметтік-экономикалық даму концепциясына сәй-кес реттеліп отырады. Нарықтық экономиканың дамуының әртүрлі кезеңдерінде еңбек рыногының әлеуметтік-экономикалық теорияларының өзіндік позициялары болды. Классикалық теория өкілдері болып табылатын А. Смит, Д. Рикардо, Ж.Б. Сей, сонымен бірге неоклассиктер А. Маршал, А. Пигу, нарық жүйесі мемлекеттің экономикалық процестерге араласпаған жағдайында толық жұмыспен қамтамасыз ете алады деп дәйектеді. А. Пигу өзінің "Жұмыссыздық теориясы" еңбегінде (1993 ж.) жұмыссыздықтың басты себебі ретінде еңбек ақының жоғарғы деңгейін: еңбек ақыны өсіру, өндіріс шығындарын көбейтеді және жұмыс орындарының қысқаруына әкеледі деп есептеді.

К. Маркс жұмыссыздықтың үш түрін ажыратады: ағымдық, жасырын және тұралаған. Мұндай жұмыссыздық түрлері өткен тарихта ғана қалып қойған жоқ, ол нарықтық экономикасы дамыған мемлекеттердің бәріне де тән. Қазақстан да бұл проблемалардан өтіп кете алған жоқ.

Жұмыссыздықтың белгілі бір деңгейінің болуы еркін экономикаға тән қасиет. Нарықтық экономикаға өту кезеңдегі негізгі мәселе – жұмыссыздықтың өсуін баяулату және оны белгілі бір деңгейде ұстап тұру. Мемлекеттің араласуының негізгі шаралары – жұмыссыздықты болдырмау және жұмыс орындарын ұйымдастыру (3, 178-179 б.).

Қазақстан Республикасы Президентінің жыл сайынғы халыққа жолдауында барлық қазақстандықтардың өмірін жақсартуға, экономикалық өркендеуге экелетін саясатты жасау қажеттілігі аталады. Осыған байланысты қазіргі негізгі мәселе еңбек нарындағы жұмыссыздықпен, кедейлікпен күресу. Мемлекет бағдарламалары жасалуда. Қазіргі кезде Қазақстан экономикасында іс жүзінде асып жатқан жұмыспен қамтудың белсенді көмек көрсету бағыттарына мыналар жатады:

- жұмысты іздестіруге көмектесу және жұмысқа орналастыру арқылы қызмет көрсету;
  - кадрларды қайта даярлау және біліктілікті жоғарлату;
  - қоғамдық жұмыстарды ұйымдастыру;
  - жұмыспен қамтуды субвенциялау;
  - өзін-өзі жұмыспен қамтуға материалдық көмек көрсету;
- өзін-өзі жұмыспен қамтуға микрокредиттер беру немесе кішігірім кәсіпорындарды құру және т.б.

Бұл бағдарламалар іске асып жатқанымен, өз деңгейінде тиімділігі әлі төмен және нәтижелері де мардымсыз болып келеді. Оның басты себебі – бұл бағдарламалардың дұрыс ұйымдастырылып, менеджмент негізінде іске асырылмауы болып отыр (5, 168-169 бб.).

Жұмыссыздықтың жиілігі.

Жұмыссыздықтың жиілігі дегеніміз - жұмысшы жұмыссыз қалған кездегі уақыттың орташа саны, әрбір кезеңі. Жұмыссыздық жиілігінің екі негізгі факторы бар. Біріншісі – экономикадағы әрбір фирма арқылы жұмыс сұранымының сан түрлі болуы. Тіпті жиынтық сұраным тұрақты болған жағдайда да кейбір фирмалар ұлғаяды да, енді бірі қысқарады. Осылайша қысқартылған фирмалар өз жұмысшыларынан айырылып, ал ұлғая бастағандары жұмысшыларды көбірек жалдайтын болады. Сұраным көп болуына орай жұмыссыздық деңгейі де жоғарылайды. Бұдан ары қарай жиынтық сұранымдағы өзгерістің өзі жұмыс сұранымындағы өзгеріске әсерін тигізеді.

Келесі фактор еңбеккердің жұмыс күшіне ену деңгейі, жұмыс күшінің арту деңгейі жеделдеген сайын жұмыссыздықтың натуралды деңгейі жоғарылайды. Жұмыссыздық

мерзімінің төрт факторы және жұмыссыздық жиілігінің екі факторы жұмыссыздықтың натуралды деңгейінің негізі факторлары болып есептелінеді.

Сонымен қорытындылай айтар болсақ, жұмыссыздық мәселесі қазіргі кезде бүкіл дүние жүзі бойынша ауқымды да, күрделі мәселеге айналып отыр. Американдық еңбек базарында жүргізілген көптеген зерттеулер жұмыссыздық негізгі мінездемелерін анықтап берді. Олар қатарына жұмыссыздық дәрежелері арасында жасы, жынысы және еңбек тәжірибелеріне байланысты ауытқулар, қарсы ағымдардың жұмылдыру мен жұмыссыздықты өсіруі және азайтуы, мұндай ағымдылықтың көпшілігінің циклдік сипатта болуы, көпшілік тұлғалардың қысқа мерзімге жұмыссыз қалуы жатады. Сондай-ақ құрылымдық жұмыссыздық дегеніміз экономиканың толық жұмылдыру жағдайында болатын жұмыссыздық болып табылады. Ал циклдік жұмыссыздық дегеніміз құрылымдық жұмыссыздықты басып озу болып табылады.

Экономиканың қай уақытта толық жұмылдырылған жағдайда болатындығын анықтау экономикалық саясаттың негізгі мәселесі болып табылады. Жұмыссыздықтың табиғи дәрежесі мен құрылымдық дәрежесі мағыналары бойынша сәйкес келетін түсініктер болып табылады. Жұмыссыздықтың табиғи жағдайын анықтаушы факторлар жұмыссыздықтың жалғасуы және жиілігі терминдерінде көрініс табуы мүмкін. Жұмыссыздықтың жайғасуы циклдік факторларға байланысты болады.

Біздің елдегі жұмыссыздықтың негізгі нысандары – жасырын және фрикциондық болып табылады. Нарық қатынастарының қалыптасуы барысында, жасырын жұмыссыздық ашық жұмыссыздыққа айнала бастады.

Жұмыссыздық зардабын бәсеңдететін факторлардың бірі – ғылыми техникалық өрлеу, жаңа қосымша жұмыс күшін қажет ететін өндіріс саласында еңбек етуге қабілеті бар тұрғындарды жұмыспен қамтамасысыз етуді көбейтеді. Жалпы, ғылыми – техникалық революция жағдайында жұмыспен қамтуды тұрақты түрде өсіру негізінен, өндірістік емес салалардың дамуы арқылы жүзеге асырылады. Оңын ұлғаюы, тұрғындардың әр түрлі қызмет түрлеріне деген шығынның тез өсуімен және халық шаруашылығының орташа көрсеткішіне қарағандағы жоғары еңбек ауқымдылығымен сипатталады.

Қазіргі кезде біздің елде қаржы саясаты тұрақтанды деп айтуға болады. Ұлттық Банк бағдарды инфляция бойынша ғана белгіленген болады.

Сонымен қатар Қазақстан әлеуметтік-саяси жағдайлар есебімен экономиканы тұрақтандыруды және ақша айналымында инфляциямен күрес жүргізуде қолдануға тырысады.

### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Мамыров Н.Қ., Тілеужанова М. Макроэкономика. А., 2003.
- 2. Жұмамбаев С.К. Еңбек нарығының экономикасы. А., 2003.
- 3. Үсербаева А.Б., ҚР Еңбек нарығының даму тенденциясы, III дәстүрлі жас ғалымдар мен студенттердің ғылыми теориялық конференция материалдары 11-12 желтоқсан 2002.
- 4. Фишер С. Макроэкономика. М., 1997.
- 5. Жақашев Б. Ауыл тұрғындарының өмір сүру деңгейін жақсарту мәселелері // АльПари, №2, 2007.
- 6. Жақашев Б. Ауыл шаруашылығындағы маңызды күш еңбек потенциалы // АльПари, №2, 2007.

УДК 339.746

# ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІ: ДИНАМИКАСЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Оралбекқызы Ә.

**Автор туралы мәліметтер.** Оралбекқызы Әйгерім - экономика ғылымдарының магистрі, Казакстан-Американдык еркін университеті бизнес кафедрасының окытушысы.

Аннотация. Мақалада шаруашылық және инфракұрылым аяларындағы кәсіпкерлер мен әкімшілік саласындағы кәсіпкерлер санының қозғалысы жайында айтылған. Қазақстан Республикасындағы тасымал және қоймалау; ауыл, орман және балық шаруашылығы; құрылыс; көтерме және бөлшек сауда; автокөліктерді және мотоциклдерді жөндеу; тұру және тамақтану; ақпарат және байланыс; қаржы және сақтандыру; жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар; кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет; әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету салаларындағы қызмет ұсынушы кәсіпкерлік субъектілерінің соңғы үш жылдағы динамикасы жазылды. Шаруашылық пен инфракұрылым; әкімшілік салаларындағы кәсіпкерлердің негізгі мәселелері сипатталды. Кәсіпкерлікпен айналысушы тұлғалардың оң немесе теріс көрсеткіштері бойынша талдау жасалды. Өзін-өзі еңбекпен қамтушы және жұмыс орындарын ұсынушы кәсіпкерлерге мемлекет тарапынан көрсетіліп жатқан қолдау шаралары келтірілген.

**Түйін сөздер.** Кәсіпкерлік, кәсіпкерлік субъектілері, шағын кәсіпкерлік, орта кәсіпкерлік, ірі кәсіпкерлік, жұмыспен қамту, өзін-өзі жұмыспен қамту, дағдарыс, мемлекеттік қолдау, бизнес.

Сведения об авторе. Оралбекқызы Әйгерім – магистр экономических наук, преподаватель кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

Аннотация. В статье приведена статистика движения предпринимателей в сфере инфраструктуры и хозяйства. Рассматривается динамика за последние три года субъектов предпринимательства Республики Казахстан в следующих сферах: логистика и складирование; сельское, лесное и рыбное хозяйство; строительство; оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов; размещение и питание; информация и связь; финансы и страхование; операции связанные с недвижимым имуществом; профессиональная, научная и техническая деятельность; административные и дополнительные услуги. Приведены основные проблемы предпринимателей в сфере инфраструктуры и хозяйства, администрирования. Сделан анализ по положительным и отрицательным показателям субъектов предпринимательства. Обоснованы меры поддержки от государства для самозанятых и предоставляющих рабочие места предпринимателей.

**Ключевые слова**. Предпринимательство, субъекты предпринимательства, малое предпринимательство, среднее предпринимательство, крупное предпринимательство, занятость, самозанятость, кризис, государственная поддержка, бизнес.

**About the author.** Oralbekkyzy Aygerim - Master of Economics, Lecturer at the Department of Business, Kazakh-American Free University.

Annotation. The article provides statistics on the movement of entrepreneurs in the field of infrastructure and economy. The dynamics of the last three years of business entities of the Republic of Kazakhstan in the following areas is considered: logistics and warehousing; agriculture, forestry and fisheries; construction; wholesale and retail trade; car and motorcycle repair; accommodation and meals; information and communication; finance and insurance; operations related to real estate; professional, scientific and technical activities; administrative and additional services. The main problems of entrepreneurs in the field of infrastructure and economy, administration. An analysis is made of the positive and negative indicators of business entities. State support measures for self-employed and job-providing entrepreneurs have been substantiated.

**Keywords.** Entrepreneurship, business entities, small businesses, medium-sized enterprises, large enterprises, employment, self-employment, crisis, state support, business.

Қазақстанда экономиканың әлсірегеніне қарамастан, кәсіпкерлік белсенділік артып, бизнеспен айналысу өз тиімділігін дәлелдеуде.

2016 жылы жемісті еңбек етуші өзін-өзі жұмыспен қамтушы азаматтар саны 33 мыңға көбейіп, 2015 жылғымен салыстырғанда 2 пайызға ұлғайды. 2018 жыл қорытын-

47

дысы бойынша мұндай кәсіпкерлер саны 1,8 млн-ды құрайды. 2016 жылы қазақстандықтардың кәсіпкерлікке белсенді түрде ауыса бастауын бақылай аламыз. Бұл, өз кезегінде, мемлекет тарапынан кәсіпкерлікке қолдау көрсетіліп жатқандықтың айқын көрінісі [1].

Жаппай кәсіпкерлікке бет бұрудың нәтижесінде 2018 жыл қорытындысы бойынша, айлық табысы 60 мыңнан аспайтын өзін өзі жұмыспен қамтушылар саны 90 мың адамға азайды. Ал айына 60-100 мың аралығында табыс табатын өзін өзі жұмыспен қамтушы азаматтардың орташа табысы 91 мыңға жетті. Ал айына 400 мыңнан артық табыс табатын өзін-өзі жұмыспен қамтушылар саны 6,5 мыңды құрайды.

Кесте 1. Қазақстандағы 2016-2018 жж. кәсіпкерлер саны

				Соның	Соның ішінде		
			Жеке	мемлекеттің	ортақ кәсіп-		
	Жалпы	Мемлекеттік	жалпы	үлесімен	орындар		
			жалпы	(шетелдің	(шетелдің		
				үлесінсіз)	үлесімен)		
		2016	жыл				
Қазақстан Республикасы	364 238	27 179	319 466	949	9 768		
Шағын	355 085	22 802	315 091	731	9 446		
Орта	6 636	3 358	3 042	115	189		
Ipi	2 517	1 019	1 333	103	133		
2017 жыл							
Қазақстан Республикасы	383 850	27 051	336 738	918	10 518		
Шағын	374 913	22 685	332 579	706	10 216		
Орта	6 502	3 355	2 906	110	177		
Ipi	2 435	1 011	1 253	102	125		
		2018	жыл				
Қазақстан Республикасы	412 677	26 612	362 966	843	11 206		
Шағын	403 863	22 255	358 963	638	10 904		
Орта	6 432	3 349	2 818	112	178		
Ipi	2 382	1 008	1 185	93	124		
Ескерту: stat.gov.kz деректері бойынша							

Кестеде келтірілген жалпы мәліметтер бойынша 3 жылдың динамикасы позитивті. Жалпы Қазақстан Республикасы бойынша көрсеткіштер өсті. Шағын бизнес субъектілері жыл сайын артып, бірақ орта және ірі бизнес бірліктері азайды. Бұл беталыстар шағын бизнес субъектілеріне жасалатын барлық жеңілдіктер арқасында түсіндіріледі.

Кесте 2 Қазақстандағы 2016 жылғы шаруашылық және инфрақұрылым салаларындағы кәсіпкерлер саны

				Соның ішінде		
	Жалпы	Мемле кеттік	Жеке жалпы	мемлекеттің	ортақ кәсіп-	
				үлесімен	орындар	
				(шетелдің	(шетелдің	
				үлесінсіз)	үлесімен)	
Флора және фауна	13 064	83	12 840	30	194	
Шағын	12 679	77	12 465	25	183	
Орта	300	4	294	1	10	
Ipi	85	2	81	4	1	

Құрылыс	51 655	50	49 537	75	1 175	
Шағын	50 995	44	48 913	62	1 137	
Орта	459	4	437	5	23	
Ipi	201	2	187	8	15	
Көтерме және бөлшек						
сауда; автокөлік және	107 727	39	98 392	31	3 627	
мотоциклдерді жөндеу						
Шағын	107 066	38	97 829	29	3 586	
Орта	489	1	420	2	32	
Ipi	172	ı	143	ı	9	
Логистика және сақтау	14 008	60	13 181	50	376	
Шағын	13 701	46	12 913	29	359	
Орта	210	6	190	8	9	
Ipi	97	8	78	13	8	
Орналастыру және тамақ-						
тандыру бойынша қызмет-	4 674	27	4 364	9	158	
тер						
Шағын	4 552	24	4 264	8	148	
Орта	86	2	74	-	4	
Ipi	36	1	26	1	6	
Ескерту: stat.gov.kz деректері бойынша						

Жоғарыда және төменде келтірілген кестелерден саятыны бір жыл ішінде жемісті еңбек етіп жатқан жеке кәсіпкерлер саны 75 мыңға ұлғайып, өткен жылғыдан 6 пайызға көбейіп, 1,3 млн-ға жетті.

Сонымен қатар, өздерінің кәсіптері арқылы табыс тауып, оған қоса өзге азаматтарды жұмыспен қамтушы кәсіпкерлер саны да өсті. Статистикаға сүйенсек, олардың саны өткен жылғыдан 16 пайыз көбейіп, 123,4 мыңға жетті.

Кесте 3. Қазақстандағы 2017 жылғы шаруашылық және инфрақұрылым салаларындағы

кәсіпкерлер саны

				Соның ішінде		
	Мем		Жеке	мемлекеттің	ортақ	
	Жалпы	леке	жалпы	үлесімен	кәсіпорындар	
		ттік	жалпы	(шетелдің	(шетелдің	
				үлесінсіз)	үлесімен)	
Флора және фауна	14 548	81	14 298	25	253	
Шағын	14 170	75	13 931	21	236	
Орта	303	4	296	2	16	
Ipi	75	2	71	2	1	
Құрылыс	53 481	48	51 041	67	1 221	
Шағын	52 874	44	50 477	55	1 187	
Орта	425	3	397	6	21	
Ipi	182	1	167	6	13	
Көтерме және бөлшек сауда; автокөлік және мотоциклдерді жөндеу	112 736	42	102 322	29	3 867	
Шағын	112 128	41	101 814	27	3 828	
Орта	447	1	375	2	30	
Ipi	161	-	133	-	9	

Логистика және сақтау	14 740	56	13 847	49	404	
Шағын	14 445	44	13 585	26	386	
Орта	204	4	189	10	8	
Ipi	91	8	73	13	10	
Орналастыру және тамақтандыру бойынша қызметтер	5 119	25	4 754	12	190	
Шағын	4 999	22	4 652	11	182	
Орта	88	2	79	1	3	
Ipi	32	1	23	-	5	
Ёскерту: stat.gov.kz деректері бойынша						

Бұдан бөлек, халық ішінде жеке ауыл шаруашылығымен айналысатындар саны азайып келеді. Оған себеп, біріншіден, жаппай кәсіпкерлікке бет бұру болса, екінші жағынан елдегі бұл саланың тұралай бастауы. Нәтижесінде, бір жыл ішінде мұндай кәсіп иелерінің саны 56 мыңға кеміп, 12 пайызға азайып, 402 мыңды құрады.

Кесте 4. Қазақстандағы 2018 жылғы шаруашылық және инфракұрылым салаларындағы

кәсіпкерлер саны

				Соның ішінде		
		т жеке г		мемлекеттің	ортақ	
	Жалпы	леке	жалпы	үлесімен	кәсіпорындар	
		ттік	жалпы	(шетелдің	(шетелдің	
				үлесінсіз)	үлесімен)	
Флора және фауна	16 867	74	16 586	25	368	
Шағын	16 518	68	16 246	21	350	
Орта	284	4	278	3	16	
Ipi	65	2	62	1	2	
Құрылыс	56 318	42	53 604	62	1 228	
Шағын	55 747	39	53 078	52	1 205	
Орта	414	2	385	7	15	
Ipi	157	1	141	3	8	
Көтерме және бөлшек						
сауда; автокөлік және	122 873	39	111 002	25	3 920	
мотоциклдерді жөндеу						
Шағын	122 264	38	110 516	22	3 883	
Орта	446	1	357	3	26	
Ipi	163	-	129	-	11	
Логистика және сақтау	15 645	46	14 652	44	435	
Шағын	15 369	37	14 404	25	413	
Орта	185	3	173	8	8	
Ipi	91	6	75	11	14	
Орналастыру және						
тамақтандыру бойынша	5 843	24	5 350	10	219	
қызметтер						
Шағын	5 738	21	5 262	9	212	
Орта	73	2	67	1	3	
Ipi	32	1	21	-	4	
Ескерту: stat.gov.kz дерек	гері бойынша	ı				

Жоғарыда келтірілген соңғы үш кестелерден көрініп тұрғандай, 2016-2018 жж. Шаруашылық және инфрақұрылым салаларындағы кәсіпкерлер саны динамикасының қозғалысы жағымды. «Логистика және сақтау» көрсеткішінен басқа барлық ауыл, орман және балық шаруашылығын қамтитын «Флора және фауна», «Құрылыс», «Көтерме және бөлшек сауда; автокөліктерді және мотоциклдерді жөндеу», «Қонақүйлерде орналастыру және қоғамдық тамақтандыру бойынша қызметтер» сияқты параметрлерде оң өзгерістер байқалуда. 2016, 2017, 2018 жылдардың әрбіреуінде әр түрлі салалар бойынша кәсіпкерлер саны өсіп отыр.

Кесте 5. Қазақстандағы 2016 жылғы әкімшілік саласындағы кәсіпкерлер саны

Тесте 3. Қазақстандағы 2010 жылғы		Carraca	Підагы кос	Соның	
		Мем		мемл.	ортак
	Жалпы	леке	Жеке	улесімен	кәсіпор.
	Manifol	ттік	жалпы	үлссімен (шетел	(шетел
		IIIK		үлесінсіз)	үлесімен)
Vonggrung	8 788	114	8 328	160	281
Коммуникация					
Шағын	8 673	107	8 230	133	271
Орта	72	2	66	20	9
Ipi	43	5	32	7	1
Қаржы және сақтандыру қызметі	9 281	13	9 021	48	163
Шағын	9 159	12	8 913	41	154
Орта	58	-	51	4	3
Ipi	64	1	57	3	6
Жер учаскелері, ғимараттар,	16.760	<i>C</i> 1	16 261	57	25.6
құрылыстармен жұмыс	16 769	61	16 261	57	256
Шағын	16 654	45	16 168	50	248
Орта	84	4	75	4	6
Ipi	31	12	18	3	2
Кәсіби, ғылыми және техникалық	26.764	689	24 780	149	979
қызмет	26 764	089	24 / 80	149	979
Шағын	26 440	612	24 576	125	963
Орта	245	61	160	19	13
Ipi	79	16	44	5	3
Әкімшілік және қосалқы қызмет	14 021	122	14 274	72	267
көрсету саласындағы қызмет	14 821	132	14 274	73	267
Шағын	14 448	112	13 929	50	264
Орта	259	9	245	17	1
Ipi	114	11	100	6	2
Ескерту: stat.gov.kz деректері бойы	нша				

«Коммуникация» санатындағы, яғни ақпарат және байланыс саласындағы бизнес субъектілерінің динамикасы келесідей сипатқа ие: 2017 жылы 2016 жылмен салыстырғанда кәсіпкерлер саны шамамен 7%-ға өссе, 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 7,5%-дай артты. Яғни 2016 жылмен салыстырғанда, 2018 жылы шамамен 14%-ға жоғарылады.

Қаржы және сақтандыру қызметімен айналысатын кәсіпкерлер саны келесідей өзгерді: 2016 жылмен салыстырғанда 2017 жылы шамамен 3,6%-ға бизнес субъектілері артты, 2017 жылмен салыстырғанда 2018 жылы 2,3%-ға өсті. Ал 2018 жылды 2016 жылмен сәйкестендіретін болсақ, шамамен 5,9% оң көрсеткішке ие.

Кесте 6. Қазақстандағы 2017 жылғы әкімшілік саласындағы кәсіпкерлер саны

Кесте б. Қазақстандағы 201 / жылғы әкімшілік саласындағы кәсіпкерлер саны						
			•	Соның ішінде		
	Жалпы	Мемлек еттік	Жеке жалпы	мемл. үлесімен (шетел үлесінсіз)	ортақ кәсіпор (шетел үлесімен)	
Коммуникация	9 449	110	8 950	143	319	
Шағын	9 351	103	8 867	119	311	
Орта	59	3	55	18	7	
Ipi	39	4	28	6	1	
Қаржы және сақтандыру қызметі	9 632	11	9 339	48	181	
Шағын	9 517	10	9 240	40	172	
Орта	55	-	46	5	2	
Ipi	60	1	53	3	7	
Жер учаскелері, ғимараттар, құрылыстармен жұмыс	17 259	57	16 697	53	279	
Шағын	17 156	46	16 611	47	273	
Орта	78	3	71	4	4	
Ipi	25	8	15	2	2	
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	27 796	667	25 756	148	1 006	
Шағын	27 477	590	25 554	122	991	
Орта	240	63	154	19	11	
Ipi	79	14	48	7	4	
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	15 768	122	15 145	65	284	
Шағын	15 401	103	14 809	46	280	
Орта	256	9	238	13	4	
Īpi	111	10	97	6	-	
Ескерту: stat.gov.kz дер	ектері бойын	ша				

Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операцияларды ұсынушы кәсіпкерлер өзгерісі келесідей: 2017 жылы 2016 жылмен салыстырғанда кәсіпкерлер саны шамамен 2,8%-ға артса, 2018 жылы 2017 жылмен салыстырғанда 2,5%-ға артты. Бұдан саятыны, 2018 жылды 2016 жылмен салыстыратын болсақ, бизнес субъектілері 5,3%-ға көбейді.

Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет көрсетуші бизнес субъектілері бойынша ақпарат келесідей: 2017 жылды 2016 жылмен салыстырғанда кәсіпкерлер 3,7%-ға өссе, 2018 жылды 2017-мен салыстырғанда 4,7%-ғаөсті. Бұдан шығатыны, 2018 жылда 2016 жылмен салыстырғанда шамамен 8,2%-ға өсу байқалады.

Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет берушілер санының динамикасы келесідей: 2017 жылы 2016 жылмен салыстырғанда шамамен 6%-ға артқан, 2018 жылы 2017 жылмен салыстырсақ 7,1%-ға көбейген. 2016 жылмен салыстырсақ 2018 жылы бизнес субъектілері шамамен 12,6%-ға%-ға өсті.

Кесте 7. Қазақстандағы 2018 жылғы әкімшілік саласындағы кәсіпкерлер саны

кете /. Қазақстандағы 2010 жылғы				Соның ішінде	
	Жалпы	кеттік	Жеке жалпы	мемл. улесімен (шетел улесінсіз)	ортақ кәсіпор. (шетел үлесімен)
Коммуникация	10 224	99	9 696	136	371
Шағын	10 121	91	9 609	110	362
Орта	63	4	57	18	7
Ipi	40	4	30	8	2
Қаржы және сақтандыру қызметі	9 864	13	9 536	42	178
Шағын	9 742	12	9 433	33	171
Орта	65	-	55	6	4
Ipi	57	1	48	3	3
Жер учаскелері, ғимараттар, құрылыстармен жұмыс	17 713	48	17 082	47	319
Шағын	17 619	39	17 006	41	313
Орта	74	4	65	4	5
Īpi	20	5	11	2	1
Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	29 176	614	27 032	134	1 037
Шағын	28 858	540	26 828	109	1 020
Орта	245	58	163	21	13
Ipi	73	16	41	4	4
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	16 976	103	16 274	52	314
Шағын	16 611	89	15 938	37	310
Орта	250	8	234	9	4
Ipi	115	6	102	6	-
Ескерту: stat.gov.kz деректері бойы	нша	-			

Нәтижелей келе, жоғарыда келтірілген үш кестеде көрсетілгендей, барлық индикаторлар бойынша кәсіпкерлік субъектілерінің саны өсіп отыр. Орта және ірі бизнес өкілдерінің саны тұрақты немесе азаюда, бірақ шағын бизнес субъектілері жыл сайын оң динамика көрсетіп отыр. Бұл үдеріс дағдарыстан соң әлі де орныға алмай жатқан көптеген ірі бизнес субъектілеріне тән жағдай.

### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Қазақстанда кәсіпкерлік белсенділік артып келеді // Егемен Қазақстан, -2017. №9. -4 б.
- 2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің ресми парағы //http://www.stat.gov.kz

УДК 336.648

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Зибирова Н.С., Богородская О.Г.

Сведения об авторах. Зибирова Наталья Станиславовна – студентка образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета, Богородская Оксана Григорьевна – старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета.

Аннотация. Статья посвящена изучению и анализу развития лизингового финансирования в Республике Казахстан. В работе проанализированы разные взгляды современных ученых на определение понятия лизинга, его сущности и природы. Авторами рассмотрены предпосылки возникновения и масштабы распространения лизингового финансирования. Особое внимание уделено региональным и отраслевым особенностям финансового лизинга в Казахстане. Рассмотренные современные тенденции лизингового финансирования обозначили актуальность изучения данного вопроса в настоящее время, так как именно сейчас финансовый лизинг стал действенным инструментом финансирования программ обновления и расширения основных средств множества казахстанских предприятий.

**Ключевые слова**. Лизинг, финансовый лизинг, лизинговое финансирование, коммерческий кредит.

**Авторлар туралы мәліметтер**. Зибирова Наталья Станиславовна – Қазақстан-Американдық еркін университетінің «Қаржы» мамандығының студенті; Богородская Оксана Григорьевна – Қазақстан-Американдық еркін университетінің аға оқытушысы.

Аннотация. Мақала Қазақстан Республикасындағы лизингтік қаржыландырудың дамуының талдауына және сұрақтарына арналған. Жұмыста қазіргі ғалымдардың лизинг ұғымының анықтамасына, оның мәні мен табиғатына деген түрлі көзқарастары талданған. Авторлармен Лизингтік қаржыландырудың пайда болу алғышарттары мен таралу аймағы қарастырылған. Қазақстандағы қаржылық лизингтің аймақтық және салалық ерекшеліктеріне ерекше назар аударылған. лизингтік қаржыландырудың қарастырылған заманауи беталыстары қазіргі кезде бұл сұрақтың өзектілігін негіздеді, өйткені қаржылық лизинг көптеген қазақстандық кәсіпорындардың жаңару бағдарламалары мен негізгі құралдарының кеңеюін қаржыландырудың мықты құралы болуда.

Түйін сөздер. Лизинг, қаржылық лизинг, лизингтік қаржыландыру, коммерциялық несие.

**About authors**. Zibirova Natalya - a fourth-year student of the specialty "Finances" in Kazakh-American Free University, Bogorodskaya Oksana - a senior teacher of Kazakh-American Free University.

Annotation. The article is dedicated to research and analyze of the leasing financing development in the Republic of Kazakhstan. The article provides the analysis of various points of view of modern scientists on meaning of the term leasing, its essence and nature. Authors also considered the origin premises and spread scope of leasing financing. Specific attention is drawn to regional and sectorial features of financial leasing in Kazakhstan. The observed current trends in leasing financing have highlighted the relevance of studying of this issue due to the fact, that financial leasing has become one of the efficient tool among financial programs' updates and extension of fixed assets related to the majority of Kazakhstani enterprises.

**Keywords**. Leasing, financial leasing, leasing financing, commercial loan.

Сегодня во многих странах с развитой рыночной экономикой финансовый лизинг стал действенным инструментом финансирования программ обновления и расширения основных средств предприятий.

Основополагающей тенденцией в мировой практике является намного более либеральное регулирование лизинговой деятельности по сравнению с банковскими операциями. Так, например, в Италии, США и Франции законодательство предусматривает специальную регистрацию лизингового договора в судебных органах для информирования зачитересованных лиц (специально оговоренных в законодательстве) о собственнике предмета лизинга.

Лизинг является высокоэффективным инструментом, применяемым и стимулируемым развитыми государствами мира для модернизации производства и поддержания технического состояния хозяйствования на высоком уровне. Лизинговые сделки в большинстве позволяют модернизировать производство и выгодны как субъектам лизинговых сделок, так и государству. Однако в каждом конкретном случае необходимо четко понимать сущность лизинговой сделки, для того чтобы принять правильное решение об ее эффективности.

При внедрении зарубежного опыта применения лизинга необходимо учитывать, в том числе, и отрицательный международный опыт, чтобы не допустить ошибок и сделать так, что бы такое явление, как фиктивный лизинг, в Казахстане себя не проявило. Таким образом, при любом заимствовании зарубежного опыта необходимо реально оценивать отличие ситуации в нашей стране и в других государствах.

Для Казахстана в настоящее время явление лизинга является сравнительно новым и недостаточно изученным, что приводит к неадекватному восприятию его преимуществ отечественными предпринимателями и государственными учреждениями.

В своих трудах современные ученые не единодушны в определении понятия лизинга, а также в трактовке его сущности и природы.

Расхождение во взглядах на то, что именно составляет лизинг, связано с различным видением истории возникновения и развития лизинга.

И хотя организационно-экономический механизм лизинга, присущие ему элементы в виде арендных отношений человечество достаточно эффективно использовало на всех этапах своего развития при различных формах производства, экономическая сущность лизинга длительное время остается неоднозначной [1].

По мнению большинства исследователей, термин «финансовый лизинг» происходит от английского financial leasing, что переводится как «финансовый лизинг» или «долгосрочная аренда оборудования».

С делового английского языка было заимствовано только словосочетание. Первичный смысл этого понятия в казахском законодательстве не был отражен.

Среди подавляющего большинства ученых принято считать, что лизинг - это американское изобретение 50-х годов прошлого века, которое затем местные предприниматели привезли в Европу, а впоследствии - и в Азию [2].

Однако многие исследователи и практики не разделяют такое мнение, утверждая, что экономические отношения вроде лизинговых существовали задолго до начала нашей эры.

Суть лизинга достаточно точно раскрыл Аристотель, который в своем труде «Риторика» утверждал: «... богатство заключается в рентабельном использовании собственности, а не в обладании ею как таковой ...». Аристотеля нельзя считать изобретателем «лизинга», однако именно ему впервые удалось изложить философский смысл лизинговых отношений.

Расхождение во взглядах на историю возникновения и развития лизинга связано с различным пониманием того, что представляет собой лизинг.

При рассмотрении лизинга как одной из форм долгосрочной аренды надо признать, что его история уходит в глубокую древность.

Осознание того, что для получения дохода не обязательно покупать или обладать необходимым имуществом, землей, любыми другими средствами, а достаточно иметь право их использовать, и именно таким образом получать желаемые материальные блага - одно из значимых открытий прошлого [3].

Рассматривая место лизинга в системе экономических отношений, некоторые авторы предлагают включить сущность лизинга в систему арендных отношений, которые сочетает в себе лизинг.

Однако в экономической теории и в практической деятельности лизинг, в частности, финансовый может быть охарактеризован такими определениями, отражающими его сущность:

55

- 1) способ кредитования предпринимательской деятельности;
- 2) способ купли-продажи основных средств или права пользования чужим имуществом;
  - 3) способ инвестиционной деятельности;
  - 4) одна из форм долгосрочной аренды;
- 5) операции за чужой счет, то есть управление чужим имуществом по поручению доверителя.

С одной стороны, финансовый лизинг по своему содержанию родственный с кредитными отношениями (выдачей кредита под покупку производственных фондов). Возможно и сравнение лизинговых отношений с предоставлением лизингодателем лизингополучателю коммерческого кредита по договору купли-продажи с рассрочкой выплаты за имущество, переданное в финансовый лизинг. Лизинг можно рассматривать и как деятельность, направленную на инвестирование собственных или привлеченных финансовых ресурсов с целью получения прибыли по лизинговым платежам.

С другой стороны, лизинг тесно связан с арендным механизмом [4].

На самом деле, совокупность всех этих определений дает полную характеристику экономической сути финансового лизинга.

Сочетание кредитной операции, инвестиционной и коммерческой деятельности и аренды одновременно создает новую организационно-правовую форму бизнеса - лизинг и, в частности, финансовый лизинг как его разновидность.

Элементы кредита, инвестиций и аренды как составляющие в комплексе лизинговых отношений в той или иной степени признаются большинством ученых экономистов. Однако, если часть исследователей ссылается на равнозначное наличие в операции лизинга всех трех элементов, то другие авторы могут выделять один из элементов или опровергать признаки других.

Анализ формирования и становления лизинга в мировых хозяйственных отношениях подводит к выводу о многогранности и сложности понятия «финансовый лизинг».

В этой новой организационно-правовой форме бизнеса усматривается сочетание кредитной операции, инвестиционной и коммерческой деятельности и аренды одновременно.

Однако отождествление лизинговых отношений с другими видами денежно материальных отношений некорректно. Ведь пройдя значительный путь развития, лизинг отделился и трансформировался в сферу более высокого уровня экономических отношений по сравнению с арендной, банковской или коммерческой ссудой.

Обобщив результаты исследований сущности имущественных отношений, составляющих основу понятия лизинга, можно утверждать, что финансовый лизинг - это имущественные отношения, содержание которых заключается в том, что одно лицо (потенциальный лизингополучатель) обращается к другому лицу (потенциальному лизингодателю) с предложением приобрести для него определенное имущество, необходимое для основной деятельности лизингополучателя.

Лизингодатель, приобретая право собственности на соответствующее имущество, передает право владения и пользования этим имуществом лизингополучателю за определенную плату и на определенный срок, с возможностью последующей передачи права собственности на предмет лизинга после выплаты всех лизинговых платежей. При этом лизингодатель, реализуя функцию финансирования, с помощью определенных правовых конструкций перекладывает на лизингополучателя права и обязанности, связанные с передачей предмета лизинга, рисками его повреждения или уничтожения, а также все отношения по его содержанию и эксплуатации.

В настоящее время, понятие лизинга определено Законом Республики Казахстан «О финансовом лизинге» от 05.07. 2000 года, где «финансовый лизинг - это вид инвестиционной деятельности, по которой лизингодатель обязуется передать приобретенный в собственность у продавца и обусловленный договором лизинга предмет лизинга лизингополучателю за определенную плату и на определенных условиях во временное владение и

пользование на срок не менее трех лет для предпринимательских целей».

К наиболее крупным лизинговым компаниям Республики Казахстан относятся:

- АО «КазАгроФинанс»;
- лизинговая компания «АстанаФинанс»;
- АО «БРК-Лизинг»;
- АО «Казахстанская транспортная лизинговая компания» (ранее АО «КазАвиаЛизинг»);
  - АО «Казмедтех».

Несмотря на то, именно эти компании во многом определяют рынок лизинга Казахстана представители отрасли отмечают рост конкуренции:

- активизируются небольшие игроки;
- растет их число;
- расширяется предложение по финансированию.

2017 год для большинства крупнейших лизинговых компаний Казахстана стал удачным, так как целый ряд игроков смог нарастить объемы бизнеса.

По данным Комитета по статистике МНЭ РК (КС МНЭ РК), в 2017 году общая стоимость договоров финансового лизинга составила 224,1 миллиарда тенге и увеличилась на 34,4%, по сравнению с 2016 годом.

При этом на транспорт пришлось 41,7% от общей стоимости договоров финансового лизинга, на сельское хозяйство - 28,2%, а обрабатывающая промышленность заняла 7,7%, что представлено на рис. 1.

Более двух третей (69,7%) договоров заключено в Астане, что, вероятно, в значительной мере продиктовано оборотом лизинговых компаний с государственным участием в капитале, а 24,9% - в Алматы.

Структура объема финансового лизинга в региональном разрезе без учета государственных лизинговых компаний представлена в таблице 1 [5].

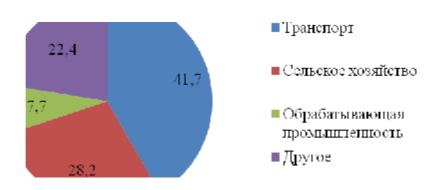


Рис. 1. Объемы стоимости договоров финансового лизинга по отраслям, процентов

В региональном разрезе без учета государственных лизинговых компаний примерно половина объема новых сделок приходится на Астану, еще 7% - на Алматы.

Также с 2 до 7 процентов увеличилась доля Южно-Казахстанской области, которая в итоге заняла второе место в региональной структуре нового бизнеса в 2017 году.

География деятельности государственных лизинговых компаний менее концентрированна: на три крупнейших региона приходится 52% объема сделок в 2017 году.

Таблица 1. Структура объема финансового лизинга в региональном разрезе без учета го-

сударственных лизинговых компаний за 2016 – 2017 годы

Наименование	2016	год	2017 год	
Паименование	млн тенге	доля, %	млн тенге	доля, %
Астана	29 285	27	75 038	49
Южно-Казахстанская область	2 314	2	10 865	7
Алматы	4 063	4	10 237	7
Павлодарская область	4 844	4	9 743	6
Северо-Казахстанская область	31 210	28	8 823	6
Акмолинская область	14 989	14	6 448	4
Восточно-Казахстанская область	3 214	3	5 318	3
Алматинская область	2 863	3	4 992	3
Костанайская область	6 336	6	4 819	3
Кызылординская область	3192	3	4 659	3
Актюбинская область	1 902	2	3 813	2
Карагандинская область	3 063	3	2 308	2
Жамбылская область	1 082	1	1 875	1
Западно-Казахстанская область	1 353	1	1 728	1
Мангистауская область	5	0	1 512	1
Атырауская область	437	0	1 090	1

Благодаря сделкам «КазАгроФинанс», северные регионы остаются не первый год среди лидеров в общей структуре нового бизнеса.

Восточно-Казахстанская область ежегодно наращивает финансовый портфель, однако, пока не входит даже в пятерку лидеров.

В среднесрочной перспективе по-прежнему основу рынка будут составлять государственные компании в силу значительных масштабов деятельности, однако конкуренция со стороны частных компаний растет, они расширяют свое предложение и осваивают сегменты рынка, в которых раньше почти не были представлены (например, в сфере лизинга недвижимости).

Таким образом, несмотря на то, что лизинговое финансирование в Казахстане развивается довольно медленно, и данной отрасли еще далеко до сколько-нибудь значительного вклада в экономику, лизинг набирает обороты и все больше закрепляется в списке финансовых инструментов.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Буренин В.А., Цыганов А.М. Лизинг инноваций. М.: МГИМО-Университет, 2017.
- 2. Алексеева Т.Р. Лизинг в инновационном развитии строительного комплекса: монография. М.: МГСУ, 2014.
- 3. Газман В.Д. Лизинг. Статистика развития. М.: ГУ ВШЭ, 2016.
- 4. Шулин Ши, Фейтао Юе. Общая характеристика правового режима лизинга. М.: Проспект, Институт частного права, 2015.
- 5. Динамика рынка лизинга: вслед за экономикой. RAEX «Эксперт PA Казахстан» по результатам анкетирования ЛК [Электронный ресурс] URL: https://www.raexpert.kz/researches/leasing\_2017/part1/(дата обращения 05.11.2018).

УДК 336.71

# БАНКІЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ ЖАБУДАҒЫ МЕНШІКТІ КАПИТАЛДЫҢ РӨЛІ

Сафарова А.М., Мамырбекова Д.С.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Сафарова Азиза Мунирқызы - Қазақстан-Американдық еркін университетінің "Қаржы" білім беру бағдарламасының студенті. Мамырбекова Динара Самарқанқызы- Қазақстан-Американдық еркін университетінің "Қаржы" кафедрасының аға оқытушы.

**Аннотация.** Меншікті капитал және борыштық портфель соңғы уақытта екінші деңгейдегі банктердің кредиттік операциялары есебінен тұрақты өсуде, соның салдарынан портфель өсіп келеді. Қалыптастырылған провизияларға меншікті капитал немесе банк жеке және заңды тұлғалар салымдарының сақталуын қамтамасыз ету үшін өз қорларын (резервтерін) үнемі толықтыруы тиіс, бұл екінші деңгейдегі банктердің қаржылық тұрақтылығына кепілдік береді.

**Түйін сөздер.** Капитал, банк капиталы, банк қорлары, банк резервтері, салымдар, екінші деңгейдегі банктер, қаржылық тұрақтылық.

Сведения об авторах. Сафарова Азиза Муниркызы – студентка образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета. Мамырбекова Динара Самаркановна – старший преподаватель кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** Собственный капитал и долговой портфель в последнее время постоянно растет за счет кредитных операций банков второго уровня, и, как следствие, портфель продолжает расти. Собственный капитал к сформированным провизиям или банк должен постоянно пополнять свои фонды (резервы) для обеспечения сохранности вкладов физических и юридических лиц, что гарантирует финансовую стабильность банков второго уровня.

**Ключевые слова.** Капитал, банковский капитал, фонды банка, резервы банка, вклады, банки второго уровня, финансовая стабильность.

**About the authors.** Safarova Aziza - student of the educational program "Finance" of the Kazakh-American Free University. Mamyrbekova Dinara - Senior Lecturer, Department of Business, Kazakh-American Free University.

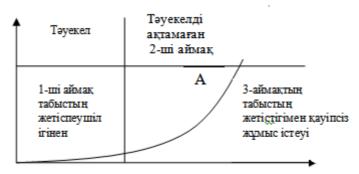
**Annotation.** Lately, equity and debt portfolio have been constantly growing due to credit operations of second-tier banks, and, as a result, the portfolio continues to grow. Equity to formed provisions or the bank must constantly replenish its funds (reserves) to ensure the safety of deposits of individuals and legal entities, which guarantees the financial stability of second-tier banks.

**Keywords.** Capital, bank capital, bank funds, bank reserves, deposits, second-tier banks, financial stability.

Банкілік қызметтерінің мақсаттарының бірі - мүмкін болғанша төменгі (минималды) тәуекелмен жоғарғы (максималды) кіріс алу. Біздің көзқарасымыз бойынша, тәуекел-кірістілік арақатынасты үшін минимумға қол жеткізілгені немесе соған эквивалентті кірістілік-тәуекел арақатынасы үшін максимумға қол жеткізгені оңтайлы жағдай болып табылалы.

Банкінің өзінің негізгі қызметінің арқасында табатын кірісті жалпы түрде белгілі бір жауапкершіліктері бекітілген бес типке жинақтауға болады. (3 сурет): клиентпен өзара әрекеттестіктің нәтижесі ретінде алынған кіріс (1); банкінің өзінің ашық сауда позицияларының кірісі (2); активтермен пассивтердің арасындағы жоспарлы (стратегиялық) үйлеспеушілік арқылы алынатын кіріс (3); банкінің кредиттік тәуекелді қабылдауынан алынған кіріс (4); банкілік өнімдер өндірісі процесінен пайда болатын кіріс(5).

Кірістілік пен тәуекелдің оңтайлы ара қатынасы болса, бір мезетте келесі жағдайлар атқарылады: тәуекелдің берілген немесе төмен деңгейіндегі кірістілік пен тәуекелдің басқа ешқандай қиылысуы үлкен түсім түсуді қамтамасыз ете алмайды; тәуекелдің берілген немесе жоғарғы деңгейіндегі кірістілік пен тәуекелдің басқа ешқандай қиылысуы төмен тәуекелді қамтамасыз ете алмайды (1 сурет).



1 сурет. Тәуекел мен табыстың байланысы

Мұндай комбинация тәуекелдің бір түрін қабылдағанда және табыстың балама (альтернативті) көздерін елемегенде біреу ғана болатынын байқау қиын емес (1 суреттегі A нүктесі).

Бірақ парасатты тәуекел мен оны азайту туралы шешім қабылдағаннан басқа банк өз қызметін ең төменгі деңгейден асатын белгілі бір кіріс түсіруді қамтамасыз ететіндей етіп жүргізуі керек. Мұндай табыстың түрін жоғарғы деңгейдегі жеткілікті табыс деп атаймыз. Мұнда әрқайсысы қызметтің белгілі бір ерекше жағдайлары арқылы сипатталатын табыстылықты - тәуекелдің бірнеше аймағын бөліп көрсетуге болады. Аймақта қызмет түрін жүргізгенде банк өзі үшін ең төменгі қажетті табысты қамтамасыз етпейді, сол себепте бұл аймақта ұзақ уақыт жұмыс істегенде ол қалайда болсын үлкен проблемаларға кезігетін болады. Бұл аймақты жеткіліксіз кірістілік аймағы деп айқындап қояйық.

Екі аймақта банк өзіне қолайсыздығы алдын ала айқын тәуекел қабылдайды; жоспарланған мол табыс алу анағұрлым төмендейді. Бұл саланы сенім ақтамайтын тәуекел аймағы деп атаймыз.

Және ең соңынан 3-аймақты қарастырамыз: мұнда банк өзіне ең төменгі қажетті түсімді қамтамасыз етеді және өзіне парасатты тәуекел қабылдайды. Табыстылық пен тәуекелдің оңтайлы үйлесуі тап осы аймақта екені даусыз. Бұл саланы жеткілікті кірістілігі бар салыстырмалы түрдегі қауіпсіз қызмет етудің аймағы деп анықтаймыз.

Оңтайлы аймақты таңдауға тәуекелдерді басқару процесінде қол жетеді. Тәуекелдерді басқару - қызметтің әртүрлі саласында пайда болуы мүмкін керексіз өзгерістердің нәтижесінде пайда болатын жағдайларды анықтайтын және бақылайтын басқару саласы. Шешім қабылдау кезеңінде бұл жоғары деңгейдегі белгісіздік кезеңі болғандықтан тәуекелді басқару айрықша мәнге ие болады. Тәуекелдік жағдайлардың өмірлік кезеңінің ішінде тәуекелді басқару кезеңнен кезгенге дейін қайталанатын сызба бойынша жүзеге асырылады (1 кесте).

Кесте 1. Тәуекелді басқарудағы өмірлік кезең

Тәуекелдік	Тәуекелдік	Тәуекелдік	Тәуекелдік	
жағдайлардың тууы	жағдайлардың	жағдайлардың	жағдайлардың	
мүмкіндігі туралы	тууының белгілері	дамуы	шешімі	
белгілер				
Тәуекелді идентификал	циялау			
Тәуекелді бағалау				
Тәуекелді басқару бой	ынша шараларды құра	y		
	_	Тәуекелді басқару бойынша шараларды		
жүзеге асыру және оның сипаттамасы				

Соңғы уақыттардағы банкілік тәуекелдердің жүйелерін құруды бастау үшін отандық және шетелдік зерттеушілер Базель комитетінің банкілік бақылау бойынша ұсынымдарын қолданып жүр. Базель комитеті ұсынған тізімде дербес тәуекелдердің келесі – кре-

диттік, операциялық, құқықтық, мемлекетаралық, валюталық шектеулер енгізу, трансферттік, нарықтық, пайыздық, өтімділік тәуекелі және іскерлік репутациясын жоғалту тәуекелдерінің түрлері бар. Бұл атаулы құндар қауіптердің тегі мен түр ерекшеліктерінің белгілерін жеткілікті түрде ашып көрсетпей, тәуекелдің түзілуінің ерекше қасиеттеріне сілтеулер жасамайды.

Қауіптің мазмұны туралы толық мағлұматты «базалық» тәуекелдердің әр түріне жеке атау береді, осындай жеке атаулар екінші деңгейлі банк ілерде корпорациялық басқару мен тәуекелді басқару жүйелерін ұйымдастыру жөнінде ҚР Ұлттық банкінің әдістемелік ұсынымдарында жасалынған.

Банкінің қауіпсіздігіне қатысы бар тәуекелдің мүмкін болатын түрлерінің толық тізімі тіпті көп болуы мүмкін. Бұл дербес «базалық» тәуекелдер де, олардың құрылымдық жекелеген элементтері де қауіптің түрі ретінде көрініп, көптеген түрлі құрамдас бөліктерді құрауы мүмкін. Сонымен қатар осылай болуы мүмкін құрамдастырдың саны банкінің алдында тұрған мәселелер мен оның қандай жағдайда жұмыс істеп жатқанына байланысты өзгеріп отырады. Осы себептен әрбір белгісіздіктің көзін тәуекелдің жеке түрі ретінде белгілеп қоюға ұмтылу өзін өзі ақтамайды.

Айтылғандарды басшылыққа ала отырып, біз тәуекелдердің арнайы ерекшеліктерін неғұрлым жалпы формада бекіту үшін тәжірибелік қажеттілігіне сәйкес әрбір аталған топ пен оларға енетін жекелеген тәуекелдердің әрі қарайғы жүйелі бөлінуіне мүмкіндік беретін бастапқы жеті топ жеткілікті деп есептейміз.

Ұсынылған жүйелеудің негізіне жататындар тәуекелдің келесі негіздері бойынша бірігеді, ол негіздер:

- 1) қауіптерді жинақтап қорыту дәрежесі;
- 2) қауіп нысанына деген қатынас;
- 3) қауіптерді игеру тәсілі;
- 4) қауіптерді игеруді реттеу;
- 5) қауіпті игеруге қатысты тұлғалар;
- 6) тұлғаларды қауіпті игеруге субъективтік қатынасы;
- 7) қауіпті игерудің салдары.

Банкілік тәуекелдердің әдебиеттерде суреттелгендері мен нормативтік актілерде аталғандарының көпшілігі тәжірибе жүзінде тәуекелдердің басқа түрлерін жалпылай қорыту болып келеді. Банкілік тәуекелдердің барлық түрін жалпылау дәрежесі бойынша үш санатқа бөлуге болады:

- 1) Құндылықтарды жымқыру тәуекелі, банкілік операцияларға техникалық қамтамасыз етудің істен шығуы сияқты элементарлық тәуекелдер;
- 2) Мағынасына ҚР Ұлттық банкінің ұсынымы сай банкіні басқару процесіндегі қателіктер тәуекелі, алаяқтық тәуекелі, өкілеттіктерді асыра қолдану тәуекелі, қабылданған қызмет стандартын, этикалық нормаларды немесе тәуекелдің парасатты шектерін бұзу тәуекелі енетін «операциялық тәуекел» сияқты бірнеше элементарлық тәуекелдерді біріктіретін құрамдас тәуекелдер;
- 3) Элементарлық және құрамдас тәуекелдің зиянды зардаптарының бірігуі нәтижесінде пайда болатын жиынтық тәуекелдер.

Жиынтық тәуекелдер тұтастай алғанда жұмысқа және банкінің өміріне қауіп төндіреді. Олардың қатарына өтімділікті, табыстылықты және банкіні басқаруды жоғалтып алу тәуекелдерін жатқызу керек.

Банкілік тәуекелдердің негізгі элементтері банкіге төнетін қауіп нысаны ретінде көрінеді. Сондықтан тәуекелдерді, біздің ойымызша, қауіп төніп тұруы мүмкін банкілік құрылымдардың элементтерімен нақты байланыстырылуы керек.

Тәуекелдердің болуы мен тәуекелдік жағдайлардың көптігі белгісіздік фактормен келісілген. Тәуекелдік жағдайдың тууы сыни көрсеткіштердің қауіпті, тұрақты, орташа немесе альтернативті деңгейлерінен, фактілік мағыналарының ауытқуларынан тұрады.

Басқару мәселесі ретінде тәуекелді бағалау статистикалық тәсілдермен шешіледі. Оның бірі болып Z статистика қызмет етеді, сонымен қатар дисперсияның есептеулері,

стандарттық ауытқулар мен вариациялар коэффициентінің көмегі арқылы тәуекелдерді сандық бағалаудың математикалық тәсілдері-қалыпты тарату заңдарының негізінде шешілелі.

Тәуекелдік сандық бағалаудың математикалық тәсілдері қалыпты тарату заңдарының негізін тірек етеді. Нақты операцияның тәуекелін өлшеу мақсатында математикалық ауытқу формуласы бойынша неғұрлым күтілетін нәтиженің параметрін бағалаған мақсатқа айықтыра болып шығады:

$$re = \sum pi \times ri...i \in [1; n]$$
 (1)

мұнда: n - мүмкін болатын нәтиже саны: рі-і-ші нәтиженің ықтималдығы: rі-операцияның і-ші ықтимал нәтижесі.

Белгілі бір операцияның сандық бағалауы болып күтілетін мәніне қатысты операцияның мүмкін болу нәтижелерінің шашылуын - вариацияны (var) есептеу қалыптасқан. Ықтималдықтар теориясына және математикалық статистикаға сәйкес бұл көрсеткіш күтілетін нәтижелерден орташа квадраттық ауытқу деп есептеледі:

$$var = \sum pi^*(ri-re)^2...i \in [1;n]$$
 (2)

Сонымен қатар тәуекелді бағалау үшін дисперия деп аталатын орта желілік ауытқудың көрсеткіші ( $\sigma$ ) қолданылады:

$$d = \sqrt{\text{var}}$$

Салыстырмалы желілік ауытқушылық стандартты ауытқу көрсеткіші немесе тербелістілігі (ү) бойынша бағаланады. Мұндай көрсеткіш неғұрлым жоғары болған сайын операция да соғұрлым тәуекелді болады:

$$g = d/re$$

Мысалға алғанда, осылайша банкіге екі операцияның тәуекелінің дәрежесін бағалау керек болды, оның біріншісіне 600 мың теңге қаражат салып, нәтижесінде 95 процент ықтималдық дәрежесімен 12 мың теңге кіріс алуға болады: екінші операцияға салым 900 мың теңгені құрайды, түскен кіріс 80 процент ықтималдық дәрежесімен 400 мың теңге кірісті құрайды.

Оқиғаның өрбуінің болуы мүмкін төрт нұсқасын қарастырайық. Бірінші нұсқасында екеуі де шығын алып келсе, онда банкінің зияны 1,5 млн теңгені құрайды; екінші нұсқа, егер де бірінші операция кіріс, екіншісі шығын алып келсе, банкінің нәтижесі 780 мың теңге зиян болады; үшінші нұсқа бойынша, егер де бірінші операция шығыс, екіншісі кіріс алып келетін болса, банктің нәтижесі 200 мың теңге зиян болады; және ең соңғы төртінші нұсқа бойынша екі операция да кіріс алып келетін болса, банкінің нәтижесі 520 мың теңге кіріс болады.

re=-1500 теңге x 0,95x0,2-780 мың теңге x0,95x0,2-200 мың теңге x0,105x0,8+520 мың теңге x0,95x0,8=224 мың теңге;

 $var=(-1500 \text{ мың теңге }-224 \text{ мың теңге})^n x0,05x0,2+(-780 \text{ мың теңге }-224 \text{ мың теңге})^n x0,95x0,2+(-200 \text{ мың теңге }-224 \text{ мың теңге})^n x0,05x0,8+(520 \text{ мың теңге }-224 \text{ мың теңге})x0,95x0,8=295024 мың теңге ( n=2)$ 

$$d=\sqrt{295024}=543\,$$
 мың теңге  $g=543/224=2,4=240\%$ 

Осылайша, тәуекелді бағалау үшін жорамалдаған тәуекелдің көлемін көрсетүші стандарттық ауытқулардың есебі маңызға ие болады, тәуекелдің шынайы көлемі тәуекелдік оқиғалар жүзеге асырылғанда ғана көрінетін болады. Сондықтан тәуекелді бағалау кезінде болжаудың қолданылатын тәсілдері үлкен рөл атқарады. Соның ішінде соңғы жылдары танымал болған Value-at risk (var) әдістемесі көп қолданылады. Тарихи және ықтимал сценарийлерді модельдеу негізі арқылы алынуы мүмкін белгілі бір енуші мәліметтерге сүйене отырып, VaR әдістемесі нарықтық стандартты қолайсыз толқулар жағдайында кредиттік институттың белгілі бір ықтималдылық үлесімен максималды зиян шегу мүмкіндігін есептейді. Тәуекелдің көлемінің сандық өлшеуі деп оның сараптамасымен бағалауын айтамыз. Тәуекелдің сараптамасы оның көлеміне әсер ететін тәуекел факторларың анықтау деп болжанады. Тәуекелдік жағдайда пайда болған осы тектес тәуекел факторлары мен олардың үлес салмағын ең жоғары деңгейде тіркеп отыру тәуекелді салыстырмалы түрде дәл анықтауға мүмкіндік береді. Осылайша Morgan Stanley Dean Witter-дегі Var нарықтық тәуекелдерді бағалау жүйесінде 500 ге тарта, ал Dresdender Bank-та 1200 ге тарта тәуекелдер факторының сараптамасы жүргізіледі. Бұл банкілердің осы саладағы қызметтері тәуекелдерді басқарудағы бағалаудың өзіндік жүйелерін енгізу қажеттілігімен түсіндіріледі. Сандық бағалау дегеніміз сандық параметрлерді сапалыққа айналдыру дегенді білдіреді. Ол тәуекелдің барлық түрімен салыстыруға болатын база жасауға мүмкіндік береді. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің Ережесінде қарастырылған қарыз қоржынын жүктеу және ҚР екінші деңгейдегі банкілерінің кредиттік қызметінің шығындарын жабу үшін кредиттік тәуекелдің тобына байланысты резервтерді құруға қарыз беру ықтималдық шығындар резервін құрастыру механизмін сапалық бағалаудың мысалы болып табылады.

Тәуекел қоржынын сандық бағалаудың жиынтығы шығындардың шегін құрайды.

Егер де тәуекелді бағалау үшін статистикалық тәсілдерді қолдану мүмкін болмаса, сараптау тәсілдері қолданылады. Соңғы уақытта тәуекелді бағалаудың талдау тәсілдері жоғары тиімділігін көрсетіп жүр, оларда мәліметтерді модельдеу қолдағы ақпараттың кемшіліктерін толтыруға мүмкіндік береді. Тәуекелдің дәлдігін бағалауда қолданылатын тәсілдердің әр алуандығы үлкен рөл атқаратыны анық.

Тәуекелді бағалаудың аналогия тәсілі - аналогтық операциялармен оларды іске асырудың аналогтық жағдайларын жүзеге асыру туралы мәліметтер базасын сараптау негізінде тәуекелді бағалау. Бұл тәсіл әлеуетті тәуекелдің көзі ретінде қателерді, кері факторлар әсерінің салдары мен ұшқары жағдайларды есепке алуға мүмкіндік береді.

Тәуекелді баллмен бағалау тәсілі - тәуекел дәрежесі көрсеткіштерінің сараптаушы – бағалаушы мәнінің бірқатарын есептеп шығаратын жиынтық көрсеткіштің негізіндегі тәуекелді сараптайтын тәсілдердің бірі. Ол мынадай кезеңдерден тұрады: операцияның тәуекел деңгейін анықтайтын факторлардың тізімін анықтау; Әрбір фактордың байқалу ауқымындағы әсер етуші және тәуекелді сипаттаушы көрсеткіштердің құрамын жасау; Факторлар бойынша әрбір көрсеткіштің әсерін бағалау, ал факторларды – тәуекелдің дәрежесін жинақтаушы бағалау; Әрбір көрсеткіш бойынша бағалау шкаласын жасау; Тәуекелді жалпылап бағалау есебінің әдістемесін құрастыру.

«Шешімдер қазығы» тәсілі - шешімдерді іске асыру нұсқаларына байланысты жұмыс нәтижесінің неғұрлым мүмкін мәндерін бағалаушы тәсіл. Ол шешім қабылдау мен оны іске асырудың реттілігін, аралық нәтижелерді, олардың ықтималдығын бағалауды көрсететін кеңістіктік - бағдарланған графикті құруға негізделген. Шешімдерді жүзеге асырудың әрбір нұсқасы нәтижелердің математикалық күтуін есептеуге мүмкіндік береді.

Тәуекелді модельдеу - тәуекелдің әртүрлі аумақтарында көрінетін болжанған тәуекелді сараптау және бағалау тәсілі.

Тәуекелді модельдеу үшін көптеген көрсеткіштер мен ықтимал мәндердің диапазоны алдын ала анықталады, бұлардың көмегі арқылы өзгертілетін факторлардың серпінділік сипаттамасы мен олардың бағаланатын көрсеткіштерге әсерін құруға болады. Сонан соң еркін түрде ауыспалылардың мәні таңдап алынады және түпкі көрсеткіш есептелінелі.

Монте-Карло тәсілі – тәуекелді модельдеу нұсқаларының бірі болып табылады.

Монте-Каро (статистикалық сынау) тәсілі – болжауға неғұрлым күрделі жағдайларда қолданылатын белгісіздікті сипаттау тәсілі. Бұл тәсіл бірқатар ұқсас жағдайларда шешімді іске асыру процестерінің статистикасын зерттейді. Бұл нақты нәтижелерді алудың әсері мен жиілігін орнату, сонымен қатар шығатын мәндер мен сараптаудағы көрсеткіштердің диапазоны мен динамикасына шектеу қою мүмкіндігін береді. Статистикалық мәліметтер мен шектеулер шешімдерді жүзеге асырудың көптеген сценарийлерін жасауға және оның неғұрлым мүмкіндігін назарға алуға мүмкіндік беретін имитациялаушы модельдердің негізі болып қызмет етеді.

Тәуекелді сараптамалық бағалау тәсілі - сараптамашылардың қорытындысына негізделген тәуекелді болжау және сараптау тәсілдерінің тобы. Неғұрлым кең таралғандарға Дельфи тәсілі, ранжирлеу, қосарлап салыстыру, баллдық бағалау тәсілі жатады. Сараптамашылардың пікірлерін жинақтаушы алынған бағалаудың анықтығы олардың біліктілігіне, пайымдаулардың дербестігіне және сараптауды әдістемелік қамтамасыз етуге байланысты болады. Алынған мәндердің анықтық көрсеткіштердің бірі болып сараптамашылар пікірінің конкордациясының (келісімдігінің) коэффициенті алынады.

Тәуекелді басқарудың стратегиялық шешімдеріне мыналар жатады: тәуекелді болдырмау — тәуекелдік жағдайлардың пайда болуына жол бермейтін стратегиялық және тактикалық шешімдер жасау (операцияларды өкізуден бас тарту); тәуекелді тоқтату (шектеу) — тәуекелдік жағдайлардың салдары жобаны іске асыруға жағымсыз әсер етпейтіндей етіп құқықтық, өкілеттік пен жауапкершілік жүйесін шектеу; әртараптандыру — операцияның бір түрімен екіншісіне өтемақы төлеу мүмкіндігі есебінен тәуекелді азайту; сақтандыру — күтілген әртүрлі тәуекелдердің пайда болуы зияндарын өтеуге арналған ресурстарды алдын ала резервтеу формасы; лимиттеу — тактикалық шешімдер қабылдауға көрсеткіштердің шектік мәндерін анықтау.

Сақтандырудың экономикалық мәні – сақтандыру қорын жасау. Қорға қаражат аудару жеке сақтандырушыға күтілетін зиян сомасынан біршама кем деңгейде бекітіледі, мұнын салдарынан сақтандыру төлемдері де бойынша төмен болады. Осы жағдай арқылы тәуекелдің басым көпшілігі сақтандырушыдан сақтандырылушыға өтеді; резервтеу – болжанбаған шығындарды жабуға арналған резерв жасау – тәуекелдердің пайда болған зардаптарын жоюға қажетті активтердің құнына және қаражат көлеміне әсер ететін әлеуметтік тәуекелдер ортасындағы арасалмақты орнатуды қарастырады.

Базельдік жол көптеген дамушы мемлекеттер үшін идеалды болмауы мүмкін, бірақ жоғарыда сипатталған оның тұжырымдамалары салымшылардың қаражаттарын сақтау үшін капиталдың жеткіліктігі бойынша неғұрлым тиімді талаптарды дұрыс анықтауға негіз береді.

Қазақстанда меншікті капитал бірінші деңгейдегі және екінші деңгейдегі капитал сомасы ретінде есепке алынады. Осы жағдайда екінші деңгейдегі капитал бірінші деңгейдегі капиталдан асып кетпейтіндей көлемде қосылады. Банкілік секторлардың меншік капиталының құрамы төмендегі мәліметтерде көрсетілген.

2018 ж. 01 қаңтарда екінші деңгейдегі банкілердің жиынтық меншікті капиталы 48,8%-ға өсіп, 361,3 млрд. теңгені құрады (валюталық эквиваленті 2676 млн АҚШ доллары). Бірінші деңгей капиталы 22,5% өсіп, 118,5 млрд. теңгені құрады, соның ішінде банкілердің төленген жарғылық капиталы өсімі есебінен 2,1 млн теңге, өткен жылдардың бөлінбеген таза кірістері есебінен 2,6 млрд. теңге алынды.

Екінші деңгей капиталы 56,1%-ға өсіп, 57,4 млрд. теңгені құрады, соның ішінде банкілердің ағымдағы таза кірісінің өсуі есебінен 2,8 млрд. теңге, субординациялық міндеттемелердің өсімі есебінен 2,3 млрд. теңге алынады.

# K1= 1 деңгейдегі меншікті капитал / Активтер – Басқа да резервтер 9163722 / 79557558-443599 = 0.12

K1 екінші деңгейдегі банкілердің меншікті капиталының жеткіліктілігі нормативі (бірінші деңгейдегі меншікті капиталының резервтерін алып тастағандығы барлық активтердің сомасына қосындысы).

К2 меншікті капиталдың қарыздар бойынша болуы мүмкін шығындар үшін жасалған резервтерді алып тасталғандағы жеткіліктілігі нормативі (тәуекел дәрежесі бойынша өлшенетін меншікті капиталдың активтердің сомасына қатынасы, активтер тәуекел дәрежесі бойынша 5 топқа топталады).

Меншікті капитал мен қарыздық қоржын соңғы уақытта екінші деңгейлі банктердің кредиттік операциялары есебінен үнемі өсу үстінде және соның салдарынан қоржын да өсу үстінде.

Қалыптасқан провизияларға деген меншікті капитал немесе банк жеке және заңды тұлғалардың салған депозиттерінің сақталуын қамтамасыз ету үшін өзінің қорларын (резервтерін) үнемі толтырып отыруы тиіс.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Банки и банковские операции. / Под ред. Е.Ф. Жукова. М., Банки и биржи, 2017.
- 2. Гамидов Г.М. Банковское и кредитное дело. М., Банки и биржи, 2015.
- 3. Деньги, кредит, банки / Под ред. проф. Г.С. Сейткасимова. Алматы, Экономика, 1996.
- 4. Долан Э.Дж. и др. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Пер. с англ. В. Лукашевича и др., под общ. ред. В. Лукашевича СПб, 1994.
- 5. Жданов А.Ю. Банковские риски и управление персоналом / Деньги и кредит 2017. №7. С. 62-68.
- 6. Ковалев В.В. Методы оценки инвестиционных проектов. М., Финансы и статистика, 2018.

УДК 338.47

# ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АВТОМОБИЛЬ ЖОЛДАРЫНЫҢ САЛАСЫНА ЖАНАНДЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАҒДАРЫСТЫҢ ӘСЕРІ Ақман Ш.Б.

**Автор туралы мәліметтер.** Ақман Шыңғыс Бақытбекұлы - Қазақстан-Американдық Еркін университетінің "Қаржы" білім беру бағдарламасының студенті.

**Аннотация**. Қаржының шектеулігіне байланысты автомобиль жолдарын ұстау және профилактикалық жөндеу жұмыстары толық емес мөлшерде жүргізіліп жатыр, бұл қызмет көрсету мерзімінің қысқартылуына және жол төсеніші, жер төсемі мен жасанды ғимараттардың мезгілсіз қиратылуына әкеледі. Көгалдандыру бойынша орман алқаптарын механикалық өңдеу бойынша ғана жүргізіледі, жаңадан көшеттер отырғызу және оларға күту жұмыстары өткізілмейді.

Түйін сөздер. Банк, қаржы, жоба, нарық.

Сведения об авторе. Ақман Шыңғыс Бақытбекұлы - студент образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** В связи с ограниченностью финансовых средств, содержание и профилактический ремонт автомобильных дорог проводятся в неполном объеме, что приводит к сокращению сроков службы и преждевременному разрушению дорожных покрытий, земляного покрова и искусственных сооружений. По части озеленения проводятся только механические обработки лесных массивов, в то время как работы по посадке новых саженцев, уход за ними не проводятся.

Ключевые слова. Банк, финансы, проект, рынок.

About the author. Akhman Shyngys - student of the educational program "Finance" of the Ka-

zakh-American Free University.

**Annotation.** Due to limited financial resources, maintenance and preventive maintenance of roads is not carried out in full, which leads to a reduction in service life and premature destruction of road surfaces, ground cover and artificial structures. Regarding landscaping, only mechanical processing of forests is carried out, while planting of new seedlings is not carried out, no maintenance is carried out.

Keywords. Bank, finance, project, market.

Қазақстан тәуелсіздігі жылдары автожолдар сферасының тарихының дамуы барлық көлік саласының өркендеуінде хикаялы беттердің бірі болды. Он жыл ішінде бұл сфера, өзіне деген қызығу шықтан толық айырылды, тіпті жүйе ретінде қоғамда құлдырады, содан барып масштабты өркендеуге деген қызығушылық пен сенімділігі қайта тууын бастан кешті.

Соңғы жылдары еліміздің автожолдар сферасы бастан кешкен өзгерістерін түсіну үшін кейбір тарихи жайттар қажет. Кеңес өкіметі кезінде автожолдардың дамуы бойынша Қазақстан кеңес республикалары ішінде көшбасшылардың бірі болды. 1970 жылдардан бастап жыл сайын республикада екі мың километр жаңа жолдар мен бес мыңға дейін ұзын метрлі көпірлер салынды. Жөндеу жұмыстары 16 мың километрлерден жыл сайын есептелді. Мұндай автожол жұмыстары қарқынының көптеген кеңес республикалары ғана емес, сондай-ақ шет ел мемлекеттері де білмеді. Қазақстанда автожолдардың (елді мекендерге жататын жолдар) жалпы ұзындығы 122 мың километрден есептелді. Сондайақ, өздерінің жұмыс сапалары бойынша Қазақстандық автожолшылар Кеңес Одағының ішінде өте танымал болды. Кеңес Одағының құлдырауынан кейін автожол саласы үшін ауыр кездер басталды. Басқа да көптеген көлік және барлық экономика салалары сияқты, автокөлік саласы толық қаржыландырылмауымен, білікті мамандардың кетүімен, ішкі ведомстволық жағдайлармен соқтығысты. Жол жөндеушілерді бюджеттен тәуелді болдырмайтын, бұрында болған бюджеттен тыс жол қоры 90-шы жылдардың ортасында мүлдем жойылды, ал бюджеттен жылжу тек символдық сипатта болды. Басқа салаларға қарағанда жолдар осы мәселелерде осал жүйенің бірі болды, автожолдардың тозуы, олардың қатардан шығуы өте тез қарқында жүрді. Бұл осы қарапайым, адам тұратын деңгейде жеткілікті белгілі болды: автомобильмен кез-келген ірі елді-мекен, кенттеріне, тіпті алыс емес қашықтықтарға бару автомобиль мен жолаушыларға үлкен сын.

Алайда бұл мәселелердің қараусыздығы мемлекеттік маңызды мәселелердің ауқымдылығына ие болды. Ұзақ мерзімді қаржыландыру және соңына дейін жасалмаған жөндеу жұмыстары көптеген (әсіресе Қазақстанның климаттық жағдайларында қажетті қатты жабындылары бар) жолдардың жарамсыздығына әкелді, кенеттен тасымалдау құны мен мерзімі, бұзылулар және жүктердің жоғалуы, ауыр жағдайы бар ЖКА саны, көліктің уақытынан бұрын тозуы өсті. 90-шы жылдардың аяғында сарапшылар мынадай сандарды атай бастады: техникалық жағдайдың нашар болуына байланысты барлық жол қолданушыларының жылдық залалы 1 млрд. \$ құрады.

Дүниежүзілік Банк қызметкерлерінің мәліметтері бойынша Қазақстандағы көлік шығындары жақын уақытта елімізде өндірілетін тауарлардың жалпы құнынан 50%-ға дейін болуы мүмкін. Он жылдай уақытқа созылған автожолдардың құлдыраған жағдайы жолдары бұзылып жатқан жеке аумақтарды айтпағанда, еліміздің экономикасына да әсер бере бастады. Әрі қарай автожол саласының проблемаларына көз жұма қарау теріс экономикалық тиімділіктің жиналуына әкелетіні белгілі, ол барлық экономика мен әртүрлі сфера өндірісіне де әсер етеді.



Сурет 1. Қазақстандағы автомобиль жолдарының нақты жағдайлары көрсетілген

Жалпы Қазақстан автомобиль жолдарының өркендеуі автокөлік жаңартуынан үнемі артта қалатын, ол әсіресе соңғы жылдары өскен жүктемелермен сипатталады. Бұл қолданыстағы жолдардың үстімен қозғалатын ауыр көліктердің талаптарының сәйкессіздігіне әкелді, олардың санын өсуі жалғасуда. Мынадай парадоксальды жағдай туындады: автомобильдер өздеріне қабілетсіз жолдарды бұзды, ал бұзылған жолдар өз кезегінде уақытынан бұрын автомобильдерді істен шығарды.

Соңғы 11 жылда саланы дамытуға жергілікті желіні қоса алғанда, 1 263,1 млрд. тең-ге бөлінді, бұл ретте 2001 жылы қаржыландыру

7,7 млрд. теңге болса, 2017 жылы 189,5 млрд.теңге болды. Осы жылдары жалпыға ортақ пайдаланылатын жолдың 97,1 мың км-ден 44 мың км жолдан астамын, соның ішінде 24,4 мың км республикалық желіде қайта жаңарту және әртүрлі жөндеулер жүргізілді.

2018 жылы бөлінген қаражаттың шеңберінде республикалық жолдар желісі бойынша ұзақтығы 1080 км Алматы - Астана-Петропавл, Самара-Шымкент, Омбы – Павлодар - Майқапшағай, Астрахань - Атырау - Ақтау - Түрікменбашы, Астана-Қостанай-Челябі, Ташкент – Шымкент - Алматы - Қорғас, Таскескен - Бақты автомобиль жолдары учаскелерін қайта жаңарту бойынша, сондай-ақ 1 215 км жолды күрделі, орташа жөндеу жұмыстар көлемін орындау жоспарлануда.

2018 жылы жолдың 998 км салу, қайта жаңарту және пайдалануға беру бойынша, оның ішінде 700 км «Батыс Еуропа – Батыс Қытай» жобасы бойынша жұмыстарды аяқтау көзделген.

Автожол саласындағы ең ірі жоба - «Батыс Еуропа – Батыс Қытай» халықаралық транзит дәлізін қайта жаңартуды іске асыру жалғастырылуда.

Осы жобаны 3 көзден қаржыландыру көзделген: қарыз қаражаты, республикалық бюджет және концессиялық негіздегі жеке инвестициялар.

Жобаны қаржыландырудың негізгі үлесін 9 Халықаралық қаржы институттарының сыртқы қарыздары құрайды және жалпы сомасы

3,2 млрд. АҚШ долларын құрайтын Қарыз туралы келісімге қол қойылды.

Жұмыс төрт облыс (Ақтөбе, Қызылорда, Жамбыл және Оңтүстік Қазақстан) аума-

ғында жүргізілуде. 6 мың бірлік техника, 30 асфальт-бетон және 24 цемент-бетон зауыттар және 32 бөлшектеу құрылғылары жұмылдырылған.

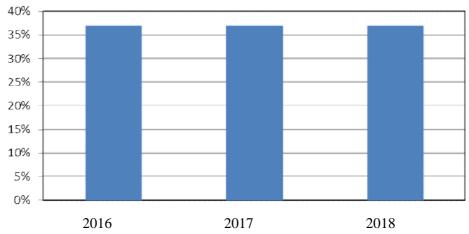
35 мыңнан астам жол құрылысшылары (соның ішінде 34,4 мың адам қазақстандық персонал және 566 адам шетелдік персонал) тартылды. Жоба бойынша 1 220 км ұзақтығында жол жабынын төсеу орнатылды.

2014 – 2018 жылдар кезеңінде шамамен 21 мың км автожолды қайта жаңарту және жөндеу жоспарлануда, оның ішінде 5 мың км қайта жаңарту, республикалық желінің 6 мың км, жолдардың жергілікті желісі бойынша 10 мың км жөндеу.

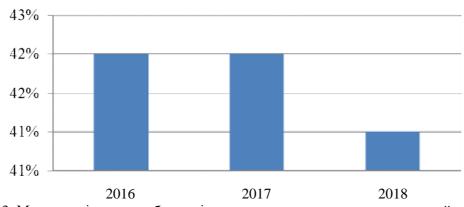
Жаңалық нарықтық тәсілдерді енгізу болып табылады және осы мақсаттар үшін ақылы қызметті енгізумен мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетіктерін қолданудың маңызы аз емес. Осы бағыт бойынша концессиялық негізде «Алматы-Қорғас», «Алматы-Қапшағай», «Астана-Қарағанды» автожолдарын қайта жанартуды іске асыру жөнінде ісшаралар жүргізілуде. Сонымен бірге «Ташкент-Шымкент» айналма автомобиль жолдарын қайта жаңартуды іске асыру бойынша іс-шаралар және «Астана-Щучье» автожолында ЗКТЖ енгізу» оларды да концессия негізінде іске асыру жоспарлануда.

Қазақстан Республикасының республикалық және жергілікті мәні бар автомобиль жолдарының ағымдағы жағдайы 2-суретте - 7-суретте көрсетілген.

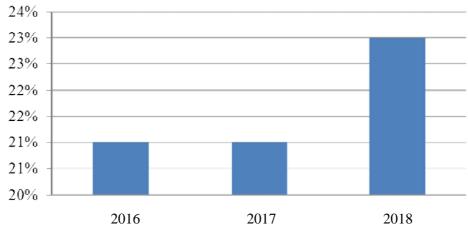
Автомобиль көліктерімен көлемді жүктер және жолаушыларды тасымалдау үшін, әрине қауіпсіз қозғалыс пен жоғары жылдамдықты қамтамасыз ету және осьтік жүктемелерге сәйкес болатындай техникалық деңгейдегі жолдар қажет.



Сурет 2. Мемлекеттік маңызы бар көлік жолдарының жақсы жағдайы



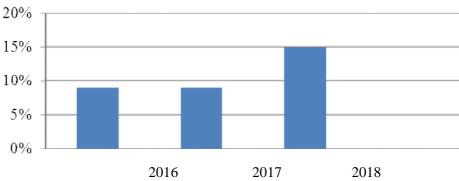
Сурет 3. Мемлекеттік маңызы бар көлік жолдарының қанағаттандырыл ықтай жағдайы



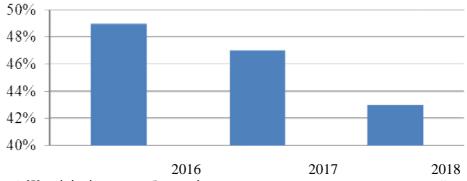
Сурет 4. Мемлекеттік маңызы бар көлік жолдарының қанағаттандырылмаған жағдайы

Қазіргі уақытта Республикада жалпы қолданылатын автомобиль жолдарының ұзындығы 93 мың км.-ді құрайды. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2000 жылғы 5 желтоқсандағы №1809 қаулысына сәйкес, автомобиль жолдары әкімшілік мағынасы бойынша төмендегідей бөлінеді:

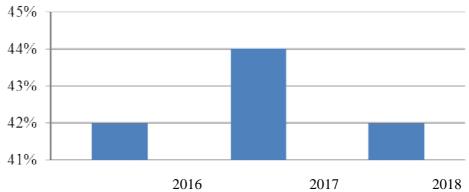
- ұзындығы 23,5 мың км құрайтын республикалық мәні бар жалпы қолданыстағы автомобиль жолдары;
- ұзындығы 69,5 мың км құрайтынолатын жергілікті мәні бар жалпы қолданыстағы автомобиль жолдары.



Сурет 5. Жергілікті маңызы бар көлік жолдарының жақсы жағдайы

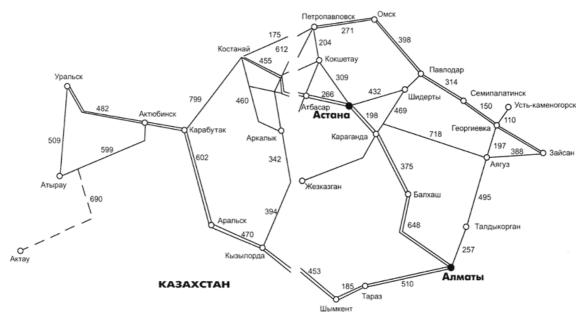


Сурет б. Жергілікті маңызы бар көлік жолдарының қанағаттандырыл ықтай жағдайы



Сурет 7. Жергілікті маңызы бар көлік жолдарының қанағаттандырылмаған жағдайы

Республикалық мағынасы бар автомобиль жолдарының құрамына халықаралық маршруттар кіреді. Олардың ұзындығы 12 786 километр. Қазақстан Республикасы аумағымен өтіп жатқан халықаралық мағынасы бар автомобиль жолдарының схемасы Минск қаласында Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы, экономикалық одақтың Мемлекетаралық экономикалық Комитет Президиумының 1997 жылғы 1 қарашадағы шешімімен бекітілген.



Сурет 8. Қазақстан Республикасының автомобиль жолдарының картасы көрсетілген

Қазақстанның автомобиль жолдарының барлық республикалық желісі қанағаттанарлықсыз техникалық жағдайда. Жыл сайынғы зерттеу нәтижелері соңғы жылдардағы жолдар, ағымдағы қабілетінің қатты төмендегенін дәлелдейді.

Қазақстан жолдарының тек 20% ғана тегіс және мықты жолдарға жатқызуға болады. Жалпы қолданылатын жолдардағы 3099 көпірлердің ішінде - 53%-ы жөндеу жұмыстарын талап етеді. 50%-дан артық көпірлер жалпы массасы 30 тонна болатын көлік құралдарын өткізе алмайды, ал заманауи халықаралық автопоездардың толық массасы 36-44 тонна болып келеді. Республикалық жолдардың 7%-ы ғана есептелген кезеңде автокөлік жүктемесі 10 тонна, 24 % - 6 тонна жүктемемен өткізуге қабілетті. Сонымен бірге, еліміздің жүк таситын транспортының 50%-ы оське түсетін салмақ 6 тоннадан артық, 30%-ы 8 тоннадан астам болып келеді. 10,5-тен 13 тоннаға дейінгі жеке өсек түсетін жүк-

темесе бар уақытша автопойыздар пайда болды.

Қазақстан жолдарымен өтетін көлік құраларының жеке өске түсіретін ең жоғары рұқсат етілетін жүктемесі - 10 тонна, ал ең жоғары жалпы салмағы - 40 тонна деп бекітілген, Қазақстан Республикасы Үкіметіннің 2002 жылғы 19 қаңтардағы №62 қаулысы қабылданды.

Жолдардың нашар жағдайы апаттылыққа әкеледі. Жыл сайын жолдарда 900-ден артық адам қаза табады. Жол бойындағы инфракұрылым заманауи шарттарға сай емес. Автомобиль жолдарындағы сервис объектілері өте жеткілікті емес көрсетілген, әрі сере мотельдер, тамақтану пункттері, Техникалық Қызмет Көрсету Станциялары бөлігінде, жол бойындағы байланыстар жүйесі жоқ.

Жол деңгейлерінің төмендігінен автомобильдердің техникалық жылдамдықтары жүзеге асырылмайды, шамамен 1,5 еседен астам жанармай шығындалады, автомобильдердің жөндеу жұмыстары мен қызмет көрсетуіне жұмсалатын шығындар 2,5-3,4 есе өсті, олардың қызмет көрсету мерзімі 30-50%-ға кем. Осынын барлығы кәсіпорындар мен тұрғындар үшін көліктік құрамды тауарлардың, жұмыстар мен қызметтердің құндылығын жоғарлатады.

Бұл саланы қажетті қаржылық ресурстармен қамтамасыз ету басқарушылық қызметтің маңызды құраушысы болып табылады. Практикада бұл мәселенің шешімі автомобиль жолдарын пайдаланушыларына салық салу жүйесін жасау арқыры қол жеткізілуде. Бұл жүйе, автомобиль жолына пайдаланушылардың әсерінен, төленетін салықтар мен басқа да жол төлемдерінің соммасы тікелей тәуелді болуына және көлік құралдарының жылдық жүрген жолы мен олардың массасынан тәуелді автомобиль жолдарының тозу дәрежесін көрсетуге бағытталған.

Автожол саласын қаржыландыру көлемінің жетпеушілігі және олардың 2016 жылға дейін төменгі деңгейде сақталуы, жол жағдайының дағдарыстық нашарлауына әкелді, тіпті қазіргі күнде де толығымен жеңу мүмкін болмады.

Жол саласының шектеулі қаржыландыруы кезеңінде, тиесілі орташа мерзімі бойынша аралық және күрделі 2-3 жөндеу жұмыстары қалдырылған, бұл автожолдардың шамалы бөлігінде жол төсенішінің елеулі қиратуларына әкелді. Осылайша, 1993 жылғы салыстыру бойынша республикалық желідегі жүретін бөліктің негізгеэлемент ақауларымен жол ұзындығы үш есе өсті және 2014 жылғы тексерум әліметтерлері бойынша 50 %-дан артық құрады.

Қазіргі уақытта жолдардың техникалық жағдайын қалпына келтіру үшін қайта құруға және оңалтуға үлкен қаржылар салынуда, сонымен бірге қолдану кезіндегі шығындарға назар жеткіліксіз [4]. Нәтижесінде жылдан-жылға автожолдардың толық жөнделмеуі жинақталуда, бұл олардың алда толық жаңартылуын талап ететін болады.

Қаржының шектеулігіне байланысты автомобиль жолдарын ұстау және профилактикалық жөндеу жұмыстары толық емес мөлшерде жүргізіліп жатыр, бұл қызмет көрсету мерзімінің қысқартылуына және жол төсен, жер төсемі мен жасанды имараттардың Мезгілсіз қиратылуына әкеледі. Көгалдандыру бойынша орман алқаптарын механикалық өңдеу бойынша ғана жүргізіледі, жаңадан көшеттер отырғызу және оларға күту жұмыстары өткізілмейді.

Мезгілсіз қиратылу процессін тоқтату ұстауға арналған нормаларды қатаң сақтаған кезде ғана мүмкін. Бұл ең алдымен қайта құру және оңалтудан өткен жол учаскелеріне катысты.

Тәжірибелік бақылаулар көрсеткендей, жыл сайын орта есеппен республикалық мағынасы бар 1500 километр жолдар бұзылады, барлық жөндеу жұмыстарының түрлерімен орта есеппен жылына шамамен 2000 километрі қалпына келтіріледі. Қайта құру мен жөндеу жұмыстарын талап ететін республикалық жолдардың ұзындығы 19 мың километрден астам екендігін ескере отырып, бар қаржыландыру деңгейін сақтаған кезде барлық жолдар желісін қалпына келтіру үшін 35 жылдан астам уақыт керек.

Жол саласының аянышты күйінің негізге мәселесі жеткіліксіз және тұрақсыз қаржыландыру мәселесі болды және болып қалады.

### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Антикризисное управление / под ред. Э.М. Короткова. Инфра М., 2014.
- 2. Антикризисный менеджмент / под ред. А.Г. Грязновой. М.: Экмос, 2019.
- 3. Нурмуханова Л.К. Природа кризисных явлений в рыночной экономике // Мысль. 2019. -№ 3. С. 52-60.
- 4. Нурмуханова Л.К. Концептуальные подходы к организации антикризисного управления // Саясат. 2018. № 3-4. С. 102-107.
- 5. Мухамбетов Т.И., Нукушев А.Г. Банкротство и антикризисное управление предприятием. Алматы, 2014.

### УДК 347.41

# **КӘСІПОРЫНДАҒЫ КРЕДИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН ЕСЕПТЕУ ЖОЛДАРЫ** Кумашев Ч.Б.

**Автор туралы мәліметтер.** Кумашев Чингизхан Бакытбекулы - Қазақстан-Американдық Еркін университетінің "Қаржы" білім беру бағдарламасының студенті.

Аннотация. Шоттың кредиті бойынша жалға алушы ұйымның негізгі құрал-жабдықтарды ұзақ мерзімге жалға алғаны үшін жалға беруші кәсіпорынға қарызы көрініс табады. Ал «Жабдық міндеттеме» деп аталатын шоттың дебиті бойынша негізгі құралдарды жалға беруші кәсіпорынға жалдық міндеттеме бойынша қарыздың төленуі көрсетіледі. Бұл шотта талдамалық есеп әрбір жалдық міндеттеме бойынша бөлек жүргізіледі.

Кілт сөздер. Кәсіпорын, берешек, актив, пассив, шоттар.

Сведения об авторе. Кумашев Чингизхан Бакытбекулы - студент образовательной программы «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. За долгосрочную аренду арендуемой организацией основных средств возникает задолженность арендодателю. По дебету счета "Обязательство оборудования» показывается выплата займа по арендному обязательству предприятию, арендатору основных средств. Аналитический учет на этом счете ведется отдельно по каждому арендному обязательству.

Ключевые слова. Предприятие, задолженность, актив, пассив, счета.

**About the author.** Kumashev Chingizkhan - student of the educational program "Finance" of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** Long-term lease of fixed assets by a leased organization arises debt to the lesser. The debit of the "Equipment Obligation" account shows the payment of a loan on a lease obligation to an enterprise, a tenant of fixed assets. Analytical accounting on this account is kept separately for each lease obligation.

Keywords. Enterprise, debt, asset, liability, accounts.

Алдағы кезең шығындарының есебі.

1620 «Алдағы кезең шығындары» деп есеп беретін кезеңде шығарылған, бірақ келесі есеп беретін кезеңнің шығындарына жататын шығындарды айтады. Олардың қатарына жататындар:

- Алдын ала (мерзімінен бұрын) төленген сақтандыру полисінің сомасы,
- Келесі кезеңдерге жазылған газет, журнал және басқа да ақпарат құралдарының құны,
- Маусыммен жұмыс істейтін өндірістердің маусымдық шығындары және тағы да басқалар.

Осы айтылғандармен қатар алдағы кезең шығындарына жаңа өндірісті дайындау және меңгеруге байланысты шағындар, кен өндіруші өнеркәсіпті пайдалануға дайындау жұмыстарының шығындары, жаңа кәсіпорындарды іске қосу шығындары жатады.

«Сақтандыру полисі» шотында төленген сақтандыру полисінің сомасы есептеледі.

- Сақтандыру полисін алу үшін есеп айырысу шотынан төленген сомаға:

Дт: 1620 «Сақтандыру полисі» шоты;

Кт: 1030«Есеп айырысу» шоты түріндегі бухгалтерлік жазу жазылады.

- Сақтандыру полисін алу барысында болған шығындар сомасын есеп беретін уақытта мына түрдегі екі жақты жазу жазылады:

Дт: 7010 «Тауарларды сату бойынша шығындар»;

7210 «Жалпы және әкімшілік шығындары»;

8410 «Үстеме шығындар» шоттарының тиістілері;

Кт: 3210 «сақтандыру полисі» шоты.

«Жал төлемі» шот алдағы кезеңдер үшін төленегн жал төлемдерінің сомасын көрсетеді. Аталмыш шотқа байланысты төмендегідей бухгалтерлік жазулар жазылады:

- Алдағы кезеңдер үшін төлем төленген жағдайда:

Дт: 1620 «Жал төлемі» шоты;

Кт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы.

Ал есепті кезеңге жатқызылатын жал төлемі есептен шығарылған уақытта:

Дт: 7010 «Тауарларды сату бойынша шығындар»;

7210 «Жалпы және әкімшілік шығындары»;

8410 «Үстеме шығындар» және тағы да басқа шоттардың тиістілері;

Кт: 1620 «Жал төлемі» шоты түріндегі бухгалтерлік жазуы.

«Басқадай алдағы кезең шығындары» шоты «Сақтандыру полисі» мен «Жал төлемі» деп аталатын шоттарда аталмай кеткен басқадай алдағы кезең шығындары жайлы ақпараттарды есептеу үшін арналған.

Кесте 1. Алдағы кезең шығындары шоты бойынша жүргізілетін операциялар

No	Операциялар мазмұны	Дебиттелетін	Кредиттелетін	Тип
		ШОТ	ШОТ	
1	2	3	4	5
1	Сақтандыру полисін алу үшін есеп айырысу шотынан төленген сома	1620	1030	
2	Сақтандыру полисін алу барысында болған шығындар сомасы есеп беретін уақытта тиісті шоттарға апарылды	7110, 7440, 8048	1620	
3	Алдағы кезеңнің жал төлемі есеп айырысу шотынан аванс ретінде алдын ала аударылды	1620	1030	
4	Есеп беретін уақытта жал төлемі есептен шығарылды	7110, 7440, 8047	1620	

Берілген аванстар есебі

Берілген аванстардың есебі келесі шоттарда есептелінеді:

- «Тауарлық-материалдық қорларды жеткізіп беру үшін берілген аванстар» шоты;
- «Орындалатын жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер үшін берілген аванстар» шоты.

Ал берілген аванстар 1610 дегеніміз ұйымның жабдықтаушылар мен қызмет көрсетушілерге олардан алынатын тауарлық-материалдық қорлар, негізгі құралдар, материалдық емес активтер үшін және олардың көрсететін қандай да бір қызметі үшін алдын ала төленіп қойылған сомалары болып табылады.

Бұл жоғарыда аталған шоттарға байланысты бухгалтерлік есепте мынадай корреспонденциялар жазылады:

- «Тауарлық-матриалдық қорларды жеткізіп беру үшін берілген аванстар» шоты

немесе «Орындалатын жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер үшін берілген аванстар» шотының тиістісі;

Кт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» шоты.

Несие есебінен берілген аванс сомасы:

Дт: 1610 «Тауарлық-материалдық қорларды жеткізіп беру үшін берілген аванстар» шоты немесе «Орындалатын жұмыстар мен көрсетілген қызметтер үшін берілген аванстар» шотының тиістісі;

Кт: «Банктен тыс мекемелердің несиелері» шоты немесе «Басқадай несиелер» шотының тиістісі.

Шетелдік ақша бірлігі, яғни валюта түрінде берілген аванстар бойынша тиімді бағамдық айырмашылықтың пайда болуына:

Дт: 1610 «Тауарлық-материалдық қорларды жеткізіп беру үшін берілген аванстар» шоты немесе «Орындалатын жұмыстар мен көрсетілетін қызметтер үшін берілген аванстар» шотының тиістісі;

Кт: 6250 «Бағамдық айырмашылықтан алынатын кіріс» шоты.

Бұрынырақта аванс ретінде берілген соманың пайдаланғаннан қалғаны қайтарылғанда:

Дт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» шоты;

Кт: 1610 «Тауарлық-материалдық қорларды жеткізіп беруі үшін берілген аванстар» шоты немесе «Орындалатын жұмыс пен көрсетілетін қызет үшін берілген аванстар» шотының тиістісі.

Бұрынырақта берілген аванс есебінен жабдықтаушыларға тиісті қарыз сомалары өтелгенде:

Дт: 1210 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» шоты;

Кт: 1610 «Тауарлық-материалдық қорларды жеткізіп беру үшін берілген аванстар» шоты немесе «Орындалатын жұмыстар мен көрсетілген қызметтер үшін берілген аванстар» шотының тиістісі.

Кесте 2. Жалпылама аталмыш бөлімшенің шоттары тауарлық - материалдық қорларды жеткізгені үшін алдын ала берілген аванстар сомасын сипаттайды. Осылайша аталып өткен шоттар мен олардың сипаттамасы, дебиторлық борыштар мен үшінші бөлімдегі басқадай активтер жайлы түсініктеме алуға мүмкіндік береді

№	Операциялар мазмұны	Дт	Кт
1	2	3	4
1	Жабдықтаушыларға оларды алдағы уақытта алынатын тауарлар, материалдық құндылықтар үшін аударылған аванс сомасы	1610	1070, 1050, 1030
2	Мердігерлерге олардың алдағы уақытта атқаратын жұмыстары мен көрсететін қызметтері үшін аударылған аванс сомасы	1610	1070, 1050, 1030
3	Бұрын төленген аванс соамыс есебінен қоюшы мерді- герлерге қарыз сома өтелді	3310	1610, 1610
4	Аванс ретінде жабдықтаушы - мердігерлерге алдын ала аударылған сомалардың пайдаланбаған бөлігі қайтарылды	1070, 1050, 1030	1610, 1610

Еншілес (тәуелді) серіктестіктердің алашақ (кредиторлық) қарыздарының есебі

Еншілес (тәуелді) серіктестіктерге кредиторлық қарыздардың есебі «Еншілес серіктестіктердің алашағы», «тәуелді серіктестіктердің алашағы» және «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы» деп аталатын синтетикалық шоттарда жүргізіледі. Бұл шоттар пассивті, күрделі шоттар болып табылады. Талдамалық есеп әрбір еншілес (тәуелді) серіктестіктерге сәйкес корреспонденциялаушы шоттар бойынша машинограммада не-

месе тізімдемеде жүргізіледі. Ірі кәсіпорындардың талдамалық шоттарында дебиторлармен және кредиторлармен есеп айырушылардың талдамалық есебінің карточкалары пайдаланады.

Еншілес (тәуелді) кәсіпорыннан бас кәсіпорынның алған материалдары мен сатып алынған тауарларына мына түрдегі бухгалтерлік жазу жазылады:

Дт: 1310 «Материалдар» шоты;

Кт: 2120 «Еншілес серіктестіктердің алашағы»,

2120 «Тәуелді серіктестіктердің алашағы» немесе «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы» шоттарының тиістілері.

Ал еншілес (тәуелді) кәсіпорыннан бас кәсіпорынның алған дайын өнімдері, негізгі құралдары және материалдық емес активтеріне бас кәсіпорынның бухгалтерлік есебінде:

Дт: 2700 «Материалдық емес активтер» шотының тиістісі ;

2410 «Негізгі құралдар» және тағы да басқа шоттар;

Кт: 2120 «Еншілес серіктестіктердің алашағы»,

2120 «Тәуелді серіктестіктердің алашағы» немесе «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы» деп аталатын шоттардың тиістілері түріндегі екі жақты жазу жазылады.

Еншілес (тәуелді) кәсіпорынға бас кәсіпорынның өтеген қарызына:

Дт: 2120 «Еншілес серіктестіктердің алашағы»;

2120 «Тәуелді серіктестіктердің алашағы немесе «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы» деп аталатын шоттардың тиістісі;

Кт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» деп аталатын шоты түріндегі бухгалтерлік жазу жазылады.

Бас кәсіпорын мен еншілес серіктестіктер арасындағы есеп айырысуларды салыстырып, тексер актілері негізінде дебиторлық қарыз сомаларымен жабылуына мына түрдегі бухгалтерлік жазу жазылады:

Дт: 2120 «Еншілес серіктестіктердің алашағы», «Тәуелді серіктестіктердің алашағы» және «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы» деп аталатын шоттардың тиістілері,

Кт: 1220 «Еншілес серіктестіктердің берешегі», «Тәуелді серіктестіктердің берешегі» және «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың берешегі» деп аталатын шоттардың тиістілері. «Еншілес серіктестіктердің алашағы», «Тәуелді серіктестіктердің алашағы» және «Бірлесіп бақыланатын заңды тұлғалардың алашағы деп аталатын шоттарда талдамалық есеп жеке серіктестіктер бойынша жүргізіледі.

Алынған аванстар бойынша есеп айырысу есебі

Басқа заңды немесе жеке тұлғаларға сатылатын тауарлар немесе көрсетілетін қызметтер үшін алдын-ала алынған аванс сомалары бойынша есеп айырысу есебі 1610, 3510 «Тауарлық-материалдық қорларды қою үшін алынған аванстар» және «Жұмыстарды орындау және қызмет көрсету үшін алынған аванстар» деп аталатын шоттарда есептеледі.

Осы аталған операцияларға сәйкес кәсіпорынның алынған аванс сомасына:

Дт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» шоты;

Кт: 1610 «Тауарлық-материалдық қорларды қою үшін алынған аванстар» немесе «Жұмыстарды орындау және қызмет көрсету үшін алынған аванстар» деп аталатын шоттарының тиістілері түрінде екі жақты жазу жазылады.

Ал сатып алушыларға босатылған тауарлар, көрсетілген қызметтер құнынан алдын ала алынған аванстар сомасы шегерілгенде:

Дт:1610 «Тауарлық-материалдық қорларды қою үшін алынған аванстар» немесе «Жұмыстарды орындау және қызмет көрсету үшін алынған аванстар» деп аталатын шоттарының тиістілері;

Кт: 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің берешегі» немесе «Еншілес серіктестіктердің дебиторлық борышы» деп аталатын шоттардың тиістілері түрінде бух-галтерлік жазу жазылады.

Кәсіпорынның алған аванстарының талдамалық есебі әрбір аванс берген ұйым бойынша бөлек жүргізіледі.

Кесте 3. Алынған аванстар бойынша жүргізілетін операциялар

<b>№</b>	Операциялар мазмұны	Д	T	К	T
1	2	3	3 4		1
1	Сатылатын тауарлық-материалдық қорлар немесе көрсетілерін қызметтер үшін алдын ала аванс ретінде алынған сомаларға	1050, 1010, 1030	1030, 1020,	1610	
2	Сатып алушы немесе тапсырыс беруші тұлғаның қарыз сомасы алдын ала алынған аванстар сомасынан шегеріледі	1610		1210	
3	Сатып алушы немесе тапсырыс беруші тұлғалардан аванс ретінде алынған соманың пайдаланылмаған бөлігі қайтарылғанда	1610		1050, 1010, 1030	1030, 1020,

#### Жабдықтаушы және қызмет көрсетушілермен есеп айырысу есебі

Кез келген кәсіпорын үзіліссіз және ырғақты жұмыс істеп тұруы үшін оны уақтылы керекті материалдармен жабдықтап отырудың маңызы зор болып табылады. Ұйым материалдық қорлармен жабдықтау экономикалық және әлеуметтік дамыту жоспарларына сәйкес жүргізіледі. Кәсіпорын өнім өндіруші ұйымдармен, сондай-ақ делдалдық ұйымдармен өзіне керекті материалдық қорлармен және техникалармен қамтамасыз ету жөнінде келісімшарттар жасасады немесе өзінің делдалдары арқылы биржадан сатып алады.

Осы жоғарыда аталған ұйымды керекті материалдармен және басқа да құндылықтармен жабдықтайтын кәсіпорындармен есеп айрысуының есебі 3310 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» деп аталатын шотта жүргізіледі. Бұл шотта есеп айрысу сомасының деңгейіне және нысандарына қарамастан жабдықтаушылардан алынған материалдар мен қосалқы бөлшектер, олардың атқарған жұмыстары мен көрсеткен қызметтері үшін есептелінген қарыз сомалардың есебі жүргізіледі. 3310 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» деп аталатын шоттың кредитінде тиісті материалдық - қорлар, шығындар бойынша жабдықтаушылардың акцептелген шот-фактурасына сәйкес есептелген сомалар, ал бұл шоттың дебиті бойынша «Ақшалар» деп аталатын шотының және басқа да шоттардың кредитінен (төленген жерлеріне байланысты) оларға төленеген сомалар жазылады. 3310 «Жабдықтаушы мен мердігерлермен есеп айырысу» шоты бойынша б-журнал ордерге жабдықтаушы - мердігерлердің әрбір шот-фактурасы бойынша бөлек жүргізіледі. Бұл журнал - ордерде жабдықтаушы - мердігерлердің шотфактураларының акцептеуі, материалдық құндылықтардың, жұмыстар мен қызметтердің қабылдануы, олардың құнының төленуі жайлы мәліметтер жазылады.

Келіп түскен шот-фактураларды алдымен үлгілі түрі М-1 «Келіп түскен жүктер есебі журналы» тіркейді. Бұл журнал бойынша ұйымда материалдық құндылықтардың уақтылы келіп түсуіне бақылау жасалады. Журнал жасауға тиісті мәліметтер жабдықтау бөлімі тауар-көлік жүк құжаттары (накладнаялары), кіріс ордерлері, материалдарды қабылдау туралы актілер негізінде кәсіпорын қоймасына материалдық құндылықтардың келіп түсуіне қарай жазып отырады. Журналға тек акцептелген шот-фактурасы ғана жазылады.

#### Фактураланбаған жабдықтар есебі

Кейбір жағдайларда келіп түскен материалдық құндылықтардың құжаттары (шот-фактуралары) болмауы мүмкін. Мұндай құндылықтарды фактураланған, яғни шот-фактурамен бірге келген жеткізілімдер тәрізді әрбір жабдықтаушылар бойынша жеке көрсетіледі. Фактуралбаған жабдықтарды жазу үшін үлгілі түрі М-7 «Материалдарды қабылдау туралы актілер» қолданылады, олар шот-фактурамен рәсімделмеген материалдар,

сондай-ақ, қабылдау кезінде артық шыққан тауарлық-материалдық құндылықтарға да жазылады. Фактураланбаған жабдықтардың шот-фактуралары келген уақытында оларға бұрын жазылған деректер сторно етіліп номері 6-журнал-ордерге шот фактурадағы мәліметтер жазылады. Төлем жасалған, бірақ айдың аяғына дейін кәсіпорынның қоймаларына түспеген тауарлық-материалдық құндылықтардың шот-фактуралары немесе төлем талап тапсырмалары негізінде 6-журнал-ордерге әдеттегі тәртіп бойынша жазу жазылады. Айдың аяында жолдағы материалдық құндылықтардың сомасын журнал-ордердің «Келіп түспеген жабдықтаушы қоймасындағы жүк үшін» деп аталатын арнайы бағанасында көрсетіледі. Журнал-ордер бойынша жиынтықтарды шығарғаннан кейін жолдағы тауарлықматериалдық қорлардың құнын материалдық корлар шоттарына жазады, олар материалдық жауапты адамдар есебіне жатқызылмаса да, жедел ескеріліп отырады. Сөтіп жолдағы тауарлық-материалдық қорлар айдың аяғында тиісті шоттарда шартты түрде есептеліп, олардың құндары жабдықтаушылар мен есеп айырысулар тұрғысында дебиторлық қарыз болып табылмайды. Келесі айдың басында жолдағы материалдардың қалдығы сторно етіледі (қызыл жазумен жазылады).

Жабдықтаушылар және қызмет көрсетушілермен есеп айырысулар есебі жөніндегі журналда ай аяғында «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» деп аталамын шот бойынша талданған қалдықтар көрсетіледі. Талдамалық есептің құрылымы жабдықтаушылар және мердігерлермен еспе айырысу жөніндегі қалдықтар туралы мағлұмат алуды қамтамсыз ету үшін және есеп айырысуды жедел бақылау үшін мына топтардан қалыптасады:

- Құны төленген, бірақ іс жүзінде алынбаған (қабылданбаған) материалдық қорлар, көрсетілген қызметтер, орындалған жұмыстар бойынша есеп айырысудан;
  - Фактураланбай қалған жабдықтар бойынша есеп айырысудан;
  - Мерзімінде төленбеген есеп айырысулардан.

Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысулар есебі бойынша мынадай шоттар корреспонденциясы беріледі.

Кәсіпорынның басқа заңды немесе жеке тұлғалардан сатып алынған тауарлық-материалдық қорлар үшін (қосылған құнға салық есебін сіз) акцептелген шот-фактурасына:

Дт: 1310 «Материалдар» немесе 1330 «Тауарлар» деп аталатын шоттардың тиістісі;

Кт: 3310 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айрысу» деп аталатын шот.

Ал бұл тауарлар үшін есептелген қосылған құн салығы сомасына:

Дт: 3130 «Қосылған құнға салынған салық» деп аталатын шоты;

Кт: 3310«Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айырысу» деп аталатын шоты түріндегі екі жақты жазу жазылады.

Жабдықтаушылардың шот фактурасының қай шоттан төленгеніне қарай:

Дт: 3310 «Жабдықтаушы және мердігерлермен есеп айрысу» деп аталатын шот.

Кт: 1030 «Ағымдағы банктік шоттардағы ақша қаражаты» деп аталатын шоты түрінде бухгалтерлік жазу жазылады.

Шот-фактура бойынша кәсіпорынның жабдықтаушыларға тауарларды сатып алу барысында төленген қосылған құнға салынған салықтың сомасы ұйымның тауарларды (қызметтерді) сату барысында есептелінген бюджетке төленетін қосылған құнға салынған салықтың сомасына шегерілгенде:

Дт: 3130 «Қосылған құнға салынған салық» деп аталатын шот.

Кесте 4. Кт: «Орны толтырылатын қосылған құнға салынған салық» деп аталатын шот

түріндегі жазуы жазылады

No	Операциялар мазмұны	Дебиттелетін шот	Кредиттелетін шот
1	2	3	4
1	Келіп түскен тауарлық-материалдық қорлар үшін, жабдықтаушы мердігерлердің шот фактурасы акцептелді: - Сатып алу құнына: - Сатып алынған тауарларға есептелінген (жұмыс, қызмет) қосылған құн салығының сомасына	1310-1317, 1330, 1420	3310 3310
2	Жабдықтаушы - мердігерлердің шоттары акцептелді: - Материалдарды жеткізу және өңдеу қызметтерінің құнына; - Қосылған құн салығының құнына	1310-1317, 1330 1420	3310 3310
3	Орындалған құрылыс-монтаж жұмыстары үшін мердігерлердің талап еткен шоттарына: - Жұмыстың құнына, - Қосылған құн салығы сомасына	2524 1420	3310

Басқа да кредиторлық қарыздар мен есептелген төлемдер есебі Жалдық міндеттемелердің есебі

Бұл міндеттемелер есебі 3390 «Жалдық міндеттеме» деп аталатын шотта жүргізіледі. Бұл шотта негізінен пассивті есеп айырысу шоты болып табылады. Шоттың кредиті бойынша жалға алушы ұйымның негізгі құрал-жабдықтарды ұзақ мерзімге жалға алғаны үшін жалға беруші кәсіпорынға қарызы көрініс табады. Ал «Жабдық міндеттеме» деп аталатын шоттың дебиті бойынша негізгі құралдарды жалға беруші кәсіпорынға жалдық міндеттеме бойынша қарыздың төленуі көрсетіледі. Бұл шотта талдамалық есеп әрбір жалдық міндеттеме бойынша бөлек жүргізіледі.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Қазақстан Республикасының Конституциясы. Алматы: Қазақстан, 2018.
- 2. Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім). Алматы: Қазақстан, 1994 ж. (12.02.2018 жылға өзгерістер мен толықтырулармен бірге).
- 3. Назарбаев Н.А. Қазақстан 2050. Ел Президентінің Қазақстан халқына жолдауы. Алматы: Білім, 2014 ж.
- 4. «Жаңа онжылдық жаңа экономикалық өрлеу Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы Астана: Қазақстан, 29.01.2018.
- 5. «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы». Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 15 мамырдағы №251 Заңы.

УДК 338.242.2

### ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КАК ЧАСТЬ ОСНОВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА

Сматова А.Н., Непшина В.Н.

Сведения об авторе. Сматова Асель Нуржановна – магистрант образовательной программы 6М050900 «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета. Непшина Виктория Николаевна – PhD, доцент Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Система риск-менеджмента - один из самых неотъемлемых элементов бизнеса, гарант успешного развития и конкурентоспособности банка. Статья посвящена проблемам и особенностям оценки кредитоспособности заемщиков, общим направлениям работы банков в этом направлении.

**Ключевые слова**. Оценка кредитоспособности, физическое лицо, кредитный портфель, заемщик, показатель.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Сматова Асель Нуржановна - Қазақстан-Американдық еркін университетінің 6М050900 "Қаржы" білім беру бағдарламасының магистранты. Непшина Виктория Николаевна - PhD, Қазақстан-Американдық еркін университетінің доценті.

**Аннотация.** Тәуекел-менеджмент жүйесі-бизнестің ажырамас элементтерінің бірі, банктің табысты дамуының және бәсекеге қабілеттілігінің кепілі. Мақала қарыз алушылардың несие қабілеттілігін бағалаудың проблемалары мен ерекшеліктеріне, осы бағыттағы банктер жұмысының жалпы бағыттарына арналған.

**Түйін сөздер.** Несие қабілеттілігін бағалау, жеке тұлға, несие портфелі, қарыз алушы, көрсеткіш.

**About the authors.** Smatova Assel - graduate in the educational program 6M050900 "Finance" of the Kazakh-American Free University. Nepshina Viktoria - PhD, Associate Professor, Kazakh-American Free University/

**Annotation.** The risk management system is one of the most essential elements of a business, a guarantee of successful development and competitiveness of a bank. The article is devoted to the problems and features of assessing the creditworthiness of borrowers, the general directions of banks in this direction.

**Keywords.** Credit rating, individual, loan portfolio, borrower, indicator.

Значительное снижение доходов коммерческих банков требует от банковского менеджмента таких управленческих решений, которые позволили бы банкам осуществлять свою деятельность максимально эффективно. В этих условиях значительно возрастает роль управления рисками в банковской деятельности. Система риск-менеджмента - один из самых неотъемлемых элементов бизнеса, гарант успешного развития и конкурентоспособности банка. Отечественные банки понимают необходимость и неотъемлемость комплексного управления рисками. Коммерческие банки самостоятельно решают, какую часть работы по риск-менеджменту следует отдать сторонним организациям, а какими нужно управлять самостоятельно. В большинстве казахстанских банков система рискменеджмента слабая или вовсе носит бессистемный характер. Деятельность компаний в части управления рисками часто сводится к бессмысленному заполнению большого количества документов, которые даже и не выполняются, а также созданию контрольных служб, задачи которых - следить за работой сотрудников и других субъектов, непосредственно участвующих в жизни компании. Другая слабая сторона в системе риск-менеджмента банков – это система информационных технологий. Почти вся технологическая инфраструктура банков сфокусирована на решение конкретных задач либо на разработку бизнес-планов и составление бюджетов. По этой причине специалистам и рискменеджерам приходится тратить огромное количество времени на поиск и обработку необходимой информации. Зачастую, даже хорошо организованная ERP-система не всегда способна решать эту задачу. В нее необходимо включить блок, который бы отвечал за оценку и анализ рисков.

Кредит является одной из самых сложных экономических категорий. Рост объемов кредитования, которое сопровождается повышенными рисками по сравнению с другими видами банковской деятельности и снижением доходности, обуславливает необходимость применения новых подходов, методов и приемов к управлению кредитным портфелем банка, разработки эффективного механизма кредитного процесса и использования его на практике. Главная составляющая повышения эффективности системы кредитования – эффективность оценки риска данного вида услуг, что включает в себя анализ кредитного поведения заемщиков и разработку методик по повышению качества кредитного поведения заемщиков. При оценке кредитоспособности и платежеспособности физических лиц, риск-менеджеры зарубежных банков используют не только экономические, но и поведенческие факторы. Данный аспект помогает банкам оценить потенциальные риски, которые включают социологические, психологические и экономические особенности заемщика. Кредитное поведение - составляющая финансового поведения, при которой происходит процесс заимствования денежных средств, охватывающий период от появления желания взять кредит у индивида до полного возврата займов. Кредитное поведение рассматривается с точки зрения:

- появления у индивида желания взять кредит в банке;
- заключения индивидом сделки с банком;
- выполнения заемщиком обязательств перед банком;

заемщики

И.Г. Давыденко в своей исследовательской работе разделяет виды кредитного поведения на две группы: индивиды с активным поведением и индивиды с пассивным кредитным поведением.

таолица	лица 1. матрица кредитного поведения заемщиков				
	Установка по отношению к кредиту				
		ПОЗИТИВНЫЕ НЕГАТИВНЫЕ НЕЙТРАЛЬНЬ			
r- biT	НАЛИЧИЕ	Уверенные заем-	Вынужденные	Равнодушные за-	
дит- опыт		щики	заемщики	емщики	
реди ий ол	ОТСУТСТВ	Потенциальные	Антизаемщики	Маловероятные	
入馬	ИЕ	заемшики		заемшики	

заемщики

Таблица 1 Матрица крелитного повеления заемщиков

ИЕ

Активное кредитное поведение будут осуществлять индивиды, уже имеющие кредитный опыт, то есть отнесенные к уверенным заемщикам или равнодушным заемщикам. Определяя установки по отношению к кредиту и учитывая наличие кредитного опыта, автор выявил 6 типов кредитного поведения населения: уверенные заемщики, вынужденные, равнодушные, потенциальные, антизаемщики, маловероятные заемщики.

Уверенные заемщики – индивиды, которые имеют опыт кредитного поведения, то есть брали кредит не более, чем три года назад или имеют его сейчас, а также имеют позитивные установки по отношению к кредиту.

Вынужденные, имеющие опыт кредитования и негативные установки по отношению к кредиту. Можно предположить, что данный вид будет наблюдаться в том случае, если получение кредита было вынужденной мерой, или на индивида оказывало давление его социальное окружение. Равнодушные заемщики – индивиды, имеющие кредитный опыт кредитования и нейтральные установки по отношению к кредиту. Этот вид представляется маловероятным, так как сложно осуществлять какую-либо деятельность, в данном случае - получать кредит, оставаясь к ней равнодушной. Кажется более вероятным, что у индивида должно было сформироваться какое-то мнение о данной практике. Однако этот вид имеет право на существование: возможно, решение о кредите принимал не сам индивид, а члены его семьи или другие значимые люди, поэтому ярко выраженной позитивной или негативной установки на кредитное поведение не сформировалось. Потенциальные заемщики, индивиды, которые имеют положительные установки на кредитное поведение, однако не имеют кредитного опыта. Антизаемщики имеют негативные установки по отношению к кредиту и не имеют кредитного опыта, они менее склоны осуществлять кредитное поведение в будущем. Маловероятные заемщики, этот вид близок к предыдущему – антизаемщикам, однако в отличие от них, так же не имея кредитного опыта, они не имеют негативных установок – их установки нейтральны. Эта группа, так как у нее пока не сформированы установки, со временем может спокойно перейти в любую из вышеперечисленных групп, однако, так как для этого необходимо время, на данный момент мы будем рассматривать их как маловероятных заемщиков. Кредитное поведение индивидов необходимо рассматривать как социальное явление, что позволит типологизировать поведение населения (заемщиков) на рынке кредитов по двум критериям:

- 1) установки по отношению к кредитам (предрасположенность индивида к заимствованиям);
  - 2) наличие или отсутствие кредитного опыта.

Причины не платежей по кредитам у заемщиков могут быть абсолютно разными. Отличается и поведение должников при возникновении финансовых трудностей. В психологии нет единого портрета должника с психологической точки зрения. Можно лишь условно выделить несколько типов проблемных заемщиков, характеристики которых не зависят от их образования или уровня дохода:

Первая группа — это люди с высокой степенью ответственности, попавшие в категорию должников в силу обстоятельств. Не склонные к риску, они ведут строгий бюджет. Как правило, стараются идти на контакт с кредитными учреждениями, находить какие-то взаимоприемлемые варианты погашения долга.

Вторая группа — это люди с выраженной уверенностью в собственных силах и высокой мотивацией достижения целей. Такие заемщики подходят к деньгам, как к ресурсу, который можно получить со стороны. Опираясь на свой жизненный опыт, они не всегда способны объективно оценить текущее положение дел, поэтому попадают в должники изза сбоя в финансовых потоках по причине не эффективной оценки рисков.

Третья группа – это люди, которые становятся должниками намеренно. Это, наверное, самая сложная для описания категория людей, поскольку в нее входят как склонные к мошенничеству, так и люди, попавшие в долговую яму по причине жизненных обстоятельств.

В своей работе «Развитие системы кредитования в России: анализ потребностей и предпочтений населения» автор строит эмпирическую типологию финансового поведения, беря за основу отношение населения к деньгам, сбережениям и долгу. Сначала в результате факторного анализа было получено шесть факторов: отношение к получению денег в долг; отношение к предоставлению денег в долг; отношение к кредиту; отношение к сбережениям; отношение к деньгам и богатству; склонность к риску, стремление к благосостоянию. Затем выделенные факторы были использованы для кластеризации респондентов. В результате было выведено шесть видов финансового поведения: неадаптированные пессимисты, адаптированные пессимисты, неадаптированные реалисты, адаптированные реалисты, неадаптированные оптимисты, адаптированные оптимисты. В 2007 году была проведена исследовательская работа по кредитному поведению домашних хозяйств Чили. Работа была акцентирована на влияние отдельных видов кредитов, на кредитное поведение заемщиков. Был произведен стресс-сценарий по макроэкономическим потрясениям на вероятность дефолта по потребительским и ипотечным кредитам. Результаты исследования показали, что наиболее подверженными к дефолту кредитами являются ипотечные кредиты. Также в 2007 году было проведено исследование Stephan Meier, Charles Springier по теме «Impatience and Credit Behavior: Evidence from a Field Experiment» (Нетерпеливость и кредитное поведение). В эксперименте участвовали семьи с низким и умеренным доходом с целью выявления влияния нетерпеливости людей на кредитные предпочтения индивидуумов. Авторами была сделана попытка разработать эмпирическое соотношение между нетерпеливостью и уровнем кредита на основе ТОВІТ мо-

Вестник КАСУ

дели. Данное уравнение показывает, что чем нетерпеливее заемщик, тем выше у него уровень долга.

DEBT 
$$\alpha + \gamma IMPATIENCE + \gamma_2 x + \varepsilon$$
 (1)

где DEBT – логарифм уровня долга индивидуума;

IMPATIENCE - уровень нетерпеливости (рассчитанный на основе средних показателей остатков счета в кредитной карте индивидуума);

X – индивидуальные переменные (год рождения, гендерная принадлежность, уровень образования);

Исследования показали, что люди среднего возраста более склоны к риску дефолта.

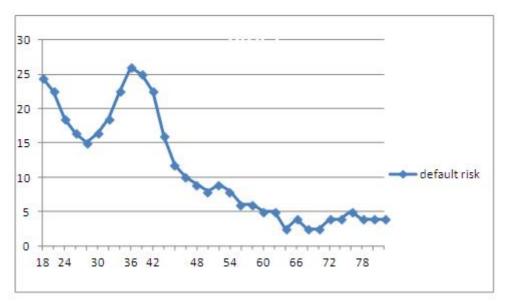


Рисунок 1. Риск дефолта заемщиков в зависимости от возраста заемщиков

В ходе исследования было доказано, что чем нетерпеливее заемщик, тем больше вероятность того, что он будет просрочивать долги. Уровень дефолта прямо пропорционален уровню нетерпеливости заемщика.

DELINO 
$$\alpha + \gamma IMPATIENCE + \gamma X + \varepsilon$$
 (2)

DEFAULT 
$$\alpha + \gamma IMPATIENCE + \gamma X + \varepsilon$$
 (3)

где DELINQ – логарифм уровня просрочки долга индивидуума;

DEFAULT – логарифм уровня дефолта индивидуума;

IMPATIENCE – уровень нетерпеливости (рассчитанный на основе средних показателей остатков счета в кредитной карте индивидуума);

X - индивидуальные переменные (год рождения, гендерная принадлежность, уровень образования).

В 2015 году профессор Принстонского университета Ангус Дитон проанализировал уровень удовлетворенности жизнью, по мнению людей развитых и бедных стран. По результатам исследования было выявлено, что, по мнению людей, уровень благосостояния зависит от возраста людей. В бедных странах удовлетворенность экономическим состоянием не зависит от возраста. Люди среднего возраста менее удовлетворены своим благосостоянием в развитых странах. Справедливо утверждать, что в развитых странах люди среднего возраста более склоны к взятию кредита. В бедных странах данная гипотеза не

работает, т.е. мотивация к взятию кредитов в бедных странах почти аналогична в зависимости от возраста. Работы профессора помогают лучше понять то, как рядовые потребители принимают решение о распределении своих расходов, как спрос на тот или иной товар зависит от цены и от уровня дохода потребителей. Чтобы объяснить формирование капитала и величины экономических циклов, необходимо понять взаимосвязь между уровнями дохода и потребления на протяжении долгого времени.

В ряде своих работ А. Дитон доказал, что традиционная теория потребления не может объяснить фактические отношения, если учитывать только усредненный доход и потребление.

Вместо этого следует учитывать то, как отдельные люди адаптируют свой собственный уровень потребления под их собственный уровень дохода, который меняется совсем не так, как усредненный доход. Это исследование ясно показало, почему анализ индивидуальных данных является ключом для понимания усредненных данных. Данный подход стал широко применяться в современной макроэкономике.

При интервьюировании банков второго уровня Казахстана Национальным Банком РК стало известно, что всего несколько банков используют поведенческий скоринг. Исследования поведенческого скоринга способствует улучшению оперативности, быстрому принятию решения, повышению эффективности обслуживания клиентов банками. Для построения поведенческого скоринга необходимо определить факторы, которые могли бы всецело объяснять поведение заемщиков.

Анализ рисков начинается с выявления его источников и причин, определяющих события, в которые могут вылиться риски. Заемщик является сложным и интересным объектом кредитного риска. Поэтому, в первую очередь, идентифицируется кредитный риск, возникающий именно в отношении заемщика. Задачей этапа идентификации кредитных рисков является декомпозиция этого риска на составляющие, то есть те самые факторы, которые и создают невозможность или нежелание заемщика расплатиться по кредиту. Практика, накопленная банками в области оценки кредитоспособности, свидетельствует о том, что основные принципы многих методик оценки не обобщены и не оформлены в виде документа, обязательного для широкого применения кредитными учреждениями. Это объясняется сложностью проведения оценки, что в итоге повышает уровень кредитного риска и подвергает процесс присвоения кредитного рейтинга субъективным факторам, что затрудняет сравнение заемщиков между собой, усложняет работу банка. В этой связи появляется необходимость создания и утверждения положения, включающего процесс оценки кредитоспособности, показатели, на основании которых присваивается кредитный рейтинг. Как правило, все проблемы с кредитами возникают в случае крупных финансовых потерь заемщика. Риск - менеджер проводит анализ кредитного проекта на основании полученного от кредитного менеджера экономического заключения, или коротко – резюме. На основе исходных данных (полученных менеджером во время выезда на место производства и со слов клиента) кредитный менеджер анализирует финансовое состояние заемщика, также риск-менеджер решает вопрос о возможности финансирования конкретного проекта. Первая глава резюме состоит из личных данных заемщика (дата рождения, место рождения, контактный телефон и т.д.). Во второй – указываются владельцы/собственники компании и процент собственности каждого из них. В третьей - описывается кредитная история заемщика, если таковая имеется, в которой указывается наличие просроченных платежей, целевое назначение кредитов. В четвертой - указываются запрошенные заемщиком условия кредитования и предложенные условия Кредитным Комитетом. В - пятой дается подробное описание бизнеса клиента. В шестой - приводится баланс на определенную дату последних двух лет и комментарии к нему. В седьмой - дается сравнительный анализ собственного капитала. В восьмой - дается описание предмета залога с указанием владельца, месторасположения, рыночной и залоговой стоимости предмета залога и коэффициента понижения. В девятой кредитный менеджер делает вывод о возможности реализации проекта. Также обязательным при экономическом анализе является составление отчета о прибыли и убытках, и

Вестник КАСУ 83

прогноза движения денежных средств (cash flow). На основании экономического анализа кредитного менеджера, риск-менеджер делает свое заключение о возможности финансирования проекта. В первой главе заключения дается описание (суть) кредитного предложения. Во второй – указываются связанные компании/лица, дабы избежать концентрации кредитных ресурсов Банка в «одних» руках. В третьей – указываются бизнес—риски. В четвертой – финансовые риски. В пятой – структурные риски. В шестой главе дается заключение риск – менеджера о возможности финансирования Банком проекта.

В целом, рассматривая процесс взаимодействия банка и клиента можно сделать вывод, что на каждой из стадий предоставления кредита существуют предпосылки для возникновения кредитного риска, что приводит к нарушению возвратности суммы кредита. Изучение сущности данного явления показывает, что причиной возникновения кредитного риска является разрыв цепочки, состоящей из семи последовательных звеньев. Уже в первом звене, когда банк рассматривает кредитную заявку, может возникнуть кредитный риск, если банк не правильно оценил заемщика. Во втором звене, если после рассмотрения кредитной заявки банк решается на выдачу кредита, то ему необходимо постоянно контролировать деятельность клиента. Один неверный шаг в деятельности заемщика может привести к задержке, а иногда и к невозврату кредита. Третья и четвертая стадии движения ссуды в основном зависят от самого заемщика, то есть насколько эффективно заемщик использовал в своем производстве кредиты, какова его прибыль и может ли он вообще получать прибыль. Иными словами, если происходит нецелевое использование кредита или на деятельность заемщика оказывают влияние другие внешние факторы, то заемщик не может получать прибыль, а, следовательно, возникает угроза невозврата кредита, то есть кредитного риска. Пятая стадия тесно связана с четвертой, так как если предприятие не получает прибыль, то ему не из чего возвращать кредит. Здесь может возникать и такая ситуация, когда заемщик не показывает прибыль в полном объеме или не показывает вообще. В этом случае, предприятие будет считаться убыточным или банкротом, а сумма кредита или ее часть будет возвращена только после реализации заложенного имущества. Итак, рассматривая кругооборот ссудного капитала можно сделать вывод, что на каждой из стадий движения кредита существуют предпосылки для возникновения кредитного риска, что приводит к нарушению возвратности суммы кредита.

В отечественной банковской практике методика анализа кредитоспособности заемщика основана на применении коэффициентов, базирующихся на анализе балансов и отчетов предприятий с составлением различных пропорций активов и пассивов и определения отклонений, характеризующих положительные или отрицательные стороны их деятельности. Недостатком данных методик отечественных банков является то, что многие из них анализируют лишь базовый год, соответственно характеризуют финансовое положение при присвоении класса лишь на этот год, что ограничивает определение перспективной деятельности заемщика. Это в первую очередь связано с недостатком предоставленной информации клиентом банку. В связи с этим необходимо создать в Казахстане информационную базу данных о финансовом состоянии заемщиков, что даст возможность ограничить степень кредитного риска. Банкам рекомендуется передавать информацию о финансовом состоянии заемщиков, чтобы отслеживать неплатежеспособных должников, предотвращать получение ими кредитов от других кредиторов. Этот инструмент чрезвычайно эффективно используется другими развевающимися странами, где нет учреждений по оценке кредитоспособности заемщика, и оказывает существенную помощь в развитии кредитования. Сейчас в Казахстане применяют локальные отраслевые системы контроля. Налоговые, таможенные органы, органы статистики и коммерческие банки имеют свои базы данных, каждая из которых используется при выполнении специфических задач, связанных с их деятельностью. В целях укрепления надежности банков от кредитных рисков и оптимизации процессов кредитования необходима координация баз данных и создание общей интегрированной системы контроля за клиентом. Для обеспечения независимой оценки кредитоспособности заемщиков необходимо создание независимых, частных, негосударственных фирм. Государству следует узаконить создание частных бюро по оценке кредитоспособности заемщиков и системы обмена информацией о должниках.

Проблема существования кредитного риска и методов управления им является первостепенной задачей современной банковской системы. В связи с этим представляется интересным использование и внедрение отдельных элементов методик зарубежных банков в нашей банковской системе. Но слепое копирование зарубежного опыта не принесет необходимого результата, так как методики анализа кредитного риска, кредитоспособности зависят от типа экономики, уровня развития рыночных отношений, отраслевых особенностей, форм собственности, принятых форм отчетности и так далее.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Стребков Д.О. Основные типы и факторы кредитного поведения в современной России // Вопросы экономики, № 2. 2014. С. 15-17.
- 2. Давыденко И.Г. Детерминанты кредитного поведения населения, 2015. С. 35-37.
- 3. Elliehausen G. The Impact of Credit Counseling on Subsequent Borrower Credit Usage and Payment Behavior, 2013. P. 57-59.
- 4. Lun C. Thomas. A Survey of Credit and Credit behavior of borrowers, 2016. P. 21-26.

УДК 339.13

## НОВАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ АО «КАЗАХТЕЛЕКОМ» – СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСОВ XXI ВЕКА

Ишкинина Г.Ш.

**Сведения об авторе.** Ишкинина Гюзель Шаяхметовна – кандидат экономических наук, доцент Казахстанско-Американского свободного университета.

Аннотация. Данная статья посвящена анализу процесса формирования и реализации маркетинговой стратегии телекоммуникационной компании в рамках функционирования государственной программы «Цифровой Казахстан» на примере компании АО «Казахтелеком». Проведен комплексный анализ проводимой маркетинговой политики объекта исследования, на основании которого предложена маркетинговая стратегия компании. По результатам маркетингового анализа предложены пути дальнейшего совершенствования маркетинговой стратегии АО «Казахтелеком» в рамках реализации государственной программы «Цифровой Казахстан».

**Ключевые слова**. «Цифровой Казахстан», маркетинговая стратегия, маркетинг-микс, В2В-маркетинг, В2С-маркетинг.

**Автор туралы мәліметтер.** Ишкинина Гюзель Шаяхметқызы – экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақстан-Американдық еркін университетінің доценті.

Аннотация. Бұл мақала «Қазақтелеком» АҚ компаниясының мысалында «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасының жұмыс істеу шеңберінде телекоммуникациялық компанияның маркетингтік стратегиясын қалыптастыру және іске асыру процесін талдауға арналған. Зерттеу объектісінің жүргізілетін маркетинттік саясатына кешенді талдау жүргізілді, оның негізінде компанияның маркетингтік стратегиясы ұсынылды. Маркетингтік талдау бойынша «Цифрлық Қазақстан» мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде «Қазақтелеком» АҚ маркетингтік стратегиясын одан әрі жетілдіру жолдары ұсынылды.

**Түйін сөздер.** Сандық Қазақстан, маркетингтік стратегия, маркетинг-микс, В2В-маркетинг, В2С-маркетинг.

**About the author.** Ishkinina Gyuzel - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Kazakh-American Free University.

Annotation. This article is devoted to the analysis of the process of formation and implementation of the marketing strategy of a telecommunications company within the framework of the state program "Digital Kazakhstan" using the example of JSC "Kazakhtelecom". A comprehensive analysis of the marketing policy of the object of study is carried out, on the basis of which the marketing strategy of the company is proposed. Based on the results of the marketing analysis, the ways of further improving the marketing strategy of JSC Kazakhtelecom as part of the implementation of the state program Digital Kazakhstan are proposed.

**Keywords.** Digital Kazakhstan, marketing strategy, marketing mix, B2B marketing, B2C marketing.

Перед Казахстаном, отраслью телекоммуникаций и АО «Казахтелеком» сегодня стоят вызовы цифровой эпохи. Экономика нашей страны находится в процессе трансформации, и это требует трансформации маркетинговых подходов к бизнесу. Построить «Цифровой Казахстан» означает реализовать в масштабах Казахстана ряд технологических новшеств, запустить новые направления бизнеса и значительно трансформировать существующую отрасль телекоммуникаций.

В рамках преобразования компании в интегрированного сервис-провайдера АО «Казахтелеком» видит своё дальнейшее развитие в реализации трех основных стратегических маркетинговых инициатив:

- 1) бренд первого выбора;
- 2) цифровая платформа;
- 3) трансформация затрат.

Следуя новым трендам, АО «Казахтелеком» необходимо качественно изменить

подходы к развитию продуктов и их презентации на рынке, соответствующих так называемому бренду первого выбора, выполнив следующие инициативы:

- 1.1 Развитие продуктового портфеля и цифровых платформ;
- 1.2 Формирование единого бренда;
- 1.3 Цифровизация каналов продвижения, продаж и обслуживания клиентов;
- 1.4 Цифровизация формирования продуктов.

Маркетинговая инициатива «Цифровая платформа» предполагает для АО «Казахтелеком» развитие следующих драйверов на 2018–2028 годы:

- 2.1 Цифровизация сетевых ресурсов;
- 2.2 Цифровизация информационных систем поддержки бизнеса;
- 2.3 Создание цифровых сервисных платформ для партнеров;
- 2.4 Централизованное управление данными (Big Data).

Данное стратегическое маркетинговое направление «Трансформация затрат» предусматривает реализацию ряда инициатив:

- 3.1 Оптимизация активов/баланса;
- 3.2 Построение эффективной организационной архитектуры Компании;
- 3.3 Снижение себестоимости услуг;
- 3.4 Повышение производительности труда;
- 3.5 Повышение маржинальности бизнес-единиц;
- 3.6 Реновация САРЕХ.

Кроме этих стратегических маркетинговых альтернатив, предлагается целый комплекс мероприятий по совершенствованию маркетинговой деятельности компании АО «Казахтелеком».

Под флагом организационных и операционных улучшений предложена работа по централизации и консолидации функций, повышению эффективности внутренних процессов и процессов взаимоотношения с клиентами.

Среди ключевых мероприятий предложены следующие, посредством которых возможно рационально использовать средства и дополнительно зарабатывать:

- запустить единый центр управления сетями АО «Казахтелеком»;
- внедрить систему оплаты труда на основе грейдов;
- научится управлять оттоком клиентов;
- разработать абонентам пакетные предложения;
- централизовать функции HR, юридического и финансового сопровождения, расчета и выплаты зарплаты, IT-обслуживания, закупок, бюро ремонтов, контакт-центра.

Кроме того, рекомендуется разработать корпоративные ценности «CREDO» как один из важнейших элементов корпоративной культуры с целью повышения корпоративного духа и культуры.

#### Новые корпоративные ценности AO «Казахтелеком»

Все пять новых ценностей объединены одним словом – CREDO и включают в себя важные для каждого работника АО «Казахтелеком» утверждения и ориентиры;

- CLIENT / Клиент Превосходить ожидания Клиента;
- RESPONSIBILITY / Ответственность за результат Взял на себя обязательство отвечаешь за результат;
- ENTREPRENEURSHIP / Предпринимательский дух Предпринимательская смелость лидера рынка;
- DIGITAL CULTURE / Цифровая культура Цифровые коммуникационные технологии в работе и в жизни;
- OUTSTANDING DECISIONS / Выдающиеся решения Качество решений для успеха бизнеса.

Проект «CREDO: путь к культуре успеха», доказавший свою эффективность, на данный момент запущен в Дирекции информационных систем, Дивизионе по корпоративному бизнесу и Центральной РДТ. В будущем планируется запуск проекта в других

филиалах.

В условиях дивизиональной организационной структуры управления следует реорганизовать 14 областных дирекций в 6 региональных, но в то же время продолжать работу по коммерческим проектам, реализовывать проекты по новым бизнесам, изображенных на рис. 1.

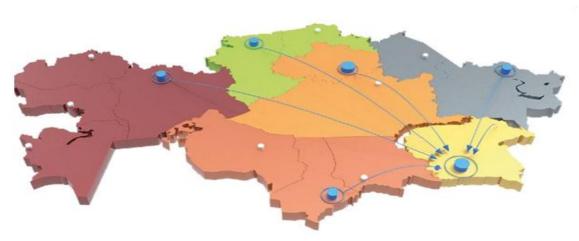


Рис. 1. Образование 6 региональных дирекций в АО «Казахтелеком»

На рис. 1 представлены 6 крупных региональных дирекций телекоммуникаций (РДТ) в АО «Казахтелеком» - РДТ «Центр», «Север», «Юг», «Запад», «Восток», «Алматытелек» вместо 14 ранее существующих областных РДТ.

В качестве логического продолжения формирования сегменто-ориентированной структуры предлагается создать дивизионы В2В и В2С.

Внутри дивизионов В2В и В2С предлагается централизовать ряд функций, таких, как контакт-центры, управление дебиторской задолженностью, сервис-менеджмент, маркетинг и служба менторов. Благодаря этому процессы и подходы в работе смогут быть унифицированы и стандартизированы.

Создаются общие центры обслуживания (далее – ОЦО) по функции юридического сопровождения, например, финансовый ОЦО, что, в свою очередь, позволило стандартизировать процессы и соответственно повысить производительность труда, сократить сроки выполнения операций.

Одним из ключевых направлений продаж в будущем периоде предлагается продвижение услуг FMS – конвергентных пакетных решений фиксированной и мобильной связи. Планируется, что за год база клиентов увеличится более, чем в 2 раза. При этом важно не только продать, но и удержать наших клиентов в условиях конкурентной среды. Для этой цели пересмотрены реактивные и разработаны новые проактивные подходы в управлении оттоком. В результате до 200 тыс. клиентов останутся с предприятием. Дополнительным новым инструментом сохранения клиентской базы и гарантии потребления услуг стало подключение тарифных планов с годовым контрактом.

В рамках проекта оптимизации управления недвижимостью произведено высвобождение и продажа помещений на 1 млрд. тенге.

Ожидаются следующие основные достижения по сегментам В2В и В2С и соответственно продуктам.

На сегменте B2B AO «Казахтелеком» стремится к тому, чтобы все решения полностью удовлетворяли потребности клиента в профессиональных коммуникационных решениях, базирующихся на качестве и удобстве. На данном сегменте AO «Казахтелеком» предоставляет следующие услуги:

- фиксированные услуги;

- конвергированные услуги;
- инфокоммуникационные, в том числе облачные услуги.

Фиксированные услуги связи по данному сегменту включают услуги традиционной телефонии и широкополосного доступа к сети интернет под брендами Megaline Business и ID Net Business.

Планируется более 20 тыс. точек соединить в корпоративные сети по РК и за ее пределами посредством услуг виртуальных частных сетей VPN от АО «Казахтелеком». Услуги VPN представляют собой основу создания распределенных корпоративных сетей для большого объема бизнес-организаций в стране и предлагают широкий спектр возможностей организации наложенных сетей с применением L2- и L3-технологий.

Интеллектуальные услуги АО «Казахтелеком» являются универсальным решением для сегмента В2В, которое позволяет организовать оперативный сбор или предоставление любой информации по телефону в автоматическом или полуавтоматическом режиме, а также обеспечить своих клиентов другими дополнительными сервисами: бесплатный вызов, платная информационная услуга, телеголосование.

Разработка готовых решений для бизнеса охватила большой объем предварительной работы, включающий сегментирование рынка юридических лиц. Для оптимизации работы клиенты были поделены на следующие сегменты: государственные организации, крупные корпоративные клиенты, средний бизнес, малый бизнес, индивидуальные предприниматели.

Как ведущему телекоммуникационному и инфокоммуникационному оператору Казахстана, АО «Казахтелеком» важно находиться на острие развития технологий и новых сервисов.

Предложения телекоммуникационных услуг для корпоративного сегмента в рамках сегментоориентированной модели сконцентрированы на предоставлении комплексных решений для клиента, разработанных с учетом специфики юридического лица, вместо предложения моноуслуг.

С этой целью разработаны решения для каждого сегмента: от крупных корпоративных клиентов до индивидуальных предпринимателей.

В целях реализации гибкой тарифной политики для крупных корпоративных клиентов и клиентов среднего бизнеса в компании реализован механизм формирования продуктовых предложений с использованием модуля автоматизированной системы скидок, который позволяет учитывать интересы как клиентов, так и компании. Для клиентов малого бизнеса и сегмента SOHO разработаны и активно реализуются готовые пакетные продуктовые предложения линейки SOHO.

Для государственных органов услуги доступа к сети интернет обеспечивают централизованный выход через единый шлюз с максимальным охватом территории: доступность услуги более чем в 100 населенных пунктах РК.

- В 2019 году АО «Казахтелеком» продолжило реализацию стратегически важных инновационных проектов на сегменте В2В. Запущены и введены в коммерческую эксплуатацию следующие услуги:
  - 1. Онлайн-доступ к камерам для видеонаблюдения;
- 2. Облачная информационная система учета и планирования административно-хозяйственной деятельности (Облачная бухгалтерия);
  - 3. Подключение к единой платформе «Цифровая карта медицины Казахстана»;
- 4. Запущены пробные продажи услуги FMC One contact (fixed mobile convergence) технология, объединяющая фиксированную и сотовую связь, с дальнейшим переводом в коммерческую эксплуатацию;
- 5. Запустился пилотный проект «Аренда ККМ» в городах Нур-Султан, Алматы, Шымкент с пробными продажами 300 ККМ.

Стратегически компания АО «Казахтелеком» движется в направлениях, основа которых была заложена еще в 2018 году: технологии Интернета вещей (IoT) стали ключевыми элементами инвестиций, а такие направления, как электронная коммерция и

89

Fintech, потребовали от компании нестандартного подхода к построению новых для неё бизнесов.

Учитывая потенциал роста рынка IoT в Казахстане, AO «Казахтелеком» инициировал 2 проекта по данному направлению IoT для сегментов B2C и B2B/B2G:

- Проект по развитию продукта «Smart Home Умный дом» для сегмента B2C;
- Проект по развитию продуктов IoT для сегмента B2B/B2G на базе сети LoRa.

Вышеуказанные проекты охватывают все сегменты рынка Интернета вещей: квартиры, частные дома и подъезды в сегменте B2C; уличную территорию городов, много-квартирные дома, административные здания, производственные объекты и автомобильные дороги в сегменте B2B/B2G.

На операторском сегменте (B2O) АО «Казахтелеком», предоставляя услуги по присоединению сетей телекоммуникаций и пропуска межсетевого трафика, доступа к сети интернет и аренды каналов, обеспечивает взаимодействие сетей операторов связи РК, строго придерживаясь норм действующего законодательства и принципов взаимовыгодного партнерства. Компания стремится к сохранению и развитию факторов конкурентного преимущества — наличию необходимого количества сетевых ресурсов для присоединения сетей операторов и пропуска всех видов трафика, разветвленной сети телекоммуникаций, построенной на современном цифровом оборудовании с большой пропускной способностью, обеспечивающей качественный и надежный сервис операторам и их абонентам.

На протяжении последних лет группа компаний АО «Казахтелеком» постоянно предпринимает шаги по обеспечению конкурентоспособности услуг доступа к сети интернет для ISP-провайдеров РК и аренды магистральных каналов связи, с каждым годом производя снижение тарифов и совершенствуя надежность и качество, расширяя географию предоставления транзитных услуг в направлениях Европа, Россия, Средняя Азия и КНР.

На розничном рынке услуг связи (B2C) АО «Казахтелеком» предоставляет инновационные высокотехнологические телекоммуникационные решения для конечных потребителей в следующих направлениях:

- услуги фиксированной связи;
- услуги платного телевидения;
- конвергированные услуги;
- пакетные решения.

Услуги фиксированной связи включают традиционные услуги телефонии и широкополосного доступа к сети интернет по передовым технологиям. В целях увеличения ARPU абонентов, доходов компании, а также повышения лояльности к услугам АО «Казахтелеком» прилагает определенные усилия для разработки дополнительных услуг и модернизации существующих.

#### Услуги платного телевидения

В 2019 году компания продолжает развивать и продвигать услуги цифрового телевидения, включая видео по запросу и по подписке, караоке, пакет HD — телеканалов и онлайн-доступ к просмотру эфирного телевидения. Клиентская база услуг платного ТВ, включая сегмент B2B, в 2018 году составила более 770 тыс. точек, из которых более 620 тыс. являются точек цифрового телевидения по технологии IP TV.

#### Конвергированные услуги

Важным драйвером развития компании в 2018 году стало активное развитие конвергенции фиксированных и мобильных сетей. В рамках партнерства с Tele2/ALTEL обеспечена необходимая технологическая база для развития подобных услуг. Данное направление на рынке представлено продуктами FMS. Услуги «Универсальный номер» в FMS являются яркими представителями сближения фиксированных сервисов с мобильными, которые стирают границы представления абонентов по традиционной связи. Коли-

чество абонентов, подключенных к услуге FMS – более 850 тыс., что составляет 3% рынка мобильной связи, или 84% рынка конвергенции.

#### Пакетные решения

В соответствии с тенденциями развития рынка телекоммуникаций и изменениями в предпочтениях пользователей услуг связи, АО «Казахтелеком» делает акцент на развитии пакетных предложений.

По профилю потребления услуг на сегменте B2C выявлены значимые группы, для которых структура пакетных решений разработана с учетом потребностей каждого абонента (домохозяйства) и направлена на удовлетворение потребностей семьи различных микросегментов. Структура пакетов содержит базовые фиксированные услуги связи с различными техническими параметрами и дополнительные услуги к ним (VAS).

Особое внимание следует уделить новой линейке тарифов. В 2019 году на сегменте В2С компанией принята новая бизнес-модель, позволившая изменить позиционирование компании на рынке. Новое позиционирование направлено на рост показателя ценности жизненного цикла клиента (CLV – customer lifetime value). Увеличение такого показателя абонентов достигается за счет внедрения системы долгосрочных контрактов с клиентами, где предусмотрены взаимные гарантии, которых ранее не было на рынке. Компания предоставляет клиенту возможность получения более высоких параметров и перечня услуг за доступные тарифы при заключении долгосрочного контракта. Клиент закрепляет контрактом гарантию долгосрочной лояльности. Расторжение контрактов экономически не выгодно обеим сторонам. Контракты до трех лет позволяют компании существенно повысить срок жизненного цикла абонента (CLV) и сократить затраты на поддержание клиентской базы. Новая бизнес-модель и линейка продуктов направлены не только на удержание, но и на привлечение новых пользователей с рынка. Все продуктовые предложения (пакеты) сформированы по принципу FMS.

Кроме того, АО «Казахтелеком» активно развивает услуги информационной безопасности и расширяет спектр и функционал услуг. Заключено дополнительное соглашение с ООО «РентСофт» относительно включения в существующие тарифные линейки АО «Казахтелеком» Kaspersky Internet Security по эксклюзивной цене. Разработаны инструкции по инсталляции/деинсталляции и управлению антивирусом «Лаборатории Касперского», с целью упрощения предоставления продукта и снижения нагрузки на техническую поддержку.

В результате предпринятых мер, демонстрируемый эффект от реализации данного комплекса мероприятий составит на свободный денежный поток около 34,9 млрд. тенге, с ожидаемым приростом к предыдущему году на 17% (см. рис. 2).

Таким образом, АО «Казахтелеком» сейчас переживает стадию формирования процессов взаимодействия как внутри дивизионов, так и с остальными подразделениями компании, направленными на улучшение деятельности компании во всех ее сферах.

АО «Казахтелеком» в рамках новой маркетинговой стратегии с целью компенсации падения доходов от «зрелых» услуг и создания сбалансированного продуктового портфеля следует стратегии активного роста и увеличения доли рынка на сегментах, где еще возможен экстенсивный рост, а именно платного ТВ и новых услуг. Своевременно внедряет дополнительные сервисы - это, прежде всего, конвергированные услуги, услуги ЦОД, системной интеграции, «Облачных вычислений», контент-сервисы для широкого круга пользователей. Следовательно, разработанная и внедряемая маркетинговая стратегия АО «Казахтелеком» – это стратегия цифровых бизнесов ХХІ века.

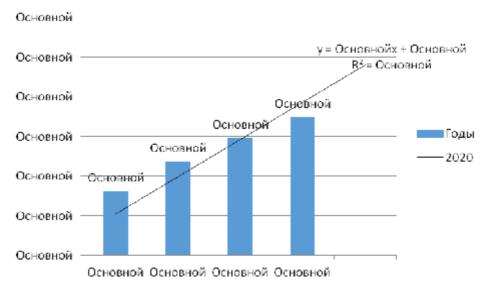


Рис. 2. Эффект на свободный денежный поток в 2019-2020 годах

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Современный рынок IT услуг: особенности и возможности. URL: <a href="https://www.sviaz-expo.ru/ru/articles/2016/it-uslugi//">https://www.sviaz-expo.ru/ru/articles/2016/it-uslugi//</a> [Электрон. ресурс]. (дата обращения: 26.10.2019)
- 2. Сайт AO «Казахтелеком». URL: https:// telecom.kz/1 / [Электрон. ресурс]. (дата обращения: 26.10.2019)
- 3. Сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан. Комитет по статистике. URL: http://stat.gov.kz [Электрон. ресурс]. (дата обращения: 27.10.2019)

#### УДК 342

# THE MECHANISM OF PERSONNEL ADAPTATION AS A KEY OBJECTIVE OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT

Tokarchuk K.V., Bordiyanu I.V.

**About the authors.** Tokarchuk Ksenia - graduate of the educational program "Management". Bordiyanu Ilona - PhD, Associate Professor, Kazakh-American Free University, Head of Business Department.

**Annotation.** The article considers the mechanisms of personnel adaptation as one of the aspects of human resource management. As an object of research, an analysis of the data of one of the enterprises in the region is given.

**Keywords.** Management, human resources management, personnel, personnel management, region studies.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Токарчук Ксения Владимировна - "Менеджмент" білім беру бағдарламасының магистранты. Бордияну Илона Владимировна – PhD, Қазақстан-Американдық еркін университетінің доценті, бизнес кафедрасының меңгерушісі.

**Аннотация.** Мақалада адами ресурстар менеджменті аспектілерінің бірі ретінде персоналды бейімдеу тетіктері қарастырылады. Зерттеу объектісі ретінде өңірдегі кәсіпорындардың бірінің деректерін талдау келтіріледі.

**Түйін сөздер.** Менеджмент, адам ресурстарын басқару, персонал, персоналды басқару, аймақты зерттеу.

Сведения об авторах. Токарчук Ксения Владимировна – магистр образовательной программы «Менеджмент». Бордияну Илона Владимировна – PhD, доцент Казахстанско-Амери-

канского свободного университета, зав. кафедрой бизнеса.

**Аннотация**. В статье рассматриваются механизмы адаптации персонала как один из аспектов менеджмента человеческих ресурсов. В качестве объекта исследования приводится анализ данных одного из предприятий региона.

**Ключевые слова**. Менеджмент, управление человеческими ресурсами, персонал, управление персоналом, исследования региона.

In connection with the globalization of business, many organizations have attempted to analyze the factors that underlie their competitiveness. It is known that the competitiveness of any company depends on a combination of a large number of factors, such as the right marketing program, the availability of resources, and an efficient technological process. The success of some companies and the failure of others due to the presence of a certain factor, which allows the organization to be a leader. Many researchers consider such a factor personnel working in a particular organization [1]. Currently, awareness of the importance of the human factor as a unique organizational resource has set the task of developing effective management tools among the most relevant ones.

Working with a person as a company resource begins at the adaptation stage. The effectiveness of the further work and the possibility of realizing the abilities of both the employee and the achievement of the goals of the entire organization depend on how effectively this process is organized. Personnel are considered to be a valuable organization resource [2]. However, without competent personnel management as a resource, the company may lose it. Managing the adaptation of new employees in a team is one of the most important tasks that the service personnel have to solve. Insufficient attention of the personnel service to the creation of an effective mechanism for the adaptation of employees may entail employee dissatisfaction with the organization, decrease in labor productivity, and departure from the company. In this case, the effectiveness of measures for staffing the organization decreases, which leads to the fact that the effectiveness of the organization as a whole may fall [3]. As a result of the development of an adaptation model as a management tool, its implementation and competent management in an organization, it is possible to obtain significant results.

If as a result of the adaptation process, an organization in a short time gets motivated employees working not only in accordance with their personal goals, but also with organizational tasks, then we can say that the adaptation mechanism in this organization is properly designed, implemented, managed and therefore effective. The absence in many enterprises of the model of the process of adaptation of new personnel as a management tool that allows influencing the competitiveness of a company makes this dissertation research meaningful and relevant [4].

Adaptation of staff should cover all personnel policy in the organization. The process of adaptation in the organization should begin from the moment that recruitment and selection of personnel begin. The employee begins to analyze the organization from the moment he heard about it and came into it to take a vacant position, which is why in this paper I described the recruitment and selection process [5].

The main directions of the Ulba-FA LLP policy with respect to personnel are: carrying out work on the selection, placement and use of workers, employees, specialists and heads of departments in the process of activities, as well as carrying out activities for their training, retraining (specialization) and advanced training (improvement); formation of a stable working staff; organization of personnel records; the creation of personnel reserve.

In Ulba-FA LLP, they try very carefully to recruit employees, because of the small staff, this process could not be important, because the lack of qualifications among employees is much better seen than in large firms.

There are several types of companies in which the process and mechanisms of adaptation are used in different ways. In the first type of company - there is no clear system of adaptation. The company's management considers the formalized system of adaptation not necessary for a number of factors:

Вестник КАСУ 93

- small staff;
- there is no staff turnover;
- subjective reasons (sometimes, managers of small companies do not see the relationship between the adaptation of the new employee and the effectiveness of his work, this indicates an information problem).

In the second type of company - a partial adaptation system. It is characterized by partial work with personnel, lack of distribution of duties between the head and the department for work with personnel, there is also no clear adaptation scheme [6].

From the history and analysis of the company, it became clear that Ulba-FA LLP refers to the second type of company with a mixed adaptation system.

At the moment, the company is actively developing, open to changes and implementations of new projects, including the adaptation of new employees. As for the organizational structure of the company, there is a vertical hierarchy of personnel management in Ulba-FA LLP. The General Director performs all the main functions, the functions of personnel management are delegated to the personnel specialist and his immediate superior director of economics.

After analyzing the structure of employees at Ulba-FA LLP, you should consider the tasks of analyzing the system of adaptation of personnel in the enterprise:

- verification of the adaptation process system, identification of the main provisions for the modification of the primary system taking into account the specifics of the organization;
  - development of an adaptation structure analysis algorithm;
- arguments on the relationship of factors of the adaptation process, that is, proof of the integrity of the proposed system;
- evidence of the impact of indicators of the effectiveness of the adaptation process on the competitiveness of the organization.

Indicators that need to be analyzed include:

- 1. The cost of adaptation of one employee (by profession). Calculated on the basis of the cost of work of persons involved in the adaptation process a mentor, a direct manager, personnel service specialists, as well as the price of handouts and other materials.
- 2. The cost of training a mentor (by profession) is the amount of investment invested in the development of the professional competencies of a mentor, in the development of training activities that he will conduct for beginners.
- 3. Percentage of posts covered by the adaptation system. Ideally, 100%. The real situation is most conveniently monitored using the "adaptation matrix", which allows you to find out which actions and for which category of employees are already being used, and which ones are still in the plans.
- 4. The percentage of employees performing the functions of mentors (by profession). This indicator determines the HR-service. It depends on the number of personnel units and the number of newcomers to them.
- 5. The percentage of employees who successfully passed the probationary period, in relation to the total number of admitted. Desirable 100%. The opposite is the indicator "Percentage of employees who left the company during or on the basis of a trial period". For the personnel manager, it is important to analyze who initiated the termination of the employment contract the employee himself or his immediate supervisor. If such cases are not unique, their reason may lie in the imperfection of the selection system [7].

Now it is necessary to review and analyze existing adaptation methods in Ulba-FA LLP.

- 1. The method of non-formalized support. The personnel manager needs to plan a time schedule for the implementation of the method in order to acquaint the new employee with his colleagues as soon as possible and devote to the subtleties of their relationship, while fixing each completed stage of the process in the incentive system. This method is quite energy intensive and time consuming, therefore this method is only partially implemented at this enterprise at the initial stage of adaptation. The use of this method in the enterprise requires refinement.
  - 2. The team training method is rather difficult to use, therefore, it is used in Ulba-FA LLP

not so often, despite its effectiveness. This method allows not only resolving some misunderstandings, but also significantly rallying the team, allowing them to learn a lot about each other. Requires special attention, design and further adjustment.

- 3. The method of instruction in Ulba-FA LLP is actively used in the following divisions: economic service, IT, production and technical department, quality service, capital construction service. This method is a report to the new employee about the requirements in each department of the company. At the same time it is necessary to provide him with texts and descriptions in the simplest possible form in order to avoid misunderstanding. However, this method is not as effective as previous methods. It is used once and at the initial stage of adaptation. Using this method is not enough for an effective adaptation process.
- 4. The website method is a fairly good adaptation tool in Ulba-FA LLP. The site contains information on the activities of the enterprise for potential customers, the basic requirements for personnel work, the rules for filling out documents and much more. The site of the company Ulba-FA LLP has existed since the establishment of the enterprise and is regularly updated. But the use of this method is also considered insufficient for the full and successful adaptation of employees. Must be used in combination with other effective methods.
- 5. The mentoring method is also partially used in the enterprise, however, it requires improvements and improvements for more efficient use. During the implementation, the employees independently instruct the novice, organize his activities and evaluate his performance [8].

Currently, the company has a staff adaptation system implemented on the basis of the "Adaptation Regulation".

The provision took effect from the beginning of the formation of the enterprise. During the action, 60 employees were adapted.

In the company, the personnel manager does not have a detailed plan for the adaptation of the employee to the new organization and to the new team. Each new employee is given a trial period during which the adaptation process usually takes place. For the period of probation, a new employee is attached to a manager who fills out an individual plan for the probation period of an employee.

Adaptation is an obligatory process for each new employee of the Company and an employee appointed to another position or transferred to work in another structural unit. The purpose of adaptation: to give the necessary basic level of training for the fastest possible inclusion of a new employee in the work process and the achievement of established indicators.

Adaptation of the personnel of the Company Ulba-FA LLP assumes active mastering by the employee of operations, actions in accordance with official duties, technological process, labor standards. Social adaptation presupposes joining the workforce, mastering the values of corporate culture, habituation of an employee to new conditions.

The program of adaptation of new employees of the Company consists of a common part; individual adaptation to each new employee does not apply. The general part is aimed at forming a new employee with a holistic view of the Company, the direction of its activities, organizational features, working conditions, relations between the Company and the employee (the procedure for admission, dismissal, payroll, etc.

The individual part should be directed to a detailed acquaintance with the structural unit in which the employee will work, his activities, as well as with the specifics of the work to be done.

The total duration of the process of adaptation of senior managers from 6 to 9 months, the other categories of employees from 1 to 3 months. A week before the end of the probationary period, the head of the structural unit, together with the mentor and the manager of the personnel service, assess the effectiveness of the work of the new employee and decide on his future work in the Company.

To characterize the staff and analyze the state of personnel management, we consider the level of development of the labor potential of the enterprise and employees, staff structure, job satisfaction of the company's employees, attitude to the company, level of labor, educational and social activity of the staff, payment and remuneration of staff in the organization.

Вестник КАСУ 95

According to the results of the analysis, the main problems related to personnel can be identified:

- 1. A large number of employees, short-term employees in the organization, as the company itself is young.
  - 2. The team is not ready to accept innovations and innovations.
  - 3. Dissatisfaction with the need for security in relation to pay.
  - 4. Low staff satisfaction with workload
- 5. The moral and ethical aspects of senior management interaction with employees is not appreciated highly.
- 6. The low level of employee satisfaction with career opportunities, especially among young employees.
- 7. Employees are not given the opportunity to participate in management, most decisions are made by senior management.
  - 8. The system of strict control in the work.
  - 9. Insufficient level of non-material incentives.

But, despite the existing problems on personnel adaptation issues, Ulba-FA LLP identified advantages for the implementation of a staff adaptation program:

- 1. Mature team.
- 2. High level of collective education.
- 3. Low staff turnover, high level of frame stability.
- 4. A high level of satisfaction with the socio-psychological climate.
- 5. High level of self-realization in the process of labor activity.
- 6. The organization is perceived by employees as a value.
- 7. High level of discipline and level of compliance.
- 8. The developed system of material incentives.
- 9. Much attention is paid to the development and training of staff.

On the basis of the analysis performed, it can be concluded that the problems existing in the company in terms of structure and personnel, and the work carried out in personnel management are caused by the unwillingness of employees to perform work at the proper level. That, in turn, is explained by the work in the field of personnel management, which was built taking into account not all the staff's needs. In line with this, the program of adaptation of new employees is of paramount importance.

Based on the analysis, we can say that:

- 1. Evaluation indicators are on average. As a result, the rate of completion of the tasks scheduled for the trial period is at an average level.
- 2. The number of employees who passed the probationary period is high, but at the same time some of them subsequently quit.
- 3. The indicators of socio-psychological adaptation are low both in the opinion of the personnel manager and according to the adaptation sheets filled in by the managers.

A survey of managers using questionnaires was also conducted. A total of 10 executives who were involved in adaptation were interviewed. Adaptation success is assessed by middle managers.

The results of the survey among mentors showed:

- 1. Most mentors believe that adaptation is not carried out at the proper level.
- 2. The main reasons for the shortcomings of the system are the untimely work of the auxiliary services, unclear preparation for the adaptation of the new employee, which is confirmed by the fact that 70% of the mentors indicated that the workplace of the new employee was not timely provided.
  - 3. Most mentors are satisfied with the co-payment surcharge.
  - 4. Most mentors point out the difficulty of social and psychological adaptation.

Based on the analysis described above, we can draw the following conclusions:

- the greatest dissatisfaction of the adapted employees is connected with the factors: the presence of prospects and the size of the salary;

- the period of mastering professional skills is assessed as acceptable;
- most often, workers pointed out difficulties in communicating with colleagues, delays in equipping the workplace and contacting the management, lack of information on registration of sick leave, leave, lack of information about persons who can be contacted on issues of their interest:
- Difficulties most often arose due to the untimely fulfillment of their duties by the services, but there are cases where the absence of information about the equipment procedure is indicated;
  - by a majority were indicated the following sections for the "Newbie Handbook":
  - about the rules of communication with customers;
  - about the rules of addressing the senior management and colleagues;
- about registration of the admission, about procedure of receiving a salary, about rules of registration of absence, forms of basic documents, regulations;
  - about the mission, strategy of the company, about the values of the company;
- about those responsible for the equipment of the workplace and the procedure of the equipment.

Accordingly, shortcomings can be formulated, the elimination of which will improve the efficiency of the current adaptation system:

- insufficient efficiency of social and psychological adaptation,
- insufficient preparation for the arrival of employees by the personnel manager of auxiliary services,
- lack of familiarization with the mission, the strategic aspects of the company's existence,
  - lack of information about the company's products,
  - the complexity of the system
- unclear interaction with support services while securing the workplace of a new employee.

But factors contributing to the overcoming of deficiencies and solutions for them can be identified:

- recognition of the importance of adaptation by leaders, mentors,
- well-built adaptation program.

For these reasons, the introduced changes to the existing system should be mainly built on the proposals of managers and mentors, therefore, acceptable solutions:

- mass adaptation procedures,
- inclusion in the adaptation of ordinary employees of the company,
- formation of the beginner's directory with the relevant sections,
- improving the work on preparing for the arrival of a new employee,
- the use of measures that improve teamwork, provide socio-psychological adaptation of new employees.

So, in accordance with the results of the analysis of the company's activities, many of the threats to the external environment are also opportunities due to the company's stable position in the market. In addition, the company has a number of undeniable advantages that can neutralize threats and take advantage of the opportunities of the external environment.

According to the results of the analysis of the company's personnel and the effectiveness of the personnel management system, conclusions were made about the strengths and weaknesses of the team and the work program with it. So, the company's team is mature, stable, conservative with a high level of education. At the same time, a large part of the staff consists of short-term employees in the organization. The socio-psychological climate is assessed by employees as favorable. The organization is perceived by employees as a value. Employees believe that the company provides an opportunity for self-realization in the process of work.

Staff satisfaction with remuneration and career opportunities is low. Employees are not given the opportunity to participate in management, most decisions are made by senior management. At the same time, the organization is characterized by an authoritarian leadership style

and the moral and ethical aspects of the interaction of senior management with employees are not appreciated highly. But partly due to strict control over personnel, a high level of discipline and a level of compliance are achieved.

#### **REFERENCES**

- 1. Akimenko V.A., Demina O.V. Upravleniye chelovecheskimi resursami: Uchebnoye posobiye dlya studentov vysshikh uchebnykh zavedeniy. Moskva: TRP, 2016.
- 2. Armstrong M. The practice of human resource management. 8th edition. Translated from English., Ed. S.K. Mordovina. SPb .: Peter, 2014.
- 3. Aktual'nyye voprosy upravleniya personalom i ekonomiki truda: Materialy I Vserossiyskoy nauchno-prakticheskoy. Moskva: Nats. soyuz "Upr. personalom", 2015.
- 4. Averchenko L.K. Upravleniye personalom v organizatsii: uchebnoye posobiye; pod obshch. red. L. K. Averchenko. Novosibirsk, 2015.
- 5. Berdnikova L. Tsennyy sotrudnik: nayti i uderzhat': prakticheskoye rukovodstvo po naymu, obucheniyu i motivatsii sotrudnikov; Pod obshch. red. Larisa Berdnikova. Sankt-Peterburg: Lema, 2017.
- 6. Bershova L.V. Adaptatsiya rabotnikov v novykh usloviyakh: ucheb. posobiye. M., 2018.
- 7. Volina V. Metody adaptatsii personala: ucheb. posobiye. M.: Feniks, 2016.
- 8. General information about the company [Electronic resource] // The official website of Ulba-FA LLP. URL: <a href="https://ulba-fa.kz/">https://ulba-fa.kz/</a>

УДК 001.895: 658

# АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОО «УСТЬ-КАМЕНОГОРСКИЙ МЯСОКОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД «УЛАН»»

Морозов В.С.

Сведения об авторе. Морозов Владислав Сергеевич – магистрант ФГБОУ ВО «Новосибирский государственный университет экономики и управления», Новосибирск, Россия.

**Аннотация**. Данная статья посвящена вопросам стратегического управления предприятия в условиях конкуренции. Автор в процессе исследования использует такие методы анализа, как PESTEL-анализ, SWOT-анализ, применяет карту стратегических групп по различным критериям. Особое внимание уделено анализу так называемого «мясного сектора» Казахстана, анализу внешней и внутренней среды исследуемого предприятия.

**Ключевые слова**. Система стратегического управления, стратегия, PESTEL-анализ, SWOT-анализ, конкурентное преимущество, конкурентоспособность.

**Автор туралы мәліметтер.** Морозов Владислав Сергеевич – «Новосибирск мемлекеттік экономика және басқару университеті» ЖБҚФ магистранты. Новосибирск, Ресей.

**Аннотация.** Бұл мақала бәсекелестік жағдайында кәсіпорынды стратегиялық басқару мәселелеріне арналған. Автор зерттеу барысында PESTEL-талдау, SWOT-талдау сияқты талдау әдістерін пайдаланады, әртүрлі өлшемдер бойынша стратегиялық топтардың картасын қолданады. Қазақстанның "ет секторын" талдауға, зерттелетін кәсіпорынның сыртқы және ішкі ортасын талдауға ерекше назар аударылады.

**Түйін сөздер.** Стратегиялық басқару жүйесі, стратегия, PESTEL-талдау, SWOT-талдау, бәсекелестік артықшылығы, бәсекеге қабілеттілік.

**About the author.** Morozov Vladislav - graduate student of the Novosibirsk State University of Economics and Management, Novosibirsk, Russia.

**Annotation.** This article is devoted to the issues of strategic management of an enterprise in a competitive environment. The author in the research process uses such analysis methods as PESTEL analysis, SWOT analysis, applies a map of strategic groups according to various criteria. Particular attention is paid to the analysis of the so-called "meat sector" of Kazakhstan, to the analysis of the external and internal environment of the enterprise under study.

**Keywords.** Strategic management system, strategy, PESTEL analysis, SWOT analysis, competitive advantage, competitiveness.

Исследуемое предприятие ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» функционирует на рынке продовольственной продукции Казахстана и Восточно-Казахстанской области, в частности, сегмента рынка – мясная продукция.

В основе модели стратегического управления данным предприятием представлен ориентир стратегических действий, который посредством реализации стратегического процесса трансформируется в результат стратегических управления. Условием выполнения модели будет являться достижение конкурентных преимуществ предприятия.

С этой целью анализа проведем анализ внешней и внутренней среды, которые позволяют обосновать пирамиду стратегий предприятия, а также результаты анализа рисков, используя методологию PESTEL-анализа, SWOT-анализа и др.

Таблица 1. PESTEL-анализ макроокружения ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»

завод «У	улан»	
№п/п	Значимые факторы внешней среды, которые могут оказать влияние на дея-	
	тельность предприятия	
	1. Политические факторы	
1	Отсутствие поддержки со стороны государства и качественного отечественно-	
	го сырья	
2	Отсутствие единых государственных организаций, занимающихся выдачей	
	различного рода лицензий, разрешений и пр.	
3	Коррупция	
4	Подверженность решений руководителей предприятия мнению более высоко-	
	го руководства	
5	Влияние местных политических факторов	
	2. Экономические факторы	
1	Очень узкий и сильно коррумпированный рынок сбыта продукции предпри-	
	<b>R</b> ИТR	
2	Высокая суммарная налоговая нагрузка на предприятие и возможность ее уси-	
	ления	
3	Высокие таможенные пошлины и тарифы	
4	Рост темпов инфляции. Рост цен на энергоносители, сырье, материалы и	
	транспортные расходы	
5	Опасность экономической нестабильности	
	3. Социальные факторы	
1	Узкий региональный рынок сбыта. Отсутствие на рынке специалистов нужной	
	квалификации	
2	Рост стоимости потребительской корзины, требующий адекватного роста за-	
	работной платы	
3	Снижение покупательной способности населения	
	4. Технологические факторы	
1	Отсутствие в стране отечественного технологического оборудования нужного	
	класса качества и производительности	
2	Быстрое «старение» действующего оборудования и короткий срок его экс-	
	плуатации	
3	Плохая совместимость дорогого импортного оборудования с нашей инфра-	
	структурой и условиями эксплуатации	
4	Возможность появления новых технологий (нанотехнологий), способных ко-	
	ренным образом перевернуть производство	

Таким образом, результаты PESTEL-анализа свидетельствуют о том, что наибольшее отрицательное влияние на TOO «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод-Улан»» оказывают следующие факторы макроокружения:

- угроза мирового финансового кризиса;
- изменяющийся спрос на отечественную продовольственную продукцию за счет колебаний стоимости 1 барреля нефти на мировом рынке, либо санкций, применяемых в отношении России;
- ухудшение платежеспособности населения под влиянием инфляции и конъюнктуры;
- высокая конкуренция в области сегмента мясной продукции с учетом менталитета казахстанцев;
  - отсутствие качественного отечественного сырья;
  - очень узкий и сильно коррумпированный рынок сбыта продукции предприятия;
- быстрое «старение» действующего оборудования и короткий срок его эксплуатации.

Наибольшее положительное влияние оказывают:

- разработка и реализация программ импортозамещения, поддержка национального производителя со стороны государства;
- сотрудничество Казахстана со странами СНГ в области рынка продовольственных товаров, особенно в рамках ЕврАзЭс.

Следующим этапом стратегического анализа является анализ отрасли.

Под отраслью в стратегическом управлении понимается совокупность производителей и потребителей определенной группы товаров, сходных по своему потребительскому назначению (группа фирм, чья продукция имеет настолько сходные качества, что борьба идет за одних и тех же покупателей).

Результаты анализа так называемого «мясного сектора» Казахстана сведены в табл. 2.

Таблица 2. Стратегическая важность ключевых экономических характеристик «Мясного сектора» Казахстана

Характеристики	Стратегическая важность
Размеры рынка	Растет экспорт продукции АПК на приоритетные для Казахстана рынки. Так увеличился экспорт продукции АПК в Китай на 43% (всего экспорт - 221 млн. долл. США), в страны Персидского залива (Катар, Кувейт, ОАЭ, КСА, Оман, Бахрейн) в 4,1 раза (3,3 млн. долл США), в Иран в 2,1 раза (285 млн. долл. США), в ЕС на 13,8% (266 млн. долл. США), в Турцию на 44,3% (109 млн. долл. США).
Масштабы конкурен- ции	Конкуренция в местном, региональном, национальном или мировом масштабе: Импорт дешевой колбасы душит глубокую переработку. Как комментирует глава Мясного Союза Казахстана Максут Бактибаев, в страну «импортируется много дешевой колбасы, в которой мяса нет или его очень мало. Такая колбаса будет востребована до тех пор, пока на нее есть спрос, это зависит от покупательской способности населения. Наши отечественные производители (особенно добросовестные) не всегда могут конкурировать, по причине ее низкой себестоимости и отсутствия пошлин. Среди производителей колбас ходила 'черная' шутка - хочешь разориться - положи мясо в колбасу». По его мнению, «экспорт живого скота на сегодня самый выгодный вариант, так как помимо мяса реализуется и суб-

	продукты, шкуры, кости и т.д. сразу в одном животном. А у нас это стоит дешевле, чем в тех странах, в которые идёт экспорт. Тем самым повышается выручка для фермеров. Цена на живой скот выросла с 450 до 700-800 тенге за последние 3 года».
Темпы роста рынка и стадия, на которой находится рынок (начало подъема, быстрый рост, начало зрелости, конец зрелости и насыщение, застой и старение, спад)	Переработка животноводческой продукции: По оперативным данным Комитета по статистике МНЭ РК за январь-декабрь 2018 года по сравнению с аналогичным периодом 2017 года в натуральном выражении увеличилось на 10% (с 486 638 до 535 501 тонн). Вместе с тем наблюдается снижение производства мясных и мясорастительных консервов на 10,3% (с 8 871 тонн до 7 954 тонн), рыбы свежей и охлажденной на 0,9% (с 26 684 тонн до 26 442 тонн), переработанной рыбы на 5,3% (с 11 778 до 11 155 тонн). Быстрый рост облегчает проникновение на рынок, замедление роста ведет к уходу с рынка наиболее слабых фирм; интенсивность конкуренции тем выше, чем медленнее развивается рынок
Число конкурентов и их относительные размеры (действуют ли в отрасли множество мелких компаний или в ней доминирует ограниченное число крупных фирм) Количество покупа-	Чем больше количество отраслевых организаций и чем ближе их рыночные доли, тем интенсивнее конкуренция Министерством инициирован законопроект, предусматривающий дерегулирование политики в области племенного животноводства, а также модернизацию и цифровизацию в животноводстве, унификацию терминологии и селекционноплеменной работы в рамках соответствующего Соглашения ЕАЭС.
телей и их финансо- вые возможности	
Идет ли интеграция «вперед» или «назад»	Запущен специальный льготный кредитный продукт «Сыбаға». За 6 месяцев получили кредиты и вошли в программу более 600 семейных мясных ферм. В результате за 2018 год экспорт говядины составил 19,9 тысяч тонн, превысив уровень 2017 года в 3,6 раза. В этом году мы намерены экспортировать, не менее 30,0 тыс. тонн говядины, сообщил А. Евниев. Произведено 191 тыс. тонн мяса птицы, что на 6,3% превышает уровень 2017 года.
Направления и темпы технологических изменений, как в процессе производства, так и в создании новых продуктов	В Астане начато строительство мясоперерабатывающего комплекса, где будет установлено самое современное европейское оборудование. Технологическим партнером в проекте выступает компания «GrandFarm» (лидер на китайском рынке). Это упростит экспорт в Китай.  Австралийская компания «CedarMeats» совместно с акиматом ВКО начали строительство мясоперерабатывающего комплекса в Аягозе мощностью 1,4 тыс. голов МРС в смену.
Легкость вхождения в отрасль и выхода из нее	Низкие барьеры делают позиции фирм уязвимыми для фирмновичков
Являются ли продукты / услуги фирм-конкурентов высоко-	Покупатели имеют преимущества, если товары стандартны, т.к. им легче переключаться с одного продавца на другой

1.1	
дифференцированны-	
ми, слабодифферен-	
цированными или	
практически одина-	
КОВЫМИ	T. A. MOYENY &
Имеют ли возмож-	По информации МСХ РК, объем валовой продукции сельско-
ность компании осу-	го хозяйства за январь-декабрь 2018 года по сравнению с ана-
ществлять экономию	логичным периодом 2017 года увеличился на 3,4% и составил
на масштабах произ-	4,4 трлн. тенге.
водства, транспор-	При этом производство продукции животноводства увеличи-
тировке, маркетинге	лось на 3,9% (2 трлн. тенге), растениеводства – на 3,1% (2,3
или проведении рек-	трлн. тенге).
ламных мероприятий	Производство продуктов питания за данный период выросло
	на 1,6% и составило 1,5 трлн. тенге.
	Увеличивает долю рынка, необходимую для достижения кон-
	курентоспособности по издержкам
Является ли высокая	Проводится политика диверсификации сельскохозяйственно-
степень загрузки про-	го производства и развития переработки
изводственных мощ-	
ностей наиболее	
важным условием для	
достижения низкого	
уровня издержек про-	
изводства	
Имеет ли кривая	После развала СССР закрылись все крупные на тот момент
«обучение/опыт» в	мясокомбинаты и повально переходили на мелкие колбасные
отрасли такой вид,	цеха. Работающие в настоящее время мясокомбинаты пока
чтобы средняя цена	ограничены мощностью 80-120 голов КРС и 1000 голов МРС
изделия уменьшалась	в смену. «Чем больше масштаб мясокомбината, тем ниже
по мере того, как ку-	его себестоимость, выше качество и рынок сбыта (выше
мулятивный выпуск (и	цена реализации). В США, Австралии и Бразилии есть МПК
опыт, приобретае-	мощностью около 2000 голов КРС в смену, в Европе есть 300-
мый в процессе произ-	400 голов КРС в смену. Тот же лидер мясной индустрии Ки-
водства) растет	тая компания «Grand Farm» имеет мощность по убою 500 го-
	лов КРС и 10 000 голов МРС», - говорит М. Бактибаев.
Осуществляются ли в	В отрасли применяется программа инвестиционного субсиди-
отрасли необходимые	рования. Бюджет программы составил: 2017 г76,2 млрд. тен-
капиталовложения	ге; 2018 г 48 млрд. тенге. В 2019 году на эти цели преду-
	смотрены 66,5 млрд. тенге.
	«За счет этого приток инвестиций в целом в АПК увеличился
	на 14,2% (в 2018 году -395,6 млрд. тенге, в 2017 году - 348
	млрд. тенге). По итогам 2018 года, на инвестиционное субси-
	дирование выплачено 9 821 субъектам АПК на сумму 48
	млрд. тенге».
Имеет ли отрасль	Достаточно высокая прибыльность способствует появлению
доходность выше или	на рынке новых компаний
ниже среднего уровня	
прибыли в целом	

Следующий важный участник рынка – это потребитель, поэтому построим карту стратегических групп по различным критериям.

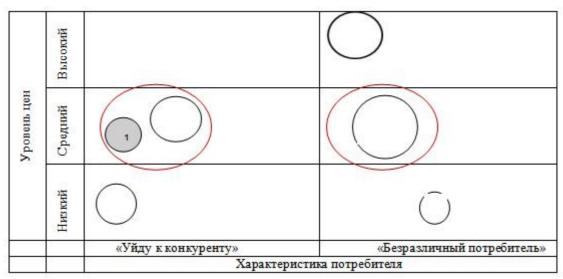


Рис. 1. Карта стратегических групп по критерию «Характеристика потребителя»

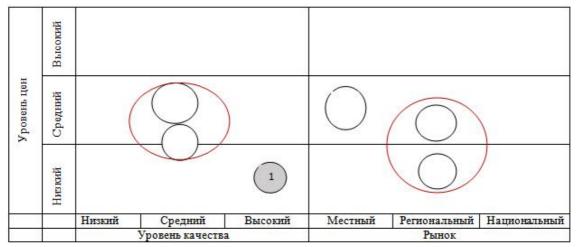


Рис. 2. Карта стратегических групп по критериям «Уровень качества и рынок»

Данный анализ показывает, что прямыми конкурентами ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан» (1) являются:

- 2. Семипалатинский мясокомбинат;
- 3. ТОО «Тортуманов и К»;
- 4. Н новый потенциальный конкурент.

Согласно рис. 1, видно, что по критерию «характеристика потребителя» вне зависимости от поведения потребителя в одно стратегическое пространство попали ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод-Улан» и Семипалатинский мясокомбинат, таким образом, они объединяются в одну стратегическую группу.

Между тем рис.2 свидетельствует, что по критерию «рынок» эти же конкурентные предприятия, указанные выше, также попали в одно стратегическое пространство. В то время как по критерию «уровень качества», в одно стратегическое пространство попали Семипалатинский мясокомбинат и ТОО «Тортуманов и К».

Таким образом, предприятию TOO «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» следует придерживаться разной конкурентной борьбы с указанными фирмами.

В заключение исследования используем метод стратегического анализа как «SWOT-анализ», чтобы оценить сильные и слабые стороны, а также возможности и угрозы деятельности ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»».

**Вестник КАСУ** 103

Таблица 3. «SWOT-а	напиз» ТОО «Vст	Каменогорский х	ласоконсе <b>п</b> викій з	авол «Упан»»
таолина э. «э w От-а	нашиз» году «уста	5-Каменогорский х	иясоконссовный	авол «улан»»

Сильные стороны	Слабые стороны	
1.Стабильная работа с поставщиками;	1. Устаревшее производственное	
2. Изготавливаемая продукция - высокого ка-	оборудование;	
чества;	2. Слаборазвитые транспортно - ло-	
3. Широкий рынок сбыта;	гистические схемы;	
4. Квалифицированный рабочий персонал;	3. Недостаток собственного специа-	
5. Хорошая репутация у клиентов;	лизированного транспорта для	
6. Достаточное разнообразие ассортимента,	перевозки продукции.	
позволяющее удовлетворить потребности		
различных групп потребителей;		
7. Большая работа по разработке новых видов		
продукции различных ценовых категорий;		
8. Наличие собственных торговых точек.		
Возможности	Угрозы	
1. Увеличение клиентского спроса;	1. Мировой финансовый кризис;	
2. Расширения ассортимента производимой	2. Снижение клиентской способно-	
продукции и оказываемых услуг;	сти населения;	
3. Наличие возможностей снижения наклад-	3. Растущая требовательность кли-	
ных расходов и издержек производства;	ентов;	
4. Увеличение бюджета рекламных мероприя-	4. Высокая схожесть с продуктами,	
тий;	предоставляемыми конкурента-	
5.Опыт проведения promo-акций	ми;	
	5. Нестабильность цен поставщиков	

Исходя из результатов SWOT-анализа, можно сказать, что для TOO «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» целесообразно применять стратегию развития производства с целью дальнейшего повышения конкурентоспособности, а также использовать элементы конкурентной стратегии, которая поможет избавиться от слабых сторон и попытаться преодолеть нависшие над ним угрозы, которые отражены в табл. 3.

По результатам анализа внешней и внутренней среды TOO «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» предлагаем сформулировать новую эффективную бизнес-стратегию.

Прежде всего, начнем с формулировки стратегического видения будущего организации (миссии). В качестве миссии предлагается следующая формулировка: «Наша цель наиболее полное удовлетворение потребностей людей в высококачественных мясных, переработанных и мясоконсервных изделиях, лучше, качественнее, быстрее и эффективнее наших конкурентов, за счёт высококвалифицированного персонала, современных технологий производства и бизнес-стратегий».

Стратегическая цель достигается на основе достижения функциональных целей по основным подсистемам: маркетинг, финансы, производство, кадровый потенциал. Для достижения функциональных целей должны быть поставлены оперативные подцели (третий уровень дерева целей). Таким образом, покажем стратегическую карту новой бизнесстратегии по достижению лидерства на рынке города Усть-Каменогорска. Рассмотрим основные положения функциональных стратегий исследуемого предприятия (таблица 4).

Предложенные функциональные стратегии для ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» уточняют корпоративную и бизнес-стратегии.

Таким образом, при разработке стратегии управления предприятиями пищевой промышленности следует учитывать особенности производства, межхозяйственные связи, конкурентную среду, отраслевые особенности.

Таблица 4. Основные положения функциональных стратегий ТОО «Усть-Каменогорский

мясоконсервный завод-Улан»

	504 5 11417		
Функциональные стратегии	Содержание		
•			
Финансовая	Оптимизация затрат производство мясоконсервной продукции с це-		
	лью поддержания спроса населения в условиях конкуренции		
Производственная	Поскольку ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод		
	«Улан»» имеет на балансе устаревшее производственное оборудова-		
	ние и слаборазвитые транспортно-логистические схемы, то произ-		
	водственная стратегия заключается в модернизации существующего		
	оборудования и решении логистических задач.		
Маркетинговая	ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» функ-		
	ционирует в условиях широкого рынка сбыта внутри сегмента рынка		
	мясной продукции с одной стороны, и сильной конкуренции с дру-		
	гой стороны. То предприятию целесообразно применять стратегию		
	лидерства по издержкам, которая предполагает ориентацию органи-		
	зации на расширение ассортимента выпускаемой продукции и соз-		
	дание конкурентного преимущества за счет более низких издержек		
	производства, чем у конкурентов.		
Кадровая	Кадровая стратегия заключается в удержании имеющегося количе-		
	ства сотрудников, поддержании требуемого уровня квалификации		
	персонала организации и их мотивации с использованием методики		
	KPI.		

На корпоративном уровне данному предприятию рекомендована стратегия проникновения на рынок, которая предполагает усиление позиции организации на освоенном рынке с уже выпускаемым продуктом. Бизнес-стратегия предполагает стратегию развития бизнеса с целью повышения его конкурентоспособности и максимизации прибыли.

По финансовой стратегии - рекомендуется оптимизация затрат производства мясоконсервной продукции с целью поддержания спроса населения в условиях конкуренции.

По производственной стратегии требуется ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан»» модернизация существующего оборудования и рациональное решение транспортно-логистических задач.

По маркетинговой стратегии предприятию целесообразно применять стратегию лидерства по издержкам, которая предполагает ориентацию организации на расширение ассортимента выпускаемой продукции и создание конкурентного преимущества за счет более низких издержек производства, чем у конкурентов.

Для кадровой стратегии рекомендуется удержание имеющегося количества сотрудников, поддержание требуемого уровня квалификации персонала организации и их мотивация с использованием методики KPI.

Таким образом, проведенный анализ существующей системы стратегического управления свидетельствует о том, что, несмотря на высокую конкуренцию в отрасли и некоторые слабые позиции исследуемое предприятие занимает доминирующую конкурентную позицию. На сегодняшний день ТОО «Усть-Каменогорский мясоконсервный завод «Улан» является одним из известных мясоперерабатывающих консервных заводов Восточно-Казахстанской области.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Адизес И. Управление жизненным циклом корпораций / пер. с англ. В. Кузина. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.
- 2. Ансофф И. Стратегический менеджмент. Классическое издание / пер. с англ. А.Н. Петрова. СПб.: Питер, 2011.

- 3. Арутюнова Д.В. Стратегический менеджмент. Учеб. пособие. Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010.
- 4. Джонсон Дж., Шоулз К., Уиттингтон Р. Корпоративная стратегия: теория и практика, М. Вильямс, 2007
- 5. Котлер Ф., Бергер Р., Бикхофф Н. Стратегический менеджмент по Котлеру: Лучшие приемы и методы / Пер. с англ. М.: Альпина Паблишер, 2012.
- 6. Никифорова Л.Е., Цуриков С.В. Стратегическое управление организацией на основе триады «знания интеллектуальный капитал инновации». Новосибирск: САФБД, 2011. С. 95-104.
- 7. Никифорова Л.Е., Цуриков С.В., Разомасова Е.А. Современный стратегический анализ: концепции, модели, инструменты: учеб. пособие / НГУЭУ, Каф. корпоративного управления и финансов. Новосибирск, 2017.
- 8. Томпсон А.А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов / Пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2007.
- 9. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический менеджмент: Учебник. М.: Дело, 2008.
- 10. Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство / Пер. с англ. под ред. В.А. Спивака. СПб: Питер, 2012.
- 11. Шеметов П.В., Чередникова Л.Е., Петухова С.В. Менеджмент: Управление организационными системами: учеб. пособие. М.: "Омега-Л", 2008.

#### УДК 338.48

# АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В РЕКАМНЫХ ЦЕЛЯХ ТУРИСТСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Загайнов Е.О.

**Сведения об авторе**. Загайнов Евгений Олегович – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** Чтобы добиться выполнения всех назначенных целей маркетинга и корпоративных целей, следует вести эффективную рекламную деятельность. Автор статьи предлагает анализ использования Интернет-ресурсов в рекламных целях. Статья освещает данный вопрос в сфере туризма.

**Ключевые слова.** Туризм, рекламная деятельность в туризме, Интернет в рекламных целях, маркетинг туризма.

**Автор туралы мәліметтер.** Загайнов Евгений Олегович – экономика ғылымдарының магистрі, Қазақстан-Американдық еркін университетінің бизнес кафедрасының аға оқытушысы.

**Аннотация.** Маркетингтің барлық тағайындалған мақсаттары мен корпоративтік мақсаттардың орындалуына қол жеткізу үшін тиімді жарнамалық қызмет жүргізу керек. Мақала авторы жарнамалық мақсатта интернет-ресурстарды пайдалану талдауын ұсынады. Мақала туризм саласындағы осы мәселені қозғайды.

**Түйін сөздер.** Туризм, туризмдегі жарнамалық қызмет, жарнама мақсатындағы интернет, туризм маркетингі.

**About the author.** Zagainov Yevgeny - Master of Economics, Senior Lecturer, Department of Business, Kazakh-American Free University.

**Annotation.** To achieve all of the marketing and corporate goals, you should conduct effective advertising. The author of the article offers an analysis of the use of Internet resources for advertising purposes. The article highlights this issue in the field of tourism.

Keywords. Tourism, advertising in tourism, the Internet for advertising, tourism marketing.

Современную индустрию туризма сейчас как никогда прежде нельзя представить без рекламы. Реклама – это самый эффективный метод преподнесения непосредственно потребителю информации о турагентстве и о продвигаемом туристском продукте. Поведение клиентов туристских фирм можно перенаправить в нужное русло с помощью правильной рекламы, привлечь этим их внимание к предоставляемым товарам и услугам путем создания определенного образа и имиджа туристического предприятия, тем самым показав его значимость для общества. Поэтому для того, чтобы добиться выполнения всех назначенных целей маркетинга и корпоративных целей, следует вести эффективную рекламную деятельность.

С течением времени внимание интернет-пользователей будет привлечь значительно сложнее. На сегодняшний день наблюдается переизбыток информации для рядовых пользователей интернет пространства.

По мнению многих современных аналитиков, Интернет-маркетинг в Казахстане на правильном пути развития. Сейчас гораздо больше людей в сфере малого и среднего бизнеса, которые понимают, что тот же веб-сайт или Instagram (социальная сеть) приносит значительные продажи. Сейчас практически каждая туристическая или иная компания имеет в интернете свой вебсайт, свою Instagram-страничку или же группу ВКонтакте, в которых периодически публикуется новая и актуальная информация, интересующая их подписчиков и стимулирующая необходимость обратиться в компанию.

В 2017 году Казахстан поднялся в рейтинге по количеству интернет-пользователей, заняв 36-е место в мире, по данным Всемирного экономического форума. Как сообщил министр информации и коммуникаций Республики Казахстан Даурен Абаев, интернетом в 2017 году охвачено 77% населения, что на 4% больше, чем в 2016. Наглядно проанализировать динамику количества интернет-пользователей можно на рис. 1.

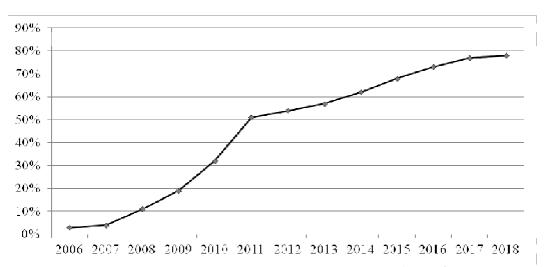


Рис. 1. Динамика количества интернет-пользователей в Республике Казахстан (2006-2018 гг.)

В рассматриваемой сфере на сегодняшний день очень большая конкуренция. Например, как рассказал генеральный директор Webicom Арман Валиев в своём интервью корреспонденту BNews.kz, в 2015 году в Алматы было 120-130 компаний, а в Астане было 30-40, которые серьезно занимались интернет-маркетингом, и у которых покупали услуги и покупают до сих пор многие турфирмы. Из них 10 компаний - действительно на профессиональном уровне. Создать вебсайт - одно дело, создать сайт с точки зрения маркетинга — это уже другое. Здесь необходим хороший интернет-маркетолог. Как утверждает Билл Гейтс, если человека нет в интернете, соответственно, его нет и в бизнесе. Через интернет легче всего получить трафик и продажи.

Динамика интернет-рекламы в Казахстане представлена на рис. 2.

**Вестник КАСУ** 107

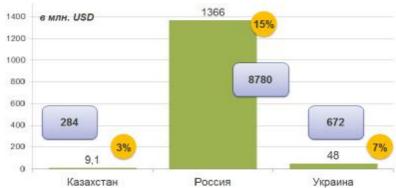


Рис. 2. Объемы рынка диджитал-коммуникаций

Как видно из рис. 2, динамика роста Интернет-рекламы в Казахстане минимальная в абсолютном выражении, наряду с Россией и Украиной.

За последние десять лет интернет очень плотно влился в повседневную жизнь почти каждого казахстанца, и его расширение с каждым годом неумолимо ускоряется. Достаточно провести параллель в таблице 1 между 2009-м и 2019-м годом, чтобы увидеть все темпы роста.

Таблица 1. Сравнение характеристик интернета в 2009 и 2019 гг.

Наименование данных	2009 год	2019 год
Число интернет-пользователей в Казахстане	~19%	~80%
относительно населения	~19%	~80%
Доля интернета в рекламном рынке Казахстана	~5%	~16%
Количество сайтов по всему миру	~240 000 000	~1 800 000 000
Средняя стоимость 1 мегабайта данных для	~21,2 тг.	~0,15 тг.
пользователей мобильного интернета		
Доля мобильного трафика из общего числа на	~10%	~60%
сайты	~10/0	~0070
Общее количество сайтов Казнета (с домен-	~50 000	~155 000
ным именем *.kz)	~50 000	~133 000

Таблица 1 наглядно показывает, как быстро расширяется влияние интернета, и многие показатели выросли, как минимум, в два раза, а некоторые и в десятки раз. Казахстанские туристские компании достаточно быстро сориентировались и поняли все выгоды использования сети интернет. Многие известные туроператоры уже создали свои интернет-магазины, в которых осуществляют продажу и бронирование своих туров, предлагают различные варианты их организации, которые клиент может скомпоновать на свой вкус.

Согласно исследованиям агентства «TNS Central Asia», мобильным интернетом пользуется 83% населения Казахстана. В опросе принимали участие 2000 респондентов в возрасте от 18 до 54 лет, в городах с населением не менее 100 тысяч человек. Выяснилось, что средний казахстанец 85 раз за день проверяет телефон, проводит время в интернете по 2,5 часа. При этом 19,1% респондентов используют обычные телефоны, 78,7% смартфоны и 16,4% планшеты. Будущее за нестандартными контентными проектами (например, вирусный маркетинг), а также нативной и мобильной рекламой.

Если говорить о дальнейших тенденциях, то продвижение туристских услуг в социальных сетях занимает все больше пространства. Таргетированная реклама позволяет за небольшие деньги получить наибольший результат. Те же социальные сети хороши тем, что люди добровольно о себе рассказывают: когда родились, чем занимаются, свое хобби и т.д. И с учетом этой информации туристские компании дают таргетированную рекламу,

рассчитанную на определенный круг людей, и предлагают свои товары и услуги. Люди чаще стали выходить в социальные сети, не ожидая трафика на сайт. Именно по этой причине сейчас больший упор делается даже на ту же Instagram-страничку, нежели на сам сайт.

Одна из наиболее острых проблем в мире рекламы - это проблема выбора конкретных средств распространения рекламы в интернете. Этот вопрос также играет важную роль в Республике Казахстан, так как страна продолжает свое активное экономическое развитие, и, в отличие от развитых стран Запада, до сих пор не достигла такого уровня технологий. Поэтому всё это приводит к более слабому, но увеличивающемуся развитию интернета как рекламной площадки, что можно пронаблюдать в структуре, изображенной на рис. 3.

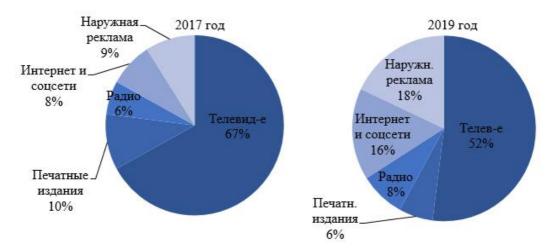


Рис. 3. Структура рекламного рынка в Казахстане в 2017 и 2019 гг.

Как видно из рис. 3, в структуре рекламного рынка Казахстана в 2017 году преобладали традиционные СМИ: ТВ – 67%, печатные издания и информагентства – 10%, радио -6%, реклама в интернете и соцсетях -8%, наружная реклама -9%. Об этом рассказал генеральный директор ТОО «Видео-Интернешнл Казахстан» Илья Джумаев на открытии школы интернет-маркетинга Палаты предпринимателей в городе Алматы. К 2019 году ситуация несколько изменилась, и наиболее динамично развивается интернетреклама, хотя и по-прежнему уступает телевизионной рекламе. По данным исследования, подавляющее большинство рекламодателей, по-прежнему, доверяют проверенным площадкам. Телевидение – идеальный вариант для казахстанской аудитории, в силу охвата на большом расстоянии и сложной логистики. И в то же время потенциал для развития телевизионной рекламы еще есть. К примеру, России продано всё эфирное время, когда в Казахстане всего 67%. А также относительно слабо развивается интернет маркетинг, в Казахстане его доля 8%, для сравнения, в России этот показатель составляет 38%, в США - 45%. Это связано с нехваткой кадров на рынке интернет-маркетинга. Хороших специалистов в сфере СЕО, баннерной и контекстной рекламы, вирусного маркетинга в Республике Казахстан не так много.

Тем не менее, данные показатели могут разниться в зависимости от конкретной сферы деятельности. Так, например, туризм сейчас плотно связан с интернетом, и для данной индустрии показатель использования интернета в качестве рекламной площадки порядком вышеприведенных данных.

Глобальные системы распределения или бронирования, которые были изначально «аристократической забавой», которая требует отдельного подключения, уже несколько лет активно осваивают интернет, что сделало их общедоступными для любого пользова-

**Вестник КАСУ** 109

теля.

Чтобы иметь собственную систему бронирования, туроператор может пойти одним из двух путей: либо создать ее самостоятельно благодаря штатным программистам, или купить (взять в аренду) существующую и работающую систему бронирования в одной из фирм, занимающихся разработкой программного обеспечения. Так как такие технологии ещё не до конца развиты в Казахстане, то компании используют второй вариант, особенно в нестоличных регионах. Как пример, туристский оператор «Вояж», расположенный в Усть-Каменогорске, недавно подключили российскую систему бронирования туров «Слетать.ру».

Благодаря такому быстрому развитию технологий, интернет всё сильнее и сильнее переплетается с туристской индустрией. Достаточно просто провести небольшой сравнительный анализ между различными туристскими предприятиями Казахстана и увидеть, что они используют большинство онлайн-инструментов, чтобы их бизнес был максимально современно продвинутым и технологичным. А это залог успешного продвижения дела в интернете. Данные представлены в таблице 2. В качестве социальных сетей для таблицы были выбраны две самые популярные в странах СНГ: Instagram и ВКонтакте.

Таблица 2. Использование интернет-технологий различными туристскими предприятиями в Казахстане

	Казалстанс	I	ı	17			1	
№	Наименование туристского предприятия	Расположение	На- личие сайта	Ин- форма- цион- ная обеспе- чен- ность	Сис- тема бро- ниро- вания	Instagr am	Груп па ВКон такте	Оплата банков- ской картой онлайн
1		Усть-						
	Туроператор «Вояж»	Камено- горск, Рид- дер	+	+	+	+	+	_
2	Турагентство «Limpopo Travel»	Усть- Каменогорск	+	+	+	+		_
3	Турагентство «Поедем!»	Астана, Ал- маты, Акто- бе	+	+	+	+	_	+
4	Турагентство «Otrar Travel»	11 городов Казахстана	+	+	+	+	+	
5	Турагентство «Планета.kz»	Атырау	+	+	_	_	+	
6	Гостиница «Shiny River»	Усть- Каменогорск	+	+				
7	Гостиница «Dedeman»	Усть- Каменогорск	+	+	+		_	+
8	Гостиница «Shymkent Grand Hotel»	Шымкент	+	+	+	+		+
9	Курорт «Боровое»	~250 км к северу от Астаны	+	+	+	_	+	+
10	Авиакомпания «Bek Air»	_	+	+	+	+	+	+

Как видно из таблицы 2, системы онлайн-бронирования получают всё большее распространение, которые дополняют уже имеющуюся на сайтах информационную базу. В большинстве случаев на таких сайтах имеются фильтры отбора для поиска подходящего тура, авиабилета или же номера гостиницы на определенный период времени.

Таким образом, в настоящее время инструментарий и технологии только традиционного маркетингового аппарата уже не могут обеспечить эффективное функционирование компаний различных отраслей экономики и, в особенности, компаний, представляющих сферу туризма и услуг. В связи с этим использование технологий интернет-маркетинга, наряду с традиционными маркетинговыми подходами, а в некоторых случаях и полный переход на использование технологий интернет-маркетинга становятся необходимым условием успешного развития, продвижения, повышения конкурентоспособности, снижения издержек и роста финансовых показателей компаний туристского бизнеса.

Успешность функционирования предприятий сферы туризма и услуг находится в прямой зависимости от способов распределения маркетинговых ресурсов; при этом доля доходов, которую принесет интернет-маркетинг, может быть предварительно оценена еще на этапе планирования.

Реализация интернет-маркетинговых технологий в сочетании с грамотным планированием бизнеса является необходимым условием роста доходов турпредприятия и существенного укрепления его позиций на рынке, и осознание этого постепенно закрепляется в каждой уважающей себя туристской компании.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Дурович А.П. Маркетинг в туризме: Учебное пособие для студентов вузов. Минск: Новое знание, 2015.
- 2. Калюжнова Н.Я., Кошурникова Ю.Е. Современные модели маркетинга: Учеб. пособие для вузов / Под общ. ред. Н.Я. Калюжновой. М.: Юрайт, 2018.
- 3. Джанджугазова Е.А. Маркетинг туристских территорий: учебное пособие для СПО. М.: Юрайт, 2019.
- 4. Гуляев В.Г. Организация туристской деятельности: Учеб. пособие. М.: НОЛИДЖ, 2016.
- 5. Кирьянова Л.Г. Маркетинг и брендинг туристских дестинаций: Учеб. пособие для магистратуры. М.: Юрайт, 2019.
- 6. Коль О.Д. Маркетинг в туристской индустрии: Учебник и практикум для академического бакалавриата. М.: Юрайт, 2019.
- 7. Биржаков М.Б. Введение в туризм (3-е изд.). СПб.: Издательский дом Герда, 2015.
- 8. Павлова Г.Ю. Сервисная деятельность: Учебное пособие для вузов. М.: КноРус, 2016.
- 9. Косолапов А.Б. Технология и организация туроператорской и турагентской деятельности: Учеб. пособие. М.: КноРус, 2016.
- 10. Колодий Н.А. Маркетинговые технологии в туризме. Экономика ощущений и впечатлений: учебное пособие для СПО. М.: Юрайт, 2019.
- 11. Степанова E. Public Relations в туризме // http://tourlib.net/books\_tourism/PR\_tur.htm
- 12. Ветитнев А.М., Кусков А.С. Лечебный туризм. М., 2015.
- 13. Чудновский А.Д., Жукова М.А. Управление потребительскими предпочтениями в сфере отечественного туризма и гостеприимства и основные направления реализации туристского продукта: Учеб. пособие. М.: Федеральное агентство по туризму, 2014.
- 14. Бутко И.И. Маркетинг в туризме. М.: РГГУ, 2015.
- 15. Аспекты туристического брендинга // <a href="http://tourlib.net/statti\_tourism/turisticheskij-brending.htm">http://tourlib.net/statti\_tourism/turisticheskij-brending.htm</a>
- 16. Робачевский А. Интернет изнутри: Экосистема глобальной Сети. М.: Альпина Паблишер, 2017.
- 17. Заррелла Д. Интернет-маркетинг по науке. Что, где и когда делать для получения максимального эффекта. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014.

УДК 334.752

# ВНЕДРЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ

Русанова Е.В., Трофимова Ю.В.

Сведения об авторах. Русанова Евгения Викторовна – студентка образовательной программы «Учет и аудит» Казахстанско-Американского свободного университета. Трофимова Юлия Владимировна - магистр учета и аудита, старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. В данной статье рассматривается совершенствование системы бухгалтерского учета доходов и затрат в ТОО «Инфотех» с помощью созданного метода учета доходов и расходов на суб-счетах к основной группе счетов, что позволит наиболее точно контролировать и демонстрировать данные по операционной деятельности в системе франчайзинга.

**Ключевые слова.** Франчайзинг, франчайзи, покупатели, заказчики, консалтинг, доходы, расходы, нематериальные активы, суб-счет.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Русанова Евгения Викторовна - Қазақстан-Американдық еркін университетінің "Есеп және аудит" білім беру бағдарламасының студенті. Трофимова Юлия Владимировна - Есеп және аудит магистрі, Қазақстан-Американдық еркін университетінің аға оқытушысы.

**Аннотация.** Бұл мақалада "Инфотех" ЖШС-дегі кірістер мен шығындардың бухгалтерлік есеп жүйесін негізгі шоттар тобына суб-шоттардағы кірістер мен шығыстарды есепке алудың құрылған әдісі арқылы жетілдіру қарастырылады, бұл франчайзинг жүйесінде операциялық қызмет бойынша деректерді барынша дәл бақылауға және көрсетуге мүмкіндік береді.

**Түйін сөздер.** Франчайзинг, франчайзи, сатып алушылар, тапсырыс берушілер, консалтинг, кірістер, шығыстар, материалдық емес активтер, суб-шот.

**About the authors.** Russanova Yevgenia - student of the educational program "Accounting and Auditing" of the Kazakh-American Free University. Trofimova Yulia - Master of Accounting and Auditing, Senior Lecturer, Kazakh-American Free University.

Annotation. This article discusses the improvement of the accounting system for income and expenses in LLP "Infotech" using the created method of accounting for income and expenses in sub-accounts for the main group of accounts, which will allow for the most accurate control and display of data on operating activities in the franchising system.

**Keywords.** Franchising, franchisees, buyers, customers, consulting, income, expenses, intangible assets, sub-account.

В современном обществе накапливает известность и обещает процветание такой вид коммерции, как франшиза или же, как его ещё именуют, франчайзинг.

Для начала разберем, что же такое франчайзинг, и как он работает.

Франчайзинг (Предоставление) — деловые взаимоотношения компании между самостоятельными фирмами и/или физическими лицами, в рамках которой одна из сторон (франчайзи) приобретает от иной (франчайзера) официальное решение в применение символа сервиса, фирменной манеры, официальной репутации, ноу-хау и готовой предпринимательства за установленную оплату — вознаграждение (роялти).

ТОО «Инфотех» уже на протяжении более 20 лет осуществляет свою деятельность на территории Республике Казахстан.

Является франчайзи от 1С рейтинга, что позволяет ему осуществлять деятельность под его защитой и создавать собственные продукты на основании продукции франчайзера.

Таким продуктом на сегодняшний день является 1С конфигурация для КСК, которая позволяет вести учет в кооперативах, и настроена для отображения начисления квартплаты и других специфических операций.

Основным видом деятельности является оказание услуг по обновлению и сопровождению программного обеспечения 1С бухгалтерии 8.2 и 8.3.

1С: ФРАНЧАЙЗИНГ демонстрирует собой сеть организаций, предоставляющих полный комплект служб по автоматизации задач учета и другой офисной трудовой нагрузки. Услуги, предоставляемые франчайзи-фирмами:

- продажа ПО;
- установка;
- доставка;
- настройка;
- послепродажное обслуживание;
- консультационные услуги;
- обучение [3].

Для того, чтобы понять выгодность работы по франчайзингу ТОО «Инфотех», нами был проведен анализ динамики покупателей и заказчиков услуг данного ТОО. За основу были взяты данные из отчета по реализациям из системы 1 «С»; это позволило определить количество покупателей и заказчиков, работающих по договору на обслуживание в системе 1 «С». Для проведения анализа динамики покупателей и заказчиков услуг предприятия ниже предоставлены данные в таблице 1.

Таблица 1. Количество покупателей и заказчиков услуг ТОО «Инфотех»

	Количество клиентов				
Годы	TOO	ИП	КСК	НКО	
2016	24	1	33	3	
2017	25	4	34	3	
2018	27	6	39	4	
Итого	76	11	106	10	

Ниже на рис. 1 представлен анализ динамики покупателей и заказчиков услуг ТОО «Инфотех» по франшизе от 1С Казахстана за последние 3 года.

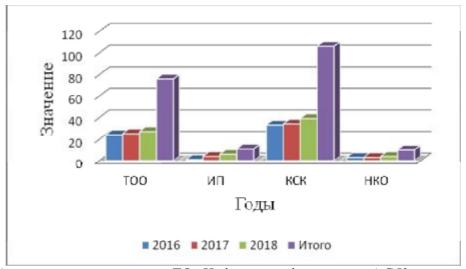


Рис. 1. Анализ динамики клиентов ТО «Инфотех» по франшизе от 1 С Казахстан за 2016- 2018 годы

Исходя из выше представленного анализа, можно сказать, что динамика клиентской базы TOO «Инфотех» имеет положительную динамику. Большую часть клиентов составляют кооперативы собственников квартир, так как предприятие на основе франшизы выпускает собственный продукт 1 «С» релиз учета для КСК, который позволяет вести учет по начислению квартплаты и списания затрат по домам.

**Вестник КАСУ** 113

Также количество ТОО и ИП ведущих автоматизированный учет в системе 1 «С» Бухгалтерия ежегодно возрастает.

Это также может говорить о том, что данное предприятие является официальным партнером 1 «С» Казахстан и осуществляет свою деятельность наиболее успешно, чем схожие компании с данным видом деятельности.

Следующим шагом в анализе эффективности франчайзинга является расчёт группы показателей доходов, расходов от франчайзинговых операций и расчет рентабельности франчайзинга.

Данные по доходам и расходам от оперативной деятельности в системе франчайзинга были взяты их отчета о прибылях и убытках и оборотно-сальдовой ведомости по счетам бухгалтерского учета. Ниже они представлены в таблице 2.

таолица 2. Упализ долодов и раслодов по франчаизить у 100 «инфотел»					
Год	Доход в тыс.тг.	Расходы в тыс.тг			
2016	12376	2928			
2017	13221	2833			
2018	20881	5255			

Таблица 2. Анализ доходов и расходов по франчайзингу ТОО «Инфотех»

Ниже на рис. 2 наглядно представлена динамика доходов и расходов, полученных ТОО «Инфотех» в рамках франчайзинга. В Расход не включалась заработная плата работникам, административные расходы, расходы на аренду, расходы на рекламу и обслуживание офисного помещения.

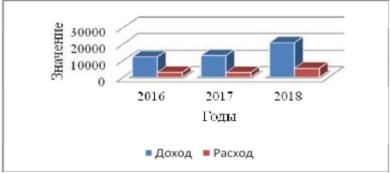


Рис. 2. Динамика доходов и расходов ТОО «Инфотех» по франчайзингу за 2016-2018 год

Дополнительным источником дохода ТОО является оказание бухгалтерских и консалтинговых услуг в сфере бухгалтерского учета. Для того, чтобы наглядно проследить количество оказанных дополнительных услуг, был проведен анализ динамики спада или роста дохода от данного источника в ТОО.

Ниже наглядно представлена динамика количества реализованных услуг и их общая сумма.



Рис. 3. Количество реализаций ТОО «ИНФОТЕХ» за 2016-2018 годы



Рис. 4. Сумма услуг по реализации ТОО «ИНФОТЕХ»

Исходя из того, что в настоящее время компания не ведет учета доходов и расходов франшизы в аналитическом разрезе, то есть учитывает доходы и расходы по оперативной деятельности на обобщенной группе счетов, что не позволяет наглядно оценить положение компании в системе партнерства с  $1 \ll C$ ».

С этой целью предлагаем введение отдельного субсчета для ТОО «Инфотех» в рабочем плане счетов, используемом для расчета доходов и расходов по франшизе, которая позволит конкретно отображать записи дохода франшизы и расходы от операционной деятельности.

Например, учет доходов от франчайзинга Кредит счета 6112 «доход по франшизе», а учет расходов вести на суб-счете 7112 «расходы по франшизе».

Усовершенствованные методики бухгалтерского учета франшизы для субъектов франчайзинга основаны на учреждении достоверной информации о стоимости получаемого и передаваемого набора комплексов исключительных прав на объекты, предметы умственной принадлежности при заверении подписью договорного контракта франчайзинга.

Новшество предлагаемой технологии заключается в открытии синтетических и аналитических счетов и адаптации их списания взаимосвязи с видом франчайзинга (про-изводственный, сервисный, коммерческий). С целью отдельного учета франчайзинговых затрат на специально открытых суб-счетах к основной группе счетов подразумевается использовать:

для Франчайзи - счет 7112 «Франчайзинговые затраты» с последующим его распределением и списанием в дебет суб-счета 8011 «Производство по договору франчайзинга»:

для Франчайзора - счет 8010 субсчет 8011 «Производство по франшизе» либо счет 7110 субсчет 7112 «Расходы по франшизе» в зависимости от вида франчайзинга [2].

С целью отображения полученной прибыли и создания экономического итога (прибыли) предложена концепция открытия специальных аналитических суб-счетов к счету 6000 «Прибыли и затраты по текущей деятельности» и счету 6090 «Прочие прибыли и затраты».

Предлагаемый способ позволит, для начала, практически сразу держать под контролем положение взаиморасчетов франчайзи и франчайзера, во-2-х, отображать достоверную информацию о структуре и объеме прибылей, затрат и денежных итогов(выручке) по франчайзинговым операциям с целью принятия управленческих решений и разработке заключений о необходимости применения франчайзинга в последующей работе организации.

Это даст возможность создавать надёжные сведение о франшизе (равно как о предмете бухгалтерского учета) как у франчайзи, так и у франчайзера и получать конкретные сведения в целях рассмотрения производительности коммерциализации интеллектуальной собственности вследствие реализации франчайзинговых услуг. Схематично учет затрат представлен на рис. 5.

**Вестник КАСУ** 115



Рис. 5. Аналитический учет затрат по франчайзингу

Система рыночных отношений формы франчайзинга в границах экономики Казахстана в последние годы стала активно формироваться в сфере высоких технологий. Одной из немногих стандартных моделей эффективного франчайзинга в Казахстане считается работа высокотехнологичной компании «1С Франчайзинг» с развернутой сетью франчайзи, выполняющих групповые услуги по автоматизации бухгалтерской и офисной деятельности.

Проанализировав вышеупомянутое, необходимо сделать заключение, что фрачайзинг в прогрессивной современной экономике представляет немалую важность.

Изучение нормативно правовых актов и принципов МСФО позволило научно обосновать учет получаемой франшизы (у франчайзи) в составе нематериальных активов организации с обособленным отражением на суб-счете 2727 «Франшиза полученная» к счету 2710 «Нематериальные активы» в размере стоимости первоначального взноса. Это дает возможность формировать достоверную информацию о стоимости получаемых в пользование объектов интеллектуальной собственности с целью повышения привлекательности франчайзи перед инвесторами и другими пользователями бухгалтерской отчетности, а франчайзеру - организовать контроль над использованием предоставляемого по договору франчайзинга комплекса прав [1].

Так как франшиза предполагает собой не только лишь самостоятельный предмет интеллектуального имущества, но и в целом полную совокупность этих объектов, при создании состава представляемой франшизы следует учитывать цену любого объекта, входящего в ее структуру.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Международный Стандарт Финансовой Отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» // Интернет Источник <a href="https://Online.Zakon.Kz/"><u>Https://Online.Zakon.Kz/</u></a>
- 2. Борейко Н.А. Бухгалтерский учет и анализ эффективности франчайзинговых операций в системе управления интеллектуальной собственностью// Интернет Источник http:// Elib. Psu.By/Bitstream/
- 3. Что Такое 1C: Франчайзинг?// Интернет Pecypc <a href="http://Center-Comptech.Ru/St\_Franchaizing.Html">http://Center-Comptech.Ru/St\_Franchaizing.Html</a>

УДК 330.34

# **НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ** Дусипов Д.Г., Мухамедиева А.Г.

Сведения об авторах. Дусипов Дулат Газизович – магистрант специальности «Экономика» ВКГУ им. С Аманжолова, Мухамедиева Ардак Габитовна – кандидат экономических наук, доцент ВКГУ им. С. Аманжолова.

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию проблематик инновационного развития экономики с позиции исследования феномена инноваций, инновационных процессов, а также инновационного развития. Также рассмотрены основные элементы национальной инновационной системы Казахстана на современном этапе экономического развития.

**Ключевые слова**. Инновационная система, интеллектуальная экономика, инновация, национальная инновационная система.

**Авторлар туралы мәліметтер**. Дүсіпов Дулат Ғазизұлы - «Экономика» мамандығының магистранты, Мухамедиева Ардақ Ғабитқызы - экономика ғылымдарының кандидаты, доценті Шығыс Қазақстан мемлекеттік университетінің С. Аманжолова.

**Аннотация**. Мақала экономиканың инновациялық даму проблемаларын инновациялық, инновациялық процестердің, сондай-ақ инновациялық дамудың құбылысын зерттеу тұрғысынан зерттеуге арналған. Экономикалық дамудың қазіргі кезеңінде Қазақстанның ұлттық инновациялық жүйесінің негізгі элементтері қарастырылады.

**Түйін сөздер**. Инновациялық жүйе, зияткерлік экономика, инновация, ұлттық инновациялық жүйе.

**About the authors**. Dusipov Dulat - master student of the specialty «Economics», Muhamediyeva Ardak - candidate of Economics, associate professor of the East Kazakhstan State University S. Amanzholova.

**Annotation**. The article is devoted to the study of the problems of innovative development of the economy from the standpoint of the study of the phenomenon of innovation, innovation processes, as well as innovation development. Also considered are the main elements of the national innovation system of Kazakhstan at the present stage of economic development.

**Keywords**. Innovation system, intellectual economy, innovation, national innovation system.

Преобладающие в современное время тенденции мирового экономического развития констатируют тот факт, что все развитые государства мира проходят инновационный путь развития, который дает возможность им сохранить свое экономическое и политическое господство. Кроме этого, к ряду мировых лидеров присоединились новые государства из ряда развивающихся, которые добились нарастающих темпов экономического развития посредством высокой инновационности своих национальных экономик.

С утверждением Государственной Программы индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015 – 2019 годы началось проведение государственной политики, которая направлена на формирование условий для создания и прироста инновационного потенциала государства с будущим переходом на инновационный путь развития, однако, невзирая на осуществленные в пределах инновационной политики шаги, серьезных действий за прошлые годы не удалось предпринять, о чем констатируют большинство экономических показателей. Сказанное констатирует о неотъемлемости глубокого исследования и анализа инновационных процессов в экономике Казахстана, осуществляемой в государстве инновационной и экономической политики, а также зарубежного опыта государств, как из ряда развитых, так и развивающихся, для его использования в Республике Казахстан, что делает тему этого исследования крайне актуальной в образовавшихся на сегодня условиях. Применение механизмов инновационной стратегии данных государств, учитывая экономические, политические и культурные характерные черты республики даст возможность повышать эффективность осуществляемой в государстве инновационной политики, обеспечивать конкурентоспособность и усиленнее

Вестник КАСУ

развитие всей национальной экономики. Согласно Посланию президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050», были определены основные направления в сторону инновационного развития экономики Казахстана [1, с. 5].

Прежде всего, это имеет связь с тем, что раньше применяемая система устарела и не может отвечать всем условиям посткризисного периода. Отрицательное воздействие глобального экономического кризиса выражено в снижении объемов производства. Инновации являются базой технологического развития при взаимосвязи науки, конструкторско-технологической основы, организаций реального сегмента, венчурного капитала и иных учреждений государственной индустриально-инновационной политики. Установление отличий в структуре национальных инновационных системах различных государств, происходит по принципу установления уровня участия государства в инновационном процессе, значения предприятий в росте инновационной активности экономики в общем, производстве научно-технической продукции как основания совершенствования инновационных процессов.

Инновационная система - подсистема общества, в первую очередь его экономика, которая нацелена не только на воспроизводство, репродукцию приобретенного уровня всего развития, но и на его обновление, прогресс. Инновационная система имеет в своей сердцевине инновационную деятельность.

Но она обширней последней, поскольку содержит в себе дополнительные звенья: обеспечение реализации и потребления произведенных новых потребительских стоимостей (товаров и услуг), посредством успешной реализации которых может начинаться новый цикл инновационной деятельности [2, с. 35].

На сегодняшний день универсального определения термину «инновация» не существует, однако проведенный анализ литературы показал, что большинство из них основано на формулировке, данной Й. Шумпетером. Под «инновацией» он понимал изменение, с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных, транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Инновации являются частью сложной системы и должны рассматриваться с точки зрения комплексного подхода.

Инновационную систему можно определить как группу частных фирм, государственных исследовательских институтов, и координаторов инноваций, взаимосвязь которых стимулирует создание одного и более института технологии и инноваций.

Инновационная система может рассматриваться на трех уровнях: национальном, региональном и секторальном [3, с. 74].

В Послании Президента Республики Казахстан - Лидера Нации Н.А.Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» определены приоритеты дальнейшего развития Казахстана: образования, новой стратегии занятости, модернизации ЖКХ, улучшению качества питьевой воды, повышению доходов населения и продолжение Программы форсированной инновационной индустриализации.

Национальная инновационная система - система взаимодействия частных и государственных предприятий, университетов и государственных учреждений, целью которой является создание и развитие наукоемких технологий в пределах национальных границ.

Взаимодействие между этими элементами может быть техническим, юридическим, коммерческим, социальным и финансовым в отношении создания, финансирования, регулирования и защиты наукоемких технологий.

Ключевым аспектом формирования национальной инновационной системы является наличие национального инновационного потенциала, который обусловлен воздействием таких внешних факторов, как условия на рынке товаров и услуг и на рынке факторов производства, система образования, коммуникационная инфраструктура, а также условия в контексте макроэкономики и государственного управления [4, с. 17].

Региональная инновационная система (далее - РИС) предполагает взаимодействия субъектов инновационной деятельности в пределах рассматриваемого региона. Преимуществом создания РИС в Республике Казахстан является возможность непосредственного взаимодействия субъектов инновационной деятельности, максимального использования региональных конкурентных преимуществ и инновационного потенциала, развития не только экономики отдельного региона, но и развития национальной экономики в целом. Более того, функционирование РИС позволит выявить различия в инновационном развитии регионов и выработать меры по их устранению, что, в свою очередь, будет способствовать развитию НИС и экономики государства. Первое пространство взаимодействия РИС - знания. Инновации возникают в результате взаимодействия и обмена знаниями между различными субъектами инновационного процесса (предприятиями, потребителями, исследовательскими центрами, государственными учреждениями). Второе пространство взаимодействия - региональные экономические институты, поддерживающие создание и обмен инновационных знаний. Они оказывают большое влияние на предприятия, в рамках возникновения сотрудничества между предприятиями и их дальнейшего взаимолействия.

Третье пространство представлено государственной политикой в области инновационного развития. П.Кук считает региональную инновационную систему, как теоретическим концептом, так и одним из направлений развития государства. Инновации приобретают особое значение в развитии Республики Казахстан. Они призваны улучшить социально-экономические условия жизни граждан, а также повысить уровень конкурентоспособности Казахстана на мировом пространстве [5, с. 74].

Рассматривая инновации с точки зрения системного подхода, можно выделить национальную, региональную и секторальную инновационные системы. Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в Программы развития РК до 2020 года отметил важность создания национальной инновационной системы. Для ее создания и успешного функционирования в нашей стране существуют все необходимые условия.

Важным преимуществом региональных инновационных систем является не только тот факт, что их успешное функционирование будет выгодным для развития НИС, но и то, что региональные инновационные системы предполагают непосредственное взаимодействие субъектов инновационной деятельности. Таким образом, инновационное развитие регионов Казахстан послужит не только стимулом инновационного развития страны в целом, но и предоставит возможность использования региональных и национальных конкурентных преимуществ и потенциала в улучшении благосостояния граждан [6, с. 62].

Согласно модели, автором которой является казахстанский ученый С.В. Могильный, национальная инновационная система формируется под влиянием следующих основных факторов:

- экономическая политика, включающая формы прямого и косвенного государственного стимулирования инновационной деятельности, законодательное обеспечение инновационной деятельности, систему приоритетных направлений развития;
  - научно-технический потенциал страны;
  - промышленный потенциал страны, наличие природных и трудовых ресурсов;
  - сложившаяся конъюнктура на внутреннем и внешнем рынках;
  - исторические, культурные, географические и демографические особенности.

По мнению некоторых казахстанских ученых, «пока в стране нет национальной инновационной системы, а есть лишь элементы, на базе которых предстоит ее создать, и это является одной из главных проблем на пути решения задач научно-технологического обеспечения индустриально-инновационного развития страны на перспективу».

Очевидным является тот факт, что инновационная инфраструктура играет роль ключевого элемента в национальной инновационной системе. Функция, которую несет в себе инновационная инфраструктура, заключается в организации процесса передачи научных разработок и достижений в сферу экономических отношений. Именно эта роль коммерциализации новшеств обуславливает важность данного элемента системы. В ус-

ловиях Казахстана проблема оторванности науки от производства стоит очень остро, поэтому создание эффективно работающей инновационной инфраструктуры является, на сегодняшний день, приоритетным направлением.

Одним из наиболее уязвимых элементов в рыночной экономике являются наука и образование, а также инновационная деятельность, которая направлена на внедрение результатов научных достижений.

В Казахстане методы и инструменты инновационной поддержки активно формируются. Основная роль в стимулировании инновационной деятельности на данном этапе развития инновационной системы принадлежит государству.

Одновременно механизмы развития НИС Казахстана в сравнении с развитыми странами имеют следующие проблемы:

- незначительное прямое финансирование фундаментальных исследований, а особенно опытно-конструкторских разработок, в результате чего многие университеты не могут довести до промышленной стадии свои изобретения и лабораторные образцы;
- в системе косвенных мер регулирования проблему представляет формально созданная, но фактически недействующая инновационная инфраструктура, которая не помогает завершить стадию опытно-конструкторских разработок и реализовать связь с промышленностью;
- незначительные меры косвенной поддержки для организаций-инноваторов, в т.ч. неадекватные для отечественного инновационного бизнеса меры по налоговому кредиту, венчурному кредитованию и др.

Таким образом, суть инновационной системы можно охарактеризовать как совокупность эффективно взаимодействующих элементов государственных и негосударственных секторов экономики, которые обеспечивают оперативное преобразование научных знаний в современные технологии, новые продукцию и иную конкурентоспособную продукцию. Развитие НИС происходит индивидуально для каждой страны и определяется сложившимися в обществе социально-экономическими отношениями. Однако на стадии формирования НИС могут быть использованы отдельные инструменты и подходы, доказавшие свою эффективность в других странах.

Основные элементы инновационной системы - наука, образование, ориентированное на подготовку высококвалифицированных специалистов, инновационная инфраструктура, инновационный сектор производства, механизмы поддержки инновационной деятельности.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Послание Президента Республики Казахстан Лидера Нации Н.А.Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» (Астана, 14 декабря 2012 года).
- 2. Друкер П. Инновации предпринимательства.- М., 2015.
- 3. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. СПб.: Питер, 2014.
- 4. Каргажанов З.К. Национальная экономическая система. Учебник для вузов. Алматы: Ғылым, 2013.
- 5. Калиаскарова З.К. Проблемы государственной инновационной политики. Алматы: Білім, 2013.
- 6. Калдыбаев О.Ж. Экономика. Алматы: Санат, 2013.

УДК 331.102.1

# РЕКОНСТРУКЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Ахметова Д.В., Мамбетказиев А.Е.

Сведения об авторах. Ахметова Диана Викторовна – магистрант образовательной программы 6М050700 «Менеджмент» Казахстанско-Американский свободный университет. Мамбет-казиев Айдар Ережепович - доктор философии (PhD), ректор Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** Современному предприятию необходимо одновременно решать ряд вопросов и принимать сложные управленческие решения — поиск рынков сбыта, определение каналов поставщиков, оптимизация производства. Статья посвящена вопросам реконструкции и модернизации производств в современных условиях инновационной политики Республики Казахстан.

**Ключевые слова**. Процесс управления модернизацией, инновационная политика, оптимизация производства, снижение рисков банкротства.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Ахметова Диана Викторовна - Қазақстан-Американдық еркін университеті 6М050700 "Менеджмент" білім беру бағдарламасының магистранты. Мамбетқазиев Айдар Ережепұлы - философия докторы (PhD), Қазақстан-Американдық Еркін университетінің ректоры.

**Аннотация.** Қазіргі заманғы кәсіпорын бір уақытта бірқатар мәселелерді шешіп, күрделі басқарушылық шешімдер қабылдауы қажет – өткізу нарықтарын іздеу, жеткізушілердің арналарын анықтау, өндірісті оңтайландыру. Мақала Қазақстан Республикасының инновациялық саясатының қазіргі жағдайында өндірісті қайта құру және жаңғырту мәселелеріне арналған.

**Түйін сөздер.** Жаңғыртуды басқару процесі, инновациялық саясат, өндірісті оңтайландыру, банкроттық тәуекелдерін төмендету.

**About the authors.** Akhmetova Diana - graduate of the educational program 6M050700 "Management", Kazakh-American Free University. Mambetkaziev Aidar - Doctor of Philosophy (PhD), Rector of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** A modern enterprise needs to simultaneously solve a number of issues and make complex management decisions - search for sales markets, determination of suppliers' channels, production optimization. The article is devoted to the reconstruction and modernization of production in modern conditions of the innovation policy of the Republic of Kazakhstan.

**Keywords.** The process of modernization management, innovation policy, production optimization, reduction of bankruptcy risks.

Функционирование предприятия в реалиях рыночной экономики при капиталистическом строе, существенно сложнее, чем при плановой структуре экономики.

Современному предприятию необходимо одновременно решать ряд вопросов и принимать сложные управленческие решения – поиск рынков сбыта, определение каналов поставщиков, оптимизация производства [1, с. 96].

Под последним процессом понимается ряд взаимосвязанных действий необходимых для дальнейшего развития предприятия. Под этим понимается:

- сокращение затрат;
- увеличение прибыли.

Значительных успехов в этом деле невозможно достичь без модернизации производства. Именно она поможет снизить затраты путём совершенствования производственных процессов или увеличить выпуск продукции, что приведет к повышению прибыли.

Под модернизацией понимается не только работа с основными средствами, но и в целом управление рядом задач, таких, как:

- управление персоналом;
- управление технологией;

- управление стратегией;
- управление культурой.

Так как для любой организации прибыль (максимизация доходов, сокращение затрат) является основной целью функционирования, то процесс управления модернизацией, как инструмент достижения этой цели, выходит на первый план.

Таким образом, перспективное развитие предприятия, и как минимум его стабильное существование, зависит от того, как сможет руководство использовать данный пропесс.

Актуальность модернизации заключается в том, сможет ли предприятие стать конкурентоспособным или пополнит статистику обанкротившихся хозяйствующих субъектов

Модернизацию можно рассматривать как инструмент или способ снижения рисков возникновения банкротства или предбанкротного состояния предприятия, неплатёжеспособности или убыточности, инструмент выживания в рыночном обществе, который стал необходимым и неизбежным для дальнейшего развития предприятия.

Цель модернизации любого производства – максимизация прибыли и оптимизация затрат – увеличение чистой прибыли в интересах собственника предприятия.

Для достижения этой цели модернизация решает ряд взаимосвязанных задач:

- производство товара (или услуги) с усовершенствованными характеристиками;
- расширение ассортимента;
- повышение эффективности средств производства (увеличение производственной мощности);
- снижение трудоёмкости производственного процесса (автоматизация) и как следствие снижение себестоимости за счёт сокращения затрат на оплату труда производственного персонала;
  - сокращение операционного цикла;
  - снижение потерь (нормативных и сверхнормативных);
- оптимизация расходной части бюджета или сокращение себестоимости произведенной продукции;
  - смена технологического процесса, либо обновление существующего;
  - модернизация логистической инфраструктуры.

Так сложилось, что при модернизации производства руководство уделяет внимание только совершенствованию или замене основных средств или технологий, забывая при этом уделять внимание модернизации логистической инфраструктуры.

Логистические вопросы должны планироваться и решаться параллельно управлению модернизации основного производства.

Логистическая инфраструктура предприятия делится на два вида:

- внутренняя её модернизация подразумевает оптимизацию внутреннего перемещения ТМЦ;
  - внешняя модернизация внешней цепочки поставок.

Политика модернизации производства на предприятии заключается в решении следующих вопросов, представленных на рис. 1.

При формировании политики модернизации производства предприятие должно определиться с целями её осуществления. Как правило, это повышение выручки и/или снижение расходов.

Здесь же организация расставляет приоритеты модернизации – предпочтительней повысить доходы без изменений расходов или наоборот. Также выбирают направление модернизации.

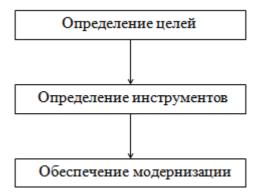


Рис. 1. Политика модернизации производства

Вторым этапом формирования политики модернизации является выбор инструментов:

- организация управляющих механизмов совокупность инструментов для эффективного управления модернизации производства;
- организация регулирующих механизмов совокупность инструментов для регламентации и контроля модернизации.

В политике модернизации производства должны быть оговорены моменты обеспечения модернизации, то есть определение круга источников для снабжения процесса:

- материальными ресурсами оборудование и технология;
- финансовыми средствами;
- трудовыми ресурсами квалифицированные кадры.

Основные направления модернизации представлены на рис. 2.

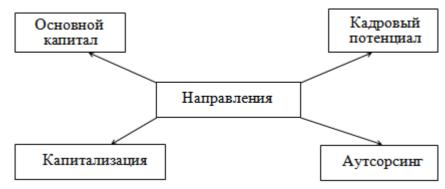


Рис. 2. Направления модернизации

Одним из базовых направлений модернизации является работа с основным капиталом, то есть средствами производства, ведь именно от них зависит весь операционный цикл. Здесь же стоит отметить и внедрение инновации, новых технологий и т.п.

С основным капиталом работают кадры. Поэтому параллельно модернизации основного капитала происходит модернизация кадрового потенциала.

Одной из основных проблем при модернизации производства выступает человеческий фактор. Некомпетентные и низкоквалифицированные кадры не только тянут предприятие назад и не дают ему развиваться, но и сопротивляются любым новшествам и изменениям [1, с. 21].

Также неподготовленный персонал не сможет овладеть новыми средствами производства или технологией, что не позволит получить 100% отдачу от модернизации. Аутсорсинг позволяет избавиться от сопутствующих и обслуживающих функций на предприятии (бухгалтерия, юридические вопросы, охрана и так далее) для того чтобы сосредоточиться на главном. Конкурентоспособность продукции целиком зависит от цены

**Вестник КАСУ** 123

реализации, которая неразрывно связана с уровнем затрат на ее производство. Уровень затрат в основном определяется двумя факторами:

- эффективностью процесса производства;
- уровнем оплаты труда участников процесса производства.

Прежде, чем разбираться в проблемах эффективности производства, разберём понятие «производство продукции».

Производство продукции – процесс преобразования исходных материалов в конечный продукт с использованием продуктов и услуг.

Рассмотрим это понятие на примере производства гвоздей: взяли кусок проволоки (исходный материал) и на гвоздильном автомате, с использованием электроэнергии, инструмента и прочих затрат (продукты) и труда рабочего (услуга) получили конечный продукт (гвозди).

Представим гипотетическую матрицу формирования величины себестоимости производства гвоздей в таблице 1

тиолица 1. Матрица формирования вели инпы сеосетоимости						
Параметр себе-	Рыночная це-	Расход	Расчёт состав-	Себестоимость		
стоимости	на		ляющей			
Материалы	См	Рм	Н= См х Рм			
Энергоносители	Сэ	Рэ	Н= Сэ х Рэ	Q=∑Ci x Pi		
Инструмент	Си	Ри	Н= Си х Ри			
Заработная плата	Ст	PT	$H = C_T \times P_T$			
Прочее	Сп	Рп	Н= Сп х Рп			

Таблица 1. Матрица формирования величины себестоимости

В формировании величины себестоимости производитель находится в области двухсторонних ограничений: определенная рынком стоимость продуктов и услуг на «входе» процесса и стоимость товара, тесно увязанная с величиной себестоимости, на выходе процесса.

В этих условиях единственная возможность повлиять на величину себестоимости – управление и изменение параметрами «расход продукта, услуги».

Говоря об эффективном производстве, можно смело подразумевать оптимальное управление именно этим параметром.

Обеспечить эффективность производства можно только сочетанием современного уровня управления производством, технологического обеспечения с использованием современного оборудования.

В 1933 году на открытии «Уралмашзавода» С. Орджоникидзе произнес слова, которые не потеряли актуальности и сегодня: «Успеха добьется тот, у кого лучшие машины, лучшие технологии и лучшая организация производства».

Остановимся еще на одном аспекте проблемы, предопределяющей необходимость модернизации производства – прогресс в создании средств производства, обусловленный развитием вычислительной техники и точной механики.

Применительно к области обработки металлов резанием, отметим появление буквально на наших глазах станков, несоизмеримо повышающих производительность труда рабочего.

Наиболее развитые промышленные предприятия проводят обновление основных фондов в среднем раз в пять лет и отнюдь не по причине физического износа оборудования.

Сегодня на первый план вышла проблема морального старения оборудования, что увеличивает долю оплаты труда рабочего в единице продукции. Это явление экономически нецелесообразное. Принципиально иное оборудование неизменно требует изменения «среды обитания», что является побудительным фактором к проведению структурных изменений в сфере производства [3, с. 16].

Таким образом, модернизация производства перешла из категории одноразовых процедур в категорию циклических явлений. В этих условиях для отечественной экономической науки особую актуальность приобретает проблема разработки методических подходов и методик процесса модернизации управленческой среды, обеспечивающей эффективное функционирование производства, насыщенного современной техникой.

Все вышесказанное в полном объеме относится к отечественной промышленности, но к этому добавляется национальный аспект проблемы.

Необходимо признать, что система хозяйствования в государстве ушла от плановой экономики, но при этом подавляющее большинство машиностроительных предприятий продолжают жить по нормативам советского времени, пытаясь как-то приспособить ранее существующие правила управления предприятия к современным условиям.

Приведенные обстоятельства не позволяют создать эффективную систему управления производством. В этих условиях предприятия просто обязаны провести модернизацию производства как разовую меру, обеспечивающую адаптацию промышленности к новым условиям хозяйствования.

Представим производство системой, состоящей из двух составляющих. Первую назовем системой управления (или управляющим органом) и отнесем к ней всех фигурантов, управляющих в том или ином виде процессом производства продукции [1, с. 40].

По этой логике в начале системы находится руководитель производства, а замыкает этот строй рабочий, выполняющий работу на станке. Машины, непосредственно изготавливающие продукцию, назовем объектом управления. Исходя из этих посылок, процедуры, улучшающие характеристики управляющего органа, назовем управленческой модернизацией, процедуры с оборудованием назовем технологической модернизацией, а суммарный процесс перевода производства на более высокий уровень назовем процедурой комплексной модернизации производства (КМП).

Побудительные мотивы КМП:

- увеличение объема выпуска продукции с целью удовлетворения возросших потребностей рынка сбыта либо обеспечение выполнения контрактных обязательств предприятия;
  - сокращение уровня затрат на производимую продукцию;
- повышение быстродействия производства, что позволит сократить время вывода на рынок инновационного продукта.
- создание опытно-серийного производства (ОСП) на базе опытных производств Научно-производственных объединений (НПО) советской промышленности.

В состав НПО входили проектирующие подразделения, имеющие опытное производство и серийное производство. Опытное производство имело свою производственную базу, но не создавало товарную продукцию, а изготавливало только экспериментальные образцы техники, решая сугубо конструкторские задачи. Такая структура предприятий была особо распространена в сфере ВПК.

В начале девяностых годов прошлого века проектирующие подразделения вышли из состава НПО и образовали самостоятельные предприятия, имеющие собственное производство [4, с. 96].

В то же время произошло резкое сокращение оборонного заказа, что позволило опытному производству, наряду с экспериментальной продукцией, изготавливать еще и серийную. Принципиальное отличие НПО от производств заключается в том, что экспериментальная и серийная продукция изготавливается на одном и том же оборудовании. Это обстоятельство вызывает специальные требования к производству в части возможности перехода на выпуск иной продукции.

Исходными материалами, определяющими процесс КМП, являются:

- комплект конструкторской документации на изготавливаемую продукцию;
- плановые задания по выпуску продукции, включая выпуск новой продукции;
- результаты технического аудита.

Применительно к отечественной промышленности, приведенный перечень необхо-

димо дополнить результатами технического состояния имеющегося оборудования, в результате которого будут определены фактические возможности производства.

К сожалению, сложилась ситуация, когда предприятие понимает, что делать (имеется комплект конструкторской документации), но совсем не знает планов по выпуску продукции. В этом случае процедура КМП превращается в никчемное занятие, которое ничем, кроме неоправданной траты денег, не заканчивается [6, с. 96].

Таким образом, модернизация – процесс обновления объекта для приведения его к новым нормам или требованиям. Объектом модернизации могут быть основные средства, технологии, персонал, стратегия и так далее. Цель модернизации любого производства – максимизация прибыли и оптимизация затрат – увеличение чистой прибыли в интересах собственника предприятия. Задачами модернизации являются производство товара (или услуги) с усовершенствованными характеристиками, расширение ассортимента, повышение эффективности средств производства (увеличение производственной мощности), снижение трудоёмкости производственного процесса и так далее. Модернизация должна проводиться на комплексной основе.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Аникин, Б.А. Издержки производства. учеб. / Б.А. Аникин, Т.А. Родкина. М.: Изд-во Проспект, 2014.
- 2. Багиев Г.Л., Тарасевич В.М., Анн Х. Менеджмент. Учебник / под общ. ред. Багиева Г.Л. М.: Экономика, 2014.
- 3. Вишняков В.А., Ковалев А.П., Щербакова С.Г. Информационный менеджмент. В 8 ч. Ч. 8 Информационное обеспечение и Интернет-маркетинг: УМК /; Минский институт управления. Минск: Изд-во МИУ, 2015.
- 4. Вишняков В.А., Ковалев А.П. Модели маркетинговой деятельности предприятия на основе Интернет—технологий // Труды Минского института управления. 2014. №1.
- 5. Вишняков В.А., Гончаров В.И. Инновационный менеджмент. Минск: Изд-во МИУ, 2014.
- 6. Гаджинский А.М. Логистика: учеб. М.: Изд-во "Дашков и К", 2014.

## УДК 336.71

# НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА БАНКОВСКОГО ПЕРСОНАЛА

Луценко К.В., Бордияну И.В.

Сведения об авторах. Луценко Кристина Вадимовна - магистрант образовательной программы 6М050700 «Менеджмент» Казахстанско-Американского свободного университета. Бордияну Илона Владимировна - PhD, профессор кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация.** При разработке организационного механизма управления мотивацией персонала банка необходимо определить основные этапы в области стимулирования труда. Авторы рассматривают основные этапы проведения совершенствования в области мотивации труда.

**Ключевые слова.** Стимулирование труда, мотивация труда, трудовая деятельность, трудовое поведение.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Луценко Кристина Вадимовна - Қазақстан-Американдық еркін университетінің 6М050700 "Менеджмент" білім беру бағдарламасының магистранты. Бордияну Илона Владимировна - PhD, Қазақстан-Американдық еркін университетінің бизнес кафедрасының профессоры.

**Аннотация.** Банк персоналының уәждемесін басқарудың ұйымдастырушылық тетігін әзірлеу кезінде еңбекті ынталандыру саласындағы негізгі кезеңдерді айқындау қажет. Авторлар еңбек уәждемесі саласында жетілдіруді жүргізудің негізгі кезеңдерін қарастырады.

Түйін сөздер. Еңбекті ынталандыру, еңбек мотивациясы, еңбек қызметі, еңбек тәртібі.

**About the authors.** Lutsenko Kristina - graduate in the educational program 6M050700 "Management" of the Kazakh-American Free University. Bordiyanu Ilona - PhD, Professor, Department of Business, Kazakh-American Free University.

**Annotation.** When developing an organizational mechanism for managing the motivation of bank staff, it is necessary to determine the main stages in the field of labor stimulation. The authors consider the main stages of improvement in the field of labor motivation.

**Keywords.** Labor stimulation, labor motivation, labor activity, labor behavior.

Мотивация труда — это внутренний процесс, происходящий под воздействием потребностей в благах; он выражается в формировании мотива поведения личности с целью активизации трудовой деятельности на базе общественного разделения труда и развития частной собственности [1, с. 21].

При разработке организационного механизма управления мотивацией персонала банка необходимо определить основные этапы в области стимулирования труда.

На рис. 1 выделено шесть основных этапов совершенствования механизма мотивации.

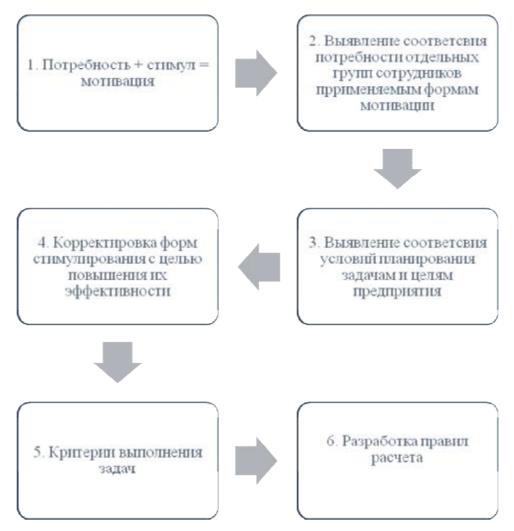


Рис. 1. Основные этапы проведения совершенствования в области мотивации труда

Принятие решения должно основываться на основном правиле эффективной мотивации трудовой деятельности, которое заключается в следующем: Потребность + Стимул = Мотивация. Мы выявляем потребности сотрудников и применяемые виды и формы стимулов для того, чтобы определить, соответствуют ли они друг другу.

Можно сформулировать ряд правил, выполнение которых позволит увеличивать стимулирующую силу денежного вознаграждения.

Правило 1. Как и любой стимул, денежное вознаграждение должно быть дифференцировано в зависимости от результатов работы сотрудников, результатов выполнения ими своих задач. Такая связь бывает непосредственной только при сдельной форме оплаты труда. В других системах оплаты труда функцию дифференциации заработной платы выполняет премия.

Правило 2. Дифференциация заработной платы в пределах менее 10% от общей суммы вознаграждения неэффективна для стимулирования. Это означает, что правила определения величины премии должны быть такими, чтобы повышение результативности труда работника на определенное, существенное для предприятия, значение, вознаграждалось значительными денежными суммами, и наоборот, ощутимое для предприятия снижение результативности труда работника лишало его значительных денежных сумм.

Правило 3. Как и любой другой стимул, денежное вознаграждение должно быть тесно связано с работой во времени (не должно проходить много времени между работой и вознаграждением за нее). Это означает, что премии, по всей возможности, должны выплачиваться ежемесячно, должно быть меньше премий, выплачиваемых по итогам работы за квартал, полугодие, год. С другой стороны, результаты многих действий работников могут быть определены только по истечении большого периода времени. Такие действия тоже важно поощрять.

Правило 4. Сотрудник не должен сталкиваться на своей работе с отрицательными явлениями, более весомыми, чем преимущества заработной платы. Такими явлениями могут быть: отрицательные оценки окружающих, неприемлемый стиль руководства, используемый начальником, высокие нервно-психические или физические нагрузки, слишком продолжительная рабочая неделя, не оставляющая времени на удовлетворение культурных потребностей и т. п.

Правило 5. Количество составляющих заработной платы не должно быть слишком большим. Речь, конечно же, идет о переменной части денежного вознаграждения. Это означает, что должно быть ограничено количество задач, к которым привязан размер денежного вознаграждения

Правило 6. Среди составляющих заработной платы должны присутствовать вознаграждения за коллективные результаты. Это способствует сплоченности коллектива, слаженности работы сотрудников, учету интересов других подразделений. В идеальном случае работник должен получать три премии:

- за индивидуальные результаты, что стимулирует его личную производительность труда;
- за результаты работы в команде, что способствует хорошему климату на смене и повышению производительности труда;
- за результаты работы предприятия в целом, что способствует отождествлению работником целей предприятия.

Важно донести до сотрудников простую истину: в отсутствие коллективных результатов у предприятия не будет денег, и нечем будет вознаграждать высокие индивидуальные результаты труда.

Правило 7. При определении окладов и тарифных ставок важно обеспечить объективный, непредвзятый и равный подход к оценке характеристик труда различных рабочих мест. Справедливая оценка рабочих мест важна потому, что на трудовую мораль и производительность влияет не столько абсолютный размер зарплаты, сколько соотношения в оплате различных видов работ.

Правило 8. Работник должен заранее знать, сколько он может заработать, насколь-

ко его зарплата зависит от его усилий. Стимул является таковым только при осведомленности работника обо всех требованиях, предъявляемых к его работе, и всех правил, определяющих его вознаграждение. В противном случае работник будет трудиться в соответствии с собственными, субъективными представлениями о целях своей работы и порядочности своего руководства при оценке его труда.

Правило 9. В заключение необходимо напомнить закон снижения стимулирующей силы денежного вознаграждения по мере его роста: при определенном, достаточно высоком уровне дохода дополнительное денежное вознаграждение не стимулирует работника к повышению объема, темпа и эффективности своего труда. После того как определены потребности работников и подобраны соответствующие им формы стимулирования, разработана система целей, задач и критериев их выполнения, налажена система определения плановых заданий и учета труда, известны условия применения стимулов, необходимо «запустить» разработанную систему оплаты труда в действие.

После создания окончательных вариантов документов, фиксирующих разработанный механизм оплаты труда, они вводятся в действие на определенный период в режиме апробации. В период апробации также целесообразно проводить обучение работе по новым правилам тех сотрудников, которые должны будут участвовать в планировании и оценке труда, применять новые правила для стимулирования необходимых результатов работы подчиненных им коллективов, рассчитывать и начислять заработную плату, аттестовать персонал. После внедрения необходимо осуществить оценку всех участников проекта по изменению системы стимулирования персонала. По итогам этой оценки необходимо обязательно поощрить всех, чье участие было полезным.

Механизм мотивации можно трактовать как систему, которая формирует переход от потребностей индивида, которые он имеет, к возможности реализовать их, осуществляя определенную трудовую деятельность и демонстрируя определенное трудовое поведение [2, с. 48].

Механизм формирования трудовой мотивации запускает процесс актуализации потребностей, связанных непосредственно с трудовой деятельностью. Можно выделить четыре основных компонента механизма формирования трудовой мотивации (рисунок 2):

- 1) включенность или не включенность в трудовую деятельность, которая оказывает влияние на процесс раскрытия потребностей;
  - 2) совокупность мотивов, составляющих мотивационное ядро личности;
- 3) уровень удовлетворенности трудом, который определяется оценкой удовлетворения работником значимых для него потребностей в процессе трудовой деятельности;
- 4) трудовое поведение, определяемое переходом от внутреннего побуждения индивида к действиям.



Рис. 2. Механизм трудовой мотивации

Таблица 1. Механизмы формирования мотивации на основе активизации и удовлетворения потребностей

ния потреоностей	1	
Мотив	Механизмы, активизирующие	Механизмы, удовлетворяющие по-
WIGHIB	потребности	требности
Самореализация	<ol> <li>Закрепление индивидуальной ответственности за результаты.</li> <li>Профессиональные конкурсы и состязания.</li> <li>Профориентация.</li> <li>Профессиональный, должностной рост, ротация.</li> <li>Коучинг, обмен опытом.</li> <li>Командировки.</li> <li>Участие в конференциях</li> </ol>	1. Дополнительное обучение, повышение квалификации. 2. Создание условий для самореализации в различных направлениях деятельности организации. Проектная, научная, организаторская, педагогическая деятельность. 3. Предоставление ресурсов и возможностей для развития творческой инициативы
Уважение	1. Демонстрация примера (как положительного, так и отрицательного). 2. Обращение за консультацией, советом, помощью. 3. Нагрузка работника, соответствующая его квалификации и возможностям. 4. Публичное обсуждение достоинств и недостатков работника. 5. Аттестация и оценка персонала.	<ol> <li>Повышение квалификации, основное, дополнительное обучение, переобучение, развитие.</li> <li>Свободный доступ к информационным ресурсам.</li> <li>Практика на разных участках деятельности.</li> <li>Представительские, административные функции.</li> <li>Выделение времени на самообразование.</li> <li>Оценка личных и профессиональных достижений.</li> </ol>

	6. Планирование карьерного	7. Горизонтальная, вертикальная,
	роста	скрытая карьера, расширение полно-
		мочий.
		8. Индивидуальные задания.
		1. Корпоративные мероприятия, со-
		вместные выезды.
	1. Наставничество.	2. Благоприятный социально-
	2. Пропаганда общей миссии.	психологический климат в коллекти-
Социальные	3. Объединяющие информаци-	ве, взаимовыручка, поддержка.
факторы	онные потоки. Корпоративные	3. Подбор персонала (в подразделе-
	средства массовой информа-	ние, проект)
	ции.	по принципу соответствия личност-
		ных ценностей, убеждений, темпе-
		рамента.

Механизм трудовой мотивации может способствовать изменению мотивационной структуры персонала, так как потребности можно не только удовлетворять, но и целенаправленно актуализировать (табл. 1).

При формировании механизма мотивации необходимо владеть информацией об актуальных для сотрудников потребностях. Потребности человека весьма разнообразны, что может приводить к сложностям в определении, учете и удовлетворении каждой потребности у каждого члена трудового коллектива. Таким образом, механизм формирования трудовой мотивации в организации должен включать в себя максимально широкий и гибкий выбор мотивирующих средств.

Формирование механизма трудовой мотивации включает в себя следующие аспекты [3, с. 242]:

- 1) управление процессами удовлетворения потребностей, основанное на общей системе первичных и вторичных потребностей;
- 2) выявление доминирующих мотивов трудовой деятельности с помощью диагностических методик, таких как анкетирование персонала, наблюдение, эксперимент, интервью. На основе полученной информации происходит разработка механизмов воздействия на доминирующие мотивы.

Для построения более эффективной системы материального стимулирования банковских работников выделяются приносящие прибыль управления (отделы), обслуживающие управления (отделы) и вспомогательные управления (отделы). Рассмотрим более подробно главные методологические подходы к построению системы материального стимулирования работников основных, т.е. приносящих прибыль, управлений коммерческого банка.

К числу основных подразделений банка относятся депозитное и кредитное управления (отделы). Именно от эффективности их работы во многом зависит результат деятельности банка в целом. В связи с этим разработка положений о материальном стимулировании работников данных управлений имеет первостепенное значение.

Как показывает анализ оплаты труда работников коммерческих банков, структура их заработка состоит, как правило, из трех основных частей: оклада, выплат по депозитному вкладу (примерно в размере оклада) и премии. Первые две части имеют постоянную величину, индексируемую с учетом уровня инфляции. Нам представляется, что оклад можно оставить постоянным. А выплату по депозитному вкладу поставить в зависимость от прибыли банка, путем умножения ее на коэффициент прибыльности. Предлагаемая система исчисления усилит зависимость размера вознаграждения от эффективности работы банка. Автор предлагает следующую формулу расчета основной заработной платы:

131

Вестник КАСУ

$$O3\Pi = O + Д + K\pi p$$
,

где О – оклад;

Д – выплаты по депозиту;

Кпр – коэффициент прибыльности банка.

Размер премиальных выплат, хотя и имеет переменный характер, но, как правило, не учитывает степень эффективности той или иной банковской операции в разрезе отдельных структурных подразделений банка.

На взгляд автора, представляется целесообразным предложение С.Ю. Буевича и Г.Н. Соколовой - установление размера премиальных выплат работникам депозитного отдела в непосредственной зависимости от выполнения плана привлечения, который, как правило, ими формируется и с определенной периодичностью утверждается на кредитном комитете [4, с. 33]. Основу портфеля привлечения составляет объем привлеченных депозитов, распределенных по установленным процентными ставками срокам. Основой для расчета сумм премиальных выплат должен стать, по нашему мнению, условный выигрыш банка, получаемый за счет разницы между максимально допустимой процентной ставкой привлечения депозита (так называемой верхней границей) и фактической величиной процента привлечения.

Таким образом, расчет предлагается проводить по следующей формуле:

$$S = \sum_{i=1}^{n} \left[ \frac{(P_{B\Gamma} - P\Phi)}{360} * mV \right] H,$$

где S - сумма премиальных выплат работникам депозитного отдела;

п - количество привлеченных депозитов;

Рвг - верхняя граница процента привлечения депозита для указанного срока;

РФ - фактический (реальный) процент привлечения депозита;

т - срок привлечения депозита (дни);

V - объем привлеченного депозита;

Н - норматив, учитывающий долю дохода, используемую на премирование работников депозитного отдела.

Целесообразно, на наш взгляд, ввести коэффициент прибыльности в определении размера премии работникам. Этот коэффициент пропорционально увеличивает размер премии в случае ее увеличения и уменьшает, если она по каким-либо причинам уменьшилась. Это будет мотивировать всех работников к эффективному труду ради прибыльности банка. Коэффициент прибыльности должен тесно зависеть от объема прибыли. Если, например, в данный период прибыль не изменилась, то и премия будет выплачена в том же размере, если увеличилась или уменьшилась на 20%, то и размер премии изменяется пропорционально. С учетом этого формула расчета премиальных выплат, по мнению автора, должна принять вид:

$$S = \sum_{i=1}^{n} \left[ \frac{P_{CP}}{360} * mV \right] H * K_{IIP},$$

где Кпр - коэффициент прибыльности банка.

Анализ и формирование механизма трудовой деятельности персонала должны коррелировать с задачами, сформулированными в политике управления персоналом организации, и быть нацелены на перманентное совершенствование системы отношений между работником и работодателем с целью достижения ее гибкости и эффективности.

Таким образом, при формировании механизмов трудовой мотивации необходимо уделить внимание факторам трудовой мотивации, оказывающим влияние на организацию работы персонала, изучить, насколько работники удовлетворены условиями труда и уровнем его оплаты, важно выявлять и учитывать групповые и индивидуальные потребности, притязания работников, необходимо определить ценности персонала и изучить их влияние на производительность труда.

Мотивационный механизм, состоит из четырех основных элементов, имеющих конкретные инструменты:

- 1- экономические элементы (основная оплата труда, дополнительные виды оплаты труда, выплаты по депозитным вкладам, льготы, премии);
- 2 социальные элементы (медицинское, пенсионное страхование, аттестация, обучение, повышение квалификации);
- 3 организационные элементы (заключение контракта, предоставление карьерограммы, контроль за работой);
  - 4 психологические элементы (сотрудничество, экспертиза, тренинги).

В настоящее время успех любого дела во многом определяется творческой активностью работников, их готовностью взять на себя ответственность за принимаемые решения, умением сознательно и с максимальной отдачей трудиться. Этого можно добиться путем формирования мотивационного механизма.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Кибанов А.Я., Бактаева Н.А., Гагаринская Г.П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. Самара: СГТУ, 2011.
- 2. Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: Учебник. 3-е изд. М.: Гардарики, 2003.
- 3. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2003. 512 с.
- 4. Буевич С.Ю., Соколова Г.Н. О стимулировании работников коммерческих банков // Деньги и кредит, 2014, № 11-12.

УДК 658.152

# ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОО «GOLDEN TRAIN» В ОТНОШЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ИХ АМОРТИЗАЦИИ, ОБЕСЦЕНЕНИЯ И ПЕРЕОЦЕНКИ

Сидорова Ю.В., Трофимова Ю.В.

Сведения об авторах. Сидорова Юлия Владимировна — студентка образовательной программы 5В050800 «Учет и аудит» Казахстанско-Американского свободного университета. Трофимова Юлия Владимировна - магистр учета и аудита, старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета.

Аннотация. В статье рассматривается оптимизация деятельности ТОО «Golden Train» в отношении основных средств, их амортизации, обесценения и переоценки с помощью анализа амортизационной ведомости компании, отражения сведений об основных средствах, их амортизации, обесценение и переоценке на счетах бухгалтерского учета, а также с помощью классификации основных средств по группировочным признакам и предложению рекомендаций руководителю компании. В современных условиях амортизационные отчисления являются одним из собственных источников, направляемых на финансирование обновления основных средств. В ситуации, когда доходность производственной деятельности предприятий снижается, способствуя уменьшению возможности финансирования за счет кредитования, амортизационные отчисления являются чуть ли не основным источником инвестиций.

**Ключевые слова**. Основные средства, амортизация, обесценение, переоценка, амортизационная ведомость, аналитические счета, субсчета, шкала задействованности активов.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Сидорова Юлия Владимировна - Қазақстан-Американдық еркін университетінің 5В050800 "Есеп және аудит" білім беру бағдарламасының студенті. Трофимова Юлия Владимировна - есеп және аудит магистрі, Қазақстан-Американдық еркін университетінің аға оқытушысы.

Аннотация. Мақалада компанияның амортизациялық ведомосын талдау, негізгі құралдар туралы мәліметтерді көрсету, олардың амортизациясы, бухгалтерлік есеп шоттарындағы құнсыздану және қайта бағалау, сондай-ақ топтастыру белгілері бойынша негізгі құралдарды жіктеу және компания басшысына ұсыныстар беру арқылы негізгі құралдарға, олардың амортизациясына, құнсыздануына және қайта бағалауына қатысты "Golden Train" ЖШС қызметін оңтайландыру қарастырылады. Қазіргі жағдайда амортизациялық аударымдар негізгі құралдарды жаңартуды қаржыландыруға бағытталған өз көздерінің бірі болып табылады. Кәсіпорындардың өндірістік қызметінің табыстылығы төмен болған жағдайда, кредит беру есебінен қаржыландыру мүмкіндігін азайтуға ықпал ете отырып, амортизациялық аударымдар инвестициялардың негізгі көзі болып табылады.

**Түйін сөздер.** Негізгі құралдар, амортизация, құнсыздану, қайта бағалау, амортизациялық ведомость, талдамалық шоттар, қосалқы шоттар, активтердің іске қосылған шкаласы.

**About the authors.** Sidorova Yulia - student of the educational program 5B050800 "Accounting and Auditing" of the Kazakh-American Free University. Trofimova Yulia - Master of Accounting and Auditing, Senior Lecturer, Kazakh-American Free University.

Annotation. The article discusses the optimization of LLP "GoldenTrain" in relation to fixed assets, their depreciation and revaluation by analyzing the company's depreciation sheet, reflecting information about fixed assets, their depreciation and revaluation on accounting accounts, as well as using the classification of fixed assets funds on grouping grounds and offering recommendations to the head of the company. In modern conditions, depreciation is one of its own sources allocated to finance the renewal of fixed assets. In a situation where the profitability of the production activities of enterprises is reduced, contributing to a decrease in the possibility of financing through lending, depreciation is almost the main source of investment.

**Keywords.** Fixed assets, depreciation, impairment, revaluation, depreciation sheet, analytical accounts, subaccounts, asset involvement scale.

В бухгалтерской службе предприятия целесообразно и объективно предусмотреть специализированную форму для ведения учета и записи сведений об имеющихся основных средствах, а также их движении. В роли подобной формы, как правило, выступает ведомость начисления амортизации основных средств.

Ведомость амортизации основных средств является необходимым и важным документом бухгалтерской отчетности, который нужен для того, чтобы организация имела объективное представление как о величине начисленной амортизации по основным средствам, так и об их перемещении.

При ее применении можно наглядно рассмотреть: движение основных средств, их модернизацию, амортизацию и выбытие.

И все это в стоимостном выражении. Кроме этого, ведомость дает возможность просмотреть детальную информацию об основных средствах. Например, увидеть информацию о группе основных средств по подразделениям, амортизацию по отдельным группам и другое.

Для формирования, составления и заполнения данного документа нет необходимости в использовании комплексных и сложных методов ведения учета. Корректное заполнение данной ведомости в части амортизационных отчислений крайне важно, поскольку после этого конечные значения амортизации из рассматриваемого документа фирма переносит в ведомость учета производственных издержек [1].

Рассматривая ведомость амортизации основных средств компании TOO Golden Train» за 2018 год и применив следующие критерии отбора: меньше нуля, больше или равно нулю, можно заметить, что остаточная стоимость некоторых основных средств на конец отчетного периода отрицательна, равна либо близка нулю. Это значит, что у отобранных активов закончился срок полезной службы. Данные основные средства показаны в таблице 1.

Таблица 1. Амортизационная ведомость основных средств, остаточная стоимость кото-

рых отрицательна, равна либо близка к нулю

		Ha	конец перис	ода
Подразделение (упр.) \ МОЛ (упр.) \ Основное средство	Первоначальная стоимость	Стоимость на конец периода	Аморти- зация на конец периода	Остаточ- ная стои- мость
Автомашина "NissanPatrol",	8325000	8325000	8325000	-
2010 г.в. кузов № JN1TANY62U0000330, ШАССИ № Н.У., р.н. 297COA14				
МФУ лазерное ч/б Canon	26764,29	26764,29	26764,29	-
Ноутбук LENOVO B5070	93741,07	93741,07	93741,07	-
Ноутбук Asus X550DP-XX012H	98419,64	98419,64	98419,64	-
Hoyтбук NB DEL INSPIRON 3542	121419,64	121419,64	121419,6 4	-
Hoyтбук NB HP PAVILION 15- p008sr	98205,36	98205,36	98205,36	-
Hoyтбук NB HP PAVILION 15- p061er	133919,64	133919,64	133919,6 4	-
Ноутбук NB LENOVO G5030	62491,07	62491,07	64573,98	-2082,91
Ноутбук NB LENOVO IDE APAD	75883,93	75883,93	75883,93	-
Радиотелефон PANASONIC	8257,14	8257,14	5366,92	2890,22

KX-TG2512CAT188				
Смартфон ASUS ZENFONE 5	32223,21	32223,21	18528,34	13694,87
COLD 2 SIM				
Кресло Сатурн кожа люкс 2	27080,36	27080,36	13540	13540,36
Кресло Сатурн кожа люкс 1	27080,36	27080,36	13540	13540,36
Кресло Сатурн кожа люкс 3	27080,36	27080,36	13540	13540,36

Примечание – таблица составлена автором на основании амортизационной ведомости основных средств TOO «Golden Train» за 2018 год

Последующие действия компании должны зависеть от того, каковы намерения в отношении возможного использования этих основных средств:

- если от их использования или выбытия больше не ожидается никаких будущих экономических выгод, то их нужно списать с баланса;
- в случае дальнейшего использования нужно пересмотреть срок службы и остаточную стоимость.

Если ТОО продолжает пользоваться основными средствами, то списывать их неправомерно, как и учитывать в балансе с нулевой стоимостью, так как нулевая стоимость означает получение нулевой экономической выгоды. У принятых на баланс основных средств предприятия, отражается срок полезной службы согласно технической спецификации и МСФО. Первоначальная стоимость активов, отражённая в амортизационной ведомости, заполняется согласно приходным документам.

Необходимо отметить, что учет основных средств должен быть определен учетной политикой компании, в которой должно быть указано, в соответствии с какими стандартами ведется учет на предприятии (МСФО, МСФО для МСБ или НСФО). То есть основными документами, которыми регламентируется учет основных средств, являются стандарты бухгалтерского учета и учетная политика [2].

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что норма амортизации в TOO «Golden Train» рассчитана верно, и целесообразно сделать:

- корректировку на счете нераспределенной прибыли, то есть Дебет «Накопленная амортизация», Кредит «Нераспределенная прибыль» и образовавшуюся остаточную стоимость амортизировать в последующие периоды;
- капитализировать затраты основного средства, увеличивающие выгоды, которые можно извлечь из использования основного средств [3].

Поступление, наличие и внутреннее перемещение основных средств, начисление амортизации основных средств отражены в учете правильно и достоверно, выбранный компанией метод начисления амортизации обладает определенными преимуществами, по сравнению с другими методами расчета амортизации основных средств. Каждый тип начисления предусмотрен для конкретных условий. Немаловажно то, что для сближения бухгалтерского и налогового учетов целесообразно использовать данный метод. Но основным решающим фактором в пользу выбора линейного метода компанией является простота его расчета.

В предпринимательской деятельности компаний используются основные средства, по которым начисляется амортизация, и основные средства, по которым амортизация начислена в 100% размере. Начисление амортизации по основным средствам в полном объеме не является основанием для их списания, поэтому самортизированные основные средства применяются в хозяйственной деятельности организаций и отражаются в бухгалтерском учете наряду с недоамортизированными объектами. Отражение данных объектов на одних и тех же субсчетах бухгалтерского учета не предоставляет возможности иметь оперативные сведения о состоянии основных средств для целей управленческого учета, а также для составления отчетности. Вследствие этого, предлагается ввести собственный вариант отражения в бухгалтерском учете основных средств с использованием нового группировочного признака классификации основных средств — по степени амор-

тизации, что сделает возможным разграничение объектов на амортизируемые или недоамортизированные, а также самортизированные. Применение вышеназванного группировочного признака требует правильного отражения в методике учета основных средств.

Внесение в рабочий план счетов бухгалтерского учета аналитических счетов по учету основных средств, классификация которых составлена по степени их амортизации, позволит получать более наглядную информацию о состоянии основных средств в разрезе их видов. Подобная информация будет необходима при составлении отчетности, а также будет полезна при проведении горизонтального анализа (анализа динамики) основных средств.

Для получения данных о наличии основных средств, классифицированных по степени амортизации, необходимо ввести в учет аналитические счета, позволяющие получать такую информацию.

Развитие методики учета основных средств позволит улучшить бухгалтерскую отчетность в части предоставления информации по основным средствам. Разумеется, определенный интерес представляют сведения об основных средствах, полностью самортизированных, но применяемых в хозяйственной деятельности организаций. Такая информация не раскрывается нигде, однако ее ценность является очевидной.

Также в целях оптимизации деятельности компании в отношении основных средств, их амортизации, обесценения и переоценки, предлагаем ввести шкалу, условно названную «шкала задействованности активов». Так как есть масса активов, обладающих нулевой или близкой к нулевой остаточной стоимостью, но не списанной по причине того, что данные активы являются пригодными к эксплуатации, возникают ситуации, когда основное средство полностью амортизировано и в то же время продолжает использоваться, это свидетельствует о неверном подходе в определении сроков их полезной службы.

Остаточная стоимость и срок полезного использования актива необходимо пересматривать как минимум 1 раз в конце каждого отчетного года, и, если ожидания отличаются от предыдущих бухгалтерских оценок, изменения должны отражаться в учете как изменение в бухгалтерской оценке в соответствии с МСФО (IAS) 8 «Учетная политика, изменения в бухгалтерских оценках и ошибки».

В случае, когда полностью изношенные активы не пригодны к дальнейшему использованию, прекращается их признание и производится их списание.

В соответствии с МСФО (IAS) 16 «Основные средства», если основные средства используются в производственной деятельности и приносят значительные экономические выгоды, целесообразно произвести пересмотр остаточной стоимости и срока полезной службы таких активов.

В соответствии с данной шкалой, предложены определенные характеристики для групп основных средств и рекомендованы мероприятия для будущих действий руководства [4].

Шкала задействованности активов, представленная в таблице 2, поможет компании в принятии решения о дальнейшей судьбе основного средства, о его будущей эксплуатации либо списании. Шаг для нормативного значения в данной шкале будет равняться 0.33.

Таблица 2. Шкала задействованности активов

Нормативное значение	Характеристика	Мероприятия
1	Актив, максимально задействованный в операционной деятельности предприятия	Рекомендуется воспользоваться методом капитализации затрат, для прироста стоимости основного средства и срока его службы, путем принятия экспертного заключения о техническом состоянии актива, а также влиянии капитальных вложений на увеличение стоимости и продления сроков службы основного средства
0,66	Актив, не участвующий в операционном цикле компании, но активно использующийся персоналом компании	Рекомендуется воспользоваться методом переоценки для увеличения стоимости и срока службы основного средства.
0,33	Актив, не участвующий в операционном цикле компании и не представляющий ценности	Рекомендуется списать основное средства, по- сле принятия экспертного заключения, о том, что от основного средства не ожидается ника- ких будущих экономических выгод

Примечание – таблица составлена автором на основании амортизационной ведомости основных средств ТОО «Golden Train» за 2018 год

Таким образом, рассматривая основные средства ТОО «Golden Train», к нормативному значению, равному 1, можно отнести вагоны компании: вагон 28846947; вагон 28849917; вагон 28849966; вагон 28850170; вагон 28850733; вагон 28851152; вагон 90887258; вагон 908887571.

К значению, равному 0,66, подходят следующие активы:

- Оргтехника:
- коммуникатор Apple iPhone 6 64Gb;
- коммуникатор Apple iPhone;
- кондиционер;
- маршрутизатор;
- МФУ лазерное ч/б Canon;
- ноутбук LENOVO idealPad 320;
- ноутбук LENOVO B5070;
- ноутбук Asus X550DP-XX012H;
- ноутбук NB DEL INSPIRON 3542;
- ноутбук NB HP PAVILION 15-p008sr;
- ноутбук NB HP PAVILION 15-р061er;
- ноутбук NB LENOVO G5030;
- ноутбук NB LENOVO IDE APAD;
- ноутбук NB LENOVO IDEAPAD 110;
- ноутбук NB LENOVO IDEAPAD 320;
- планшет Lenovo;
- радиотелефон PANASONIC KX-TG2512CAT188;
- световой короб;
- смартфон Galaxy J1;
- смартфон iPhone 6 64 Gb;
- смартфон iPhone 5S;
- телевизор LG 42LF580V Smart;

- телефон Galaxy Core DS Chic White;
- телефон сотовый Apple iPhone 6 64Gb;
- смартфон ASUS ZENFONE 5 COLD 2 SIM;
- видеодомофон цветной Optimus VM-E4;
- смартфон ASUS ZENFONE 5 BLACK 2 SIM.

Автомобили компании: автомашина "NissanPatrol", 2010 г.в. кузов № JN1TANY 62U0000330, ШАССИ № Н.У., р.н. 297COA14; автомашина "Toyota Camry", 2001 г.в. кузов № 4T1BF30K82U514177.

Нормативному значению, равному 0,33, соответствуют предметы мебели, а именно:

- вешалка КАКТУС;
- диван Рио 3 1;
- диван Рио 3 2;
- кресло HELIOS EX LE-I 1.031;
- кресло ORION STEEL CHROME LE-I;
- кресло Сатурн кожа люкс 4;
- стол-трансформер;
- стул Изо гобелен/кзам 1;
- стул Изо гобелен/кзам 2;
- стул изо Гобелен 1;
- стул изо Гобелен 2;
- шкаф для документов (700);
- шкаф для документов (900);
- кресло CRUISE MFH/V3;
- кресло Сатурн кожа люкс 2;
- стол офисный;
- кресло Сатурн кожа люкс 1;
- стол угловой;
- кресло Сатурн кожа люкс 3;
- кресло CRUISE MFH/V3.

Следовательно, руководителю предприятия предлагается воспользоваться выше изложенными рекомендациями к данным группам основных средств, в том случае, когда их остаточная стоимость будет равна нулю либо близка к нему.

Поскольку основные средства составляют основу материально-технической базы любого предприятия, то вопросы организации учета и действенного контроля за данными необоротными активами заслуживают особого внимания, как со стороны управленческого персонала, так и со стороны собственника.

Поэтому, прежде чем воспользоваться данными рекомендациями и принять решения в отношении основных средств, руководство должно владеть достоверной информацией, а также провести ряд контрольных процедур, таких, как:

- проверка полноты отражения основных средств в учете;
- контроль за соблюдением положений нормативных актов, регламентирующих учет основных средств;
  - проверка оснований для признания основных средств в учете;
  - оценка основных средств организации;
  - проверка раскрытия информации в бухгалтерской отчетности.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Толпаков Ж.С. Бухгалтерский учет: учебник. Караганда, 2014.
- 2. Дурановская Г.П. Бухгалтерский учет: Практическое пособие. Алматы: Lem, 2018.
- 3. Труфанова В.И. Анализ методов начисления амортизации основных средств // Аудиторские ведомости, № 1-2, 2018.
- 4. Садиева А.С., Шахарова А.Е., Сагиндыкова Г.М. Бухгалтерский учет и аудит Алматы: Lem, 2016.

УДК 332.143: 330.53

## РОЛЬ НИОКР В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Тохтарбекова М.А., Мамбетказиев А.Е.

Сведения об авторах. Тохтарбекова Мадина Асқарқызы – магистрант образовательной программы 6М050700 «Менеджмент» Казахстанско-Американский свободный университет. Мамбетказиев Айдар Ережепович - доктор философии (PhD), ректор Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Под научными исследованиями и разработками понимается творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе с целью увеличения суммы научных знаний, в том числе о человеке, природе и обществе, а также поиск новых областей применения этих знаний. Авторы рассматривают роль научных разработок в инновационном развитии предприятия.

**Ключевые слова**. Патенты, ноу-хау, разработки новых технологий, инновационное развитие, научные исследования, технологический процесс.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Тохтарбекова Мадина Асқарқызы - Қазақстан-Американдық еркін университеті 6М050700 "Менеджмент" білім беру бағдарламасының магистранты. Мамбетқазиев Айдар Ережепұлы - философия докторы (PhD), Қазақстан-Американдық еркін университетінің ректоры.

**Аннотация.** Ғылыми зерттеулер мен әзірлемелер деп ғылыми білімнің сомасын, оның ішінде адам, табиғат және қоғам туралы, сондай-ақ осы білімді қолданудың жаңа салаларын іздеу мақсатында жүйелі негізде жүзеге асырылатын шығармашылық қызмет түсініледі. Авторлар кәсіпорынның инновациялық дамуындағы ғылыми әзірлемелердің рөлін қарастырады.

**Түйін сөздер.** Патенттер, ноу-хау, жаңа технологияларды әзірлеу, инновациялық даму, ғылыми зерттеулер, технологиялық процесс.

**About the authors.** Tokhtarbekova Madina - graduate in the educational program 6M050700 "Management" Kazakh-American Free University. Mambetkaziev Aidar - Doctor of Philosophy (PhD), Rector of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** Scientific research and development is understood as a creative activity carried out on a systematic basis in order to increase the amount of scientific knowledge about man, nature and society, as well as to search for new areas of application of this knowledge. The authors consider the role of scientific development in the innovative development of the enterprise.

**Keywords.** Patents, know-how, development of new technologies, innovative development, scientific research, technological process.

Определим сущность и понятия НИОКР, его отличие от инновационной деятельности, затем его роль в инвестиционном цикле.

Согласно инновационной терминологии, НИОКР делится на 2 категории — научноисследовательские работы, которые обусловлены техническим заданием заказчика разработки научно-технического проекта, а также опытно-конструкторские работы — разработка образца нового изделия [1].

Следует отметить, что под научными исследованиями и разработками понимается творческая деятельность, осуществляемая на систематической основе с целью увеличения суммы научных знаний, в том числе о человеке, природе и обществе, а также поиск новых областей применения этих знаний.

Критерием, позволяющим отличить научные исследования и разработки от сопутствующих им видов деятельности, является наличие в исследованиях и разработках значительного элемента новизны. К тому же к научным исследованиям не относится образование и подготовка кадров, а также производственная деятельность.

Таким образом, рассматривая сущность НИОКР, нужно четко отделить само понятие "НИОКР" от родственного ему понятию "инновационная деятельность", которое, в свою очередь, охватывает более широкое понятие и, помимо НИОКР, включает в себя деятельность, связанную с переработкой и изменением идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в техноло-

гические инновации, то есть внедрение полученного в ходе работ образца нового изделия в производство, модернизация технологического процесса, системы управления производственной деятельностью, деятельность по продвижению нового продукта на рынок и тому подобное [2].

Именно НИОКР во всем инновационном цикле непосредственно показывает специфику и механизм процесса.

НИОКР эффективен для предприятия тогда, когда его используют в комплексе с долгосрочным планированием, поскольку стратегия НИОКР — это всегда долгосрочная программа, связанная с созданием нового продукта или технологии [3].

Как правило, данная стратегия включает в себя два звена:

- 1. Технологическое планирование и прогнозирование, анализ внешней среды технологических открытий, трендов, прорывов, в свою очередь план фокусирует внимание на опытно конструктивных разработках, технологической возможности производства, и распределения ресурсов.
- 2. Структура НИОКР. Для составления стратегии целесообразно провести оценку, сможет ли предприятие самостоятельно провести НИОКР, или ему стоит привлечь специалистов извне, что необходимо приобрести для новой технической политики (патенты, ноу-хау), определить объем предстоящих работ и провести классификацию НИОКР по степени воздействия на рынок [4].

Сегодня, в условиях жесткой конкуренции, предприятия вынуждены разрабатывать программы НИОКР либо привлекать стратегические альянсы для разработки новых технологий, в противном случае предприятие утратит свою конкурентоспособность на рынке.

Наука, развиваемая в крупных компаниях, играет ключевую роль в научно-техническом прогрессе. Именно корпоративная отраслевая наука, суммарные затраты на которую превышают все остальные расходы на исследования и разработки, создает высокотехнологичные продукты и процессы, определяющие уровень технологического развития и конкурентоспособности предприятия.

От того, как осуществляются инновационные процессы в корпорациях, зависит не только эффективность промышленности, но и технологическое совершенство мира. Чем моложе и динамичнее отрасль, т.е. чем быстрее в ней одно поколение продуктов сменяется другим, тем острее конкуренция и тем больше значимость инноваций. Однако и в традиционных отраслях, таких, как, например, топливно-энергетический комплекс, добыча полезных ископаемых, металлургия, новые технологии играют очень важную роль [5].

Для Казахстана проблема управления НИОКР особенно актуальна. В условиях рыночной экономики, жесткой конкуренции, особенно с момента вступления Казахстана в Таможенный союз, компании вынуждены создавать конкурентные преимущества. Одно из ключевых решений - оптимизация существующих и разработка новых технологий, отсутствующих у конкурентов. В течение последних лет на путь создания и совершенствования корпоративных исследований и инжиниринга вступили многие крупные компании и корпорации, такие, как «Казцинк», «УМЗ», «ТМК», «Казахмыс» и другие [5].

НИОКР сегодня является неотъемлемой частью производственного процесса, которая просто необходима предприятиям для получения конкурентного преимущества, для выхода на новые рынки сбыта, снижения себестоимости продукции, повышения производительности труда и получения дополнительной итоговой прибыли.

Управление НИОКР – это соответствие проектов текущим и особенно будущим задачам бизнеса, постоянное развитие инфраструктуры, необходимой для выполнения работ, установление оптимального уровня расходов на НИОКР. Особое значение имеет управление интеллектуальной собственностью, создаваемой при выполнении работ [6].

Процесс НИОКР включает в себя ряд мероприятий, логически следующих друг за другом (рис. 1.).

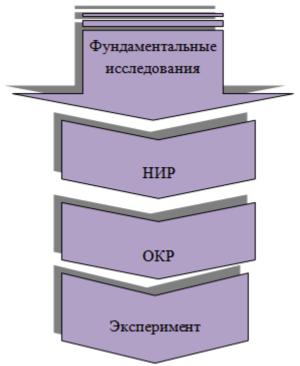


Рис. 1. Сталии НИОКР

Как правило, во время НИОКР зарождается новый продукт или усовершенствуется старый, соответственно, здесь производится много затрат, затраты, в основном, считаются наукоемкостью.

Итак, рассмотрим основные стадии НИОКР:

1. Фундаментальные исследования (теоретические, поисковые).

На данном этапе изучаются феномены какой-либо отрасли научного знания, что является посредником между экспериментом и теорией, четких границ между теорией и феноменологией нет. На данном этапе важна проработка всех аспектов явления, для того, чтобы в будущем можно было анализировать и оценивать полученные результаты. Как правило, фундаментальные исследования генерируют новые идеи, принципы и теории, которые не могут быть немедленно использованы, хотя являются основой прогресса и развития в различных областях.

2. Научно-исследовательская работа (НИР).

Этот вид исследования (поисковый, прикладной) четко определяет и выявляет проблемы. Научно-исследовательская работа помогает тщательно определить лучший метод сбора информации и выбор темы. Учитывая научную основу этих исследований, иногда делаются выводы, что проблемы не существует. В данной фазе выбираются отдельные участки проекта и проводятся более суженные работы по детализации и разработке. Интенсивно изучаются параметры проводимых исследований. Результаты этих исследований могут проявляться в научных открытиях, обосновании новых понятий и представлений, создании новых теорий [6]. На данном этапе должны разработаться новые принципы создания продукта, новые технологии, а также изучение неизвестных ранее методов управления. Но все это лить теоретические исследования, которые будут рассматриваться в дальнейшем.

- 3. Опытно-конструкторские разработки (ОКР) или инженерные разработки завершающая стадия НИОКР. Эти работы сводятся к материализации всех полученных данных в НИР. Здесь начинаются инженерные разработки по основным сферам деятельности. Проводятся эксперименты с деталями и ранними прототипами.
  - 4. Экспериментные работы действия связанные с практическим применением по-

лученных результатов в предыдущих стадиях.

Особенностью данного этапа является то, что он может быть проведен после любого другого этапа [7].

Таким образом, роль НИОКР в производственном процессе любой компании растет, на основании НИОКР принимаются ключевые решения в высокотехнологичном бизнесе. НИОКР позволяет предприятиям выходить на новые рынки и оставаться конкурентоспособным.

Но стоит отметить, что НИОКР - одна из самых сложных областей с точки зрения менеджмента, так как процесс долговременный, трудоемкий и предсказать конечный результат исследований не всегда возможно.

К сожалению, большие капиталовложения в НИОКР, не всегда гарантируют большую прибыль.

Любой проект предполагает собой определенные цели, задачи, сроки.

Под проектом мы понимаем создание технологии от зарождения идеи до внедрения, также проектом будет считаться отдельная стадия процесса.

Одобрение любого проекта остается за руководством предприятия, сейчас популярно создавать на казахстанских предприятиях научно-технические блоки или консультативные органы управления, которые определяют, насколько предприятию необходима разработка новых технологий, сможет ли предприятие самостоятельно создать данную технологию и максимизировать пользу для предприятия, либо находят альтернативные методы усовершенствования, которые повлекут за собой улучшение деятельности предприятия.

НИР на предприятиях относится к обычному процессу производственного планирования, они проводятся в рамках единых требований, в свою очередь, НИОКР - это долгосрочные планы, которые приведут к разработке и выводу компанию на рынок новых технологий.

Рассмотрим основные требования к форме и процедуре проектов и их ранжирования.

Проектная документация должна отвечать определенным параметрам, которые определяют коммерческую значимость, новизну и практическую ценность.

Разработкой инновационных проектов в Казахстане занимаются:

- Бизнес-инкубаторы;
- Венчурные фонды;
- Технопарки;
- Корпоративные структуры управления НИОКР;
- Государственные фонды поддержки бизнес структур (ДАМУ).

Проект должен содержать следующие данные:

- 1. Формальные сведения (название, дата, автор, контакты).
- 2. Содержание проекта, которое включает в себя цель, задачи, актуальность, основной план, и ожидаемые результаты.
- 3. Характеристику технологии продукта, его характеристику, параметры, сравнение с аналогами, новизну, статус.
- 4. Коммерческую привлекательность проекта, маркетинговый анализ рынка, экономическую оценку.
- 5. Необходимые условия для реализации проекта (помещение, оборудование, персонал, ресурсы) [7].
- 6. Для оценки любого проекта проводится комплексный анализ, который определяет научно—технический и инновационный потенциал предприятия и разрабатывает рекомендации по его совершенствованию.

Критерии оценки, характеризующие коммерческую значимость, определяются исходя из выбора инновационной стратегии, которая может быть агрессивной, защитной, традиционной и т.д. Набор критериев оценки для каждого предприятия разрабатывается отдельно, базовые стандарты отражены в таблице 1.

Таблица 1. Критерии отбора проектов

таолица т. критерии отоора просктов	,
Корпоративные критерии	Финансовые критерии
Совместимость с бизнес-стратегией	Затраты на НИОКР
Гибкость по отношению к вариантам страте-	Прочие затраты (производство, марке-
ГИИ	тинг)
Соответствие финансовым параметрам	Доступность ресурсов
Соответствие принятым уровням всех видов	Влияние на другие проекты
риска	Финансовые характеристики проекта
Соответствие срокам	Соответствие инвестиционным крите-
Внутрикорпоративные барьеры	риям
Новизна в данной сфере	
Рыночные критерии	Производственные критерии
Общая емкость рынка	Технологическая совместимость с
Объем продаж, доля рынка	производством
Воздействие на существующие продукты	Соответствие производственной мощ-
Позиция в конкуренции	ности
Соответствие существующим каналам сбыта	Соответствие квалификации персонала
Рыночные барьеры	Влияние на существующее производ-
	ство
Научно-технические критерии	Внешние критерии
Соответствие стратегии НИОКР	Возможные вредные воздействия
Вероятность технического успеха проекта	Влияние общественного мнения
Стоимость и время разработки проекта	Текущее и перспективное законода-
Патентная чистота проекта	тельство
Доступность научно-технических ресурсов	Воздействие на уровень занятости
Синергизм с другими проектами	

Следует отметить, что эффективность инновационного проекта зависит от метода оценки, и от финансирования инноваций.

К рассмотрению и оценки могут быть привлечены независимые эксперты, результаты ранжирования (экспертной оценки) служат основой принятия решения о реализации проекта и о выборе самого оптимального пути реализации.

Как правило, на практике рассматривают несколько проектов, по стандартным критериям по 10-балльной шкале (таблица 2).

Таблица 2. Матрица оценки проектов

Группа критериев	Проект А	Проект Б	Проект В
Коммерческая значимость	9	9	9
Некоммерческая значимость	9	10	8
Потенциал реализации на внешнем	8	9	9
рынке			
Уровень инновации	10	8	9
Экономическая эффективность	2	10	8
Наличие квалифицированного пер-	9	10	9
сонала			
Доступность ресурсов	8	10	10
Экологичность	9	10	8
Критерии эффективности	64	77	70

Эффективность проекта, с экономической точки зрения, включает в себя объем производства, себестоимость, продукт и его качество, стратегическое значение; оценка проводится с помощью показателей NPV, IRR.

Эффективность проекта с социальной точки зрения включает в себя все социальные аспекты и имидж предприятия.

Потенциал реализации - это исследование рынка сбыта, трансферт и др.

Инновационный потенциал оценивается на основе усовершенствования имеющихся технологий, разработке новых прорывных технологий.

На основе данных таблицы 2 построим график, который наглядно продемонстрирует, какой проект выгоднее для предприятия.

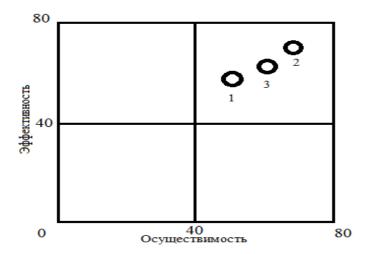


Рис. 2. Ранжирование проектов

На практике существуют и другие методы выбора проекта, например, процедура, которую исследовал и описал в своих трудах М.В. Шелеховцов. Она основана на анализе выявленных рисков, технологических и рыночных, низкий уровень рисков предполагает усовершенствование существующих продуктов и технологий, средний уровень рисков соответствует технологиям, которые создадут новую технологическую платформу, высокий уровень рисков относится к НИОКР, где нет полной уверенности в успешной разработке технологий и их реализации. Как правило, предприятие распределяет свои ресурсы в соответствии с целями и с учетом рисков [7].

Большинство предприятий придерживаются защитной стратегии и находятся в зоне низких рисков, но и эффект от данной стратегии не такой большой, как может быть при агрессивной стратегии, поскольку при ней все силы направлены на развитие нового технологического фундамента, соответственно, и риски здесь очень высоки.

На основании экспертизы проекта и заключения экспертного совета предприятие само решает, какую стратегию выбрать, и какие пути финансирования стоит применить. Но бывает так, что между собственниками возникают разногласия, в этом случае ведется сбор дополнительной информации, развернутый расчет экономической эффективности и тщательный анализ путей коммерциализации [8].

Конечно, самый весомый аргумент в принятии решения о реализации проекта - это экономический эффект. Однако его не всегда можно просчитать, поскольку не все разработки ориентированы исключительно на увеличение прибыли.

Вестник КАСУ

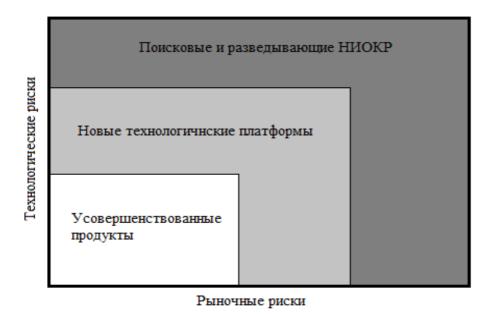


Рис. 3. Ранжирование проекта на базе рисков [3, с. 26]

Экономическая эффективность НИОКР для первой группы проводится путем сопоставления результатов и понесенных затрат за весь период от разработки НИОКР до внедрения. Если эти разработки длятся больше года, то денежный поток будет определен как разность между притоком и оттоком средств за год [6].

Как было описано ранее, для оценки проекта проводят ТЭО (технико-экономическое обоснование).

Цель - выбрать оптимальный вариант для реализации проекта, максимизировать прибыль.

Критерии ТЭО - точность расчетов, реальность, оптимальность, оценка рисков, определение сроков.

ТЭО, в зависимости от детализации, могут подразделяться на группы, рис. 4.

ТЭО должно содержать следующие разделы:

- 1. История. В данном разделе описана проблема, которую необходимо решить с помощью данного проекта, почему возникла эта проблема, последствия того, если данную проблему не решать. Также, в зависимости от проблемы, здесь должны быть описаны технологии, которые требуют оптимизации, или продукт, который нужно усовершенствовать, если речь идет о замене оборудования, то указывают все недостатки старого и все преимущества нового оборудования.
- 2. Технические решения. Здесь полностью дается характеристика новой технологии, оборудования, как правило, рассматривают несколько вариантов, указывая на недостатки и преимущества каждого из них, также проводится анализ зарубежного опыта в решении данной проблемы, делаются необходимые расчеты, схемы. Раздел содержит технические решения по проекту, включающие в себя:
  - технологические;
  - архитектурно строительные;
  - энергоснабжение, теплоснабжение, водоснабжение;
  - автоматизация;
  - аспирация и вентиляция;
  - воздействие на окружающую среду.

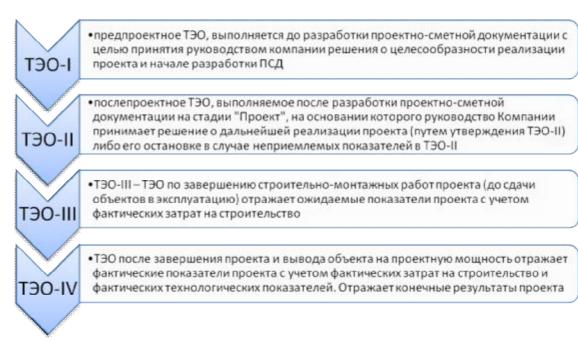


Рис. 4. Группы ТЭО

3. Реализация готовой продукции. В данном разделе показывают необходимый объем работ, для дальнейшего расчета затрат по готовой продукции, разрабатывают новый календарный график объемов выпуска продукции, а также каналы сбыта. Проводится расчет реализации готовой продукции и цен с учетом новых затрат.

Если проект новый в сфере металлургии или горно–разведочных работ, то цены на металлы производятся на основе мировых цен Лондонской товарной биржи, соответственно, делаются скидки.

Также в данном разделе делают график прироста реализации готовой продукции, где проводится конъектурный анализ цен, который служит базовой ценой для расчета.

4. Эксплуатационные расходы. Составляются сметы по статьям затрат либо по видам работ. На основе смет делаются графики. Все суммы рассчитываются без учета амортизации. Также в приложении могут быть произведены дополнительные расчеты, калькуляция материалов, расчет фонда оплаты труда и др.

Если ТЭО рассчитывается по проекту, в котором нужно получить полную картину по затратам и прибыли от проекта, а также для получения достоверного эффекта по проекту в затратную часть попадают общеадминистративные расходы компании в проекте [7].

- 5. Социальные отношения. В этом разделе обычно рассчитывают численность трудящихся, участие которых необходимо для реализации проекта, если есть необходимость привлечения сторонних специалистов; ведут расчет их эффективности для проекта, возможно трудоустройство или сотрудничество по контракту. Рассчитывают показатели производительности труда.
- 6. Экологический фактор. Ведется оценка влияния проекта на окружающую среду. Также учитывается варианты возможных аварий, которые повлекут за собой выбросы в окружающую среду. Также формируется резервные затраты на случай аварий, возникших в процессе реализации проекта на природоохранные мероприятия.

Таким образом, нами рассмотрены теоретические и методологические основы реализации инвестиционных проектов. Дано определение инвестиционный проект, его классификация, проанализированы все этапы проекта.

Дано определение НИОКР, рассмотрены его стадии развития и роль в инвестиционном проекте для казахстанских компаний. Также подробно рассмотрено инициирование и экспертиза НИОКР.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Тюлибеков Е.Ю. Управление инвестиционной деятельностью. Алматы: Перизат, 2016.
- 2. Павлов Н.А. Инновационное оборудование. М.: Машиностроение, 2017.
- 3. Кораблев Т.И. Инвестиции: основы теории и практики. М.: КноРус, 2017.
- 4. Диль П.И. Оценка эффективности инноваций: учебное пособие. Астана 2016.
- 5. Голов Е. К. Нововведения: Стимулы и препятствия. Алматы.: Перизат, 2017.
- 6. Вагайцев Н.Д. Инновационный менеджмент: Многоуровневые концепции, стратегии и механизмы инновационного развития М.: «ИНФРА-М», 2016.
- 7. Витин Н.Е. Разработка конкурентных стратегий: учеб. пособие. Усть-Каменогорск, 2015.
- 8. Асмолов Г.А. Базовые компоненты управления инновационными процессами: Учеб. пособие. М.: ИНФРА-М, 2015.

### УДК 334.7

# АУТСОРСИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРИНЦИПЫ, ВИДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ишкинина Г.Ш.

**Сведения об авторе**. Ишкинина Гюзель Шаяхметовна – кандидат экономических наук, доцент Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Данная статья посвящена вопросам развития аутсорсинга на предприятии в условиях конкуренции. Автор в процессе исследования дает определение аутсорсинга, раскрывает причины экономического характера перехода предприятий на аутсорсинг. Особое внимание уделяет принципам управления аутсорсингом, а также преимуществам компаний, использующих аутсорсинг в своей деятельности. В заключение дается краткий анализ развития рынка услуг аутсорсинга в Казахстане.

**Ключевые слова**. Аутсорсинг; причины экономического характера перехода предприятий на аутсорсинг; преимущества компаний, использующих аутсорсинг; принципы управления аутсорсингом; классификационные признаки аутсорсинга.

**Автор туралы мәліметтер.** Ишкинина Гюзель Шаяхметқызы - экономика ғылымдарының кандидаты, Қазақстан-Американдық Еркін университетінің доценті.

**Аннотация.** Бұл мақала бәсекелестік жағдайында кәсіпорында аутсорсингті дамыту мәселелеріне арналған. Автор зерттеу барысында аутсорсинг анықтамасын береді, кәсіпорындардың аутсорсингке көшуінің экономикалық сипатының себептерін ашады. Аутсорсингті басқару қағидаттарына, сондай-ақ өз қызметінде аутсорсингті пайдаланатын компаниялардың артықшылықтарына ерекше назар аударады. Қорытындыда Қазақстанда аутсорсинг қызметтері нарығының дамуына қысқаша талдау беріледі.

**Түйін сөздер.** Аутсорсинг; кәсіпорындардың аутсорсингке көшуінің экономикалық сипатының себептері; аутсорсингті пайдаланатын компаниялардың артықшылықтары; аутсорсингті басқару принциптері; аутсорсингтің жіктеу белгілері.

**About the author.** Ishkinina Gyuzel - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of the Kazakh-American Free University.

**Annotation.** This article is devoted to the development of outsourcing in an enterprise in a competitive environment. The author in the research process defines outsourcing, reveals the reasons for the economic nature of the transition of enterprises to outsourcing. Particular attention is paid to the principles of outsourcing management, as well as the advantages of companies using outsourcing in their activities. In conclusion, a brief analysis of the development of the outsourcing services market in Kazakhstan is given.

**Keywords.** Outsourcing; reasons for the economic nature of the transition of enterprises to outsourcing; advantages of companies using outsourcing; outsourcing management principles; classification signs of outsourcing.

Концепция аутсорсинга, как принцип новой стратегии управления бизнесом, была сформулирована в 1963 г. компанией «Electronic Data System», специализирующейся на аутсорсинге информационных технологий. Однако объектом научных исследований аутсорсинг стал в конце XX века, поскольку к этому периоду времени назрела необходимость построения разнообразных моделей внедрения аутсорсинга в деятельность компаний

Понятие «аутсорсинг» происходит от англ. слова outsource – вне источника, за пределами. Кроме того, данный термин является примером гибрида, полученного из слов «внешняя сторона» (от англ. outside), «ресурс» (resource) и «использование» (using). В литературных источниках термин аутсорсинг трактуют как использование услуг сторонних организаций или привлечение внешних источников ресурсов для решения собственных задач, направленное на концентрацию усилий для решения корпоративных целей.

Исторически сложилось так, что на аутсорсинг поначалу передавались лишь те виды деятельности, которые считались второстепенными или периферийными. Сегодня все изменилось, аутсорсинг активно применяется как крупными, так и небольшими предприятиями. На аутсорсинг передают такие бизнес-процессы как производство, сервисное послепродажное обслуживание, системы сбыта и логистики, обслуживание корпоративных компьютерных сетей, бухгалтерский учет, финансовые операции и др.

На практике складываются, как правило, четыре основные причины экономического характера перехода на аутсорсинг предприятиями:

- 1) сокращение затрат;
- 2) перевод постоянных затрат в переменные;
- 3) более эффективное осуществление функций;
- 4) высвобождение и перераспределение ресурсов [1].

В современных условиях аутсорсинг означает сохранение определенной свободы действий с точки зрения стратегии развития ключевых направлений, концентрации усилий, организованности, получения дополнительных рычагов влияния, эффективной оценки затрат, скорости реагирования на изменение конъюнктуры рынка - то есть прогрессивный, современный, гибкий подход к ведению бизнеса.

В основе аутсорсинга лежит использование чужого опыта и знаний. Компания - аутсорсер раньше любой отраслевой фирмы знакомится с новыми разработками, поскольку именно в этом и заключается ее основная специализация, что впоследствии дает весомые конкурентные преимущества ее клиентам. В ходе исследования было выявлено, что компании, использующие аутсорсинг, приобретают ряд преимуществ:

- 1) концентрация предприятия на основном виде деятельности;
- 2) повышение его организационной гибкости;
- 3) повышение качества выполнения непрофильных бизнес-задач;
- 4) оперативность принятия решений;
- 5) инновационные методы работы;
- 6) увеличение инвестиционной привлекательности;
- 7) разделение рисков между заказчиком и компанией-аутсорсером;
- 8) снижение или отсутствие расходов на содержание, обучение собственного штата специалистов:
  - 9) возможность дистанционного сотрудничества.

Аутсорсинг предполагает концентрацию управления на разработке стратегии и на определении путей развития предприятия (организации) в целом, а также в вопросах, связанных с проектированием, внедрением, эксплуатацией и сопровождением. Согласно данным статистики, 75% аутсорсинговых проектов ориентированы на оптимизацию бизнес-процессов и в конечном итоге – на уменьшение расходов компании, 21% – на повышение качества предоставляемых клиентам услуг, что в результате приводит к увеличению доходов, и 4% – на создание новых услуг, расширение рынка и опять же увеличение доходов [2].

Таким образом, аутсорсинг – это многоуровневый процесс, имеющий ряд потенци-

альных преимуществ по сравнению с другими методами повышения эффективности деятельности компаний. Другими словами, концепция аутсорсинга является выражением корпоративной философии, представляет собой совокупность целей, задач, принципов предприятия (организации), направленных на максимальное удовлетворение запросов потребителей и заказчиков, для которого характерны высокое качество, своевременность исполнения заказов поставщиками услуг, оптимизация совокупных затрат.

При формировании стратегии развития предприятия (организации) необходимо помнить об основных принципах управления аутсорсингом, которые приведены ниже на рис. 1 [2].



Рис.1. Принципы управления аутсорсингом

Мировой опыт показывает, что компании редко имеют возможность обеспечить каждый этап производственного процесса, организации закупок и сбыта, а также сервисного обслуживания клиентов. За рубежом предприятия, как правило, специализируются на определенном бизнес-процессе, за счет чего обеспечиваются высокое качество и относительно низкие цены. Для многих большинства казахстанских компаний актуальна сегодня проблема модернизации производственных технологий, продвижения продукции на рынке и т.п. В условиях экономии кадровых и финансовых ресурсов предприятия закрывают отдельные производства, оптимально размещая заказы в нескольких внешних организациях, за счет чего получают возможность развития приоритетных направлений. При наличии конкурентной среды именно этот фактор является решающим в ходе принятия решения об аутсорсинге.

Для выбора модели аутсорсинга приведем основные классификационные признаки аутсорсинга, которые сосредоточены ниже в таблице 1 [2].

N	Признаки	Содержание
$\Pi/\Pi$		
1	Отраслевой	Промышленный, строительный, торговый, туристиче-
		ский, правовой
2	Виды услуг	Логистические, маркетинговые, производственные,
		информационные, консалтинговые, рекрутские (управ-
		ление персоналом)
3	Полнота передачи кон-	Максимальный, частичный, совместный, промежуточ-
	троля за частью бизнеса	ный, трансформационный
4	Область применения	Профессиональный, производственно-

		технологический, финансово-административный, географический
5	Доля капитала компа- нии-аутсорсера	Дочернее предприятие, совместное предприятие, доля капитала в компании партнера
6	Время исполнения зака- зов	Долгосрочный, срочный (на разовой основе), сезонный
7	Формы организации	Внутренний, внешний, совместный, глобальный
8	Сетевая интеграция	Организационная форма управления, модель интеграции, территориальный, специализация, время интеграции

Особое внимание уделим классификации аутсорсинга по видам услуг, которые нашли свое применение в реальной действительности:

- 1) коммерческие услуги (межотраслевые, провайдерские, инжиниринговые, маркетинговые, логистические, консалтинговые, рекламные, ярмарочно-выставочные, по связям с общественностью и т.д.);
- 2) программное обеспечение (аутсорсинг информационных технологий практически превратился в самостоятельную отрасль с долгосрочными контрактами на программное обеспечение);
- 3) обеспеченность организации бизнес-процессов высококлассными специалистами (компании, предоставляющие так называемые рекрутские услуги, не только поставляют использовать специалистов в области маркетинга, логистики, связей с общественностью, но и осуществляют их подготовку и профессиональную переориентацию);
- 4) финансовое обслуживание, связанное с проведением аудита, обслуживанием электронных бизнес-карточек, ведением бухгалтерского учета, обеспечением лизинговыми и факторинговыми услугами.

Приведем пример из практики: АО «АрселорМиттал Темиртау» еще в 2007 году начал передачу в аутсорсинг ряда непрофильных операций. В 2011 году между «АрселорМиттал Темиртау» и Усть-Каменогорским ТОО «Интеграция-Астык» был заключен контракт на предоставление услуг по питанию сроком на три года. Однако в 2013 году АМТ разорвал договорные отношения с аутсорсером и передал исполнение этих услуг третьей стороне. ТОО «Интеграция-Астык подало в суд, который взыскал с «Арселор-Миттал Темиртау» в пользу истца около 70 млн. тенге. К сожалению, это факт неудачного использования аутсорсинга [3].

На сегодня в АО «АрселорМиттал Темиртау» в аутсорсинг выведены один цех и 14 участков с общей численностью 2500 человек. Передали их на таких условиях, чтобы сократить затраты предприятия примерно на 20%. Заслуживает внимания тот факт, что абсолютно все компании увеличили количество персонала. При этом для бывших работников АО «АрселорМиттал Темиртау» сохранены условия труда, и руководство компании регулярно посещает эти предприятия и отслеживает соблюдение условий контракта и коллективных договоров [3]. Таким образом, несмотря на сложности, аутсорсинг тем не менее постепенно развивается в Казахстане.

Однако многие казахстанские эксперты констатируют, что рынок услуг аутсорсинга в Казахстане развит недостаточно хорошо. Основными клиентами провайдеров аутсорсинговых услуг пока являются иностранные компании. Они уже хорошо знакомы с подобным видом бизнеса и могут легко оценить его преимущества для оптимизации работы в конкретных условиях.

Согласно исследованию, которое провел кадровый холдинг АНКОР среди руководителей различного уровня, наиболее популярными функциями, которые компании передают в аутсорсинг, являются HR, IT и бухгалтерский учет. Если говорить об HRаутсорсинге, то наиболее известным направлением является рекрутмент. Однако услуга HR-аутсорсинга гораздо обширнее и включает в себя не только подбор персонала, но и такие услуги, как развитие персонала, формирование кадрового резерва, ведение кадрового делопроизводства, расчет заработных плат и компенсаций, налоговая отчетность [4].

Только 53% респондентов подтвердили, что их компании используют привлеченный персонал, предоставленный кадровыми агентствами. Причем, 67% пользуются услугами предоставления персонала на долгосрочные проекты, а 46% компаний пользуются услугами аутсорсинга для предоставления персонала на краткосрочные проекты, 15% пользуются услугой по оформлению персонала в штат провайдера. Среди преимуществ аутсорсинга 57% участников опроса выделяют оптимизацию и ускорение процессов, 51% — экономию собственных ресурсов, 29% — аутсорсинг привлекает другими факторами. Например, тем, что на краткосрочные проекты не нужно принимать сотрудников в штат, а также экономией времени и снижением рисков для компании. 21% видит в аутсорсинге возможности для повышения эффективности бизнеса.

Исследование также показало, что основной причиной низкой популярности служит отсутствие нужных поставщиков данных услуг на рынке. Однако, даже при наличии таковых, 76% респондентов не стали бы передавать в аутсорсинг бизнес-процессы и услуги. Они отмечают самостоятельность в решении данных вопросов, и только 5% объясняют это политикой компании, неудачным опытом, а также спецификой производственных процессов [4].

Казахстанские эксперты полагают, что далеко не все компании сегодня могут четко оценить достоинства и недостатки аутсорсинга. С другой стороны, многие провайдеры пока оказывают услуги на «очень посредственном уровне». По прогнозам казахстанских экспертов в области консалтинга, развитие аутсорсинга будет происходить вместе с ростом общей культуры бизнеса, когда компании станут доверять друг другу, верить в порядочность и профессионализм партнеров. Когда сами руководители компаний на практике поймут преимущества передачи части своего бизнеса сторонним профессионалам, увидев эффективность аутсорсинга.

Таким образом, внедрение аутсорсинга в практику деятельности казахстанских предприятий - это ответ на современные требования максимальной гибкости, адаптивности к переменчивой рыночной конъюнктуре и современный элемент эффективного менеджмента.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Целесообразность аутсорсинга на предприятии / «Справочник экономиста» №11 2010 / [Электрон. pecypc]. 2019. URL: <a href="https://www.profiz.ru/">https://www.profiz.ru/</a> se/ 11\_ 2010/ celesobraznost \_ autsorsing/ (дата обращения: 26.12.2019)
- 2. Услуги аутсорсинга / [Электрон. pecypc]. 2019. URL: https:// studme. org/ 73431/ marketing / uslugi autsorsinga (дата обращения: 26.12.2019)
- 3. Аутсорсинг: рискуют все / [Электрон. pecypc]. 2019. URL: https:// inbusiness. kz/ru/news/autsorsing-riskuyut-vse (дата обращения: 27.12.2019)
- 4. Конкуренция на рынке аутсорсинга в Казахстане растет / [Электрон. pecypc]. 2019. URL: <a href="https://kapital.kz/gazeta/9631/konkurentsiya-na-rynke-autsorsinga-v-kazakhstane-rastet">https://kapital.kz/gazeta/9631/konkurentsiya-na-rynke-autsorsinga-v-kazakhstane-rastet</a>. html (дата обращения: 27.12.2019)

УДК 338.4.62

# ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ

Бақытбеққызы Б.

Сведения об авторе. Бақытбеққызы Балгын – магистрант образовательной программы 6M050700 «Менеджмент» Казахстанско-Американского свободного университета

Аннотация. Формирование источников финансирования инвестиционно-инновационного

процесса представляет собой трансформацию сбережений и привлекаемых денежных и других активов в инвестиционные ресурсы. Классификация источников финансирования инвестиционно-инновационной деятельности разнообразна. Автор рассматривает источники финансирования данного вида деятельности предприятий.

**Ключевые слова**. Инновации, финансовые вложения, самофинансирование, привлеченные средства.

**Автор туралы мәліметтер.** Бақытбеққызы Балғын - Қазақстан-Американдық еркін университетінің 6М050700 "Менеджмент" білім беру бағдарламасының магистранты.

**Аннотация.** Инвестициялық - инновациялық процесті қаржыландыру көздерін қалыптастыру жинақтарды және тартылатын ақша және басқа да активтерді инвестициялық ресурстарға трансформациялауды білдіреді. Инвестициялық - инновациялық қызметті қаржыландыру көздерінің жіктелуі әртүрлі. Автор кәсіпорын қызметінің осы түрін қаржыландыру көздерін қарастыралы.

**Түйін сөздер.** Инновациялар, қаржы салымдары, өзін-өзі қаржыландыру, тартылған қаражат.

**About the author.** Bakhytbekkyzy Balgyn - graduate in the educational program 6M050700 "Management" of the Kazakh-American Free University

**Annotation.** Formation of sources of financing the investment and innovation process represents the transformation of savings and attracted cash and other assets into investment resources. The classification of sources of financing investment and innovation is diverse. The author considers the sources of financing for this type of activity of enterprises.

Keywords. Innovations, financial investments, self-financing, borrowed funds.

Инновации в любом из своих проявлений требуют финансовых вложений. Для того, чтобы иметь дополнительную прибыль, повысить эффективность деятельности организации, получить социально-экономический эффект, необходимо осуществить финансовые вложения [1].

Формирование источников финансирования инвестиционно-инновационного процесса представляет собой трансформацию сбережений и привлекаемых денежных и других активов в инвестиционные ресурсы. Классификация источников финансирования инвестиционно-инновационной деятельности разнообразна.

Самофинансирование [2]. Сущность самофинансирования состоит в том, что после исключения из дохода налогов и других обязательных платежей в бюджет, все оставшиеся денежные ресурсы остаются в распоряжении предприятия.

В целом, собственные объемы инвестиций в инновации составляют около 70% капиталовложений, рентабельно функционирующего крупного предприятия. Основная же масса хозяйствующих субъектов малого бизнеса в своей инвестиционной деятельности ориентируется на внешние источники финансирования.

Для стран с развитой рыночной экономикой уровень финансирования на фирмах считается высоким, если удельный вес собственных финансовых ресурсов составляет не менее 60% от общего объема финансирования инвестиционной деятельности. Увеличение государственного финансирования частных компаний, за счет снижения доли собственных средств, рассматривается в деловых кругах как падение имиджа фирмы и начало движения к банкротству.

Применение самофинансирования ограничено в силу того, что инновационный бизнес чаще всего представляет собой вновь создаваемое предприятие, просто не имеющее соответствующих фондов. Начальный же уставный капитал не может быть серьезным источником финансирования, т.к. его необходимо все время поддерживать, иначе предприятие должно быть ликвидировано. Совсем другое дело, если предприятие, собирающееся осваивать новшество, является достаточно крупным.

*Привлеченные средства*. Акционерные общества по своей природе имеют хорошие потенциальные возможности для аккумулирования крупных финансовых ресурсов. Осо-

бенность акционерной формы привлечения инвестиционных ресурсов заключается в том, что необходимые средства поступают в самом начале организации инновационного проекта, а выплата процентов по акциям начинается с момента, когда предприятие в состоянии стабильно работать и приносить доходы. Данная форма финансирования привлекательна для предприятий малого и среднего бизнеса.

Вместе с тем, при дополнительной эмиссии акций необходимо соблюдать особую осторожность, чтобы сохранить контрольный пакет акций. Кроме того, аккумуляция финансовых ресурсов предприятиями, через дополнительную эмиссию акций, может неадекватно оцениваться потенциальными инвесторами и восприниматься ими как ухудшающееся финансовое положение, что вполне возможно приведет к падению курса акций.

Государственное финансирование - ассигнования из республиканского и местных бюджетов, а также внебюджетных фондов, которые являются важнейшими финансовыми источниками, обеспечивающими решение крупномасштабных научно-технических проблем [3].

За счет бюджетных средств выполняются целевые, комплексные программы. Бюджетное финансирование является главным инструментом инновационной политики индустриально развитых стран. В Российской Федерации государство берет на себя от 20 до 50% всех расходов по финансированию НТП, при этом для фундаментальных исследований эта доля достигает 70% и более. Основными получателями бюджетных средств являются как государственные научно-исследовательские центры, так и частные фирмы, как это имеет место в США.

Уровень государственной поддержки при финансировании инноваций зависит от их отраслевой направленности. Так, в США финансирование инвестиций в аэрокосмической сфере на 75% обеспечивается за счет средств государственного бюджета и лишь 25% - из собственных средств. В таких же отраслях, как автомобилестроение, пищевая, фармацевтическая, нефтеперерабатывающая, финансирование научных исследований и опытно-конструкторских работ составляет 95-100%.

Необходимо отметить, что государственный источник финансирования очень важен для реализации инвестиционно-инновационной политики РК.

Для целенаправленных действий по стимулированию и регулированию производственных инноваций у государства имеются различные рычаги:

- стимулирующая кредитно-финансовая, налоговая и амортизационная политика;
- система экономических льгот участникам инноваций и инвесторам, включая иностранных;
- поддержка производства новшеств и регулирование отношений на рынке инвестиционных товаров. Государственное финансирование представлено на нижеприведенном рис. 1 [4].

Одним из важных источников финансирования инноваций, в условиях дефицита собственных средств, является инвестиционный налоговый кредит, который относится к косвенным инструментам государственного финансирования. Инвестиционный кредит может быть предоставлен на срок от одного года до пяти лет, и главным образом на инновационные проекты, в т.ч.:

- на проведение научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ;
- на осуществление внедренческой или инновационной деятельности, в т.ч. на создание новых или совершенствование применяемых технологий, производство новых видов сырья или материалов;
- на выполнение приоритетных заказов по социально-экономическому развитию региона или предоставление особо важных услуг населению.

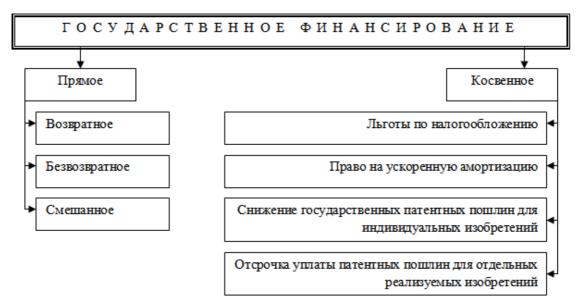


Рис. 1. Государственное финансирование

Следует отметить, что сильной стороной централизованной формы финансирования является безвозвратный характер в ряде случаев, сравнительно низкие процентные ставки. К слабым сторонам можно отнести зависимость от наполнения бюджета, пре-имущественное предоставление гарантий, жесткий и длительный отбор проектов, узкие приоритеты, необходимость лоббирования.

Внебюджетные источники финансирования, привлекаемые для реализации инвестиционных, инновационных проектов и целевых комплексных программ, могут быть получены за счет:

- фондов по поддержке малого предпринимательства;
- пенсионных фондов, в том числе негосударственных;
- страховых фондов;
- государственных институтов развития.

Заемные средства включают:

- банковские кредиты (в первую очередь, долгосрочный и среднесрочный инвестиционный кредит);
- заемные средства, выручаемые от размещения на биржевом или не биржевом фондовых рынках специально выпускаемых облигаций предприятия;
- коммерческий кредит поставщиков материальных ресурсов (запасов сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий, услуг контрагентов и прочее) при покупке этих ресурсов в рассрочку или с отсроченным платежом;
  - иностранный кредит [4].

Доля банковских кредитов в финансировании инновационных проектов в РК составляет около 5%, в то время как в развитых индустриальных странах она колеблется от 20 до 40%. Столь низкая доля банковского кредита, как источника финансирования инновационной деятельности, объясняется рядом причин, главными из которых являются:

- уровень инфляции;
- отсутствие соответствующей банковской инфраструктуры (системы ипотечных и земельных банков);
- недостаточно разработанная законодательная база, регулирующая кредитно-финансовые отношения;
- отсутствие системы государственных гарантий и стимулирования для банков, осуществляющих кредитование инвестиционных проектов;

- слишком велики технологические риски разработки и освоения выпуска новшества фирмы, а также коммерческие риски освоения продаж. Поэтому обычных кредиторов и инвесторов все это попросту отпугивает [5].

Иностранный кредит связан с экономическими законами рыночных отношений и используется для достижения стратегических и тактических целей субъектов рынка и других государств в целом. Ускорение концентрации и централизации капитала на мировом рынке происходит благодаря привлечению иностранных кредитов. Такое положение ускоряет процесс капитализации прибавочной стоимости, расширяются границы индивидуального накопления.

Прочие смешанные или нетрадиционные источники финансирования (например: выпуск и размещение конвертируемых друг в друга акций и облигаций; получение форвардных контрактов на поставку осваиваемой продукции со значительным отсроченным сроком поставки, но при наличии от заказчика существенных, авансовых платежей; иностранные инвестиции и т.д.).

Наибольшее распространение получили иностранные инвестиции в инновационную деятельность, которые могут осуществляться как в форме межгосударственных, межправительственных соглашений и программ по научно-техническому и экономическому сотрудничеству, так и в форме частных инвестиций от зарубежных финансовых организаций и частных предпринимателей. Это могут быть взносы в уставный капитал, приобретение ценных бумаг, целевые и навязанные кредиты, спонсорские и благотворительные взносы, лизинг и т.д. Направления таких инвестиций, их масштабы и условия зависят от многих факторов и главным образом, от инвестиционной привлекательности страны, которая определяется экономической и правовой средой, политической стабильностью и предсказуемостью проводимых реформ. Казахстанский рынок с этих позиций является привлекательным для иностранных инвесторов. Это, в первую очередь, высокая доходность вложений, масштабы и перспективность казахстанского рынка. Но вместе с тем наиболее привлекательными для иностранных инвесторов в РК являются сырьевые отрасли, поскольку, как правило, эти отрасли не требуют значительных предварительных инвестиций, а достаточное для конкурентоспособности качество вывозимых на экспорт сырья и полуфабрикатов может быть обеспечено без использования последних достижений НТП.

На сегодняшний день все большую актуальность приобретают такие формы инновационного инвестирования, как: финансовый лизинг; форфейтинг; франчайзинг; проектное финансирование; венчурное финансирование [6].

В последние годы все более широкое распространение получает финансовый лизинг, особенно в тех условиях, когда решается задача быстрого освоения крупных технических инноваций, связанных с приобретением дорогостоящего оборудования, транспортных средств, энергетических установок и т.п.

Можно сравнить, например, такие формы финансирования, как заемную и лизинговую, что представлено в таблице 1.

Таблица 1. Сильные и слабые стороны заемного и лизингового финансирования

таолица 1. Сильные и слаове стороны заемного и лизингового финансирования						
Форма финан-	Сильные стороны	Слабые стороны				
сирования						
Заемная	Гибкая форма кредитования	Сравнительно высокие процентные				
		ставки, необходимость надежного				
		обеспечения, дефицит стратегиче-				
		ских инвесторов, высокий риск,				
		незаинтересованность банков кре-				
		дитовать инновационные проекты,				
		отсутствие стимулов со стороны				
		государственных органов управле-				

		ния финансирования	
Лизинговая Получение оборудования		Малое количество лизинговых	
	его полной оплаты, сохране-	компаний, сохранение дефицита	
	ние оптимального соотноше-	денежных средств	
	ния собственного и заемного		
	капиталов, гибкий порядок		
	платежей, возможность вы-		
	купа оборудования, широкий		
	спектр услуг по наладке и		
	обслуживанию оборудова-		
	ния, ускорение обновления		
	технической базы, снижение		
	степени морального и физи-		
	ческого износа, возможность		
	использования современной		
	техники		

Таким образом, инвестиции лизингодателя достаточно надежно защищены, по сравнению с традиционным кредитованием, и обеспечивают его финансовые интересы.

Достоинством форфейтинга, как источника финансирования инвестиций, является то, что он из краткосрочного коммерческого кредита превращается в среднесрочный или долгосрочный банковский (от 1 до 7 лет). Недостатком этого способа финансирования является его дороговизна, т.к. оно предоставляется через посредника. Размер дисконта зависит от надежности и платежеспособности покупателя продукции или услуг, срока кредита, рыночных процентных ставок. Банк может перепродавать эти векселя на вторичном рынке. Форфейтинг освобождает продавца от кредитных рисков и обеспечивает получение средств до начала поставок продукции.

Одним из методов финансирования инвестиционно-инновационной деятельности может быть франчайзинг (от англ. Franchise - привилегия). Организации и бизнесмены имеют деловые отношения только с франчайзером и ведут свою финансово-хозяйственную деятельность в соответствии с его правилами и предписаниями. Они могут быть лидерами в торговле, небольшом производстве, лицензировании. Использование фирменного знака франчайзера в этом случае позволяет клиентам быстрее продвинуть новый продукт на рынок.

Проектное финансирование является новой формой долгосрочного кредитования, т.е. кредитования объекта от стадии проектирования до его пуска в эксплуатацию.

Специфичность проектного кредитования заключается в том, что основные этапы инвестиционного цикла взаимоувязаны между собой и являются предметом деятельности определенного банковского сообщества, которое возглавляет банк-менеджер. Иностранные партнеры в этом случае вносят капитал, оборудование, технологию, менеджмент.

Главная цель проектного финансирования состоит в приведении метода заимствования необходимых средств соответствующему проекту. На практике, в зависимости от вида проекта, целей учредителей, взаимоотношений между ними и банком, конъюнктуры рынка кредитов имеется различное распределение рисков между учредителями и кредиторами. Поэтому различают три формы кредитования: с правом полного регресса, с правом частичного регресса, без права регресса.

Основной формой финансовой поддержки предприятий, осуществляющих инновационную деятельность, отличающуюся повышенной сложностью и рискованностью, но предполагающую более высокую, чем средняя, норму прибыли, являются венчурные инвестиции [7].

Для венчурного капитала характерны следующие признаки:

- инвестиции осуществляются в эффективные долгосрочные инновационные проек-

ты со сроком окупаемости 3-6 лет;

- высокая степень риска инвестиций;
- возможность приобретения венчурной организации другой компанией.

Наличие источников венчурного капитала – важнейшее условие деятельности наиболее динамичных, изобретательных и склонных к новаторскому риску предприятий. В свою очередь, быстрый рост венчурных инвестиций можно рассматривать как косвенный признак подъема инновационной активности.

Многие авторы считают, что применительно к вновь учреждаемому инновационному бизнесу абсолютное большинство перечисленных источников финансирования инвестиций в создание новшеств, в инновации - практически использовать весьма затруднительно. Причин здесь, в основном, три.

Во-первых, самофинансирование необходимых инвестиций, как источник финансирования, здесь практически невозможно в силу того, что инновационный бизнес чаще всего представляет собой вновь создаваемое предприятие, просто не имеющее соответствующих фондов. Начальный же уставный капитал не может быть серьезным источником финансирования инвестиций, т.к. его необходимо все время поддерживать — иначе предприятие должно быть ликвидировано. Конечно, совсем другое дело, если вновь организуемое для освоения новшества предприятие учреждается крупной фирмой, которая способна вложить в уставный капитал дочернего предприятия значительные денежные активы, либо материальные активы в виде, необходимого новому предприятию оборудования, недвижимости, прав собственности.

Во-вторых, слишком большие технические риски разработки и освоения выпуска новшества, а также высокие коммерческие риски освоения его продаж для обычных кредиторов и инвесторов.

В-третьих, сказывается недостаточная имущественная база (имущественное обеспечение) вновь организуемой фирмы, не успевшей получить доходы, которые капитализированы в соответствующие активы, превышающие уставный капитал предприятия.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать следующие выводы. для Республики Казахстан наиболее привлекательными источниками финансирования инновационной деятельности можно назвать:

- финансовый лизинг;
- развитие системы венчурного инвестирования, включающую развитие посредничества между наукой и капиталом, разработку целостного управления рисками, развитие «культуры» предпринимательства, инновационного менеджмента, самоорганизацию населения и другое;
  - проектное финансирование.

Инвестиции в новации будут направляться со стороны предпринимателей в меньшей степени, поскольку в данном случае конечный результат в виде конкретного объекта пока не виден. Но без этих этапов не будет и конечного результата. В данном случае выход из положения видится в государственной поддержке. Здесь преобладающую роль должны играть средства республиканского и местных бюджетов. Использование собственных средств могут позволить себе только крупные предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Сатубалдин С.С., Жандаулет Т. Инвестиционный потенциал региона: методические аспекты оценки и механизм использования. Алматы: «Атамура», 2015.
- 2. Сейтказиева А.М., Байкадамова А.Б., Сариева Ж.И. Инвестиционная деятельность предприятия. Алматы: «Экономика», 2002.
- 3. Лапин В.Н. Социальные аспекты управления нововведениями // Проблемы управленческих нововведений и хозрасчетного экспериментирования. Всесоюзная научнопрактическая конференция: сборник статей.- Таллинн, 2017. С. 21-23
- 4. Мамыров Н.К. Менеджмент и рынок: казахстанская модель.- Алматы, 2009.
- 5. Раппопорт В. Диагностика управления: практический опыт и рекомендации.- М.: Эко-

номика, 2017.

- 6. Мусакожоев Ш., Жапаров Г. Проблемы развития инновационного потенциала Кыргызской Республики // Саясат.- 2018.-№ 4.- С. 63-65
- 7. Комлев С. Венчурные фонды в экономике высоких технологий (пример Канады) // МЭМО.- 2016.- №6. С. 80-86

#### УДК 339:187.6

# **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ** Уразова Н.П.

Сведения об авторе. Уразова Наталья Павловна – магистр экономических наук, старший преподаватель кафедры бизнеса.

Аннотация. Любое развитие связано с вложениями дополнительных денежных средств, которые в условиях кризиса и финансового голода очень сложно найти. Большое количество разнообразных видов лизинговых операций способствует не только запустить инвестиционные бизнеспроекты в организации, но и увеличить в положительную сторону показатели эффективности деятельности, такие, как фондоёмкость, фондоотдача, капиталоёмкость, капиталоотдача, период оборачиваемости краткосрочных активов и так далее. Таким образом, учитывая вышеперечисленное, а также то, что лизинг является относительно молодым альтернативным способом финансирования и обновления основных фондов предприятия и не полностью освоен, всё это обусловливает актуальность данного вопроса в современном Казахстане.

**Ключевые слова**. Лизинг, конкуренция, фондоемкость, фондоотдача, капиталоемкость, ренкинг.

**Автор туралы мәліметтер.** Уразова Наталья Павловна - экономика ғылымдарының магистрі, бизнес кафедрасының аға оқытушысы.

Аннотация. Қосымша қаражат салумен байланысты кез келген даму, дағдарыс пен қаржылық, ашаршылық жағдай дайында қиындық туғызады. Лизингтік операциялардың сан алуан түрлері ұйымда инвестициялық бизнес-жобаларды іске қосуға ғана емес, сонымен қатар активтердің қайтарымы, капиталдың қарқындылығы, капиталдың өнімділігі, қысқа мерзімді активтердің айналым кезеңі және т.б. сол сияқты көрсеткіштерін жоғарлатуға ықпал етеді. Сонымен, жоғарыда айтылғандарды ескере отырып, лизинг кәсіпорынның негізгі қорларын қаржыландыру мен жаңартудың салыстырмалы түрде жас балама әдісі болып табылатындығын және толық игерілмегендігіне ескере отырып, мұның бәрі қазіргі Қазақстанда осы мәселенің өзекті екенін анықтайды.

**Түйін сөздер.** Лизинг, бәсекелестік, активтердің қайтарымы, капиталдың өнімділігі, капиталдың қарқындылығы, ренжірлеу.

**About the author.** Urazova Natalya - Master of Economics, Senior Lecturer, Department of Business.

Annotation. Any development is associated with the investment of additional funds, which in the conditions of crisis and "financial hunger" is very difficult to find. A large number of various types of leasing operations contributes not only to launch investment business projects in the organization, but also to increase the performance indicators, such as capital intensity, capital productivity, short-term assets turnover period and so on. Thus, taking into account the above, as well as the fact that leasing is a relatively young alternative way of financing and updating the fixed assets of the enterprise and is not fully mastered, all this determines the relevance of this issue in modern Kazakhstan.

Keywords. Leasing, competition, capital intensity, return on assets, capital intensity, ranking.

Жёсткая конкуренция в современных реалиях рыночной экономики толкает предприятия на поиски различных способов для развития и роста наиболее эффективных и приемлемых для них.

Любое развитие связано с вложениями дополнительных денежных средств, которые в условиях кризиса и финансового голода очень сложно найти. Дешёвые кредиты

уже не выдаются, брать заёмные средства под процент вдвое выше рентабельности экономически нецелесообразно.

Поэтому предприятия стараются использовать альтернативные источники финансирования, такие, как лизинг, ведь именно наиболее выгодные и гибкие способы привлечения финансовых ресурсов могут быть гарантом успешного роста.

Лизинг – своеобразная форма экономических отношений хозяйствующих субъектов, представляющая собой аренду, то есть временное пользование основными фондами.

Доля лизинга в структуре финансовых вложений в западных странах составляет 30%. Тем временем на постсоветском пространстве и в Казахстане он не дотягивает и до 10%.

Широкое использование лизинговых услуг может послужить сильнейшим импульсом для технического перевооружения основных фондов современных предприятий, что, в конечно итоге, отразиться на эффективности всей экономики страны ростом ВВП.

Большое количество разнообразных видов лизинговых операций способствует не только запустить инвестиционные бизнес-проекты в организации, но и увеличить в положительную сторону показатели эффективности деятельности, такие, как фондоёмкость, фондоотдача, капиталоёмкость, капиталоотдача, период оборачиваемости краткосрочных активов и так далее.

Таким образом, учитывая вышеперечисленное, а также то, что лизинг является относительно молодым альтернативным способом финансирования и обновления основных фондов предприятия и не полностью освоен, всё это обусловливает актуальность данного вопроса в современном Казахстане.

Как правило, любые виды современных экономических отношений в том или ином виде встречались в далеком прошлом. Казалось бы, что несколько сот лет назад люди никак не могли пользоваться лизингом, однако и такое могло произойти, только называлось это по-другому.

Как свидетельствуют письменные источники, самая первая лизинговая сделка была осуществлена в 1066 году. Конечно, в то время ни о каком обновлении или пополнении производственных фондов не шло речи, зато людям было необходимо оружие для ведения войн. Именно в этот год Вильгельм Завоеватель взял у иностранных судовладельцев (нормандцев) ряд кораблей для своего флота в аренду для войны с Британскими островами [1, с. 22].

Конечно, это был лишь зачаток лизинга, называемый просто аренда.

Опыт Вильгельма Завоевателя не был забыт, а наоборот, был перенят крестоносцами в 1248 году. Для пополнения своей амуниции был взят в аренду ряд брони и вооружения.

Это можно считать первой официальной лизинговой сделкой.

В современной экономической теории и среди практиков предпринимателей нет единого мнения о сущности лизинга. Для раскрытия этого понятия, как правило, цитируют великого философа Аристотеля – богатство формируется в рентабельном и эффективном использовании собственности, а не в её юридическом владении (если перефразировать на современный язык) [3, с. 24].

Естественно, с таким мудрым человеком сложно не согласиться.

Тем более, что в отношении к экономической сущности лизинга данное высказывание раскрывает его максимально полно, а также показывает причины появления такого вида финансирования — для получения прибыли необязательно владеть средствами производства, будет достаточно иметь право его использовать.

В мире существует бесконечное количество точек зрения, откуда пошли лизинговые операции. Тем не менее, факт остаётся фактом: лизинг – один из видов аренды, которая имеет свою историю.

Никто не подвергнет сомнению тот факт, что ещё в древнем государстве Шумер существовали арендные отношения, которые могут квалифицироваться как прообраз лизинга.

Например, в шумерском городе Ур, в 1984 году, были обнаружены надписи на глиняных табличках, которые свидетельствовали об аренде куска земли, источников воды, орудий труда и средств производства, домашних животных.

Также есть доказательства арендных отношений между священниками и фермерами [2, с. 26].

С древних пор арендные отношения, как вид экономических отношений, был тесно взаимосвязан с понятием собственности. Например, в законах Хаммурапи, которые датируются 1775 годом до нашей эры, есть положения об аренде, а также ряд статей, направленных на описание понятия собственности и его сущности.

Интересно отметить, что даже в притчах из Евангелия от Матфея имеется сказ о владельце земли, который сдаёт в аренду свой виноградник и виноградный пресс.

Также Юстиниан Первый в пятом веке нашей эры, при упорядочивании римского права, отметил специальный интерес арендным отношениям в прославленных Институциях [3, с. 33].

Итак, имеется масса подтверждений того, что арендные отношения существуют с древнейших времен. Объектами таких отношений могло служить любое имущество – жильё, землю, воду, орудия труда и средства производства и даже рабочую силу.

Таким образом, на протяжении нескольких веков лизинг в виде аренды трансформировался в современный тип. Это произошло в США в середине двадцатого века, так как именно в это время экономика страны нуждалась в основных фондах.

Теперь же с уверенностью можно утверждать о том, что изначально появились механизмы лизинговых отношений, которые заключались в покупке лизинговой компанией какое-нибудь основное средство по заявке клиента (как правило, это промышленные предприятия, однако могут быть и торговые) и дальнейшей передаче их в аренду [8, с. 35].

Позже стало появляться законодательное обеспечение данных механизмов. В 1987 году принят второй раздел под названием «Договоры аренды» ЕТК (Единообразного торгового кодекса), который призван регулировать отношения по договорам аренды.

Стоит отметить, что в США, являющимися родиной современных лизинговых отношений, нет конкретного закона о лизинге, в отличие от Казахстана, в котором утвержден Закон «О финансовом лизинге».

Хорошим импульсом для массового применения лизинга послужило динамичное развитие железнодорожной инфраструктуры в США и Европе. Дело в том, чтобы минимизировать свои издержки и первоначальные капитальные вложения, западноевропейские и американские железнодорожные предприятия не покупали вагоны и локомотивы в собственность, а оформляли на них лизинговый договор временного пользования.

Для этого изначально использовался институт доверительной собственности.

Позже интересы предприятий, которые производили железнодорожную технику (продать больше единиц) и интересы финансовых институтов (вложить больше денег с целью максимизации прибыли), изменили механизмы инвестирования [9, с. 16].

Финансовые институты стали выкупать железнодорожные составы и локомотивы, а также прочее оборудование у конкретных заводов-изготовителей по желанию заказчика и дальнейшая их передача в аренду последним.

В середине двадцатого века особым спросом, помимо железнодорожного оборудования, стали пользоваться морской и воздушный транспорт, высокотехнологическое оборудование и так далее.

Тогда же в роли финансового института, который приобретает основные фонды для их дальнейшей сдачи в аренду (лизингодатели), стали выходить дочерние или внучатые предприятия банков второго уровня. Создание таких компаний происходило с позволения Федеральной резервной системы.

Таким образом, на свет стали появляться специализированные лизинговые компании [2, с. 54].

Именно с конца пятидесятых годов двадцатого века стали популярными лизинго-

вые договора, которые сначала использовались фирмами Америки, Европы и Японии, а теперь всем миром.

Причинами такой популярности новых договорных отношений стали выгоды, которые получали обе стороны финансовых отношений.

К основным выгодам относятся:

- значительная экономия на первоначальных вложениях;
- диверсификация деятельности коммерческих банков;
- ряд налоговых льгот;
- стимулирование притока инвестиций.

Например, стимулом для быстрого развития лизинга в США стали налоговые льготы в виде:

- ускоренной амортизации;
- прямой инвестиционной льготы.

При покупке оборудования на 1 миллион долларов, льгота составит 10%, то есть с подоходного налога вычтут 100 тыс. долларов.

Стоит отметить, что налоговая льгота предусмотрена только при выполнении ряда условий [6, с. 22].

Как было отмечено, в некоторых странах нет специального законодательства по лизингу, тем не менее, такие финансовые отношения регулируются иными нормативноправовыми актами и в судебной практике.

В бытность СССР лизинг использовался только в сталинской экономике, когда артели и кооперативы могли брать в аренду средства производства.

Однако сам СССР использовал лизинг во время Второй мировой войны. Между США и СССР был подписан договор о ленд-лизе. По данному договору США поставляли:

- вооружение;
- продовольствие;
- технику;
- лекарственные средства [6, с.11].

Но сразу после войны такое понятие, как лизинг, исчезло и появилось только после распада СССР.

В Казахстане развитие лизинга можно разделить на три этапа.

Первый этап – первая пятилетка независимого Казахстана. Этап зарождения лизинговых отношений. На тот момент на рынке существовало 120 банков и около 20 лизинговых компаний.

Второй этап – середина и конец девяностых годов. Кризисные моменты в экономике страны подавили бурное развитие лизинга.

Третий этап – с середины 2000 по настоящее время. Возрождение лизинга. Эпоха высоких цен на нефть и бурного развития промышленности Казахстана. Создание нормативной базы [6, с. 21].

Первый и второй этап - не самые благоприятные моменты для развития отечественного лизинга. Рынок только создавался, отсутствовала нормативная база, регулирующая лизинговые отношения, лизинговые сделки характеризовались краткосрочной природой, отсутствовала государственная поддержка.

Параллельно наблюдались негативные моменты:

- лизинговое оборудование не окупалось, то есть было экономически нерационально пользоваться лизингом;
- отсутствовал принцип обеспеченности и контроль за использованием арендованного оборудования;
  - нарушение сбытовой функции лизинга.

Непосредственный термин «лизинг» идёт от английского «lease», то есть аренда или сдача чего-нибудь в аренду, наём.

Несомненно, рынок лизинговых услуг в Казахстане находится в зародышевом со-

стоянии, однако наблюдается тенденция и потенциал для роста.

Одной из основных причин неразвитости данного вида привлечения капитала является низкая степень информированности потенциальных клиентов о такой возможности [2, c, 22].

Данная проблема усугубляется слабым уровнем профессиональной подготовки управленческого персонала потенциальных лизингополучателей, что не только усложняет, но и существенно увеличивает срок оформления лизинговой сделки.

Государство старается поддерживать инициативу уже действующих лизинговых компаний, однако потенциальному росту мешает ряд причин, смысл которых заключается в следующем:

- Недостаток денежных средств для создания лизинговой компании. Используя лизинг как альтернативу классическому кредитному финансированию любое предприятие может модернизировать или приобрести новые основные средства, имея лишь небольшую долю средств для этого. В то же время лизингодатель вынужден приобретать данное имущество за полную стоимость, используя либо кооперацию, либо кредит. Но в текущих условиях лизинговой компании банк выдаст кредит охотнее, чем начинающему предпринимателю. Таким образом, лизинг способствует развитию предпринимательства и снижению кредитного риска [6, с. 55];
- Двойное обложение НДС. При покупке предмета лизинга лизингодатель оплачивает НДС, согласно Налоговому кодексу Республики Казахстан. Данный НДС, а также иные издержки понесенные лизингодателем для приобретения имущества переносятся в стоимость лизингового платежа. В свою очередь, НДС начисляется и на них тоже. Таким образом, на одно и то же имущество НДС платится дважды, что удорожает лизинговые операции;
- Слабое понимание экономической сущности и преимуществ лизинга перед иными формами финансирования;
- Слабая инфраструктура для обеспечения лизинговых отношений. На данный момент на отечественном рынке альтернативных источников финансирования отсутствуют широкопрофильные лизинговые фирмы. В основном, они представлены «дочками» банков.
- Слабая информационная поддержка лизинга. В информационном пространстве финансовых услуг Казахстана нет релевантной и полной информации о предложениях в лизинговой сфере.

Однако, несмотря на негативные стороны и проблемы, рынок лизинга постепенно набирает обороты [1, с.87].

В нижеследующей таблице 1 представлен рэнкинг лизинговых компаний за 2018 год.

Таблица 1. Рэнкинг лизинговых компаний

Компания	Место по новому	Место по порт-	Место по количест-
Компания	бизнесу	фелю	ву сделок
АО «Казагрофинанс»	1	1	1
AO «БРК-Лизинг»	2	2	5
АО «Казмедтех»	3	3	3
АО «СК Лизинг»	4	6	2
TOO «Евразийский	5	7	1
лизинг»	3	/	4
ТОО «Сбербанк ли-	6	1	5
зинг Казахстан»	O	4	J
TOO «Рйаффайзен	6	5	5
лизинг Казахстан»	6	3	3

Вследствие разнонаправленной динамики показателей государственных и частных лизинговых компаний, позиции первых на рынке еще более усилились. Доля лизинговых компаний, собственником которых является государство, по итогам 2016 года составила 98% в объеме новых сделок и 94% в лизинговом портфеле. В первом полугодии 2015 года доля составляла 95% и 92%, соответственно [4, с. 42].

Так что общую динамику рынка определяют несколько государственных компаний. При этом они зачастую не вступают в конкуренцию с частными компаниями, работая в сегментах, где частные лизинговые компании по разным причинам не слишком активны. Однако наличие устойчивой базы фондирования и специфичные условия предоставления лизингового финансирования в рамках государственных программ поддержки - их большое преимущество перед другими игроками рынка, что и позволяет удерживать стабильные позиции и наращивать портфель [2, с. 22].

На сегодняшний день лизинг является одним из эффективных способов приобретения новых и обновления существующих основных средств. В условиях нехватки инвестиций, трудности получения долгосрочного финансирования и острой необходимости обновления производственных мощностей лизинг становится выгодным инструментом для развития промышленности и торговли.

С развитием экономических отношений и улучшение экономической ситуации в Казахстане увеличиваются возможности населения и потребности предприятий в приобретении транспортных средств, увеличении собственного автопарка, обновлении и модернизации основных фондов, создании новых предприятий. Лизинг - это один из эффективных способов финансирования предприятия, сохранение возможности привлечения дополнительных средств за счет кредита. Наиболее популярен сегодня лизинг среди потребителей-предприятий (юридических лиц) на рынке автомобилей (легковых, коммерческих, грузовых), сельскохозяйственной техники и оборудования по переработке сельскохозяйственной продукции, на рынке строительной и дорожно-строительной техники [4, с. 22].

Разделяя мнение многих ведущих специалистов в сфере лизинга, сегодня для развития экономики Казахстана катастрофически не хватает качественной техники. Как одно из наиболее выгодных решений многие представители малого и среднего бизнеса видят использование такого вида финансовых услуг как лизинг.

Ситуация на рынке лизинговых услуг сохраняет умеренно-негативный характер, что связано отчасти с общим положением дел в экономике, а отчасти с отсутствием стимулов для развития лизинговых инструментов финансирования, в чем давно назрела необходимость.

Среди главных факторов, которые оказывают влияние на рынок лизинга, чаще всего упоминаются дефицит источников финансирования и низкая возможность привлечения "длинных" денег, а также удорожание стоимости лизинга для конечных заемщиков вследствие девальвации тенге.

Отличным стимулом развития лизинга в Казахстане может послужить зарубежный опыт его функционирования.

Оценка зарубежного опыта демонстрирует то, что лизинговые отношения приобрели неотъемлемую часть экономических отношений хозяйствующих субъектов [3, с. 84].

Лизинг стал, наряду с кредитом, эффективным способом финансирования, а в некоторых случаях даже заменил его.

Динамика роста лизинга в объёмных и количественных показателях стала превышать рост частных капиталовложений в основные фонды. Также западными фирмами лизинг успешно используется для реализации продукции, как на внутреннем рынке, так и на экспорт.

Также стоит отметить различия в нормативно-правовом регулировании лизинговых отношений в разных странах.

Например, в Великобритании используется французская модель лизинга с использованием опциона на покупку (обязательное право выкупить предмет лизинга в конце

срока). Данный вид отношений не является лизинговой сделкой, а квалифицируется как аренда с последующей продажей.

В США опцион не обязателен. Его роль вообще признаётся противоположной – кто-то считает его обязательным, а кто-то квалифицирует опцион как тормоз развития лизинга [5, с. 32].

В Бельгии, Франции и Италии опцион на покупку квалифицируется как неотъемлемая часть лизингового договора.

Также отсутствует единообразие в бухгалтерском учёте в части отражения лизингового имущества. Англосаксонский бухгалтерский учёт требует отражать его на балансе лизингополучателя, а французские правила бухучёта настаивают на учёте у лизингодателя.

Более того, отсутствует единообразная (общемировая) трактовка термина «лизинг»:

- Франция кредит-аренда;
- Бельгия финансовая аренда.

Это зависит от механизма использования, а также юридических и экономических аспектов [8, с. 14].

Во многих странах нет специальных нормативно-правовых актов, регулирующих деятельность и лизинговые отношения, например, таких, как Закон «О финансовом лизинге» в Республике Казахстан. Любые отношения, связанные с лизингом, а также составление договора лизинга регулируются гражданским правом, а также нормами налогового законодательства в части амортизационных отчислений и начисления и отражения сопутствующих налогов.

Основная задача ложится на прецеденты, а также судебная практике по отношению к лизингу [9, с. 15].

Страны можно даже квалифицировать по наличию релевантного законодательства:

- имеющие специальные законы Франция, Италия, Бельгия;
- имеющие специальные законодательные акты Англия;
- не имеющие законодательного регулирования США.

Как свидетельствует анализ опыта лизинговых отношений в разнообразных странах, характерное законодательство не является обусловливающим для развития лизинга, господствующими являются макроэкономические условия страны, государственная поддержка инвестиционной деятельности и лизинга.

Широкое распространение начинает получать исламский лизинг. Исламский лизинг – лизинг, основанный на принципах исламского финансирования:

- запрет на финансирование лизингодателем деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иных видов предпринимательской деятельности, финансирование которых запрещено советом по принципам исламского финансирования;
- запрет на получение лизингодателем вознаграждения в виде процентов от инвестирования денег, относящихся к исламскому лизингу.

В случае признания советом по принципам исламского финансирования или внешними независимыми экспертами сделки, находящейся на стадии заключения, не соответствующей этим требованиям, такая сделка не может быть заключена и исполнена [9, с. 15].

Таким образом, существует несколько причин, почему лизинг не получает должного развития — слабая информированность, некомпетентность потенциальных лизингополучателей, недостаток денежных средств, двойное налогообложение, непонимание лизинга, слабая инфраструктура, дефицит источников финансирования, а также удорожание стоимости лизинга. Тем не менее, лизинг медленно, но развивается. Интересен опыт развития лизинга в зарубежных странах — США, Англии, Бельгии, Франции. В разных странах по-разному толкуется лизинг, а также ведётся учёт по лизинговому имуществу. Распространены опционы на покупку. Перспективной формой лизинга становится исламский лизинг.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Алехина О.В. Финансирование инвестиционной деятельности на основе лизинга. Саратов: Изд-во Сарат. ун-та, 2014.
- 2. Бабич А.М. Финансы. Денежное обращение. М.: Юнити-Дана, 2016.
- 3. Багаев А.Н. Как приобрести оборудование в лизинг. М.: Феникс, 2016.
- 4. Кирилловых А.А. Правовые основы лизинга. М.: Юстицинформ, 2016.
- 5. Лаврушин О.И. Эволюция теории кредита и его использование в современной экономике. М.: КноРус, 2016.
- 6. Лещенко М.И. Основы лизинга. М.: Финансы и статистика, 2014...
- 7. Шестаков И.А. Положение на рынке лизинговых услуг ведущих капиталистических стран. М.: «Бюллетень иностранной коммерческой информации», 2014.
- 8. Шестакова Е. В. Финансирование "упрощенцев". М.: Феникс, 2016.
- 9. Юр Б.М. Лизинговые отношения. М.: Пресс, 2014.

# УДК 005.5: 658

# СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Купина К.В., Сарсембаева Г.Ж.

Сведения об авторах. Купина Кристина Викторовна - магистрант образовательной программы 6М050700 «Менеджмент» Казахстанско-Американского свободного университета. Сарсембаева Гульнар Жексембаевна – PhD, доцент кафедры бизнеса Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Авторы описывают бизнес-процессы промышленного предприятия. Совершенствуя их, можно получить множество стратегических преимуществ и достичь более высокого уровня конкурентоспособности.

**Ключевые слова**. Бизнес-процесс, промышленное предприятие, реструктуризация, процессный подход.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Купина Кристина Викторовна – Қазақстан-Американдық Еркін Университетінің 6М050700 «Менеджмент» білім беру бағдарламаласының магистранты. Сарсембаева Гұлнар Жексенбаевна – Phd , Қазақстан-Американдық еркін университетінің бизнес кафедрасының доценті.

**Аннотация**. Авторлар өнеркәсіптік кәсіпорынның бизнес - процестерін сипаттайды. Оларды жетілдіре отырып, көптеген стратегиялық артықшылықтарға ие бола алу және бәсекеге қабілеттің жоғары деңгейіне қол жеткізе алуға болады.

**Түйін сөздер.** Бизнес – процесс, өнеркәсіптік кәсіпорын, қайта құрылымдау, процесстік тәсіл.

**About the authors.** Kupina Kristina - graduate in the educational program 6M050700 "Management" of the Kazakh-American Free University. Sarsembaeva Gulnar - PhD, Associate Professor, Department of Business, Kazakh-American Free University.

**Annotation.** The authors describe the business processes of an industrial enterprise. Improving them, you can get many strategic advantages and achieve a higher level of competitiveness.

**Keywords.** Business process, industrial enterprise, restructuring, process approach.

Эффективное управление производственной площадкой традиционно рассматривается как процесс, основанный на использовании современных технологий управления и более совершенных организационных форм. Анализ теоретических и практических материалов зарубежных и отечественных ученых по формированию адекватной и адаптированной системы управления на промышленных предприятиях показывает, что решение этой проблемы чаще всего связано с развитием и совершенствованием бизнес-процессов.

Теория бизнес-процессов появилась не так давно - с появления книги М. Хаммера и Дж. Чампи «Реинжиниринг корпораций: революция в бизнесе». В своей книге авторы описывают бизнес-процесс как совокупность различных видов деятельности, в рамках которой один или несколько ресурсов используются на входе, а выходная деятельность создает продукт, представляющий ценность для потребителя» [1]. В настоящее время почти все ведущие мировые компании взяли на вооружение реструктуризацию на основе бизнес-процессов, и считается, что даже частичное улучшение бизнес-процессов компании может привести к повышению эффективности бизнеса компании от 10 до 20%, в то время как фундаментальное же переосмысление и радикальный бизнес-процесс, обеспечивающий коренное улучшение ключевых показателей эффективности, предполагает резкое повышение эффективности в десятки раз.

Однако в экономической науке взгляд на бизнес-процессы неоднозначен. М. Портер и В. Миллар считают, что бизнес-процессы представляют собой множество шагов (типов) деятельности, которые начинаются с одного или нескольких входов и заканчиваются разработкой продуктов, требуемых для клиента, и удовлетворяющих своей стоимостью, долговечностью, сервисов и качеством. Или - полный поток событий в описании того, как клиент начинает, инициирует и завершает использование бизнеса [2]. Нам близка точка зрения В. Деминга, который рассматривает бизнес-процессы как любой вид деятельности в организации [3].

Управление на уровне руководства промышленным предприятием, основанное на процессном подходе, представляет собой непрерывную реализацию ряда различных взаимосвязанных видов деятельности и общих функций управления. Однако следует отметить, что выполнение отдельных рабочих и административных функций также рассматривается как процесс, т.е. общий процесс - это серия непрерывных действий, которые преобразуют некоторые ресурсы, информацию и т.д. в соответствующие выходы, результаты. Управление в целом является фундаментальной ценностью и сущностью процессного подхода.

Описание бизнес-процессов в компании может быть различным, но основа сконцентрирована на четкой структуре всех взаимосвязей участников процессов производственной деятельности. Например, их состав на промышленном предприятии должен включать: исследование рынка, анализ конкурентов, мониторинг спроса, проектирование новых видов продуктов и услуг, выбор и мониторинг поставщиков, размещение продукции на производстве, управление качеством, маркетинговая, транспортировка, хранение и установка продуктов, корпоративное развитие. Все они могут быть разделены на субпроцессы. Кроме того, у каждого бизнес-процесса должно быть начало - вход, последовательно выполняемые потоки работ, и конец - выход.

Совершенствуя бизнес-процессы в промышленных предприятиях, мы можем построить целый блок стратегических преимуществ и достичь более высокого уровня конкурентоспособности:

- 1) система управления на основе бизнеса-процессов позволяет быстро реагировать на изменения во внешней среде;
- 2) управление становится четким, потому что можно оценить эффективность на каждом этапе производственно-хозяйственной деятельности предприятия;
- 3) позволяет использовать процессный подход в соответствии с требованиями ISO 9000.

Все это доказывает, что процессный подход приводит к синергетическому эффекту, при котором улучшение одного из бизнес-процессов ведет к улучшению других.

В условиях стремительного повышения напряжения и нестабильности внешней среды разнообразие процессов рыночной экономики требует постоянной адаптации процессов управления промышленным предприятием к потребностям рынка, что, в свою очередь, требует систематического совершенствования управления. Совершенствование управления должно быть направлено на оптимизацию организационной структуры компании.

Анализ экономических источников показывает, что предприятия в Казахстане основывают свою работу на функциональном принципе и бюрократической иерархической структуре, которая не отражает реалии времени. Переход организации к процессной методологии построения управленческих структур приводит к фундаментальному улучшению основных показателей деятельности компании, созданию более оптимальной системы управления и повышению ее гибкости. Процессно-ориентированная модель управления (т.е. модель управления, ориентированная на бизнес-процессы) требует, чтобы бизнес-процессы различались на уровне современных требований: чтобы определить конкретный тип работы, определить начало и конец, найти «владельца процесса» (тот, кто отвечает за результат) и определить желаемый результат (включая показатели качества и эффективности) [4].

Одной из основных задач системы управления является формирование организационной структуры управления или ее адаптация к условиям и задачам в зависимости от размера предприятия, его целей, технологии, персонала и т.д. Основными элементами организационной системы являются процессы. Значительная часть исследователей считает: «Если предприятие успешно осуществляет деятельность, присутствует на рынке, то это значит, что его процессы в достаточной степени результативны и эффективны. Вопрос лишь в том, обеспечит ли существующая система управления устойчивое, в заданной степени рентабельное функционирование предприятия в определенной перспективе. Процессный подход в данном случае — базовое средство в наборе важнейших инструментов, которые может использовать руководитель. При этом вопросы совершенствования бизнес-процессов предприятия являются ключевыми» [5].

По нашему мнению, улучшение бизнес-процессов является необходимым условием эффективного управления в динамически изменяющейся внешней среде, поскольку этот процесс позволяет своевременно принимать корректирующие и предупреждающие меры для устранения негативных факторов, а также сглаживания или смягчения циклических колебаний во внешней среде. Руководству предприятия, начальникам отделов и служб следует, прежде всего, учитывать изменения в инновационной среде, корреляцию качества продукции с основными конкурентами, наличие периодов роста или спада в отрасли, а также явления дисбаланса в экономике. Управление процессами в изменяющейся рыночной среде требует, чтобы собственники и владельцы процессов своевременно выявляли и исправляли слаборазвитые процессы, разбивая крупные процессы на более мелкие. И наоборот, владелец процесса может гибко реагировать на требования времени для разработки новых адаптивных процессов, которые заменяют старые при необходимости, которые не удовлетворяют потребностям конечного пользователя и не обеспечивают производительность достижений.

В настоящее время некоторые экономисты и ученые рассматривают основные тенденции в развитии организационных структур управления как массовый переход к органическим структурам, которые делают иерархические пирамиды более плоскими, снижая средний уровень лидерства и развивая горизонтальные связи, концентрируясь на командной и целевой работе вместо постоянных отделов, и автономизация различных деловых центров вместо традиционных иерархий. Кроме того, одной из важнейших функций управления является стратегическое планирование, в котором анализируются сильные и слабые стороны компании. На основании этого разрабатывают управленческие решения, которые могут объединить усилия всей рабочей силы для достижения миссии и целей компании. Основываясь на миссии, стратегии развития и долгосрочных целях, можно определить необходимые бизнес-процессы, информационные и материальные потоки, а также поддерживающую их организационную структуру.

Бизнес-процессы в современных промышленных компаниях играют центральную роль в построении архитектуры предприятия. Модель процесса управления организацией имеет несколько преимуществ:

1) позволяет связать деятельность всех структурных областей бизнес-объекта, обеспечивая целостность бизнеса и быстрое реагирование на улучшение процесса приня-

тия решений, контроля, координации и мониторинга различных частей организации;

- 2) процессный подход способствует переходу системы управления к управлению сквозными бизнес-процессами и предлагает различные способы их выполнения;
- 3) прозрачность и открытость процесса достигаются за счет способности измерять каждую созданную ценность (например, степень удовлетворенность потребителя).

Майк Робсон и Филипп Улла, которые считают, что управление, основанное на построении бизнес-процессов, является одной из инноваций, которые помогают оказывать наибольшее влияние на создание материальных благ, заявляют: «Не существует стандартного перечня процессов, и организации должны разрабатывать свои собственные не в последнюю очередь потому, что это помогает более глубокому пониманию их собственной ситуации, когда ее описывают в терминах процессов. Описание бизнес-процессов даже на макроуровне часто приводит к замечательным результатам, позволяющим глубже проникнуть внутрь явлений. Связи и взаимоотношения, которые игнорировались или не осознавались, неожиданно оказываются ключевыми для эффективного функционирования всей организации, не говоря уже о процессах, к которым они относится» [6].

Промышленные предприятия, производящие различные товары и услуги, рассматриваются как производственные системы, которые потребляют ресурсы из внешнего мира, трансформируют их и получают продукт на выходе. Вся производственная цепочка состоит из ряда процессов, которые постоянно модернизируются и улучшаются для повышения качества конечных результатов. Наиболее часто меняются следующие бизнеспроцессы: система управления качеством, система управления персоналом, система финансового управления, система управления информационными ресурсами, система управления безопасностью, система управления новыми проектами, система управления окружающей средой и система управления ценными бумагами.

Подход, основанный на процессном управлении, требует разработки корпоративной информационной системы, которая позволяет функциональным подразделениям более тесно координировать свои действия и быстрее реагировать на изменения, чтобы организовать бизнес-процессы более эффективно и в большей степени ориентироваться на клиента. С помощью электронного документооборота можно собирать информацию, составлять и заполнять сетевые базы данных. Для постоянных внешних и внутренних воздействий является главной задачей обеспечение взаимосвязи между существующими информационными потоками, организации работы всех подразделений хозяйствующего субъекта в «информационном пространстве». Например, использование общей базы данных отделом главного конструктора и главного технолога предприятия упрощает и ускоряет процесс подготовки производства. Современная система управления с использованием соответствующих технических и программных решений внедрена во многих промышленных компаниях. Компьютерные технологии позволяют любому пользователю быстро получить доступ к необходимой информации, минуя посредников, что, безусловно, повышает качество работы.

С внедрением передовых информационных технологий предприятие получает мощный, ультрасовременный инструмент, который может наиболее эффективно решать сложные проблемы в ситуации дисбаланса и усиливать конкурентоспособность и стабильность на рынке.

Изменяющаяся не линейно, а скачкообразно, внешняя среда организации требует постоянной корректировки управления для решения более сложных проблем, чтобы быть эффективной, что, в основном, определяется рациональностью организационной структуры т.к. «... не секрет, что именно организационная структура является, как правило, тщательно охраняемой коммерческой тайной, ибо технологию производства можно купить или придумать, а технологию управления крупной организацией можно только вырастить, как живое существо, вместе с самой организацией» [7].

Построив правильно организованную организационную структуру с использованием подхода бизнес-процессов, можно реализовать выбранную стратегию развития, повысить эффективность и стабилизировать текущую деятельность предприятия за счет снижения рисков.

Требование качественной обработки бизнес-процессов также изложено в требованиях международного стандарта ISO 9000, согласно которому желаемый результат достигается более эффективно, если действия контролируются как процессы. При этом под процессным подходом понимается применение в организации системы процессов, наряду с их идентификацией и взаимодействием, а также менеджмент процессов, что обеспечивает непрерывность управлений в рамках всей системы и между отдельными процессами, при их комбинации и взаимодействии. Вышеупомянутый комплекс международных стандартов объединяет мировой опыт многих успешных компаний в различных отраслях. Особенностью стандарта ISO является то, что, в первую очередь, предъявляются требования к системе управления компанией, которая должна гарантировать высокий уровень качества продукции.

Построение системы управления бизнес-процессами основано на 8 принципах менеджмента качества:

- ориентация на потребителя;
- лидерство руководства;
- привлечение персонала;
- процессный подход;
- системный подход;
- постоянное улучшение;
- принятие обоснованных решений;
- взаимовыгодные отношения с поставщиками.

Соблюдение этих принципов позволит промышленным предприятиям создать систему для эффективного управления процессами и обеспечить их экономический и социальный эффект.

Управление качеством является приоритетом во многих предприятиях в разных странах в других областях управления, ключевым компонентом конкурентоспособности и повышения эффективности организации.

Реализация на хозяйственном объекте тотального управления качеством возможна только при эффективном управлении, основанном на выполнении двух взаимосвязанных требований:

- управленческая деятельность должна соответствовать интересам и потребностям предприятия, что возможно благодаря эффективному использованию всех ресурсов компании и, прежде всего, человеческих ресурсов.
  - удовлетворенность потребителей по всем параметрам.

Эти требования реализуются во время выполнения бизнес-процессов, когда каждый сотрудник, как производитель продукции, а его потребитель как исполнитель следующей операции технологического процесса. Согласно системе менеджмента качества, основой каждого процесса является цикл PDCA:

Планирование процесса ightarrow Выполнение процесса ightarrow Анализ показателей процесса ightarrow Корректировка процесса

Стоит также отметить, что каждая организация имеет документированное описание ключевых бизнес-процессов, которое было согласовано и утверждено в качестве стандарта. Выполнение процесса также описывается в виде текста, таблиц, графики и т.д.

Документированное местоположение (карта процесса) описывает цели, область применения, ключевые характеристики каждого процесса, их критерии и настройки, вопросы взаимодействия с другими подразделениями предприятия, права владельца процесса и личную ответственность.

Итак, результаты нашего исследования показывают, что промышленные предприятия развиваются в соответствии с общей логикой развития, постоянно совершенствуя свою деятельность и повышая стабильность в условиях непредсказуемых изменений

внешней среды. Успешное функционирование бизнес-единицы основано на внедрении и качественном выполнении всех компонентов системы бизнес-процессов, чья индивидуальная эффективность должна оцениваться по конкретному вкладу в достижение целей всей организации. Таким образом, эффективность компании достигается за счет коллективного эффекта, так как отдельные процессы могут различаться. Конкуренция. Таким образом, результативность предприятия достигается коллективным эффектом, т.к. отдельные процессы могут различаться по своей эффективности. В современной обстановке резкого роста конкуренции управление промышленной структурой призвано осуществлять адекватные меры, позволяющие получить наибольшую отдачу.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Хаммер М., Чампи Дж. Реинжиниринг корпорации; пер. с англ. СПб.: Изд-во С.- Петерб. ун-та, 1997.
- 2. Porter M.E., Millar V.E. How Information Gives You Competitive Advantage // Harvard Business Review. 1985. № 85. (July-August). P. 149-160.
- 3. Deming W.E. Quality, productivity and competitive position. Cambridge, MA: Massachusetts Institute of Technology, Center for Advanced Engineering Study, 1982.
- 4. Кондратьев В.В., Кузнецов М.Н. Показываем бизнес-процессы. М.: Эксмо, 2007.
- 5. Буч О.В. Процессный подход к управлению предприятием: аутсорсинг бизнес- процессов // Вестник МГТУ, 2008. Т. 11, № 2. С. 264-267.
- 6. Робсон М., Уллах Ф. Практическое руководство по реинжинирингу бизнес-процессов; пер. с англ. / под ред. Н.Д. Эриашвили. М.: Аудит; ЮНИТИ, 1997.
- 7. Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. М.: Инфра-М, 2000.

### УДК 331.101.6

# НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Рыбалкина К.В., Болгауов Т.А.

Сведения об авторах. Рыбалкина Кристина Владимировна - студентка образовательной программы «Экономика предприятия» ВКГУ им. С. Аманжолова. Болгауов Токтар Анкиевич - кандидат экономических наук, доцент ВАК, ВКГУ им. С. Аманжолова.

**Аннотация.** Деятельность любой организации на протяжении всего жизненного цикла неразрывно связана с людьми, работающими в ней. В статье рассматриваются некоторые аспекты анализа использования трудовых ресурсов предприятия.

**Ключевые слова.** Трудовые ресурсы, ресурсная система государства, заработная плата, оплата труда, рабочая сила.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Рыбалкина Кристина Владимировна – С. Аманжолов атындағы ШҚМУ «Кәсіпорын экономикасы» білім беру бағдарламаламасының студенті. Болгауов Токтар Анкиевич – экономика ғылымдарының кандидаты, С.Аманжолоы атындағы ШҚМУ Жоғары аттестациялық комиссиясының доценті.

**Аннотация.** Кез келген ұйымның өмірлік циклдегі қызметі ондағы жұмыс жасайтын адамдармен тығыз байланысты. Мақалада кәсіпорынның еңбек ресурстарын пайдалануды талдаудың кейбір аспектілері қарастырылады.

**Түйін сөздер.** Еңбек ресурстары, мемлекеттік ресурстар жүйесі, еңбекақы, жалақы, жұмыс күші.

**About the authors.** Rybalkina Kristina - student of the educational program "Enterprise Economics" EKSU named after S. Amanzholov. Bolgauov Toktar - Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of Higher Attestation Commission, EKSU named after S. Amanzholov.

**Annotation.** The activities of any organization throughout the life cycle are inextricably linked with the people working in it. The article discusses some aspects of the analysis of the use of labor resources of the enterprise.

Keywords. Labor resources, state resource system, wages, salaries, labor.

Деятельность любой организации, независимо от размера бизнеса, организационноправовой формы или вида деятельности, на протяжении всего жизненного цикла неразрывно связана с людьми, работающими в ней. В зависимости от размеров предприятия, отдельные ее сотрудники могут объединяться в структурные подразделения, чья работа является составной частью работы фирмы. От сложности работы сотрудников, от продуктивности труда каждого из них, напрямую зависит результат работы предприятия.

Категория *трудовые ресурсы* как составная часть ресурсной системы государства была введена в научный оборот С.Г. Струмилиным в 1922 г., который определял ее как основной фонд, питающий всякое народное хозяйство, как живую рабочую силу страны или народа.

Появление категории трудовые ресурсы нельзя назвать случайным. В период становления советской власти командно-административная система рассматривала составляющую живого труда в производстве как один из естественных ресурсов в количественном выражении. По мнению А.И. Рофе, категория трудовые ресурсы была востребована в СССР как инструмент статистики для централизованного управления людскими ресурсами [1]. С течением времени, с переходом на новые условия хозяйствования трудовые ресурсы наделяются все более широким содержанием. Но до сих пор в научных кругах нет однозначного мнения о значении трудовых ресурсов для экономики страны, отрасли, региона, предприятия. В основе проблемы лежит неоднозначность характеристик этой категории. Поэтому целесообразно рассмотреть понятие трудовые ресурсы с позиции его внутреннего содержания и дать определение, отражающее роль и значение трудовых ресурсов в развитии экономики предприятия. По мнению Ю.П. Кокиной и П.Э. Шлендера, трудовые ресурсы занимают промежуточное место между населением и совокупной рабочей силой [2]. Авторы определяют трудовые ресурсы только как количественную категорию, отсеченную от прочего населения возрастным цензом и признаками трудоспособности.

В.М. Маслова характеризует трудовые ресурсы как трудовую часть населения, которая обладает физическими и интеллектуальными возможностями для создания новых продуктов в виде материальных благ и услуг [3]. Такая трактовка близка к определению категории рабочей силы К. Маркса, согласно которой человек задействует ее только при необходимости создания нового продукта или другой потребительной стоимости [4].

Заблуждение классика в части тождественности рабочей силы и труда приводит современных авторов к ошибочным умозаключениям. Критическое рассмотрение теории прибавочной стоимости К. Маркса говорит об ошибочности отождествления рабочей силы и труда. Предполагая, что рабочая сила оплачивается по ее стоимости, К. Маркс отмечает, что рост прибавочной стоимости возможен только в двух случаях: во-первых, путем расширения временных границ рабочего дня; во-вторых, путем увеличения доли рабочего времени, затраченного на прибавочный труд, что, в свою очередь, предполагает повышение производительности или интенсивности труда, поскольку заработную плату необходимо сохранить группе на уровне реальной стоимости рабочей силы [4].

Из чего следует противоречие, при котором заработная плата как цена труда приравнивается к «стоимости рабочей силы».

Другими словами, «труд» и «рабочая сила», по мнению К. Маркса, тождественны. С этим невозможно согласиться, т.к. мере рабочая сила есть неотъемлемая часть работника, которая не может быть товаром, поскольку товар, будучи предметом торга, рассчитывается путём обеспеченности от продавца к покупателю присваивает последнему право собственности на предмет покупки. А в связи с запретом плата на работорговлю в со-

временном цивилизованном обществе следует вывод, что работник может продать не свою рабочую силу, а труд как целесообразную деятельность, направленную на создание новой стоимости. Ценой будет выступать часть вновь созданной стоимости, обеспечивающая воспроизводство труда. Общественное развитие трансформирует экономические отношения.

В свою очередь, трудовые ресурсы, участвовавшие в активном процессе производства, на разных этапах экономического развития постоянно меняются по количественным и качественным характеристикам. И чем дальше развиваются экономические отношения, тем существеннее меняется качественное наполнение понятия *трудовые ресурсы*. Это во многом связано с их решающей ролью в обеспечении эффективности работы и устойчивости предприятия на рынке как основного элемента экономики государства. От уровня образования, профессиональной подготовки трудовых ресурсов, путем мотивации и стимулирования их труда в решающей степени зависит успех предприятия. Ю.П. Кокина и П.Э. Шлендер в своих трудах отмечают о возможности человека трудиться, В.М. Маслова утверждает о наличии способности человека к труду. Но ни первая, ни вторая формулировки не рассматривают труд как созидательный процесс. Анализируя понятия, Г.В. Щекин пишет, что «рабочая сила представляет собой совокупность физических и духовных способностей к труду, а трудовые ресурсы - совокупность носителей рабочей силы и отношений, возникающих в процессе их воспроизводства (физических, распределения, использования)» [5, с. 42-43].

Из этого можно сделать вывод, что трудовые ресурсы - категория экономическая, и подлежит рассмотрению не менее тщательному, чем прочие производственные ресурсы. Трудовые ресурсы как один из факторов производства, по мнению В.Г. Самойловича, находят свое отражение в производственной функции [6]. Автор характеризует категорию *трудовые ресурсы* как элемент, подлежащий оценке по количественным и качественным показателям, что соответствует современным представлениям об особенном и ключевом ресурсе производственной системы, наделенном не только способностью к труду, но и желанием трудиться, осознанно реализовывая свои знания, умения и навыки.

Другими словами, трудовые ресурсы представляют собой экономически активное население, располагающее рабочей силой и использующее ее в производственной деятельности. В этой связи необходимо обратить внимание на то, что согласно Положению по классификации статистических данных о составе рабочей силы, экономической активности и статусу в занятости, утвержденного постановлением Госкомстата РФ № 67 от 25.05.1993, наряду с экономически активным населением, выделяют категорию экономически неактивного населения [7]. С точки зрения воспроизводства трудовых ресурсов (на этапе их формирования из внешних источников), такую категорию можно назвать ресурсной, т.е. накапливаемой для использования в будущем времени. При использовании ресурсной составляющей труда появляется возможность удовлетворять отложенный спрос предприятия на трудовые ресурсы путем привлечения экономически неактивного населения на рынке труда.

Таким образом, двухкомпонентная структура трудовых ресурсов представляет: фактическую, задействованную в производстве часть населения (кадры, а в их совокупности персонал), и потенциальную, в виде резервной части населения, претендующей на трудоустройство. Другими словами, кадры, персонал и рабочая сила являются составной частью трудовых ресурсов, отражающих их количественные характеристики.

Трудовые ресурсы являются одним из важнейших ресурсов предприятия, и поэтому анализ их эффективного использования играет очень важную роль в любой организации. Достаточная обеспеченность трудовыми ресурсами, их правильное использование способствуют увеличению объёмов продукции и повышению эффективности производства. Также от кадров зависит своевременность выполнения работ, эффективность использования машин и оборудования, и, как следствие, объём производства, себестоимость продукции и прибыль.

Основными задачами, которые следует решить при анализе производительности

труда, являются:

- 1) изучить обеспеченность предприятия и его подразделений кадрами в целом, а также в разрезе профессий и категорий;
  - 2) изучить некоторые показатели текучести кадров;
  - 3) выявить резервы трудовых ресурсов, для более эффективного их использования. Для анализа трудовых ресурсов рассчитываются следующие коэффициенты [8].

## Коэффициент оборота по приему рабочих

Коэффициент оборота по приему показывает часть работников, принятых в течение рассматриваемого периода, от всей численности работников на конец периода.

Он рассчитывается как отношение числа принятых за отчетный период Ч(пр) к среднесписочному составу работников за отчетный период:

$$K_{ofmp} = Y_{mp}/Y_{p}$$

С помощью формулы коэффициента оборота по приему оцениваются темпы роста приема нового персонала и его необходимость, соответствие прироста новых работников реальным потребностям предприятия. Чаще всего данный показатель используется при сравнении с показателем выбытия работников. Если высокий коэффициент оборота кадров по приему сопровождается высоким показателем выбытия сотрудников, то говорят о большой текучести кадров. Кадровые работники путем использования несложных расчетов имеют возможность анализа причин и динамики движения сотрудников в компании.

## Коэффициент оборота по выбытию

Коэффициент оборота по выбытию рассчитывается как отношение количества уволившихся работников к среднесписочной численности персонала:

$$K_{oy} = \frac{Y_y}{Y} \times 100\%$$

где:

Ч<sub>у</sub> - число уволенных работников;

Ч<sub>с</sub> - среднесписочная численность персонала.

Коэффициент производства оборота по выбытию может быть исчислен по отдельным причинам или группе причин, например, для расчета коэффициента текучести кадров в числителе надо брать число уволенных по неуважительным причинам, т. е. уволенных по собственному желанию, за прогул и другие нарушения трудовой дисциплины, а знаменатель - тот же.

На предприятиях учет и анализ показателей движения рабочей силы целесообразно выполнять не только в целом по предприятию, но и по отдельным цехам и по категориям персонала, прежде всего по рабочим. Результаты такого анализа имеют особую практическую значимость для управления персоналом.

## Коэффициент предприятия текучести кадров

Текучесть рабочей силы - это движение работников в/из штата компании. Обычно текучесть кадров отслеживается путем регистрации увольняющихся и предположения, что на место уволившегося будет принят новый работник.

Для расчета показателя текучести рабочей силы применяются две формулы:

1. Коэффициент увольнений или потерь, который показывает число увольнений за период (как правило, за один год) в процентах от среднего числа занятых в тот же период. Таким образом, он равен:

(Число увольнений за период) / (Средняя численность персонала за период) х 100%.

2. Индекс стабильности рабочей силы, который показывает долю работников, проработавших в компании как минимум в течение одного связано года. Он обычно рассчитывается следующим образом:

(Численность работников, проработавших в течение как минимум одного года) / (Число работников, принятых год назад) х 100%.

Вариации индекса стабильности рабочей силы называются «дополнительным индексом текучести»:

(Численность работников, поступивших на работу и уволившихся в течение одного года) / (Средняя численность персонала в течение одного года) х 100%.

Он показывает текучесть работников, проработавших короткое время.

### Коэффициент неизменности состава персонала предприятия

Вычисляя коэффициент, свидетельствующий о стабильности кадрового ядра, менеджеры по персоналу преследуют сразу несколько целей. Самая основная из них оценка эффективности и формирование влияния на кадровую политику.

Что может предоставить для анализа коэффициент постоянства кадров:

- возможность разделить персонал на функционально значимые группы;
- определение сотрудников с максимальным стажем;
- выяснение причин текучести персонала;
- предположения, за трудовой счет чего можно повысить стабильность кадров;
- формирование кадрового ядра.

Коэффициент неизменности состава персонала предприятия рассчитывается по формуле:

$$K \Pi = \Pi \Pi / \Pi \kappa$$

гле:

К п - коэффициент постоянства кадров;

Ч п - число работников, проработавших весь отчетный период;

Ч к - число работников на конец отчетного периода.

Также для анализа использования трудовых ресурсов оцениваются показатели:

- 1) обеспеченность предприятия трудовыми ресурсами;
- 2) социальная защищенность членов трудового коллектива;
- 3) использование рабочего времени;
- 4) производительность труда;
- 5) трудоемкость продукции.
- 6) основного фонда заработной платы.

Обеспеченность трудоспособности предприятия трудовыми ресурсами определяется отношением количества работников в действительности с плановой необходимостью в работниках.

Если в организации недостаточно трудовых ресурсов, то данная проблема может быть решена за счёт повышения выработки труда, наращивания производства, внедрения

более современной техники, более эффективного использования рабочей силы. А когда организация начинает расширять своё производство, ей необходимо определить потребность в трудовых ресурсах.

При анализе социальной защищенности членов трудового коллектива проводится исследование ряда показателей.

Повышение квалификации работающего персонала. Определяется процент работников, повышающих свою квалификацию, а также процент работников, которые занимаются трудом на низком уровне. Выполнение плана по повышению квалификации способствует увеличению производительности труда.

Совершенствование условий труда. Чтобы деятельность была эффективной, необходимо обеспечивать рабочих благоприятными санитарными условиями, снижать уровень несчастных случаев, обеспечить санитарно-бытовыми зонами.

Развитие социально-культурных и жилищно-бытовых условий. Необходимо анализировать показатели обеспеченности жильем, наличия у организации объектов для отдыха, детских садов, санаториев, обеспеченности работников пособиями, хорошими условиями труда, повышения уровня социальной защиты персонала.

Анализ использования фонда рабочего времени проводится для того, чтобы определить то количество дней и часов, которые отработал работник за определенное время, и направлен на изучение эффективности использования трудовых ресурсов, с помощью следующих показателей:

- 1) среднегодовая численность работников;
- 2) отработано за год одним рабочим (дней, часов);
- 3) продолжительность рабочего дня;
- 4) фонд рабочего времени (в том числе сверхурочного).

Для выявления причин увольнений решать коэффициент выбытия, а также возникновения целодневных и внутрисменных потерь сравнивают данные фактического и планового баланса. Причинами могут выступать дополнительные отпуска, болезнь, прогулы и простои вследствие неисправности оборудования [9].

Для организации является положительным, если у неё будут минимальные потери рабочего времени и непроизводственные затраты труда.

Анализ производительности труда проводится по ряду показателей, которые группируются на обобщающие, частные и вспомогательные [10].

- 1. Обобщающие:
- выработка продукции на одного работника в натуральном выражении;
- выработка продукции на одного работника в стоимостном выражении.
- 2. Частные:
- трудоёмкость продукции.
- 3. Вспомогательные:
- затраты времени на выполнение одного вида работ.

Анализ трудоемкости продукции осуществляется путём изучения динамики трудоёмкости. Трудоёмкостью являются затраты рабочего времени на единицу или на весь объём изготовленной продукции, и рассчитывается как отношение фонда рабочего времени на изготовление определённого количества продукции к объёму её производства. Снижение этого показателя способствует повышению производительности труда.

Благодаря внедрению современной техники, автоматизации производства, применению последних достижений науки можно намного облегчить работу и этим самым повысить производительность труда.

Анализ фонда заработной платы. Использование трудовых ресурсов на предприятии нужно анализировать в тесной связи с оплатой труда. По мере повышения производительности труда создаются условия и для увеличения уровня его оплаты.

Однако средства на оплату труда нужно использовать таким образом, чтобы темпы роста производительности труда обгоняли темпы роста его оплаты. Только при таких условиях создаются возможности для наращивания темпов расширенного воспроизводства.

Таким образом, можно сделать вывод, присваивает что анализ трудовых ресурсов является непростым процессом и включает в себя множество этапов. Однако его проведение способствует более рациональному управлению персоналом, выявлению ошибок в использовании трудовых ресурсов, и помогает принять меры для повышения эффективности трудовой деятельности.

Также можно выделить следующие основные составляющие, которые обеспечивают эффективность труда:

- 1) качество персонала: рабочие кадры должны соответствовать поставленным целям организации;
- 2) организация труда: условия труда, обеспеченность нужными ресурсами, разделение труда должны способствовать воплощению потенциала кадров;
- 3) управление персоналом и трудом: распределение ресурсов, взаимодействие персонала, его мотивация должны способствовать росту эффективности труда.
- В результате теоретического, аналитического и практического исследования были сделаны следующие выводы.

Трудовые ресурсы - это производительная сила предприятия, включая население трудоспособного возраста, которая имеет физический и интеллектуальный потенциал для производства товаров и услуг. Необходимые для реализации трудовой деятельности физических интеллектуальных качеств человека зависят от возраста, в котором подают определенные критерии, что позволяет выделить трудовые ресурсы.

Создание производства зависит от людей, которые работают в компании (предприятии). Правильная организация производства, оптимальные принципы играют, конечно, важную роль, но все-таки успех компании зависит от производства конкретных людей, их знаний, квалификации, способности решать проблемы и т.д.

Трудовые ресурсы как экономическая категория включают в себя фактический персонал, обладающий требуемыми количественными и качественными характеристиками, участвующий в процессе реализации планов предприятия; как составная часть трудовых ресурсов страны, содержат и потенциальный персонал (резервную часть) из категории экономически неактивного населения, имеющего способности к труду и готового реализовать их в экономической деятельности предприятия.

Полноту применения трудовых ресурсов нужно оценивать по числу отработанных дней и количеству часов одним сотрудником за отчетный период времени, а также по уровню применения фонда рабочего времени. Подобный анализ проводится по всем категориям работников, в отношении каждой производственной единицы и всей компании.

Для кадровых размещений учитывают такие показатели, как уровень квалификации; опыт; качество проделанной работы; квалификация; дисциплина. Учитывая динамичность трудовых ресурсов предприятия и изменения в производстве, на предприятии осуществляется расчет достаточности трудовых ресурсов для обеспечения производственного процесса. Этот расчет базируется на данных, полученных в результате составления баланса рабочей силы предприятия, баланса рабочего времени и баланса рабочих мест.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Рофе А.И. Экономика труда: учебник. М.: КНОРУС, 2010.
- 2. Кокина Ю.П., Шлендер П.Э. Экономика труда: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. М.: Магистр, 2010.
- 3. Маслова В.М. Управление персоналом предприятия: учебное пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
- 4. Маркс К., Энгельс Ф.Капитал. Книга 1. Процесс производства капитала. Изд. 2. Том 23. М.: Политиздат, 1960.
- 5. Щекин Г.В. Социальная теория и кадровая политика: Монография. Киев: МАУП, 2000
- 6. Самойлович В.Г., Телушкина Е.К.Экономика предприятия: учеб. для вузов / под ред.

- В.Г. Самойловича. М.: Академия, 2012.
- 7. Орловский Ю.П. Трудовое законодательство: актуальные вопросы: практическое пособие. М., 2012.
- 8. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. М.: Дело и сервис, 1998.
- Кондратова И.Г. Анализ использования трудовых ресурсов как важнейшей части ресурсного потенциала организации // Экономический анализ: теория и практика. – 2010. – №1. – С. 22-28.
- 10. Пронина М.А., Саенко С.Г., Зайцева А.Г. Анализ использования трудовых ресурсов // Экономика и бизнес: теория и практика. 2015. №9. С. 83-86.

## УДК 658.3

## ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ

Нұрланқызы А., Мухамедиева А.Г.

Сведения об авторах. Нұрланқызы Айгерим – магистрант образовательной программы «Экономика» ВКГУ им. С. Аманжолова. Мухамедиева Ардак Габитовна – кандидат экономических наук, доцент ВКГУ им. С. Аманжолова.

**Аннотация.** Статья посвящена исследованию проблем кадрового потенциала в условиях современного развития экономики. Рассмотрены основные этапы формирования кадрового резерва организации.

Ключевые слова. Кадровый потенциал, кадровый резерв, карьера, кадровая политика.

**Авторлар туралы мәліметтер**. Нұрланқызы Айгерим - «Экономика» мамандығының магистранты. Мухамедиева Ардақ Ғабитқызы - экономика ғылымдарының кандидаты, Шығыс Қазақстан мемлекеттік университетінің доценті. С. Аманжолова.

**Аннотация**. Мақала заманауи экономикалық даму жағдайында кадр әлеуетінің мәселелерін зерттеуге арналған. Ұйымның кадрлық резервін қалыптастырудың негізгі кезеңдері қарастырылады.

Түйін сөздер. Кадрлар әлеуеті, кадрлық резерв, мансап, кадрлық саясат.

About the authors. Nұrlanқyzy Aigerim - master student of the specialty «Economics», Muhamediyeva Ardak - candidate of Economics, associate professor of the East Kazakhstan State University. S. Amanzholova.

**Annotation**. The article is devoted to the study of problems of personnel potential in the conditions of modern economic development. The main stages of the formation of a personnel reserve of the organization are considered.

**Keywords**. Personnel potential, personnel reserve, career, personnel policy.

Подготовка кадрового потенциала является стратегическим приоритетом для большинства компаний. Наличие компетентных, подготовленных специалистов, готовых к продвижению на ключевые для организации должности, гарантируют кадровую безопасность бизнеса и уверенность в завтрашнем дне.

Опыт регламентирует возникновение рисков, в случае неверно определенной последовательности действий в работе с резервом или пропуска важного этапа, такие риски ставят под угрозу качество и результативность всей работы по формированию кадрового потенциала. Учитывая масштаб и сложность задачи, работа по созданию кадрового потенциала требует комплексного подхода и тщательного планирования.

Первой и главной причиной формирования кадрового потенциала является предотвращение «кадрового голода».

Вторая причина – это мотивация персонала. В начале сотрудников мотивирует воз-

можность профессионального развития, затем – карьерного роста. Наличие грамотно организованного кадрового резерва в компании уменьшает текучесть кадров, позволяет повысить отдачу от сотрудников. Для работающих сотрудников кадровый резерв становится «мостиком» в новые возможности. Менеджеры по персоналу могут сохранить ценных сотрудников для компании, продлить время их работы на компанию за счет развития и ротации [1, 122].

Третья причина — возможность сохранения знаний и опыта в компании. Работа с кадровым резервом с помощью организации стажировок позволяет передать опыт от зрелых специалистов молодым. Текучка кадров в компании неизбежна и должна быть прогнозируема. Необходимо самим своевременно обновлять состав, высвобождать места более способным и мотивированным, иначе компанию ждет застой.

Отсюда вытекает четвертая причина формирования кадрового резерва: это диагностика, возможность проявиться новым талантам и выявить сотрудников с неадекватной самооценкой.

Пятая причина — это экономия денег. С помощью кадрового резерва сокращается время (до 6 мес.) на поиск и адаптацию руководителей со стороны. Работающий в компании сотрудник из группы резерва лоялен, знаком с особенностями компании. Обычно он гораздо более эффективен, за исключением редких случаев, когда требуется свежий взгляд на ситуацию в компании, внедрение опыта более успешных компаний. Поэтому задача формирования кадрового резерва является стратегически важной для компании.

Кадровый потенциал или кадровый резерв формируется на ключевые и/или руководящие должности любого уровня подчинения, являющиеся критичными для эффективного функционирования бизнеса [2, 22]. Создается для представителей производственного и управленческого состава, обладающих специфическими знаниями, навыками, опытом, потенциалом и т.д. Система кадрового резерва внедряется с целью описания возможностей карьеры «снизу вверх» согласно иерархии организационных уровней и поддерживается на основе реестра должностей, который отражает ступени вертикальной управленческой и/или производственной карьеры [3, 214].

Задачами системы кадрового резерва является:

- планирование мероприятий по развитию менеджмента;
- обеспечение своевременного замещения ключевых и/или управленческих вакансий;
- минимизация вероятности ошибок при назначении на ключевые должности, руководящие позиции или должности низшего звена управления;
- создание положительного имиджа работодателя в среде профессионалов на рынке труда;
- оптимизация структуры подчинения и взаимодействия внутри/между подразделениями компании;
- создание долгосрочного мотивационного эффекта для внутренних специалистов посредством их подготовки и выдвижения на ключевые и/или руководящие должности (в т.ч. переход от производственной деятельности в управленческую структуру) [4, 152].

Формирование кадрового потенциала базируется на основных принципах, которые необходимо четко обозначить:

- объективность оценка профессиональных качеств и результатов профессиональной деятельности потенциальных резервистов осуществляется на основе объективных критериев оценочного процесса;
- актуальность формируется под конкретные должности, потребность их замещения должна быть обоснованной и прогнозируемой по времени;
- адекватность зачисление в кадровый резерв осуществляется с учётом результатов профессиональной деятельности и личных способностей на основе равного подхода в соответствии с долго- и среднесрочными целями и потребностями компании;
  - добровольность включения и нахождения в кадровом резерве;
  - прозрачность процесса формирования и работы с кадровым резервом в рамках ут-

верждённого регламента при обеспечении доступности информации для всех заинтересованных лиц;

- информационная своевременность и достоверность оценки текущего состояния работы с кадровым резервом (регулярное обновление информации, внесение изменений в базу кадрового резерва, принятие соответствующих решений);
  - системность формирования кадрового резерва [5, 122].

В зависимости от видов формирования кадрового потенциала, различают источники его формирования. Если мы говорим о внутреннем кадровом резерве, который создается из числа перспективных сотрудников с целью их продвижения на освободившиеся или созданные вышестоящие должности, то здесь источником формирования являются: специалисты и руководители с большим потенциалом, демонстрирующие желание профессионально развиваться и продвигаться по карьере, которые имеют соответствующее образование, знания и опыт, положительно зарекомендовавшие себя в своей профессиональной деятельности [6, 13].

Внешний кадровый резерв — база данных из числа сотрудников других организаций, рынка труда и выпускников учебных заведений, созданная согласно принципам формирования кадрового резерва. В данном случае источниками формирования выступают: руководители разного уровня, в опыте которых заинтересовано руководство компании; кандидаты, профессиональная специализация которых отвечает требованиям бизнеса.

Исследования практической деятельности организаций показывает, что реализацию проекта формирования кадрового резерва необходимо осуществлять в 9 последовательных этапов.

Этап 1. Определение ключевых (целевых) должностей для подготовки резерва. Целью данного этапа является определение кадровой укомплектованности структурных подразделений компании.

Данный этап включает в себя:

- Анализ организационной структуры и штатного расписания предприятия. При подготовке резерва необходимо планировать замещение образующихся вакантных позиций, в случае, если резервисты будут назначены на вышестоящие должности;
- Возрастной анализ текущего руководящего состава предприятия. Выявление наиболее критичных менеджерских позиций с точки зрения срочности подготовки резерва (руководители пенсионного или предпенсионного возраста);
- Экспертный анализ менеджерских позиций высшим руководством компании. Выявление наиболее приоритетных руководящих позиций с точки зрения их вклада в бизнес-результат и перспектив высвобождения должности.

Критериями экспертного анализа должностей выступает оценка вклада в достижение бизнес-результата компании: перспективы высвобождения (низкая перспектива – должность не планируется высвобождать в ближайшие 3-5 лет) (не планируется выход сотрудника на пенсию, повышение или ротация), а также количество сотрудников в подчинении (наличие/ отсутствие заместителей, кадровая укомплектованность отдела/ департамента). Отделы, в которых недоукомплектован штат сотрудников, являются дефицитными в отношении потенциальных резервистов.

Отдельно стоит отметить менеджерские должности, которые в компании планируется создать в перспективе (например, при формировании новых подразделений в рамках расширения бизнеса). При составлении списка целевых должностей также необходимо проанализировать с точки зрения важности и срочности подготовки резерва.

Результатом данного этапа является определение должностей, требующих приоритетного формирования кадрового резерва.

Следующий этап - планирование оптимальной численности резервистов под каждую позицию.

Данный этап направлен на обеспечение кадровой безопасности для ключевых должностей предприятия (снизить кадровые риски, связанные с отказом/ увольнением/

выбыванием резервистов).

На данном этапе необходимо осуществить следующие действия:

- Определить количество резервистов для целевой должности. С учетом важности и ее приоритетности, необходимо определить, сколько резервистов потребуется подготовить для каждой целевой должности. Оптимальным количеством резервистов на должность является 2-3 человека. С одной стороны, это «страхует» целевую должность от риска потери резервиста (из-за его ухода из компании или выбывания из программы подготовки резерва). С другой стороны, наличие нескольких претендентов на одну должность, при грамотной НR-политике, создает здоровую конкуренцию между резервистами, повышая их мотивацию к саморазвитию.

В некоторых случаях один резервист может быть потенциальным кандидатом сразу на несколько должностей. Это возможно, когда речь идет о должностях, в которых востребованы схожие деловые и профессиональные компетенции (например, главный бухгалтер и начальник финансового отдела). Однако такие случаи следует отнести скорее к исключениям, чем к правилу, зачастую они возникают из-за дефицита резервистов на определенные позиции. В данном случае мы не рекомендуем использовать политику «универсальных» резервистов, так как это повышает кадровые риски и снижает эффективность целевой подготовки сотрудников. Столкнувшись с ситуацией дефицита кандидатов в резерв среди внутренних сотрудников, целесообразно организовать поиск потенциальных резервистов на рынке труда.

Результатом этапа является определение оптимального количества резервистов для каждой целевой позиции.

Этап 3. Профилирование целевых должностей. Здесь основная цель определить основные требования к профессиональным и деловым качествам, знаниям и навыкам, которыми необходимо обладать сотруднику для успеха на той или иной должности.

На данном этапе необходимо:

- провести анализ ключевых должностей и составить карту компетенций (профиля должности);
- определить дополнительные критерии для отбора кандидатов в резерв (возраст, стаж работы и т.п.);

Источниками информации выступают должностные инструкции на целевые позиции; положения и бизнес-планы подразделений, а также результаты интервью с топменеджментом и носителями целевых должности.

Результат этапа – составление профиля для каждой целевой должности, включающий перечень наиболее важных компетенций (личностных, профессиональных и деловых), необходимых успешному держателю позиции.

Этап 4 (сквозной). Подготовка и проведение мероприятий по информационному сопровождению программы подготовки кадрового резерва.

Цель - обеспечить прозрачность, доступность, эргономичность программы. На данном этапе одной из распространенных ошибок при внедрении программы кадрового резерва является то, что она разрабатывается и обсуждается очень узким кругом лиц (как правило, руководство компании + представители HR-подразделения) и доходит до сотрудников в уже готовом виде как некое «спущенное сверху» нововведение, обязательное в исполнении. Это вызывает у большинства персонала естественную защитную реакцию и резко снижает эффективность работы программы.

В связи с этим, необходимо соблюдать три простых принципа в ходе разработки нового проекта и его внедрения.

Информирование. Сотрудникам важно быть в курсе разработки, запуска и работы программы подготовки кадрового резерва. Прежде всего, им необходимо узнать цели и задачи программы, понять, чем она может быть полезна предприятию в целом и лично каждому сотруднику. Недостаточное информирование персонала о нововведении может послужить причиной появления негативных слухов, опасений и привести к непринятию программы резерва частью сотрудников.

Вовлечение. Для того, чтобы избежать появления ложных представлений и ожиданий от программы подготовки резерва, помимо информирования, необходимо целенаправленно вовлекать персонал в обсуждение проекта, предоставлять возможность открыто высказывать свое мнение о программе, задавать вопросы и выдвигать предложения.

Усиление значимости. Участие в проведении информационных мероприятий топменеджеров и неформальных лидеров компании способно существенно повысить значимость программы и подчеркнуть ее важность для организации. Нам известны случаи, когда проведение информационных мероприятий поручалось рядовому сотруднику отдела персонала, так как считалось, что это довольно простая задача. Однако персонал компании не воспринимал всерьез слова о значимости программы из уст человека, который не обладал в их глазах достаточным авторитетом. Реализация программы существенно затянулась, так как было потрачено дополнительное время на проведение повторных встреч с участием высшего руководства компании.

На данном этапе необходимо осуществить следующие действия:

- Подготовить информационные материалы о проекте кадрового резерва. Здесь информация получает распространение в результате встреч с сотрудниками (проведение личных встреч с сотрудниками, информирование их о целях и задачах программы подготовки кадрового резерва). Печатные материалы (публикации в корпоративной газете / доске объявлений, информационные буклеты.) и электронные материалы (информационные рассылки по электронной почте, объявления на корпоративном сайте/ создание специального раздела на внутреннем сайте).
  - Разработать план информационного сопровождения программы.

Первый этап – подготовительный (за 1-2 месяца до запуска программы). Информирование сотрудников о целях и задачах внедрения программы, ее преимуществах для предприятия и сотрудников. Задача - сформировать общее понимание важности программы у сотрудников, преодолеть возможное сопротивление и скептическое отношение к нововведению за счет своевременного и максимально полного информирования персонала.

Второй этап — основной (запуск программы и ее функционирование). Информирование сотрудников о ходе работы программы. Задача — поддерживать внимание персонала к программе, исключить появление негативных слухов и ложных представлений.

Третий этап – итоговый (результаты работы программы за период). Информирование персонала о результатах работы программы, достижениях ее участников (лучшие наставники, лучшие резервисты), назначениях резервистов и дальнейшей работе программы. Задача – осветить результативность программы, подчеркнуть соответствие поставленных целей и задач полученным результатам. Информационное сопровождение программы должно осуществляться на всех этапах ее реализации.

Этап 4. Разработка положения о кадровом резерве.

Целью данного этапа является создание регламента по формированию кадрового резерва для структурирования этапов, определения зон ответственности, принципов и источников формирования.

Данный этап предполагает следующие действия:

- составление проекта положения о кадровом резерве. Положение о кадровом резерве помогает структурировать этапы программы, документально зафиксировать зоны ответственности участников программы, четко определить их права и обязанности. Кроме того, положение будет являться важным источником информации для персонала о целях, задачах и механизме работы программы подготовки кадрового резерва. Являясь официальным документом предприятия, подчеркивает важность кадрового резерва для компании и серьезность намерений руководства по отношению к нововведению. Документальное подтверждение намерений руководства для многих сотрудников автоматически повышает статус проекта, это полезно помнить;
- согласование проекта положения о кадровом резерве с руководителями подразделений. На данном этапе очень важно вовлечь менеджмент компании в процесс доработки

и согласования положения о кадровом резерве. Это будет способствовать не только получению ценных дополнений к положению со стороны руководителей, но и снимет эффект «навязанного сверху» решения;

- утверждение положения высшим руководством предприятия.

После того, как положение прошло процесс согласования на уровне менеджеров, оно принимает статус официального документа компании. Результатом этапа является утверждение регламента «Положение о кадровом резерве».

Этап 5. Отбор в кадровый резерв (поиск и оценка кандидатов). Цель - оценка личностных и профессиональных компетенций сотрудников для поиска и рекомендаций для выдвижения их в состав резервистов.

На данном этапе осуществляется предварительный и основной отбор по критериям профессиональных компетенций сотрудника. Выдвижение кандидатов в резерв может проводиться, как минимум, тремя способами: выдвижение сотрудника его непосредственным руководителем; выдвижение сотрудника вышестоящим руководителем (через один или несколько организационных уровней); самовыдвижение сотрудника.

Сотрудники, чьи кандидатуры были заявлены на зачисление в резерв, проводят стандартизированную процедуру отбора, цель которого — выявить управленческий потенциал сотрудника и его готовность к прохождению программы подготовки. Отбор целесообразно проводить в 2 этапа: предварительный отбор - формальное соответствие кандидата требованиям зачисления в кадровый резерв и основной отбор, подразумевающий оценку менеджерского потенциала (профессионально-деловые качества) проводится в соответствии с составленным профилем должности для каждой позиции. Также проводится аттестация сотрудника аттестационной комиссией.

Решение о зачислении в кадровый резерв осуществляет конкурсная комиссия на основе анализа и оценки профессиональных, личностных компетенций и результатов предварительного и основного отбора. В результате данного этапа осуществляется формирование итогового списка резервистов на зачисление в кадровый резерв.

Этап 6. Подготовка резервистов (реализация программы развития профессиональных и управленческих компетенций). Данный этап нацелен на обеспечение подготовки резервиста под требования целевой должности с учетом его индивидуальных особенностей, сильных и слабых сторон.

Данный этап предполагает следующие действия:

- Разработка общей программы развития резервистов. В данном случае речь идет о составлении общей для всех резервистов программы менеджерской подготовки, которая включает в себя групповые формы обучения (тренинги, семинары, мастер-классы и т.д.), направленные на развитие универсальных менеджерских компетенций, важных на любой управленческой должности в компании. Как правило, программа общей подготовки планируется на 1 год и реализуется в рамках внутреннего обучающего центра (силами внутренних тренеров), либо с привлечением внешних тренинговых компаний (либо сочетание обоих способов).
- Разработка матриц развивающих методов инструмента для формирования индивидуальных и групповых планов развития сотрудников. Матрица позволяет формировать индивидуальные планы развития, формируется на основе результатов индивидуальной оценки сотрудников. Содержит для каждого уровня каждой компетенции следующие разделы: список рекомендованной литературы, ссылки на интернет-библиотеку, ссылки на бесплатные учебные фильмы и вебинары по заданной тематике, перечень рекомендуемых тренингов, в т.ч. дистанционных корпоративных курсов, перечень развивающих действий.

Зная уровень развития компетенций сотрудника после оценки, легко сформировать план развития для него, используя матрицу развивающих действий. Задача, которую необходимо решить на данном этапе — это создать эффективную систему мотивации самих наставников на выполнение своих функций.

- Мониторинг эффективности подготовки резервистов. Подведение регулярных

промежуточных встреч резервистов и их наставников с сотрудниками службы персонала для оценки прогресса в развитии. Своевременная корректировка индивидуального плана развития резервиста в случае необходимости.

Результат этапа - развитие требуемых компетенций резервистов.

Этап 7. Оценка результатов подготовки резервистов. Цель - мониторинг и оценка деятельности резервистов в рамках качественного подхода к их подготовке

Рекомендуемые действия:

- Проведение комплексной оценки качества подготовки резервистов по нижеука-занным направлениям:

Оценка производственных результатов – как изменилась производительность труда и результативность резервиста по итогам подготовки (увеличилась / уменьшилась / осталась без изменений);

Оценка результатов прохождения общей программы подготовки и индивидуальных планов развития — насколько улучшились профессиональные и управленческие качества резервиста, по сравнению с показателями первичной оценки (при отборе);

Оценка результатов проектной работы – какие результаты получены по итогам выполнения развивающих проектов, определение вклада резервиста в достижение результата.

В ходе реализации данного этапа общепринято использование следующих методов оценки: анализ производственных результатов и достижений резервиста; получение обратной связи от наставника резервиста; повторная оценка; анализ результатов проектной деятельности.

- Подведение итогов программы подготовки резервистов.

По результатам оценки качества подготовки резервистов - принятие решения о поощрении успешных резервистов, продемонстрировавших рост результативности и повышение уровня развития профессиональных и менеджерских компетенций, либо принятие решения об исключении из резерва сотрудников, продемонстрировавших снижение производственных показателей и/или отсутствие прогресса в развитии профессиональных и управленческих компетенций.

В результате руководство имеет возможность определения резервистов с высоким уровнем готовности для замещения вакантных руководящих должностей.

И заключительный этап — это этап планирования дальнейшей работы с резервом. На данном этапе осуществляется планирование и организация адаптационных мероприятий для резервиста при вхождении в новую должность. Для реализации данного этапа осуществляются следующие действия:

- Рассмотрение кандидатов на замещение из числа успешных резервистов при наличии на предприятии открытых целевых вакансий.
- Планирование и организация адаптационных мероприятий для резервиста при вхождении в новую должность.
- При отсутствии на момент окончания программы подготовки резервистов открытых целевых вакансий, планирование мероприятий по удержанию перспективных сотрудников на предприятии.

Программа может включать в себя различные способы удержания в зависимости от возможностей и кадровой политики компании, в частности, расширение функциональных обязанностей сотрудника, расширение зоны его ответственности и уровня принятия решений (по возможности, добавление части менеджерских функций, например, руководство каким-либо ответственным проектом); надбавка к заработной плате; предоставление дополнительных социальных льгот; организация временных замещений руководителя (на время отпуска, командировки, болезни и др.); возможность стать наставником для менее опытных сотрудников.

Резервисты, успешно прошедшие программу подготовки и повысившие свой профессиональный уровень, зачастую «вырастают» из своей текущей должности. Этот факт и отсутствие карьерного продвижения может серьезно снизить мотивацию сотрудника и

в крайних случаях, послужить причиной ухода из компании в поисках более перспективной работы. Для минимизации этого риска полезно спланировать программу по удержанию резервистов в организации.

В любом случае, при выборе методов удержания необходимо также учитывать индивидуальные потребности сотрудника (например, для некоторых сотрудников более важным является материальная составляющая, а для кого-то получение более высокого статуса в компании и т.п.). Результатом этапа является продвижение подготовленных резервистов на вакантные целевые должности, сохранение кадрового потенциала предприятия за счет удержания перспективных сотрудников в кадровом резерве.

Таким образом, реализация всех последовательных этапов позволяют качественно и продуктивно сформировать кадровый резерв компании.

#### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Ильин Е.П. Мотивация и мотивы. СПб.: Питер, 2011.
- 2. Мишурова И.В., Кутелев П.В. Управление мотивацией персонала. М.: МарТ, 2014.
- 3. Дмитриенко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.В. Мотивация и оценка персонала / под ред. Г.А. Дмитриенко. К.: МАУП, 2013.
- 4. Кибанов А.Я. Основы управления персоналом. М.: ИНФРА-М, 2013.
- 5. Мисникова, Л.В. Управление трудом и его мотивация: сравнительный анализ. Минск: Бел. наука, 2012.
- 6. Шаховой В.А., Шапиро С.А. Мотивация трудовой деятельности. М.: Вершина, 2014.

#### УДК 334.012.6

### ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ Акман III.Б.

Сведения об авторе. Ақман Шыңғыс Бақытбекұлы – студент образовательной программы 5В050900 «Финансы» Казахстанско-Американского свободного университета.

**Аннотация**. Малые предприятия не нуждаются в больших затратах на создание инфраструктурных подразделений, т.е. нет необходимости в содержании транспортного хозяйства, специальных коммуникаций, ремонтного хозяйства и больших складов. Малые объемы производства позволяют ускорить осуществление материально-технического снабжения, а также реализации в зависимости от готовности продукции. Особое значение приобретает и эффективное использование трудовых ресурсов малыми предприятиями, особенно они способствуют созданию дополнительных рабочих мест, реализации творческих способностей людей как специалиста.

**Ключевые слова**. Экономика предприятия, экономика малого предприятия, малые предприятия, эффективность трудовых ресурсов.

**Автор туралы мәліметтер.** Ақман Шыңғыс Бақытбекұлы - Қазақстан-Американдық еркін университетінің 5В050900 "Қаржы" білім беру бағдарламасының студенті.

**Аннотация.** Шағын кәсіпорындар инфракұрылымдық бөлімшелерді құруға үлкен шығындарды қажет етпейді, яғни көлік шаруашылығын, арнайы коммуникацияларды, жөндеу шаруашылығын және үлкен қоймаларды ұстаудың қажеті жоқ. Өндірістің шағын көлемі материалдық-техникалық жабдықтауды, сондай-ақ өнімнің дайындығына байланысты өткізуді жеделдетуге мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындардың еңбек ресурстарын тиімді пайдалануы да ерекше маңызға ие болады, олар әсіресе қосымша жұмыс орындарын құруға, адамдардың маман ретінде шығармашылық қабілеттерін іске асыруға ықпал етеді.

**Түйін сөздер.** Кәсіпорын экономикасы, шағын кәсіпорын экономикасы, шағын кәсіпорындар, еңбек ресурстарының тиімділігі.

**About the author.** Akman Shygys - a student of the educational program 5B050900 "Finance" of the Kazakh-American Free University.

Annotation. Small enterprises do not need large expenses for the creation of infrastructure units,

i.e. there is no need for the maintenance of the transport sector, special communications, repair facilities and large warehouses. Small volumes of production can accelerate the implementation of material and technical supply, as well as sales, depending on the readiness of the products. Of particular importance is the effective use of labor resources by small enterprises, especially they contribute to the creation of additional jobs, the realization of the creative abilities of people as specialists.

**Keywords.** Business economics, small business economics, small enterprises, labor force efficiency.

Қазақстанның нарықтық экономикаға өте отырып экономиканы жедел дамытуда, жоғары экономикалық өсімге қол жеткізуде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен кәсіпкерлікті қолдау экономиканы құрылымдық қайта құруды жандандыруға, таңдау еркіндігі мен қосымша жұмыс орындарын ұсынуға, шығындардың тез қайтымдылығын қамтамасыз етуге, тұтынушылық сұраныстың өзгерістеріне жедел бейімделуге мүмкіндік беретін шағын кәсіпорындар торабын құруды тездетуді талап етеді. Ел экономикасын дамытуда шағын кәсіпорындардың маңыздылығы өте жоғары. Ал, осы шағын кәсіпорындар іс бастау үшін ірі көлемде инвестицияларды талап етпейді және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына кепілдік береді. Сол арқылы экономиканы қайта құрылымдау проблемаларын ұтымды шешуді, нарықты тұтыну тауарларымен толықтыруды, бәсекелік ортаны күшейту арқылы өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтер сапасын жақсартуға, жаңа жұмыс орындарын құра отырып жұмыссыздық мәселесін шешуге қол жеткізуге болады.

Шағын кәсіпорындардың экономикадағы ролі, өзіндік ерекшеліктері, артықшылықтары мен кемшіліктері жөнінде көптеген ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған. А.А. Шулустың пікірінше, шағын кәсіпорынның келесідей ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болады:

- кәсіпорынды тікелей басқару және меншік құқығының бірлігі;
- кәсіпорынның көз жетерлік болуы: оның масштабының шектеулілігі кәсіпорын иесі мен жұмыскердің арасындағы қарым-қатынастың ерекше, жеке сипатын көрсетеді. Ол қызметкер жұмысын мотивациялау мен оның еңбекке қанағаттануының жоғары дәрежесіне жетуге мүмкіндік береді.
  - ресурстар мен өткізу нарықтарының салыстырмалы түрде үлкен еместігі;
- кәсіпорын қызметінің тиімділігі мен даму перспективасында кәсіпорын басшысының ролі. Яғни, ол шаруашылық қызмет нәтижелеріне толық жауапкершілікте болады.

Шағын кәсіпорындар тиімділігінің басты факторы — олардың өнім өндіру облысында, сондай-ақ, қолданылатын еңбек құралдары бойынша тар мамандануы. Шағын кәсіпорындар шектеулі номенклатурада (1-2 ден 5-7 дейін) өнімдер өндіреді және бірмезгілде жоғары өнімділікпен ерекшеленетін тар мамандандырылған құрал-жабдықтарды қолданады. Ол қысқа мерзімде өндіріс технологиясын және өндірістік үрдісті интенсификациялауға ғана емес, сондай-ақ, негізгі құралдардың ұдайы өндіріс үрдісін өзгертуге мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындар инфракұрылымдық бөлімшелер құруға көп шығын жұмсауды қажет етпейді, яғни, көлік шаруашылығын, арнайы коммуникациялар, жөндеу шаруашылығын және үлкен қоймалар ұстаудың қажеттілігі жоқ. Өндіріс көлемінің шағын болуы материалды-техникалық жабдықтауды, сондай-ақ, өнімнің дайындығына байланысты өткізуді жүзеге асыруды жылдамдатуға мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындар еңбек ресурстарын тиімді пайдалануда да ерекше мәнге ие болады. әсіресе, олар қосымша жұмыс орындарын құруға, адамдарға маман ретінде өздерінің шығармашылық қабілеттіліктерін жүзеге асыруға жағдай туғызады.

Сонымен жалпы экономикалық көзқарас тұрғысынан шағын кәсіпорындардың дамуы өндірісті мамандандыру өсімін, ғылыми-техникалық прогрессті жеделдетуді, өнім өндіру мерзімін қысқартуды, шикізаттар мен дайын өнімдерді жеткізудің көлік шығындарын, жоғалтуларды азайту, еңбек және материал ресурстарын едәуір толық пайдалануды қамтамасыз етеді.

Нарықтық экономикаға өту және өзгерістерге бейімделу кезеңінде шағын кәсіпорындар ғылыми-техникалық прогрестің бірқатар маңызды бағыттары бойынша тың серпілісті жүзеге асырады. Мұның барлығы шағын кәсіпорындарды елдегі және аймақтағы экономикалық реформалардың құрамдас бөлігі және елеулі факторы ретінде көрсетеді.

Нарықтық қатынастар жағдайында шағын кәсіпорындардың теория-әдістемелік аспектілерін және ел экономикасындағы ролін қарастырған кезде жаңашылдық немесе жаңашылдықты енгізу мәселесін назардан тыс қалдыруға болмайды. Нарық өзіндік өзгешеліктері мен ерекшеліктеріне байланысты тұтынушыларға бәсекеге қабілетті және жоғары сапалы өнімдер жеткізу мақсатында өндірісті жаңартуды талап етеді. Сондықтан кәсіпкерлер немесе кәсіпорын басшылары оларды шешу жолдарын іздеуі қажет. Оның үстіне нарықтық экономикасы дамыған елдер тәжірибесі көрсеткендей шағын кәсіпорындар жаңашылдық облысында ірі кәсіпорындармен салыстырғанда бірқатар артықшылықтарға ие болады. Ол шағын кәсіпорындардың нарыққа тез бейімделу, басқару икемділігі және ішкі коммуникациялар тиімділігі және басқа да осындай сапалы қасиеттерімен байланысты.

Шағын кәсіпорындардың тиімді қызмет ету мүмкіндігі ірі өндіріспен салыстырғанда келесідей бірқатар артықшылықтарымен түсіндіріледі.

- 1) Артықшылықтардың алғашқысы өнім өткізудің жергілікті нарықтарына жақындығы және тұтынушылар сұраныстарына тез бейімделумен, ірі кәсіпорындар үшін тиімсіз болған жағдайда аз партиямен өнімдер өндіру, кәсіпорынды басқарудың тиімділігі мен қарапайымдылығы және басқаларымен сипатталады.
- 2) Шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімді қызмет етуі бүкіл экономиканы жақсарту үшін қолайлы жағдай туғызады. Демек, бәсекелік орта күшейеді, көптеген қосымша жұмыс орындары құрылады, тұтынушылық сектор кеңейеді, өндірістегі, саладағы және ел экономикасындағы құрылымдық қайта құру белсенді және тиімді түрде жүргізіледі, жергілікті ресурстар жақсы қолданылады, нарықты тауарлар мен қызмет көрсетулермен толықтыру тезірек болады, ел экономикасының экспорттық әлеуеті артады.
- 3) Шағын кәсіпорын құра отырып қызметін жүзеге асыратын кәсіпкерлер немесе шағын кәсіпкерлік кәсіпкерлікті ұйымдастырудың әдістері мен нысандарын, білімдерін меңгерудің өзіндік мектебі болып табылады. Сонымен қатар, кәсіпкерлердің шығармашылық қабілеттерін дамыту, еркін өндірістік қорларды пайдаланудың тиімді тәсілі ретінде қарастырылады. Шағын кәсіпорындар тұтыну сферасында ғана емес, сондай-ақ, соңғы өнімді шығару үшін қажетті жекелеген түйіндер, бөлшектер, жартылай фабрикаттар, шағын механизмдер мен басқа да еңбек заттарын өндірушілер ретінде де тиімді. Ал, оларды ірі кәсіпорындардың өздері өндіруі тиімсіз болып табылады. Сондықтан оларды өндіруді келісім-шарт бойынша шағын кәсіпорындарға тапсырады.
- 4) Шағын кәсіпорындар қоғамдық өндіріс үрдісінде қосымша еңбекті енгізеді, ал ол жаңа құндылықтар құрады, ұлттық байлық пен ұлттық табысты көбейтеді.

Нарықтағы бәсекелік ортаға әсер ету көзқарасы тұрғысынан оны қалыптастыруға мүмкіндік беретін немесе кедергі келтіретін факторлардың негізгі үш тобын бөліп көрсетуге болады. Оларға келесілер жатқызылады:

- өнеркәсіптік құлдырау немесе онымен қатар жүретін өндірістегі дағдарыстық құбылыс;
  - инфляция және қаржылық тұрақсыздық;
  - халық шаруашылық салаларындағы институционалдық қайта құру.

Шағын кәсіпкерлік субъектілерін зерттеу нәтижесінде нарықтық қатынастар жағдайында олардың дамуын шектейтін келесі факторлар анықталды:

- қаржылық (бюджеттік шектеу, коммерциялық несие пайызы, салық саясаты);
- инфрақұрылымдық (көліктік тарифтер, қойма шаруашылығының болуы, шикізат сатып алу үшін айналым қаражаттары);
- технологиялық (ассортимент құрылымы, жұмыс күшінің біліктілігі, құрал-жабдықтарды жиі жөндеу);
  - сатып алушылық (төлемсіздік, сату шарттары және тағы басқалары).

Сонымен, нарықтық экономика жағдайында шағын кәсіпорындардың тиімділігін

қамтамасыз ететін негізгі артықшылықтарын қарастыра келіп, олардың ең маңызды дегендерін келесі түрде бөліп көрсете аламыз:

- икемділігі және нарық конъюнктурасындағы өзгерістерге тез әсер ету қабілеті, өндірілетін өнімдердің тұтынушылар талғамына сай тез бейімделу мүмкіндігі;
- ірі кәсіпорындармен салыстырғанда олардың ғылым мен техниканың соңғы жетістіктерін тиімді және жедел енгізе отырып жоғары нәтиже алуға ұмтылуы;
  - жергілікті ресурстарды пайдалану мен жергілікті нарықта қызмет етуі;
- кәсiпорынды басқарудың қарапайымдылығы, iрi бюрократиялық құрылымның болмауы;
- жұмыскерлердің және кәсіпорын басшысының жоғары нәтижеге жетуге деген ортақ мүдденің болуы; мотивацияның жоғарылығы;
- ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу мүмкіндігі, яғни, ірі кәсіпорындармен қосалқы бұйымдар мен бөлшектерді өндірушілер және жеткізушілер ретінде әріптестік қатынаста болу;
- кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті бастапқы капиталдың және жұмсалатын шығындардың салыстырмалы түрде аз болуы;
- өндірісті жаңарту, жаңашылдықты енгізу, жаңа идеяларды жүзеге асыруға икемділігі.

Мұның барлығы шағын кәсіпорындардың басымдылығы мен артықшылығын көрсетсе, оның бірқатар кемшіліктері де бар екендігін айта кету қажет. Олардың ішінен ең негізгілері ретінде келесілерді атауға болады:

- тәуекел деңгейінің жоғары болуы;
- техникалық артта қалушылық, жоғары ресурс және энергия сиымдылықтылық;
- ресурстық, қаржылық және материалдық-техникалық базаның жеткіліксіздігі;
- өткізу нарықтарының тарлығы және әлемдік стандарттарға сай өнім өндіру мүмкіндігінің төмендігі;
- қызметкерлер біліктілігінің айтарлықтай жоғары деңгейде болмауы және бір адамның бірнеше қызметті қатар атқару мүмкіндігі;
  - қосымша қаражаттар тарту және несие алу мүмкіндігінің төтендігі.

Шағын кәсіпорындардың ел экономикасындағы ролінің жоғары болуы оның өзіндік ерекшеліктерімен де байланысты. Ең алдымен шағын және ірі кәсіпорындардың қызмет сферасы әр түрлі болады. Ірі кәсіпорындар бұйымдардың тұрақты номенклатурасы және жаппай өндіріс жағдайында қызмет ете отырып, көтерме сатып алушылармен жұмыс жасайды. Ал, шағын кәсіпорындар аз партияда өнімдер шығаруға, нарықтың белгілі бір сегментінде сатып алушылар қажеттіліктерін қанағаттандыруға, екінші ретті шикізаттарды, өндіріс қалдықтарын пайдалануға, жеке клиенттермен жұмыс жасауға бағытталады. Өзіндік өзгеше функцияларды орындай отырып шағын және орта кәсіпорындар бір-бірін толықтырып отырады.Сондықтан шағын және ірі кәсіпорындар арасында тікелей бәсеке бар деп айту дұрыс емес. Шағын бизнес ірі бизнеске қарағанда нарықтың айтарлықтай тиімді қызмет ететіндей сфераларында өз орнын табады. Мұндай сфераларға бірінші кезекте сауда, сервистік қызмет көрсету, материалмен жабдықтау және тағы басқаларын жатқызуға болады. Мәселен, машина (автомобиль) өндіру сөзсіз ірі кәсіпорын сферасына жатқызылса, автомобильге техникалық қызмет көрсету және оны жөндеуді шағын кәсіпорындар ақитарлықтай тиімді орындайды.

Жалпы алғанда шағын және ірі кәсіпорындардың негізгі айырмашылықтарын келесі кесте (1-кесте) түрінде көрсетуге болады. Кестеде шағын және ірі кәсіпорындардың негізгі айырмашылық белгілері және олардың әрқайсысы үшін өзгешеліктері қарастырылған. Осы мәліметтер негізінде шағын кәсіпорындардың өзіндік өзгешеліктерін айқын ажыратуға болады деп айта аламыз.

Кесте 1. Шағын және ірі кәсіпорындардың айырмашылықтары

№	Айырмашылық	Ірі кәсіпорын	Шағын кәсіпорын
	белгілері		
1	Өндіріс және қыз-	Ірі өнеркәсіп салалары, жылу-	Өндіріс, сауда және қызмет
	мет көрсету саласы	энергетикалық және мұнай-	көрсету
		газ кешендері	
2	Стратегияны	3-5 жыл	6 айдан 1-жылға дейін
	өзгерту		
3	Қызмет сферасы	Ірі қалалар мен өнеркәсіптік	Ірі және шағын қалалар
		кешендер	
4	Нарықтық ортаны	Нарықтың белгілі бір бөлігін	Шағын кәсіпорындар саны
	қалыптастыру	жаулап алғандықтан бәсеке	көп болғандықтан бәсеке-
		шектеулі болады	лік орта күшті болады
5	Кәсіпорынды құру	Едәуір қаржылық шығындар	Бастапқы шығындардың аз
	және тіркеу	және тіркеу тәртібінің ұзақ-	болуы және тіркеудің оңай-
		ТЫҒЫ	лығы
6	Жаңа жұмыс орын-	Жаңа жұмыс орнын құру қар-	Жаңа жұмыс орындары
	дарын құру	қыны едәуір төмен	едәуір жоғары қарқынмен
			құрылады
7	Басқару құрылымы	Күрделі	Қарапайым
8	Шешім қабылдау	Ұзақ уақытты қажет етеді	Аз уақытта және ұтымды
			шешім қабылдау мүмкінді-
			ri
9	Басқару жүйесіндегі	Құрылтайшылар мен басқару-	Басқарушы және құрыл-
	мүдделердің үйлесуі	шылар мүдделерінің арасын-	тайшы бір адам болуы мүм-
		да қайшылықтың туындау	кін, басқару жүйесіндегі
		мүмкіндігі	мүдде қайшылығының жо-
			қтығы

Бірінші кестеден байқағанымыздай ірі кәсіпорындарға қарағанда шағын кәсіпорындардың негізгі айырмашылықтары барлық жағынан басымдыққа ие болып отыр. Өйткені қазіргі қатаң бәсеке жағдайында кәсіпорынды басқару, оның даму стратегияларын жақсарту, дұрыс шешім қабылдау және басқару жүйесінде мүдделердің қайшылықсыз үйлесім табуының маңыздылығы жоғары.

Шағын кәсіпорындардың экономикадағы ролін қарастырғанда біз олардың жоғарыда аталған артықшылықтары мен басымдылықтарынан негізге ала отырып анықтауымыз қажет. Шағын кәсіпорындар нарықтың өзгермелі қажеттіліктеріне тез бейімделетіндіктен, құрылымдық өзгерістердің салдарларын азайтатындықтан, саяси және әлеуметтік тұрақтылықты қамтамасыз ететіндіктен, сондай-ақ, техникалық және ұйымдастырушылық жаңашылдықтарды пайдаланатындықтан, айқастық дамуға елеулі үлес қосатындықтан маңызды әлеуметтік-экономикалық мәнге ие болады.

Шағын кәсіпорындардың ел экономикасындағы ролін келесі факторлармен де анықтауға болады:

- 1) дара кәсіпкерлер мен шағын кәсіпорындардың нарықтық экономика субъектілерінің жалпы санындағы үлесі;
- 2) өнім өндіруде (жұмыс орындау, қызмет көрсетуде) , жалпы ішкі өнімді құрудағы шағын кәсіпорындардың қосқан үлестерімен;
- 3) республикалық және жергілікті бюджеттерді қалыптастыруда шағын бизнес субъектілерінің салған салымдарымен;
- 4) еңбекке жарамды халықтың шағын кәсіпорындарда жұмыспен қамтылғандарының санының өсуімен, жұмыссыздар санын қысқартуға қосқан үлестерімен;
  - 5) нарықтың тұтыну тауарларымен (жұмыстармен, қызмет көрсетулермен) толығу-

**Вестник КАСУ** 189

ымен, халықтың қажеттіліктерін қанағаттандыруды жақсартумен;

6) кәсіпорынды басқару тәжірибесін жинақтаумен, өзінің жеке ісін бастауды жүзеге асырумен және тағы басқаларымен.

Қазақстан Республикасы қазіргі таңда кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру, кәсіпкерлікті дамыту, әсіресе, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы мен тиімді қызмет етуіне ерекше көңіл бөліп отыр. Кез-келген елдің экономикасы қанағаттанарлық деңгейде дамып отырса да шағын кәсіпорындардың дамуына баса назар аударатыны белгілі. Қазақстан Республикасының Президенті кәсіпкерлер конгресінде мемлекеттік меншікті сатылап жекешелендіру нәтижесінде өнеркәсіп өндірісі көлемінің 85 пайызы жеке секторда өндірілетіндігін, елдің жалпы ішкі өніміндегі шағын және орта бизнестің үлесі шамамен 25 пайызды құрайтындығын, экономиканың жеке секторында еңбекпен қамтылған халықтың 60 пайыздан астамы еңбек ететіндігін айтып өтті.(3) Бірақ бұл мәліметтер дамыған елдермен салыстырғанда әлдеқайда аз шаманы құрайтындығы белгілі. Сондықтан алдағы уақытта шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімді қызмет ету мәселесіне мән беріліп, бұл мәселелер бойынша негізгі проблемалар анықталып, оң шешімін табуы тиіс.

Соңғы жылдары Қазақстанда кәсіпорындар саны мен онда қамтылған жұмыскерлер санының өсу динамикасы тұрақсыздықпен сипатталады. Аймақтық және салалық құрылым рационалды емес. Кәсіпкерліктің қалыптасуы мен дамуын басқару көбінесе эпизодтық немесе ғылыми емес сипатта болады. Кәсіпкер мен оның меншігін ақшалай қорғау жүйесі дұрыс әзірленбеген. Мұның себептері нарықтық инфрақұрылымның әлсіз дамуы, кәсіпкерлік қызметті қолдауға бөлінетін қаржылық қаражаттардың шектеулілігінде ғана емес, сондай-ақ, кәсіпкерлікті қолдаудың мемлекеттік стратегиясы дер кезінде әзірленбегендігімен де байланысты. Салалық, аймақтық басымдықтар анықталмады. Шағын кәсіпорындардың дамуы «интенсивті өсім полюсі» ретінде танылмады және олар ел экономикасын көтеруге айтарлықтай әсер ете алатындығы да ұмыт қалды. Сонымен қатар, кәсіпкерлік құрылыммен кері байланысы да нашар дамыды.

Қазақстан Республикасында шағын кәсіпорындардың дамуына әсер ететін келесі негізгі проблемаларды бөліп көрсетуге болады:

- 1) Салық саясатының жетілмегендігі немесе шағын кәсіпорындар үшін салықтық ауыртпалықтардың жоғары болуы. Мұндай жағдай шағын кәсіпорындардың заңды бұзуға жол беруіне және «көлеңкелі» секторға өтуіне мәжбүрлейді. Негізінен салық саясаты шағын бизнесті дамытудың ынталандырушы факторы бола отырып, оның өміршеңдігі мен табысты қызмет етуін қамтамасыз етуі қажет. Осы мақсатта әлемде шағын кәсіпорындардың өсу қарқынын арттыруға мүмкіндік беретін шаралар кешені қолданылады, яғни, кәсіпорындардың мөлшеріне қарай салықтардың шекті ставкаларын кезең-кезеңімен азайтудан бастап, салықтық жеңілдіктер аясын кеңейтуге дейінгі көптеген іс-шараларды қамтиды.
- 2) Өзінің жеке ісін бастаған кәсіпкерлер және шағын кәсіпорындар басшыларының бастапқы капиталды қалыптастыру, қаржылық қолдау көздерінің болмауы немесе қаржылық проблемалар. Банк секторының беретін несиелері көбінесе жоғары пайыздық ставкалар мен қысқа мерзімде қайтару қажеттігіне байланысты шағын бизнес субъектілерінің барлығы бірдей қол жеткізе алмайды. Коммерциялық банктер өз кезегінде тәуекелдің жоғары болуына және кепілдіктің болмауына байланысты шағын бизнесті қаржыландыруға ынталылық танытпайды.
- 3) Шағын кәсіпорындарды құру кезінде және қызметін жүзеге асыруда шамадан тыс реттеудің, тіркеу-лицензиялық тәртіптің жүйесіздігі. Осыған байланысты кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруда, әсіресе, бастапқы кезеңінде әртүрлі әкімшілік кедергілердің артуы байқалады. Сондықтан бұл мәселеге мемлекет тарапынан реттеу мен қолдаудың нақты жолдарын қарастырудың маңыздылығы жоғары. Сарапшылардың бағалауы бойынша бірінші жылы құрылған барлық шағын және орта кәсіпорындардың 40 пайызға жуығы жабылса, қызметінің үшінші жылында 60 пайызға жуығы дағдарыс жағдайында тұрады екен. Демек, барлық кәсіпорындардың 15-20 пайызы ғана қалады .(49)
  - 4) Кәсіпкерлікті қолдау инфрақұрылымының жеткілікті деңгейде дамымауы. Ха-

лықтың шағын бизнесті қолдау бойынша жүргізіліп отырған шаралар, заңнамалардағы өзгерістер туралы аз хабардар болуы. Шағын бизнесті қолдау орталықтары мен инфракұрылымдардың қызметтерін кәсіпкерлердің барлығы бірдей толық көлемде қолдана бермеуі, сондай-ақ, бизнес-инкубаторлар, технологиялық бизнес-инкубаторлар, технопарктер мен технополистер қызметінің жоғары деңгейде оң нәтижесін бермей отырғандығы да шағын кәсіпорындардың дамуы мен тиімді қызмет ету жолындағы кедергілердің бірі деп айтуға болады.

Елдегі қалыптасқан жағдайды талдай отырып жоғарыда аталған проблемалардан басқа да көптеген факторлар әсер ететіндігін айтып өту қажет. Шағын кәсіпорындардың дамуы мен қызмет тиімділігіне келесі жағдайлардың да ықпалы мол.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

- 1. Ходов Л. О структуре малого бизнеса и особенностях его мотивации // Вопросы экономики №7, 2016.
- 2. Иванова М. Малый инновационный бизнес в странах с развитой рыночной экономикой. Российский экономический журнал №12, 2017.
- 3. Малый бизнес: методика и результаты анализа // Вопросы статистики №8, 2018.
- 4. ҚР-да шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту бойынша жеделдетілген шаралардың 2017-2020 жылдарға арналған бағдарламасы. Астана 2017.
- 5.Қазақстан экономикасы: нәтижелер, басымдықтар және міндеттер // Егемен Қазақстан, 2016 ж., 31 қаңтар.
- 6. Сейтказиева А.М. Инвестиционная деятельность предприятия. Алматы: Экономика, 1998.

УДК 004.94

# ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ФИЛЬТРАЦИИ ГАЗОВ

Сембинова Т.С., Попова Г.В.

Сведения об авторах. Сембинова Татьяна Сергеевна – магистр технических наук, старший преподаватель Казахстанско-Американского свободного университета, Попова Галина Васильевна – кандидат физико-математических наук, доцент.

**Аннотация**. Исследования проводятся на основании наблюдений и испытаний фильтровальных материалов при различных условиях фильтрации газов всех известных технологических процессов получения свинца и цинка. В статье дается описание исследования.

**Ключевые слова.** Агломерация, шахтная плавка, свинцовый агломерат, остаточная запыленность, гидравлическое сопротивление, рукавный фильтр, математическое моделирование.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Сембинова Татьяна Сергеевна - техника ғылымдарының магистрі, Қазақстан-Американдық еркін университетінің аға оқытушысы, Попова Галина Васильевна - физика-математика ғылымдарының кандидаты, доцент.

**Аннотация.** Зерттеулер қорғасын мен мырышты алудың барлық белгілі технологиялық процестерінің газдарын сүзудің әртүрлі жағдайларында сүзу материалдарын бақылау және сынау негізінде жүргізіледі. Мақалада зерттеудің сипаттамасы берілген.

**Түйін сөздер.** Агломерация, шахталық балқыту, қорғасын агломераты, қалдық тозандану, гидравликалық кедергі, жеңдік сүзгі, математикалық моделдеу.

**About the authors.** Sembinova Tatyana - Master of Technical Sciences, Senior Lecturer of the Kazakh-American Free University, Popova Galina - Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor.

**Abstract.** Research is carried out on the basis of observations and tests of filter materials under various gas filtration conditions of all known technological processes for the production of lead and zinc. The article describes the study.

**Keywords.** Agglomeration, mine smelting, lead agglomerate, residual dust, hydraulic resistance, bag filter, mathematical modeling.

Агломерация шихты сульфидных свинцовых концентратов и шахтная плавка свинцового агломерата:

- 1) остаточная запыленность толщина материала и число сквозных пор;
- 2) гидравлическое сопротивление толщина материала и число сквозных пор.

Конвертирование медных свинецсодержащих штейнов:

- 1) остаточная запыленность толщина материала, диаметр сквозных пор;
- 2) гидравлическое сопротивление толщина материала, число сквозных пор.

Фьюмингование шлаков свинцовой плавки (шлаковозгонка):

- 1) остаточная запыленность толщина материала, диаметр волокон;
- 2) гидравлическое сопротивление толщина материала, диаметр волокон.

Вельцевание цинковых кеков:

- 1) остаточная запыленность толщина материала, диаметр волокон;
- 2) гидравлическое сопротивление толщина материала, число сквозных пор.

Для расчёта предполагаемых технических показателей работы рукавного фильтра необходимо построить уравнение регрессии и оценить значимость модели с помощью коэффициента Фишера и индекса корреляции.

После выборки данных по заданным критериям (способ регенерации, технологический процесс, термостойкость материала, тип ткани) для расчётов предоставляется набор записей, которые представляют собой показатели работы рукавного фильтра с применением различных фильтровальных материалов при выбранных ранее условиях [1].

Так как рассматриваемый при расчёте фильтровальный материал своими показате-

лями может превосходить или, наоборот, иметь меньшие показатели, чем у имеющихся, то расчеты могут иметь прогнозирующий характер.

Все расчеты производятся по имеющимся данным наблюдений работы рукавных фильтров на основе различных фильтровальных материалах, на всех технологических процессах производства свинца и цинка. В таком случае, можно для расчетов за основу взять уравнение линейной регрессии для двух факторов:

$$Y = a_0 + a_1 x_1 + a_2 x_2, \tag{1}$$

где Ү-технический показатель работы рукавного фильтра (гидравлическое сопротивление или остаточная запыленность);

 $x_1, x_2 - \varphi$ изико-технические показатели фильтровального материала;  $a_0, a_1, a_2 - \kappa$ оэ $\varphi$ фициенты уравнения.

Метод регрессии заключатся в построении и решении системы нормальных уравнений [2]. Умножаем уравнения на аргументы и складываем. Атрибуты должны быть ортогональны (не коллинеарные) Это определяется через парный коэффициент корреляции. Если он равен 1, тогда коллинеарны, если 0 – тогда ортогональны. Данный метод очень близок с методом аппроксимации. Основная задача аппроксимации - построение приближенной (аппроксимирующей) функции, в целом наиболее близко проходящей около данных точек или около данной непрерывной функции. Такая задача возникает при наличии погрешности в исходных данных (в этом случае нецелесообразно проводить функцию точно через все точки, как в интерполяции) или при желании получить упрощенное математическое описание сложной или неизвестной зависимости.

Близость исходной и аппроксимирующей функций определяется числовой мерой - критерием аппроксимации (близости). Наибольшее распространение получил квадратичный критерий, равный сумме квадратов отклонений расчетных значений от "экспериментальных" (т.е. заданных), - критерий близости в заданных точках:

Здесь  $y_i$  - заданные табличные значения функции;  $y_i^{\text{pacчeт}}$  - расчетные значения по аппроксимирующей функции;  $\beta_i$  - весовые коэффициенты, учитывающие относительную важность і-й точки (увеличение  $\beta_i$  приводит при стремлении уменьшить R к уменьшению прежде всего отклонения в і-и точке, так как это отклонение искусственно увеличено за счет относительно большого значения весового коэффициента).

Квадратичный критерий обладает рядом "хороших" свойств, таких, как дифференцируемость, обеспечение единственного решения задачи аппроксимации при полиномиальных аппроксимирующих функциях [2].

Другим распространенным критерием близости является следующий:

$$R=\max|y_i-y_i^{\text{pacter}}|,\tag{2}$$

где  $y_i$  — фактическое значение модели;  ${v_i}^{pacчer}$  — расчётное значение модели.

Этот критерий менее распространен в связи с аналитическими и вычислительными трудностями, связанными с отсутствием гладкости функции и её дифференцируемости.

В обоих рассмотренных случаях в качестве значения функции  $y_i$  можно брать не только абсолютные, но и относительные значения, например,  $y_i/y_n$  и др.

Выделяют две основные задачи:

- 1) получение аппроксимирующей функции, описывающей имеющиеся данные, с погрешностью не хуже заданной;
- 2) получение аппроксимирующей функции заданной структуры с наилучшей возможной погрешностью.

Чаще всего первая задача сводится ко второй перебором различных аппроксими-

Вестник КАСУ

рующих функций и последующим выбором наилучшей.

В задаче нахождения аппроксимирующей функции существует несколько методов. В данной дипломной работе будет использован метод наименьших квадратов, как наиболее удобный для расчётов и программирования на языках программирования.

Метод базируется на применении в качестве критерия близости суммы квадратов отклонений заданных и расчетных значений. При заданной структуре аппроксимирующей функции  $y_i^{\text{расчет.}}(x)$  необходимо таким образом подобрать параметры этой функции, чтобы получить наименьшее значение критерия близости, т.е. наилучшую аппроксиманию.

Получилась система n+1 уравнений с таким же количеством неизвестных  $a_i$ , причем линейная относительно этих переменных. Эта система называется системой нормальных уравнений. Из ее решения находятся параметры аі аппроксимирующей функции, обеспечивающие minR, т.е. наилучшее возможное квадратичное приближение. Следует помнить, что при изменении даже одного значения исходных данных (или пары значении х<sub>і</sub>, уі или одного из них) все коэффициенты изменят в общем случае свои значения, так как они полностью определяются исходными данными. Поэтому при повторении аппроксимации с несколько изменившимися данными (например, вследствие погрешностей измерения, помех, влияния неучтенных факторов и т.п.) получится другая аппроксимирующая функция, отличающаяся коэффициентами. Обратим внимание на то, что коэффициенты аі полинома находятся из решения системы уравнений, т.е. они связаны между собой. Это приводит к тому, что, если какой-то коэффициент вследствие его малости захочется отбросить, придется пересчитывать заново оставшиеся. Можно рассчитать количественные оценки тесноты связи коэффициентов. Существует специальная теория планирования экспериментов, которая позволяет обосновать и рассчитать значения хі, используемые для аппроксимации, чтобы получить заданные свойства коэффициентов (несвязанность, минимальная дисперсия коэффициентов и т.д.) или аппроксимирующей функции (равная точность описания реальной зависимости в различных направлениях, минимальная дисперсия предсказания значения функции и т.д.). В случае постановки другой задачи - найти аппроксимирующую функцию, обеспечивающую погрешность не хуже заданной - необходимо подбирать и структуру этой функции.

Решив уравнение (1) методом наименьших квадратов, получим систему нормальных уравнений с тремя неизвестными:

$$\begin{cases} na_0 + a_1 \sum x_1 + a_2 \sum x_2 = \sum y \\ a_0 \sum x_1 + a_1 \sum x_1^2 + a_2 \sum x_1 x_2 = \sum y x_1 \\ a_0 \sum x_2 + a_1 \sum x_1 x_2 + a_2 \sum x_2^2 = \sum y x_2 \end{cases}$$
 (3)

Неизвестными в данной системе нормальных уравнений являются коэффициенты уравнения  $a_0$ ,  $a_1$ ,  $a_2$ . Далее решаем эту систему нормальных уравнений методом обратной матрицы и получаем значения коэффициентов для данного конкретного случая. И, подставляя значения данных коэффициентов, получаем расчётное значение для технологического показателя работы рукавного фильтра.

Далее необходимо оценить погрешность моделирования, используя метод дисперсионного анализа (от лат. dispersus - рассыпанный, рассеянный), следует выяснить пригодность полученной модели. В качестве критериев, оценивающих качество модели воспользуемся четырьмя показателями: абсолютной погрешностью ( $S_{Ocm}$ ), коэффициентом детерминации (D), индексом корреляции (I), критерием Фишера ( $F_{Pacu}$ ).

Для нахождения критериев качества модели необходимо найти среднее фактического значения работы рукавного фильтра:

$$Ycp = \frac{\sum Yi}{n},$$
 (4)

где п – число наблюдений;

 $Y_{i}$  – фактическое значение выходного параметра фильтра.

Совокупность исходных данных  $Y\phi$  имеет n степеней свободы, совокупность расчётных данных Ym имеет 3 степени свободы (v=3), совокупность Ycp имеет 1 степень свободы. Следовательно, совокупность ( $Y\phi$  - Ycp) имеет n-1 степеней свободы, (Ym - Ycp) имеет V степени свободы ( $V\phi$  -  $V\phi$  ) имеет V степеней свободы.

Теперь можно определить дисперсии по формулам:

$$S_{\text{сист}}^{2} = \frac{\sum (y_{\text{факт}} - y_{\text{cp}})^{2}}{n}$$
 (5)

$$S_{\text{мод}}^{2} = \frac{\sum (y_{\text{теор}} - y_{\text{cp}})^{2}}{2}$$
 (6)

$$S_{\text{oct}}^{2} = \frac{\sum (y_{\text{факт}} - y_{\text{reop}})}{n - 3}$$
 (7)

Абсолютная погрешность рассчитывается по формуле:

$$\mathbf{S}_{iia} = \sqrt{\mathbf{S}_{iia}^2} \tag{8}$$

Коэффициент детерминации:

$$D = 1 - \frac{S_{\text{oct}}^2}{S_{\text{occ}}^2}$$
 (9)

Индекс корреляции:

$$I = \sqrt{D} \tag{10}$$

Критерий Фишера:

$$F_{\text{pac}} = \frac{S_{\text{мод}}^2}{S_{\text{oct}}^2} \tag{11}$$

Сравнив расчётные значения критериев качества модели с табличными, мы узнаем, насколько достоверна данная модель и полученные расчётные значения технологических показателей работы рукавных фильтров.

Данные формулы будут использованы в расчётах проектируемого программного продукта.

Алгоритм решения задачи. На основании описанных выше формул и зависимостей можно построить алгоритм решения поставленной задачи. На начальном этапе необхо-

Вестник КАСУ

димо ввести данные по техническим характеристикам проектируемого рукавного фильтра. Далее нужно выбрать технологический процесс, на очистке газов которого предполагается использовать проектируемый рукавный фильтр и исследуемые фильтровальные материалы.

После выбора фильтра и технологического процесса необходимо ввести данные по физико-техническим характеристикам исследуемых фильтровальных материалов. Их должно быть не менее и не более трёх. Данное количество исследуемых фильтровальных материалов позволяет в достаточной степени оценить влияние характеристик фильтра, свойств пылей металлургического передела и параметров фильтровальных материалов на очистку газов от пыли. Также это число материалов предоставляет возможность выбора фильтровального материала из перечня предлагаемых.

Исследования проводятся на основании наблюдений и испытаний фильтровальных материалов при различных условиях фильтрации газов всех известных технологических процессов получения свинца и цинка [3].

Далее осуществляется отбор записей испытаний материалов, проводившихся при условиях, заданных на этапе ввода данных. Отбор записей производится по следующему списку условий фильтрации. Порядок отбора записей совпадает с нумерацией списка.

- 1) температура газов на входе в фильтр;
- 2) технологический процесс;
- 3) тип ткани;
- 4) способ регенерации фильтровального материала.

После отбора записей мы получаем список значений характеристик фильтровальных материалов и значений параметров работы фильтра с использованием данных материалов.

Далее производится расчет технических параметров работы фильтра:

- 1) на основании отобранных данных мы составляем уравнения линейной регрессии с двумя неизвестными для каждого параметра работы фильтра (гидравлического сопротивления и остаточной запылённости);
- 2) далее решаем данные уравнения методом наименьших квадратов и получаем две системы линейных уравнений с тремя неизвестными. неизвестными в данных системах уравнений являются коэффициенты решаемых уравнений;
- 3) на следующем этапе решаем данные системы уравнений методом обратной матрицы, в результате чего мы получаем искомые коэффициенты решаемых уравнений.
- 4) подставляя найденные значения коэффициентов уравнений регрессии и значений физико-технических характеристик исследуемого фильтровального материала, мы находим предполагаемые значения технических параметров работы рукавного фильтра.
- 5) далее необходимо оценить погрешность произведенных расчетов, используя метод дисперсионного анализа.

Из полученных значений параметров работы фильтра мы выбираем наименьшие значения, которые являются наиболее оптимальными при очистке газов рукавным фильтром.

На последнем этапе работы составляем отчет, содержащий данные технических характеристик фильтра, технологического процесса, расчетные значения предполагаемых параметров работы фильтра и критерии оценки применяемой модели.

### ЛИТЕРАТУРА

- 1. Старк С.Б. Газоочистные аппараты и установки в металлургическом производстве. М.: Металлургия, 1990.
- 2. Новое в пылеулавливании и очистке газов в промышленности строительных материалов. Учеб. пособие. Всесоюзный институт повышения квалификации руководящих работников и специалистов. М., 1983.
- 2. Рогожников Д.А., Шопперт А.А., Логинова И.В. Экологические проблемы металлургического производства.— Екатеринбург: Издательство УМЦ УПИ, 2017.

УДК 004.056

## УСТРОЙСТВО И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СЕТИ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ, РАЗВЕРНУТОГО НА ОСНОВЕ ЧЕТВЕРТОГО ПОКОЛЕНИЯ

Волчукова О.В., Попова Г.В.

Сведения об авторах. Волчукова Оксана Владимировна - магистрант образовательной программы «Информационные системы» Казахстанско-Американского свободного университета, Попова Галина Васильевна – кандидат физико-математических наук, доцент.

**Аннотация.** Описывается общее устройство сетей четвертого поколения на основе технологии LTE, устройство сетей пятого поколения на основе технологии New Radio, дано краткое описание логических частей сети и интерфейсов, их связывающих. Рассмотрен вопрос появления в архитектуре 5G срезов.

**Ключевые слова**. Технология LTE, сети 5G, технология New Radio, облачные технологии.

**Авторлар туралы мәліметтер.** Волчукова Оксана Владимировна - Қазақстан-Американдық еркін университетінің "Ақпараттық жүйелер" білім беру бағдарламасының магистранты, Попова Галина Васильевна - физика-математика ғылымдарының кандидаты, доцент.

**Аннотация.** LTE технологиясы негізінде төртінші буын желілерінің жалпы құрылғысы, New Radio технологиясы негізінде бесінші буын желілерінің құрылғысы сипатталады, желінің логикалық бөліктері мен оларды байланыстыратын интерфейстердің қысқаша сипаттамасы берілген. Сәулетте 5G кесіндінің пайда болуы мәселесі қаралды.

**Түйін сөздер.** LTE технологиясы, 5G желілері, New Radio технологиясы, бұлтты технологиялар.

**About the authors.** Volchukova Oksana - graduate student of the educational program "Information Systems" of the Kazakh-American Free University, Popova Galina - Candidate of Physics and Mathematics, Associate Professor.

**Abstract.** The general device of fourth-generation networks based on LTE technology is described, the fifth-generation networks device based on NewRadio technology, a brief description of the logical parts of the network and the interfaces that connect them are given. The issue of the appearance in the architecture of 5G is considered.

Keywords. LTE technology, 5G networks, NewRadio technology, cloud technologies.

Сети пятого поколения 5G являются развитием сетей четвертого поколения на основе технологии LTE. Их внедрение обусловлено увеличением количества подключенных к сети устройств и увеличением объема трафика. Трафик потребляют как обычные пользователи (чаще всего это мультимедийные данные, имеющие большой объем – видео и музыка), так и промышленные организации, осуществляющие обмен данными внутри корпоративных сетей и с глобальной сетью, передающие служебную информацию. Различие типов данных, передаваемых через сеть, требует совершенно разных условий: например, видео не перестанет воспроизводиться, если несколько пикселей пропадет из-за задержки передачи, а устройства «Интернета вещей» (устройства, снабженные датчиками для обмена информацией друг с другом) критичны к потере данных – конвейер на заводе, не получив команды остановки, может испортить всю партию товара. Поэтому для сетей пятого поколения стоит основная задача – адаптировать сеть к различным типам потребления трафика, что выражено в концепции «Срезов», реализованных через виртуальные функции — Virtual Network Function. Для получения представления об устройстве сетей пятого поколения необходимо знать устройство сетей LTE.

Сети сотовой связи четвертого поколения могут быть построены на основе двух технологий – LTE (Long Term Evolution) и WiMAX (Worldwide Interoperability for Microwave Access). Обе эти технологии похожи, но имеют разных разработчиков и время появления. WiMAX, основанная на стандарте IEEE 802.16 (разработан Institute of Electrical and Electronics Engineers, Институтом Инженеров Электротехники и Электроники) использует для передачи данных в обе стороны (для выгрузки и скачивания) технологию

OFDM, что приводит к высоким пик-факторам, то есть большим коэффициентам нагрузки на блоки питания конечного оборудования (говоря проще – батарея телефона при использовании OFDM для исходящей скорости будет быстрее изнашиваться и разряжаться). В отличие от WiMAX, технология Long Term Evolution использует для исходящей скорости технологию SC-FDMA, что позволяет избежать высоких пик-факторов, так как эта технология с одной несущей.

Технология LTE разработана форумом 3GPP (The 3rd Generation Partnership Project), призванным решить проблемы использования технологий GSM и CDMA2000 (UMTS), которые являются соответственно технологиями второго и третьего поколений сотовой связи. В Казахстане для работы сотовых сетей использовали сначала технологию GSM (EDGE), затем – CDMA2000, поэтому внедрение сотовой связи на основе технологии LTE Advanced (LTE Realize 12) было целесообразно. Соответственно, сети пятого поколения в Казахстане должны быть развернуты на основе сетей LTE Advanced.

Пятое поколение (5th Generation) сотовой связи должно решить вопросы, связанные не с улучшением качества передачи голоса, а с проблемой доступа в интернет и увеличения скорости передачи данных. В настоящее время (февраль 2019 г.) стандарты 5G частично разработаны, и к декабрю 2019 года Международный Союз Электросвязи представит стандарт IMT-2020, описывающий технологии построения и доступа к сети. Так как технологии всех предшествующих поколений связи основывались на предыдущих, то есть для пользования услугами сети 3G не требовалось покупать новое устройство, а для использования LTE Advanced нужно было только заменить SIM-карту в устаревшем телефоне, то автор предполагает, что первый выпуск стандарта IMT-2020 будет основан на технологии LTE Advanced с ортогональным частотным разнесением каналов, OFDM.

Несмотря на похожую с LTE Advanced архитектуру, сети 5G для увеличения скорости должны использовать более широкий частотный спектр, а поскольку сети четвертого поколения занимают дециметровый или сантиметровый диапазон частот (LTE Advanced работает в диапазоне от 2500 до 2690 МГц при загрузке, например, отечественный оператор «Altel» использует полосу частот 1800 МГц.), то для сетей пятого поколения, скорее всего, будут отведены частоты в миллиметровом диапазоне (60-100 ГГц). Соответственно, для использования миллиметрового диапазона нужно будет не только увеличить количество базовых станций на территории нашей страны, но и увеличивать мощность блоков питания этих базовых станций.

Другой отличительной чертой сетей 5G станет внедрение облачных технологий. Использование «облаков» нужно для снятия нагрузки на базовые станции, предполагается, что они будут только передавать сигнал, не обрабатывая, как это происходит в сетях 4G (в сетях LTE обработка сигнала происходит на стороне конечного устройства и базовой станции, блок управления мобильностью, ММЕ, передает только служебную информацию, а не пользовательский трафик, его передачей занимается именно базовая станция, поэтому с увеличением числа подключенных устройств они не смогут справляться с нагрузкой).

Так как сети пятого поколения будут функционировать на основе четвертого поколения, то сначала нужно объяснить, как функционирует сеть LTE Advanced, затем – вывести предположения об архитектурных отличиях сетей пятого поколения.

Сеть LTE состоит из двух систем – базовой сети, System Architecture Evolution или Evolved Packet Core, состоящей из блоков управления мобильностью (Mobility Management Entity), блоков пользовательской сущности (User Plane Entity), служебных и пакетных шлюзов, и сети радиодоступа (evolved UMTS Terrestrial radio access network, E-UTRAN), состоящей только из базовых станций. В предыдущем поколении связи в архитектуру сети радиодоступа входил контроллер радиосети, Radio Network Controller, в функции которого входил процесс установления и прерывания соединений абонентов, процесс хэндовера (передачи абонента от одной базовой станции к другой), шифрование данных пользователей, определение уровня контроля качества. В сетях LTE все эти функции возложены на базовые станции.

Все элементы сетей LTE соединяются между собой с помощью интерфейсов (интерфейс – комплекс стандартизированных связей, соединяющих различное оборудование, например, интерфейсами называют соединительные кабели материнской платы компьютера и периферийных устройств – RS-232, USB, HDMI). Интерфейс, соединяющий базовые станции называется X2 и отвечает за удержание абонента в сети при переходе от одной базовой станции к другой. Базовые станции соединяются с блоком управления мобильностью с помощью интерфейса S1; собственно интерфейс делится на два типа: S1-C, передающий служебную информацию для базовой станции через шлюз Serving GW; S1-U, передающий пользовательскую информацию через пакетный шлюз Packet Data Network GW.

Логически структура сети LTE разделена на две части: слой радиодоступа, Access Stratum и слой без доступа, Non-Access Stratum. В слой радиодоступа входит все оборудование сети радиодоступа и базовой пакетной сети, в слой без доступа входят способы контроля (или управления) мобильностью, EMM, EPC Mobility Management.

Сети на основе LTE Advanced предоставляют доступ к качественным услугам сети – звонки, высокая скорость загрузки мультимедийных данных, бесплатное использование (без учета трафика) некоторых приложений (в основном это мессенджеры). К сожалению, из-за большого количества устройств и улучшения качества (а значит, и размера) мультимедийной информации, сети LTE скоро не смогут справляться с большой нагрузкой. В частности, используемый LTE дециметровый спектр частот не сможет обеспечить доступ к ресурсам с необходимым уровнем качества (Qos) и тогда может просто произойти отключение устройства от сети (отказ базовой станции обслуживать сотовый телефон).

Именно с целью предотвращения насыщения полосы пропускания и в будущем освобождение дециметрового спектра для устройств, потребляющих мало ресурсов, к 2025 году в Европе планируют перейти к внедрению сетей пятого поколения (5G). Каждое поколение сотовой связи должно отличаться от другого: первое от второго - переход от аналоговых видов модуляции к цифровым; второе от третьего - появлением дополнительных услуг, таких, как высокоскоростной доступ в интернет; четвертое от третьего – переход от канальной коммутации (распределения поступающих данных) к пакетной и внедрению ІР-адресации, как в проводных сетях. Пятое поколение от четвертого должно отличаться двумя параметрами: используемой частотой спектра, то есть переход к ультракоротким волнам, а также снятие нагрузки с базовых станций за счет передачи их функций виртуальным машинам. Включение виртуализации и облачных технологий в архитектуру 5G означает более гибкую и быструю настройку, а также более дешевое развертывание, так как виртуальных машин может быть много на одной физической машине. Под гибкой настройкой автор понимает создание индивидуальных условий пользования услугами связи: личные тарифные планы, подстраивающиеся под нужды каждого абонента; управление объемом данных, потребляемых всеми приложениями.

Итак, согласно спецификации 3GPP TS 38.300 version 15.3. 1 Release 15, общее устройство сетей пятого поколения строятся на основе технологии New Radio и будут разделены на две части, как и у предыдущего поколения: 5GC (Core Network)то есть базовую сеть и NG-RAN (Next Generation Radio Access Network), то есть сеть радиодоступа следующего поколения. Базовая сеть должна состоять из двух основных устройств, разделяющих служебные и пользовательские функции. Эти устройства так и называются, «функциями»: AMF (Access and Mobility Management Function), функция, отвечающая за предоставление доступа и управлением поддержания сигнала сети при перемещении абонента; UPF (User Plane Function), отвечающая за передачу пользовательского трафика.

Сеть радиодоступа состоит из двух видов базовых станций: gNB, работающие в сети пятого поколения и ng-eNB, работающие в сети четвертого (E-UTRAN) или предыдущего поколения. Оба вида базовых станций должны соединяться интерфейсом Xn, а соединение базовых станций с функциональными блоками — интерфейсом NG. Так же, как и в сетях LTE, интерфейс NG различается для устройств, взаимодействующих друг с другом. Всего в спецификации 3GPP TR 23.799, выпущенной в декабре 2016 года определено

15 видов интерфейсов NG, с нумерацией от 1 до 15. В статье не представляется возможным описать все 15 видов комплексов связи, поэтому автор приведет только пять из них. Так, NG1 представляет собой «опорную точку» между пользовательским устройством и AMF, NG2 — соединяет базовую станцию с AMF; также базовая станция соединяется по интерфейсу NG3 с функцией плоскости пользователя, которая, в свою очередь, соединяется по интерфейсу NG4 с функцией управления сессиями, а доступ в интернет и к услугам оператора предоставляется через интерфейс NG6. Функция приложений AF соединяется с функцией управления сессией через интерфейс NG5.

От сетей LTE в сети 5G перешли такие понятия, как плоскости пользователя и контроля, поэтому интерфейсы NG, связанные с пользователем, так же, как и в LTE, обозначают NG-U и, соответственно, NG-C для плоскости контроля, поэтому уровни протоколов (стеки) интерфейсов также делят только на пользовательские и служебные. Интерфейсы плоскости пользователя соединяют базовую станцию с UPF, а интерфейсы плоскости контроля (NG-C) – с AMF. Здесь нужно заметить, что NG-U обеспечивает негарантированную доставку (когда пользовательское устройство посылает элемент данных протокола (PDU) и не ждет в ответ отчет о доставке; гарантированная доставка – это подтверждение в виде отчета, что элемент данных получен), что существенно экономит время передачи данных.

Интерфейсы Xn и NG должны иметь открытые, доступные для всех производителей спецификации для взаимодействия с различными базовыми станциями. Здесь необходимо отметить, что некоторые группы ученых, работающие над разработкой требований и стандартов 5G, в частности, форум NGMN (Next Generation Mobile Networks), в своих отчетах придерживаются мнения о полной открытости всех технологий, то есть, все устройство сети, начиная с физического и заканчивая прикладным уровнем должно быть доступно всем пользователям.

Еще одно отличие сети пятого поколения – виртуализация услуг и обработка данных в облачных операционных системах – добавило еще одно понятие к определению архитектуры: помимо «Plane» - «плоскость», появилось понятие «Slicing» - «срез», означающее разные настройки (или характеристики сети) для отдельных пользователей и групп, а также для оборудования. Предполагается, что провайдер сети 5G будет создавать специальные шаблоны – виртуальные машины (NST, Network Slice Template), и пользователи смогут оптимизировать для себя эти шаблоны, то есть подключать требуемые услуги, арендовать программное обеспечение. Архитектура срезов не должна быть открытой, так как виртуальные машины, работающее удаленно (в «облаке», то есть в Центре Хранения Данных провайдера 5G) могут быть от разных производителей. Например, крупнейший поставщик проводной телефонии в Казахстане – АО «Казахтелеком» использует облачные сервисы от компании Microsoft (Hosted Lync, Hosted SharePoint, Hosted Exchange), а также виртуальный хостинг с операционными системами Windows (веб-сервер IIS) и Linux (веб-сервер Арасhe).

В 2016 году форум NGMN выпустил документ «Description of Network Slicing Concept», «Описание концепции разбиения сети», в которой логическая структура срезов состоит из трех частей (снизу вверх): уровня ресурсов, уровня экземпляра сетевого сегмента и уровня экземпляра службы.

К уровню ресурсов относятся все физические и логические ресурсы. Физические ресурсы – это все компоненты, из которых состоит сеть: базовые станции, системы хранения данных, сервера, маршрутизаторы, коммутаторы, даже кроссовое (соединительное оборудование, такое, как медный или оптоволоконный кабель является физическим ресурсом). Логические ресурсы – это сгруппированные по определенному признаку или для какой-либо цели физические ресурсы, например, к логическим ресурсам, предназначенным для виртуального хостинга (услуги, предоставляющей место для хранения данных на постоянно работающем, то есть находящемся в сети, компьютере-сервере) относятся: собственно, компьютер-сервер с операционной системой, система хранения данных – комплекс, состоящий из нескольких жестких дисков, соединенных друг с другом, комму-

таторы, маршрутизаторы и соединительные кабели, а также программное обеспечение по требованию заказчика. Сетевые функции не относятся к ресурсам, они входят в состав среза сетевого сегмента. В то же время план сетевого сегмента, который представляет собой описание структуры и требуемых сетевых функций относится к логическим ресурсам.

Экземпляр сетевого сегмента – это и есть «Slice» - срез, который представляет собой набор характеристик, настроек, выделенных ресурсов для развертывания услуг и служб, предоставляемых оператором сети. Например, срез, предназначенный для обмена данными между машинами (датчиками, счетчиками) не требует системы хранения данных, только сервер, коммутатор и маршрутизатор, а также соединительные кабели, потому что для передачи сигнала от устройства к устройству иногда достаточно одного бита данных – 0 или 1. Если вспомнить процедуру хэндовера (перехода пользовательского устройства от одной базовой станции к другой), то по ней сразу видно, что базовые станции и пользовательское устройство обмениваются между собой текстовыми сообщениями, состоящими из одного - двух слов (например: HO REQUEST, HO RESPONSE и так далее). При этом срез для М2М (машина и машина) соединений должен обладать сверхнадежностью, то есть сообщение обязательно должно быть доставлено и сверхнизкую задержку, то есть сообщение должно быть доставлено очень быстро, например, если программа дистанционного управления автомобилем посылает сообщение на датчик автомобиля. Другой образец среза – для предоставления услуги интернет-телевидения наоборот, нуждается в системе хранения данных, нескольких серверах, маршрутизаторах и соединительном оборудовании для обеспечения постоянного доступа к мультимедийной услуге, которая также требует сверхнизкой задержки, но при этом для нее необязательна сверхнадежность, так как потеря нескольких пакетов данных может быть не замечена пользователем.

Сетевой сегмент может использовать различные ресурсы, состоять из нескольких логически завершенных подсетей, при этом сети могут использовать ресурсы не только своего среза, но и другого. Сетевой сегмент необходимо развертывать на виртуальной машине, потому что, благодаря гипервизорам (специальным программам, разделяющим физические ресурсы компьютеров-серверов на несколько логических составляющих) масштабируемость, то есть увеличение количества срезов (например, один срез – одна виртуальная машина) будет очень простой процедурой.

Уровень экземпляра службы – это конечный сервис или программа, предоставляемая пользователю. Экземпляры службы давно стали частью глобальной сети. Классический пример такой службы – почтовые сервисы, например Gmail, которая загружается через браузер и неотличима на вид от любого другого сайта, но она использует те же сетевые протоколы, что и Microsoft Outlook или другая автономная программа, установленная на компьютере и при запуске связывающаяся с почтовым ящиком через почтовые протоколы.

Сети пятого поколения физически должны иметь такую же простую структуру, как и сети LTE, то есть состоять только из базовой сети и сети радиодоступа. Но логически 5G гораздо более сложны по структуре: сохранилось горизонтальное разделение на пользовательскую и служебную плоскости, добавилось вертикальное разделение на срезы, расширилась роль компьютерного контроля, добавились новые логические элементы, такие, как функция контроля сессии или функция приложений.

Считаем, что физическая структура сети пятого поколения еще несколько лет будет похожа на предыдущее поколение, потому что производителям пользовательского оборудования (телефоны, планшеты и так далее) необходимо обеспечить преемственность технологий, гарантирующую работу в разных сетях, тем более что на общей схеме устройства сети пятого поколения указаны два вида базовых станций. Также о плавном переходе от одного поколения связи к другому свидетельствует тот факт, что в спецификациях 3GPP в качестве способа модуляции используется standard OFDM, который уже внедрен в сетях LTE Advanced.

Вестник КАСУ 201

Для лучшего представления будущего развертывания сетей пятого поколения автор создала имитационную агентную модель сети LTE сотового оператора «Altel» в среде моделирования Anylogic с привязкой к геоинформационной системе «ДубльГИС»:

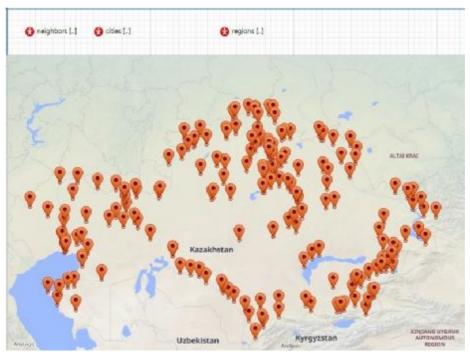


Рис. 1. Города Казахстана с установленными базовыми станциями 4G сотового оператора «Altel»

В этой модели четыре класса — Main (основной класс, на нем строится и связывается вся модель), cites (города Казахстана, введенные вручную), neighbors (группировка соседних городов), region (группировка городов из разных регионов). Также был добавлен элемент «collection» - коллекция, для интеграции агентов-городов с картой Казахстана. Для связи коллекции и популяции cites используются динамические значения, написанные на языке Java. В свойствах элемента «collection» указывается команда — collection.size() — происходит приравнивание размера коллекции к классу популяции cites. В свойствах сites необходимо указать начальное расположение агентов — в узле, а значение также ввести динамическим (команду Java): collection.get(index).

Пятое поколение связи предоставит производителям и частным пользователям услуги, которые не предусматривались в сетях LTE или не функционировали надлежащим образом, такие, как взаимодействие между машинами, то есть использование всевозможных датчиков.

В заключение необходимо сказать, что для развертывания сетей пятого поколения в Казахстане, по мнению автора, наилучшим образом подходит компания АО «Казахтелеком», которой принадлежат 100% акций сотового оператора «Altel», предоставляющего услуги сотовой сети LTE и 75% акций сотового оператора «Kcell». Компания предлагает своим клиентам виртуальный хостинг, имеет несколько дата-центров в разных городах Республики. Если Международный Союз Электросвязи представит международной общественности утвержденные спецификации 5G (IMT-2020) в декабре 2019 года, то компания АО «Казахтелеком» сможет ввести в эксплуатацию сети пятого поколения к 2025 году.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Олифер В., Олифер Н. Компьютерные сети. Принципы, технологии, протоколы: Учеб-

- ник для вузов. СПб.: Питер, 2016.
- 2. Вишневский В.М., Портной С.Л., Шахнович И. В. Энциклопедия Wimax. Путь к 4G. М.: «Техносфера», 2009.
- 3. Шахнович И.В. Современные технологии беспроводной связи. М.: «Техносфера», 2006.
- 4. Тихвинский В.О., Терентьев С.В., Юрчук А.Б. Сети мобильной связи LTE: технологии и архитектура. М.: «Эко-Трендз», 2010.
- 5. Гельгор А.Л., Попов Е.А. Технология LTE мобильной передачи данных: учеб. пособие. СПб.: Изд-во Политехн. vн-та, 2011.
- 6. Шахнович И. Системы беспроводной связи 5G: телекоммуникационная парадигма, которая изменит мир. Краткие тезисы. // «Связь и телекоммуникации», №7 (00147), 2015, С. 48-55
- 7. 5G White Paper by NGMN Alliance 17th of February 2015 (справочный документ форума NGMN Next Generation Mobile Network об устройстве сетей 5G).
- 8. <a href="https://www.ngmn.org/fileadmin/ngmn/content/images/news/ngmn\_news/">https://www.ngmn.org/fileadmin/ngmn/content/images/news/ngmn\_news/</a> NGMN\_5G\_White\_Paper\_V1\_0.pdf
- 9. Technical Specification 3GPP TS 38.300 version 15.3.1 Release 15 (ETSI TS 138 300 V15.3.1 (2018-10)) 5G; NR; Overall Description; Stage-2.
- 10. <a href="https://www.etsi.org/deliver/etsi">https://www.etsi.org/deliver/etsi</a> ts/138300 138399/138300/15.03.01 60/ts 138300v 150301p. pdf
- 11. Technical Specification 3GPP TS 23.501 version 15.4.0 Release 15 (ETSI TS 123 501 V15.4.0 (2019-03)) 5G; System Architecture for the 5G System.
- 13. Technical Specification 3GPP TS 38.410 version 15.0.0 Release 15 (ETSI TS 138 410 V15.0.0 (2018-07)) 5G; NG-RAN; NG general aspects and principles.
- 15. Technical Report 3GPP TR 38.912 version 15.0.0 Release 15 (ETSI TR 138 912 V15.0.0 (2018-09)) 5G; Study on New Radio (NR) access technology
- 16. <a href="https://www.etsi.org/deliver/etsi\_tr/138900\_138999/138912/15.00.00\_60/">https://www.etsi.org/deliver/etsi\_tr/138900\_138999/138912/15.00.00\_60/</a> tr\_1 38912v 150000p.pdf
- 17. Technical Report 3GPP TR 23.799 V14.0.0 (2016-12): Study on Architecture for Next Generation System
- 18. http://www.3gpp.org/ftp//Specs/archive/23 series/23.799/ (document 23799-e00.zip)
- 19. Description of Network Slicing Concept by NGMN Alliance 13th January 2016 (Описание концепции сетевых срезов, разработан форумом NGMN Next Generation Mobile Network).
- 20. https://www.ngmn.org/fileadmin/user\_upload/160113\_Network\_Slicing\_v1\_0.pdf

<b>БИЗНЕС И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО</b> ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА, ОПТИМИЗАЦИЯ ПАРАМЕТРОВ
Мухаметқанова А.Ж., Бордияну И.В
БАҒАЛЫҚ СТРАТЕГИЯНЫ ЖАСАУ Ашимова А.С
ШАҒЫН БИЗНЕСТІ НЕСИЕЛЕНДІРУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ Кумашев Ч.Б., Мамырбекова Д.С
ОЦЕНКА ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ВОСТОЧНОГО КАЗАХСТАНА Набиев Е.Е., Непшина В.Н
АНАЛИЗ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЁЖЕСПОСОБНОСТИ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ Толеуханова А.Д
ЭКОНОМИКА И ФИНАНСЫ
ПРОБЛЕМЫ СОХРАНЕНИЯ НЕЗАВИСИМОСТИ СОВРЕМЕННОГО АУДИТА Клиновицкая Т.Г
ЖУМЫССЫЗДЫҚ ЖҰМЫСБАСТЫЛЫҚ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДЕМОГРАФИЯ Ашимова А.С., Ермекова С.Е
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК СУБЪЕКТІЛЕРІ: ДИНАМИКАСЫ ЖӘНЕ МӘСЕЛЕЛЕРІ Оралбекқызы Ә
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЛИЗИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В
КАЗАХСТАНЕ Зибирова Н.С., Богородская О.Г
<b>БАНКИ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО</b> БАНКІЛІК ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ ЖАБУДАҒЫ МЕНШІКТІ КАПИТАЛДЫҢ РӨЛІ Сафарова А.М., Мамырбекова Д.С
ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АВТОМОБИЛЬ ЖОЛДАРЫНЫҢ САЛАСЫНА ЖАНАНДЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАҒДАРЫСТЫҢ ӘСЕРІ Ақман Ш.Б
КӘСІПОРЫНДАҒЫ КРЕДИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕГІН ЕСЕПТЕУ ЖОЛДАРЫ Кумашев Ч.Б
ОЦЕНКА КРЕДИТОСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ КАК ЧАСТЬ ОСНОВНОГО НАПРАВЛЕНИЯ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА БАНКА Сматова А.Н., Непшина В.Н

НОВАЯ МАРКЕТИНГОВАЯ СТРАТЕГИЯ АО «КАЗАХТЕЛЕКОМ» –СТРАТЕГИЯ ЦИФРОВЫХ БИЗНЕСОВ ХХІ ВЕКА	
Ишкинина Г.Ш8	6
THE MECHANISM OF PERSONNEL ADAPTATION AS A KEY OBJECTIVE OF THE ENTERPRISE MANAGEMENT Tokarchuk K.V., Bordiyanu I.V	<b>a</b>
Tokarchuk K. V., Bordiyanu I. V	_
АНАЛИЗ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ТОО «УСТЬ- КАМЕНОГОРСКИЙ МЯСОКОНСЕРВНЫЙ ЗАВОД «УЛАН»» Морозов В.С	8
АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ СЕТИ ИНТЕРНЕТ В РЕКАМНЫХ ЦЕЛЯХ ТУРИСТСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН Загайнов Е.О	6
	,
ВНЕДРЕНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО УЧЕТА ДОХОДОВ И РАСХОДОВ ПО ФРАНЧАЙЗИНГУ	
Русанова Е.В., Трофимова Ю.В	2
НАЦИОНАЛЬНАЯ ИННОВАЦИОННАЯ СИСТЕМА И ЕЕ ЭЛЕМЕНТЫ Дусипов Д.Г., Мухамедиева А.Г	7
РЕКОНСТРУКЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВ В СОВРЕМЕННЫХ	
УСЛОВИЯХ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	
Ахметова Д.В., Мамбетказиев А.Е	1
НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА БАНКОВСКОГО ПЕРСОНАЛА	
Луценко К.В., Бордияну И.В	6
ЭКОНОМИКА ПРЕДПРИЯТИЯ	
ОПТИМИЗАЦИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОО «GOLDEN TRAIN» В ОТНОШЕНИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ, ИХ АМОРТИЗАЦИИ, ОБЕСЦЕНЕНИЯ И ПЕРЕОЦЕНКИ	
Сидорова Ю.В., Трофимова Ю.В	4
РОЛЬ НИОКР В ИННОВАЦИОННОМ РАЗВИТИИ ПРЕДПРИЯТИЯ Тохтарбекова М.А., Мамбетказиев А.Е	0
•	
АУТСОРСИНГ НА ПРЕДПРИЯТИИ: ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТЬ, ПРЕИМУЩЕСТВА, ПРИНЦИПЫ, ВИДЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ	
Ишкинина Г.Ш	8
ИСТОЧНИКИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОЙ	
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ	
Бақытбеққызы Б	2
ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЛИЗИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ	
Уразова Н.П	9

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ
Купина К.В., Сарсембаева Г.Ж
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ АНАЛИЗА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ
Рыбалкина К.В., Болгауов Т.А
ФОРМИРОВАНИЕ КАДРОВОГО ПОТЕНЦИАЛА КОМПАНИИ Нұрланқызы А., Мухамедиева А.Г
ШАҒЫН КӘСІПОРЫНДАР ҚЫЗМЕТІНІҢ ЭКОНОМИКАДАҒЫ РӨЛІ Ақман Ш.Б
ВОПРОСЫ ИНФОРМАТИКИ И МОДЕЛИРОВАНИЯ
ПОСТРОЕНИЕ И АНАЛИЗ МАТЕМАТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ ФИЛЬТРАЦИИ ГАЗОВ
Сембинова Т.С., Попова Г.В
УСТРОЙСТВО И ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ СЕТИ ПЯТОГО ПОКОЛЕНИЯ,
РАЗВЕРНУТОГО НА ОСНОВЕ ЧЕТВЕРТОГО ПОКОЛЕНИЯ
Волчукова О.В., Попова Г.В
СОДЕРЖАНИЕ

# Республикалық ғылыми басылым

Республиканское научное издание

# ҚАЗАҚСТАН-АМЕРИКАНДЫҚ ЕРКІН УНИВЕРСИТЕТІНІҢ ХАБАРШЫСЫ

# ВЕСТНИК КАЗАХСТАНСКО-АМЕРИКАНСКОГО СВОБОДНОГО УНИВЕРСИТЕТА

# ҒЫЛЫМИ ЖУРНАЛ НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

# Шығарылым 3 БІЛІМ БЕРУ МЕН ҚОҒАМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

# Выпуск 3 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ И ОБЩЕСТВА

Журнал ҚР Мәдениет, ақпарат және спорт министрлігінде тіркелген. БАҚ есебіне тіркеу туралы куәлік № 5888-ж 11.04.2005 бастап

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта РК. Свидетельство о постановке на учет СМИ № 5888-ж от 11.04.2005.

Ответственный за выпуск К.Н. Хаукка Верстка В.М. Матвиенко Технический редактор Т.В. Левина

Отпечатано в Казахстанско-Американском Свободном Университете

Подписано в печать 20.10.2019	Формат $60x84/^{1}/_{8}$	Объем 25,9 усл.печ.л.
18.8 учизд.л	Тираж 1000 экз.	Цена договорная