



«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТИ

«СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ 2022»

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2022»

II ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2022

«МИРАС» УНИВЕРСИТЕТИ

«СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ 2022»

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

«СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2022»

II ТОМ

ШЫМКЕНТ – 2022

УДК 378:001
ББК 74.58
С84

Редакция алқасы (*редакционная коллегия*): М.Б.Мырзалиев, А.Б-П.Даниярова, Е.Ю.Ан, И.Ю.Хан, Т.С.Митрошенко, А.В.Роговой, Ж.Манатқызы, Г.П.Коптаева, Д.Б.Ешенкулова, М.Т.Сулейменова, Ж.А.Жуматаева, Д.С.Абдуллина, М.А.Усербаева.

Студенческая наука 2022: Материалы международной студенческой научно-практической конференции. – Шымкент: типография «Әлем», 2022. – Т. 2. – 369 с.

Студенттік ғылым 2022: халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясы материалдары. – Шымкент: «Әлем» баспаханасы, 2022. – Т. 2. – 369 б.

ISBN 978-9965-899-69-0

«Студенттік ғылым 2022» атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының материалдарында бизнес және басқару, туризм және қонақжайлылықты басқару, ақпараттық және телекоммуникациялық жүйелер, құқықтану, педагогика және психология, филология, дизайн және көркем еңбек, дене шынықтыру және спорт, химия және биология бағыттарының дамуы бойынша ғылыми еңбектер жарияланды.

В материалах международной студенческой научно-практической конференции «Студенческая наука 2022» опубликованы научные труды по развитию следующих направлений: бизнес и управление, туризм и управление гостеприимством, информационные и телекоммуникационные системы, юриспруденция, педагогика и психология, филология, дизайн и художественный труд, физическая культура и спорт, химия и биология.

УДК 378:001
ББК 74.58

ISBN 978-9965-899-69-0

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ



ӘОЖ 657.01

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕЛЕРІНДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

Абду А.М., Қалдар Қ.М. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Нурунбекова Д.К. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Құрал Н.А. - УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Современная экономика любого государства представляет собой широкую сеть сложных отношений миллионов хозяйствующих субъектов между собой, а также с внешними агентами других стран. Основой этих отношений являются расчеты и платежи, в ходе которых удовлетворяются взаимные требования и обязательства.

Summary: The modern economy of any state is a widespread network of complex relations between millions of economic entities, both among themselves and with external agents of other countries. The basis of these relations is Settlements and payments, during which mutual claims and obligations are satisfied.

Ақша айналымының қолма-қол және қолма-қол ақшасыз нысандарындағы ақша ағынының көмегімен барлық төлемдердің жиынтығы ретінде жалпы өнімді сату, ұлттық кірісті пайдалану және экономикадағы барлық кейінгі тарату процестері қамтамасыз етіледі.

Нарықтық экономика жағдайында ақшаны шебер пайдалану қосымша табыс әкелуі мүмкін деген қағидаттан туындайды, сондықтан ұйым қосымша пайда алу үшін уақытша бос ақшаны (банк депозиттері, бағалы қағаздар және басқа да салымдар) ұтымды инвестициялау туралы үнемі ойлануы керек.

Үнемі экономикалық құралдардың айналымы әртүрлі есептеулердің үздіксіз жаңаруына әкеледі. Есеп айырысу операцияларын дұрыс ұйымдастыру ұйым қаражатының айналымының тұрақтылығын, ондағы шарттық және есеп айырысу тәртібін нығайтуды және оның қаржылық жағдайын жақсартуды қамтамасыз етеді.

Ақша қаражаты экономикалық қаражат айналымының бастапқы және соңғы кезеңдерін сипаттайды, олардың жылдамдығы көбінесе бүкіл кәсіпкерлік қызметтің тиімділігін анықтайды. Кәсіпорынның ең маңызды төлем құралы ретінде қол жетімді ақша көлемі кәсіпорынның төлем қабілеттілігін анықтайды-оның қаржылық жағдайының маңызды сипаттамаларының бірі [1].

Ақша-бұл абсолютті өтімділікке ие айналым қаражаттарының жалғыз түрі, яғни кәсіпорынның міндеттемелері бойынша төлем құралы ретінде әрекет ету мүмкіндігі. Сондықтан ақша ағындарын басқару өнері мүмкіндігінше көп ақша жинау емес, олардың қорларын оңтайландыру, Ақшалай қаражаттардың

қозғалысын осындай жоспарлауға ұмтылу болып табылады, осылайша кәсіпорын өз міндеттемелері бойынша әрбір келесі төлем үшін қажетті резервтерді сақтай отырып, сатып алушылар мен басқа дебиторлардан ақша ағынын қамтамасыз етеді.

Ақпараттық ағындар соншалықты көлемді, қарқынды және нашар басқарылатындықтан, жұмыс процесін жақсарту, ақпаратты өңдеу және талдау туралы ойлану керек. Бірнеше жылдар бойы ұйым қорларының қозғалысына, әсіресе ақша ағындарына қатысты ақпаратқа деген қызығушылық артып келеді. Осыған байланысты бұл мәселені бухгалтерлік есепті дамытудың қазіргі кезеңіндегі ең өзекті мәселелердің бірі деп санауға болады.

Әрбір кәсіпорын күн сайын әртүрлі төлемдерді жүзеге асырады немесе алады. Нарықтық жағдайда ақшалай есеп айырысуды нақты ұйымдастыру, оларды есепке алу, оларды ұтымды пайдалануды бақылау мәселелері ерекше өзекті болып табылады, өйткені қаражат айналымының ақша кезеңі кез-келген меншік нысанындағы кәсіпорынның экономикалық өмірінде үлкен рөл атқарады.

Таңдалған тақырыптың өзектілігі бұл бухгалтерлік есептің маңызды және сонымен бірге күрделі бөлімі болып табылатындығымен көрінеді. Бірде-бір шаруашылық жүргізуші субъект ақша қаражатының бар-жоғы мен айналымынсыз жасай алмайды. Сондықтан кәсіпорындардың әл-ауқаты үшін ақша есептеулерінің уақтылығы, несие және есеп айырысу операцияларының дұрыс есептелуі маңызды.

Кәсіпорын басшылығы бас бухгалтерге есеп саясатында бекітілген ережелер және қаржылық есептілік көрсеткіштерін қалыптастыру мәселелері бойынша, оның ішінде қаржылық есептілік элементтерін және олардың құрамдастарын жіктеу, тану, бағалау және есептеу, сондай-ақ олармен байланысты ақпаратты ашу мәселелері бойынша кәсіби пайымдау негізінде дербес шешім қабылдау өкілеттігін береді.

Бухгалтерлік есеп Басқару жүйесіндегі басты орындардың бірін алады. Ол нақты шығындарды, бюджет қаражатын тұтынуды көрсетеді, қаржылық жағдайды сипаттайды, алдағы жылдарға оның қызметін жоспарлауға негіз болады. Бухгалтерияның басшысы бас бухгалтер болып табылады, бухгалтерияның құрамына нақты қаржылық операцияларды орындайтын бухгалтерлер кіреді.

Бухгалтерлік есеп бөлімі кәсіпорынның қаржы басқармасының құрылымдық бөлімшесі болып табылады және тікелей бас бухгалтерге бағынады. Негізгі міндет - кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметін есепке алуды қамтамасыз ету. Материалдарды, ақша қаражаттарының қозғалысын, қызметкерлерге жалақыны есептеуді, мердігерлерге көрсетілген қызметтер мен жұмыстарды және т.б. бақылаумен және есепке алумен айналысады. Сондай-ақ шарттарды тіркеу бойынша жұмыстарды орындайды, бюджетпен есеп айырысулар бойынша қаржы, салық органдарына есеп береді, яғни бұл қызмет кәсіпорын өмірінде маңызды рөл атқарады [2].

Мемлекеттік мекеменің мүлкі оған оралымды басқару құқығымен тиесілі болады және мемлекеттік меншікке жатады.

Егер мемлекеттік мекемеге кірістер әкелетін қызметті жүзеге асыру құқығы берілсе, онда осындай қызметтен алынған кірістер мемлекеттік бюджеттің кірісіне жіберіледі.

Мемлекеттік мекеменің қызметін қаржыландыру, егер заң актілерінде өзгеше белгіленбесе, мемлекеттік бюджеттің есебінен ғана жүзеге асырылады.

Мемлекеттік мекеме бухгалтерлік есеп жүргізеді және заңнамаға сәйкес есептілік ұсынады.

Басқармаға меншік құқығы негізінде мүлік бекітілген. Қосымша қаражат тарту бюджеттен қаржыландыру нормативтерін төмендетуге әкеп соқпайды. Басқарма қаржы қаражатына дербес билік етеді, атап айтқанда біліктілік талаптарына сәйкес Бірыңғай тарифтік кесте негізінде жалақы мөлшерлемелерін белгілейді.

Бухгалтерлік есеп Басқару жүйесіндегі басты орындардың бірін алады. Ол нақты шығындарды, бюджет қаражатын тұтынуды көрсетеді, қаржылық жағдайды сипаттайды, алдағы жылдарға оның қызметін жоспарлауға негіз болады. Бухгалтерияның басшысы бас бухгалтер болып табылады, бухгалтерияның құрамына нақты қаржылық операцияларды орындайтын бухгалтерлер кіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.

2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А. Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

УДК 336.221

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Абдураимова В.И. – студент группы УА-2111 р-1

Карсакбай С.Ж. – студентка группы УА-2011 к-2

Абдукаримов Д.Б., Махмудова Ю.И. – студенты группы УА-911 р-1

Научный руководитель старший преподаватель Кененбаева З.М.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Банкроттыққа қарсы стратегиялық жоспарлау. Банкроттық кәсіпорындарды басқарудағы маңызды шаралардың бірі-Жаңа жоспарлау, стратегияға байланысты жоспарларды жүзеге асыру қажеттілігі.

Summary: Strategic planning against bankruptcy. One of the most important measures in the management of bankrupt enterprises is the need for new planning, implementation of plans related to the strategy.

В развитых странах стратегии, определяемые государством, определили развитие ближайшего десятилетия экономики. Одним из направлений

активного участия государства в рыночных процессах можно назвать рост его роли в управлении процессом банкротства. Стратегическое планирование во многом зависит от многих факторов: -выбранной стратегии развития; -финансового состояния; -возможности получения дополнительного кредита; -материальных гарантий предприятия; -конкуренции в отрасли и на рынке; -международной среды; -экономических, политических, социальных факторов; -качества и зрелости персонала; -уровня руководства и организованной культуры на предприятии. Рассмотрение антикризисного управления через системный подход, т.е. комплекс мер, вплоть до предварительной диагностики банкротства, методов его устранения. В этом контексте он будет направлен не только на выход предприятия из состояния банкротства, но и на прогнозирование банкротства, анализ его причин, реализацию мер по минимизации негативных последствий и применение его факторов к будущему развитию.

Прогнозирование банкротства означает признание признаков за 1,5-2 года до его возникновения. В то же время в условиях банкротства расширяется круг встречных ему мероприятий, то есть рассматривается вопрос управления антикризисными стратегиями. Поэтому можно рассмотреть две группы мер по выходу из банкротства [1]:

- К тактическим мерам, уменьшению объема затрат, закрытию подразделений, сокращению персонала, сокращению производства и стрельбы и активным маркетинговым исследованиям, использованию внутренних запасов, совершенствованию управления, модернизации производства.

- Анализ и оценка состояния предприятия на стратегические мероприятия, изучение производственного потенциала предприятия, реализация производственных программ, инновационная политика, разработка общей концепции финансового совершенствования предприятия.

Стратегическое и тактическое планирование не может рассматриваться как взаимосвязанное и обособленное.

Тактическое планирование осуществляется в рамках выбранной стратегии.

Стратегии управления банкротством:

- прогнозирование банкротства, готовность к его возникновению;
- ожидание порога развития банкротства (зрелость) для принятия успешного решения в предотвращении банкротства;
- противодействие банкротным явлениям, сокращение его процессов;
- стабилизация ситуации с использованием дополнительных ресурсов, резервов (резервов) ;
- учет риска;
- создание условий для наступления и восстановления последствий банкротства;

К стратегическим мерам выхода предприятия из банкротства:

- анализ и оценка состояния предприятия;
- исследование производственного потенциала предприятия;
- реализация производственных программ;

- инновационная политика;
- разработка общей концепции финансового оздоровления предприятия.

В процессе выхода из банкротства предприятие может пойти на реорганизацию производства. Существует несколько потоков производственных преобразований предприятия.

В процессе выхода из банкротства предприятие может использовать проект по созданию следующего производства:

- прерывисто-постепенно;
- прерывисто-постепенно;
- параллельные;
- параллельно-поэтапно;
- параллельно-постепенно;

Выбор конструкции выше зависит от многих факторов:

- выбранная стратегия развития;
- финансовое состояние;
- возможности получения дополнительного кредита;
- материальные гарантии предприятия;
- конкуренция в отрасли и на рынке;
- международное окружение;
- экономические, политические, социальные факторы;
- качество и зрелость персонала;
- уровень руководства и организованная культура на предприятии.

Правильное и своевременное применение проектов реорганизации предприятия влияет на конкурентоспособность на рынке наряду с банкротством [2].

При разработке программы общего антикризисного управления необходимо определить основные цели:

1. устранение неплатежеспособности: осуществление за счет сокращения внутренних и внешних обязательств и увеличения объема финансовых ресурсов: - оптимизация организационной структуры и снижение постоянных затрат; - снижение издержек обращения за счет автоматизации производственного процесса и сокращения персонала в основных и вспомогательных подразделениях;

2. восстановление финансовой устойчивости: - рост чистого дохода путем реализации эффективной ценовой политики с применением льготных систем и на основе организации методов вывода продукции на рынок; - реализация дивидендной политики с целью увеличения чистой прибыли, направленной на развитие производства; - реализация изношенного и неиспользуемого оборудования;

3. стратегическая финансовая устойчивость и экономический рост, направленный на рост рыночной стоимости. Модель экономического роста базируется на четырех факторах: - рост рентабельности сбыта, достижение которого возможно путем эффективной реализации ценовой политики; - рост доли чистой прибыли, влияющей на развитие производства; - ускорение

оборота активов, т. е. это снижает его потребность. Математические экономические модели для уменьшения текущих активов-транспортные задачи, управление запасами и многое другое.- эффективное применение финансового левиреджуна [3].

Банкротство является одной из категорий рыночного хозяйства. Оно официально объявляется судом по решению суда или с согласия кредитора. В соответствии с Законом Республики Казахстан от 27.01.97 года № 67» О банкротстве " к понятию несостоятельности выплаты долга относится неспособность удовлетворить запросы кредиторов, требования к оплате труда по денежным обязательствам, а также неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды за счет соответствующего имущества. Другими словами, в структуру входят понятия, связанные с неспособностью хозяйствующего субъекта погасить задолженность, неспособностью финансировать текущую операционную деятельность, неспособностью погашать срочные обязательства в связи с ростом задолженности, обязательств.

Неудовлетворительная структура баланса может иметь место в случае несвоевременной выплаты обязательств за счет имущества перед кредитором в связи с недостаточным уровнем ликвидности имущества и обязательств должника. В этом случае общая стоимость имущества может быть равна или превышать общую сумму обязательств должника.

Банкротство вызвано нарушением баланса хозяйственного механизма воспроизводственного капитала предприятия, т. е. неэффективностью его финансовой и инвестиционной политики.

Приведем основные причины возникновения банкротства:

1. объективные причины создания условий хозяйствования:

- несовершенство нормативно-законодательной базы реформирования экономики, финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем;
- высокий уровень инфляции;
- снижение рыночной стоимости ценных бумаг фирмы;
- высокий уровень конкурента и, как следствие, снижение цен на продукцию без снижения возникших несоответствующих издержек производства.

2. субъективные причины, непосредственно относящиеся к ведению хозяйства:

- несвоевременное прогнозирование банкротства и невозможность избежать его в будущем;
- реклама, отсутствие системы ликвидности, снижение объемов продаж из-за неправильного изучения спроса;
- снижение объемов производства;
- приближение цен некоторых видов к ценам на аналогичную, но более качественную продукцию;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;

- очень объемный производственный цикл;
- большие долги и взаимные неплатежи;
- неспособность руководителей двух управлений адаптироваться к построению рынка, деловой хватке в производстве продуктов с высоким спросом, неспособности выбрать наиболее эффективную инвестиционную, ценовую, финансовую политику —

Массовое банкротство предприятий может привести к негативным социальным трудностям, поэтому в странах с развитой рыночной экономикой сложился определенный механизм их защиты и предотвращения от полного разорения [4].

В качестве нормативно-правовой базы механизма банкротства в условиях Республики Казахстан используются документы, указанные в списке литературы.

Список использованной литературы:

1. Андреева Л. В., Бодрова Т. В. Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. — М.: Дашков и Ко, 2020. — 102 с.
2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэконом. деятельности: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова и др. — М.: Вузовский учебник, 2018. — 352 с.
3. Бреславцева, Н.А. Основы бухгалтерского учета и аудита в сферах сервиса и туризма (для бакалавров) / Н.А. Бреславцева. — Рн/Д: Феникс, 2015. — 320 с.
4. Брыкова, Н.В. Основы бухгалтерского учета, налогов и аудита: Учебник / Н.В. Брыкова. — М.: Academia, 2017. — 77 с.

ӘОЖ 657.1

ӘЛЕУМЕТТІК БАҒДАРЛАНҒАН БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ БУХГАЛТЕРЛІК-АНАЛИТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ АСПЕКТІСІНДЕГІ ЕСЕПТІЛІК

Абдыхан А.А., Кадыркул Ә.А. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Сейсенбай А.С. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Қиясова Д.С. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В тезисах поднимается проблема отсутствия комплексных теоретико-методических разработок в области ведения социально ориентированного бухгалтерского учета и отчетности. Рассматриваются и анализируются модели организации социально ориентированного учета в аспекте учетно-аналитического моделирования.

Summary: The theses raise the problem of the lack of comprehensive theoretical and methodological developments in the field of socially oriented accounting and reporting. The models of the organization of socially oriented accounting in the aspect of accounting and analytical modeling are considered and analyzed.

Қазіргі уақытта бухгалтерлік және аналитикалық модельдеу аспектісінде әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп пен есептіліктің рөлі артып келеді. Бұл тақырыптың өзектілігі әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп пен

есептілікті жүргізу саласында кешенді теориялық және әдістемелік әзірлемелердің болмауына байланысты.

Бұл, өз кезегінде, әлеуметтік бағдарламалар мен іс-шараларды қаржыландыру туралы бухгалтерлік есепте қалыптасатын ақпараттың рөлін күшейтеді, сонымен қатар басқаруды ақпараттық қамтамасыз ету сапасын арттыру саласында бухгалтерлік және аналитикалық модельдеу әдістерін қолданудың ғылыми және практикалық маңыздылығын арттырады.

Бір жағынан әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есептің жекелеген мәселелерін шешу процесінде бухгалтерлік-аналитикалық модельдерді қолдану формальды түрде күрделі объектілерді зерттеуге мүмкіндік береді, ал екінші жағынан эксперимент арқылы балама нұсқаларды тексеруге мүмкіндік береді [1].

Бухгалтерлік қызметтің жұмысын ұйымдастыру, сондай-ақ басқа құрылымдық бөлімшелермен құжат айналымы шаруашылық жүргізуші субъект таңдаған модельге байланысты.

Өз жұмысында С. Н. Петренко мен В. О. Бессарабов бухгалтерлік аналитикалық модельдеу тұрғысынан әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың мүмкін әдістеріне талдау жүргізді және жинақталған теориялық тәжірибе негізінде 3 модель құрылды [2].

Бірінші модель - "әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп" - жоғарыда аталған авторлардың пікірінше, тікелей бухгалтерлік есеп жүйесінде қалыптасқан ақпаратқа негізделген. Шаруашылық жүргізуші субъект бірінші модельді пайдаланған кезде деректердің ақпараттық массиві бухгалтерлік есеп регистрлерінде қалыптастырылады.

Бұл модельдің кемшілігі-әлеуметтік есептілікті жасауға сәйкес келетін ақпаратты алу мүмкін еместігі. Біздің ойымызша, бұл кемшілік бухгалтерлік есеп пен әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп арасындағы байланысты сақтау мүмкіндігімен тегістеледі.

Екінші модель — "аралас әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп" - әлеуметтік жауапты қызметті жүргізуге байланысты шығыстар мөлшеріне кейбір түзетулер енгізе отырып, қаржылық және әлеуметтік есептілік көрсеткіштерін қалыптастыруға негізделген.

Зерттеу барысында мақала авторлары аналитикалық шоттар жүйесінің көмегімен әлеуметтік жауапты қызметке шығындарды есепке алу үшін жеке жергілікті учаске құра отырып, әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың екінші моделі оңтайлы екенін анықтады.

Оны пайдаланудың басты артықшылығы авторлар бухгалтерлік ақпараттың деректері негізінде әлеуметтік Есептіліктің көрсеткіштерін қалыптастыруды көреді, сондықтан әлеуметтік жауапты қызмет туралы ақпаратты түзету, толықтыру немесе нақтылау қажет емес. Алайда, екінші модельдің артықшылықтарын дәлелдей отырып, авторлар әлеуметтік жауапты қызметті жүргізуге байланысты шығындар мөлшеріне түзетулер енгізу қажеттілігін ескермей, түзетулер енгізу қажеттілігінің жоқтығын көрсетеді.

Үшінші модель — "абсолютті әлеуметтік бағдарланған есеп" — оны Тәуелсіздік қағидатын сақтай отырып, бірақ сол бастапқы ақпарат негізінде бухгалтерлік есепке параллель жүргізуді көздейді [2].

Біздің ойымызша, үшінші модель бухгалтерлік есептің түпкі мақсаты тұрғысынан ең дұрыс болып табылады, өйткені ол әлеуметтік жауапты қызмет шығындарын егжей-тегжейлі көрсетуге мүмкіндік береді. Бірақ бұл модельдің бірінші және екінші кемшіліктері бар-әлеуметтік жауапты қызметке жұмсалатын шығындардың есебін жүргізетін жеке мамандандырылған бухгалтерлік қызметті құру қажеттілігі.

Жеке бухгалтерлік қызметті құру қосымша қызметкерлерді тартуды және жұмыс орындарын құруды қамтиды, яғни бұл қосымша шығындарға әкеледі.

Алайда, біздің ойымызша, бұл кемшілік шығындар баптарын түсіндіру және нақты және сенімді әлеуметтік есептілікті алу мүмкіндігімен жеткілікті түрде өтеледі.

Егер ұйым халықаралық нарыққа шығуды және өзінің инвестициялық тартымдылығын арттыруды жоспарласа, онда оған сенімді әлеуметтік есептілік қажет.

Нәтижесінде, әр модель қаржылық және әлеуметтік есептілікті жасау үшін қажетті ақпаратты қалыптастыру тәртібімен түбегейлі ерекшеленеді, оның артықшылықтары мен кемшіліктері бар, бірақ талдау және салыстыру барысында біз үшінші модельді таңдадық.

Әлеуметтік жауапты қызметке арналған шығыстарды есепке алу бойынша жеке бухгалтерлік қызметті құра отырып, біз таңдаған әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есепті ұйымдастырудың оңтайлы моделі әлеуметтік жауапты қызметке тікелей қатысты шығыстардың жалпы сомасынан нақты бөлуге мүмкіндік беретін жаңа әдістемелерді әзірлеу қажеттілігін тудырады.

Жоғарыда айтылғандарға сүйене отырып, біз есептік аналитикалық модельдеу тұрғысынан әлеуметтік бағдарланған есеп пен есеп беру "абсолютті әлеуметтік бағдарланған есеп" моделінде ең жақсы түрде жүзеге асырылады деп санаймыз.

Оны қолдану әлеуметтік бағдарланған бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізу саласында кешенді теориялық және әдістемелік әзірлемелер жасауға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Крючкова О. М., Гузенко А. Д. Социально ориентированный бизнес: тенденции и пути развития // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2018. – № S3. – С. 21–25.
2. Петренко С. Н., Бессарабов В. О. Модель социально ориентированного бухгалтерского учета и отчетности: организационная компонента // Вестник пермского университета. Сер. «Экономика». 2019. №4(27). С. 170-178.

БАСТАПҚЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ МӘНІ

Абилкасым Б.М., Жапиева О.Р. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Ирисматов Р.Р. – УА-2011 к-2 тобының студенті
Пирматова А.Ж. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Все организации на территории РК обязаны вести бухгалтерский учет. Бухгалтерский учет-это упорядоченная система сбора, регистрации и накопления в денежном выражении информации об имуществе, обязательствах и их движении организации путем непрерывного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций. Первичным наблюдением, направленным на описание и регистрацию данных о фактах хозяйственной деятельности организации, является информационное обеспечение бухгалтерского учета.

Summary: All organizations in the territory of the Republic of Kazakhstan are obliged to keep accounting records. Accounting is an ordered system of collection, registration and accumulation of information in monetary terms about the property, obligations and their movement of the organization through continuous, continuous and documentary accounting of all economic operations. Primary observation, aimed at describing and recording data on the facts of the organization's economic activities, is the information support of accounting.

Бухгалтерлік есеп-бұл барлық экономикалық операцияларды үздіксіз, үздіксіз және құжаттық есепке алу арқылы ұйымның мүлкі мен оның міндеттемелері және олардың қозғалысы туралы ақпаратты ақшалай түрде жинау, тіркеу және жалпылаудың реттелген жүйесі. Ұйым жүргізетін барлық шаруашылық операциялар Ақтау құжаттарымен ресімделуі тиіс. Бұл құжаттар бухгалтерлік есеп жүргізілетін бастапқы есеп құжаттары ретінде қызмет етеді [1]. Бастапқы бухгалтерлік есеп-бұл экономикалық операцияларға қатысатын материалдық құндылықтардың, еңбек пен қаржы ресурстарының мөлшерін өлшеу мен тіркеудің ұйымдасқан жүйесі, сондай-ақ осы операциялардың белгілері мен көрсеткіштерінің материалдық ақпарат құралдарында немесе тікелей компьютерлік жүйеде көрінісі. Бұл жеке жүйеде бастапқы бақылаудың және бухгалтерлік есептің барлық түрлері үшін бастапқы деректерді тіркеудің оқшауланған әдісі. Бастапқы есеп дербес есеп түрі болып табылмайды [2].

Ұйымның барлық қызметінің жай-күйін сипаттайтын шаруашылық процестер (дайындау, өндіру, өткізу) қалыптастырылатын операциялар бастапқы бухгалтерлік есеп объектілері болып табылады.

Бастапқы есепті құру өндіріс пен еңбекті ұйымдастырудың ерекшеліктеріне, меншік нысандары мен басқару жүйесіне байланысты. Бірақ кез-келген жағдайда бастапқы бухгалтерлік есепті ұйымдастыру басқарылатын жүйемен кері ақпараттық байланысты қамтамасыз етуі керек. Бастапқы бухгалтерлік есепті дұрыс құру ақпарат жинау кезеңінде технологиялық процесті бақылауға және қажет болған жағдайда оған түзетулер енгізуге мүмкіндік береді, яғни бастапқы бухгалтерлік есеп материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын жұмсау бөлігінде нормалар, нормативтер, стандарттар

жүйесімен байланысты қамтамасыз етеді. Осылайша, бастапқы бухгалтерлік есеп-бұл екі негізгі функцияны орындайтын шаруашылық қызметі туралы ақпаратты жинаудың, өлшеудің, тіркеудің, жинақтаудың және сақтаудың бірыңғай, қайталанатын, ұйымдастырылған процесі: бастапқы ақпарат жинау (шаруашылық операцияларын тіркеу) және өндіріс технологиясын бақылау (нормативтерден ауытқуларды тіркеу) [2].

Бастапқы бухгалтерлік есеп туралы ақпаратты менеджерлер, менеджерлер және басқа мамандар өндірістік және қаржылық қызметті ағымдағы талдау үшін пайдаланады, оның негізінде басқару шешімдері қабылданады, өндіріс жоспарланады. Сонымен қатар, бастапқы бухгалтерлік есеп деректері тексерулер мен тексерулер үшін қолданылады. Сондықтан бастапқы есеп барлық экономикалық фактілердің үздіксіз тіркелуін қамтамасыз етуі керек және көрсетілген деректердің сенімділігінің заңды дәлелдеріне кепілдік беруі керек.

Жоғарыда айтылғандай, бастапқы бақылау нәтижелері бойынша бастапқы ақпарат тасымалдаушысы болып табылатын бухгалтерлік құжаттар жасалады. Құжат-бұл ақпараты бар материалдық объект болып табылатын және бухгалтерлік жазбалардың негізі мен растамасы болып табылатын экономикалық операция фактісінің жазбаша дәлелі. Егер оған тиісті түрде жасалған және ресімделген құжат болмаса, бірде-бір операция есепте көрсетілмейді. Бухгалтерлік ақпараттың сенімділігі жасалған құжаттың сапасына тікелей байланысты. Сондықтан әрбір бастапқы есептік құжат белгіленген ережелер мен талаптарға сәйкес жасалуы тиіс [1].

Құжаттарды дайындау әртүрлі тәсілдермен жүзеге асырылуы мүмкін:

1. Қолмен. Бұл ұзақ және көп уақытты қажет етеді, құжатқа айнымалы (белгілі бір экономикалық операция туралы) ғана емес, сонымен бірге тұрақты ақпарат (мысалы, ұйымның атауы) енгізуді талап етеді. Сонымен қатар, бұл әдіспен қателіктердің ықтималдығы жоғары.

2. Механикаландырылған әдіс құжаттарды дайындау уақытын біршама қысқартады. Есептеулер мен өлшеулердің жылдамдығы мен сапасын арттыру үшін арнайы құрылғылар қолданылады.

3. Бастапқы есепке алудың автоматтандырылған тәсілі шаруашылық операцияларын жылдам бекітуді қамтамасыз етеді, құжаттарды толтыру уақытын және оларды ресімдеумен айналысатын қызметкерлердің санын күрт қысқартады, еңбекті қажетсінуді азайтады, демек, есеп персоналын ұстауға арналған шығыстарды азайтады [2].

Есепке алу ақпаратының материалдық тасымалдаушысы бастапқы есепке алуды жүргізу әдісіне байланысты есепке алу бланкісі немесе магниттік диск болып табылады. Есепке алу бланкісі-шаруашылық операциялары туралы мәліметтер енгізілетін типографиялық тәсілмен басылған (бағандар, тор түрінде) қағаз парағы. Есепке алу бланкілерінің көлемі мен нысандары оларда көрсетілетін операциялардың көлемі мен мазмұнына қарай ерекшеленеді. Маңыздылық дәрежесіне қарай есепке алу бланкілері қарапайым және қатаң есептілік бланкілеріне бөлінеді. Ұйымдар қарапайым бухгалтерлік бланкілерді

баспаханаларда, дүкендердің кеңсе бөлімдерінде сатып ала алады. Олардың саны реттелмейді, олар кәсіпорында еркін сақталады. Олар еркін пайдалануға болмайтын жерлерде сақталуы тиіс. Қатаң есептілік бланкілерін есепке алу парақтары нөмірленген, тігілген, мөрмен бекітілген және басшы мен бухгалтердің қолдарымен куәландырылған кіріс кітабында жүргізіледі.

Сондықтан бухгалтерлік құжаттар келесі функцияларды орындайды:

- алғаш рет шаруашылық қызмет фактісі туралы деректерді тіркейді және оларды заңды растауды қамтамасыз етеді;

- шаруашылық операцияларды және шаруашылық қызметтің басқа да фактілерін жасауға, лауазымды және материалдық жауапты тұлғалардың іс-әрекеттеріне бастапқы бақылау жасауға мүмкіндік жасайды;

- шаруашылық фактілер туралы деректерді беруге, оларды бухгалтерлік есеп жүйесінде одан әрі жалпылау үшін іріктеуге және топтастыруға мүмкіндік береді;

- шаруашылық фактілер туралы деректердің сақталуын қамтамасыз етеді.

Құжаттың құрамдас элементтері – дұрыс құрастырылған және ресімделген бухгалтерлік құжатта қажет Экономикалық қызмет фактілерінің белгілері мен көрсеткіштерін көрсететін ақпараттық элементтер. Яғни, оны жарамды деп тану үшін құжатта болуы керек ақпарат. Деректемелер әр түрлі сипатта болады және құжаттың мақсаты мен экономикалық операцияның мазмұнына байланысты.

1) мәні бойынша деректемелерді бөлуге болады:

- міндетті деректемелер-әрбір бастапқы есепке алу құжатында бар. Оларға мыналар жатады: құжаттың атауы; оның жасалған күні; құжат жасалған ұйымның атауы, сондай-ақ оның мекен-жайы; шаруашылық операцияның мазмұны; заттай және ақшалай түрдегі өлшеуіштер; шаруашылық операцияны жүзеге асыруға жауапты адамдардың лауазымдарының атауы және оның дұрыс ресімделуі және аталған адамдардың жеке қолдары.

- қосымша деректемелермен-белгілі бір экономикалық операциялардың мазмұнын нақтылайды немесе толықтырады, сондықтан олардың бастапқы құжатта болуы немесе болмауы операцияның сипатына байланысты болады. Бұл осы шаруашылық операцияға қатысатын ұйымдардың (жеткізушінің, банктің, сатып алушының) атауы мен мекен-жайы болуы мүмкін; соманы цифрмен ғана емес, жазбаша да көрсету (ақшалай құжаттарды ресімдеу кезінде); мөр (іссапар куәлігінде, кассалық кіріс ордерінде).

2) қолданылу мерзімі бойынша деректемелер::

ж-тұрақты деректемелер-белгілі бір ұйым шеңберінде ұзақ уақыт (немесе ешқашан) өзгермейді, мысалы ұйымның атауы немесе мекенжайы, есеп айырысу шотының нөмірі, қойма нөмірлері, қызметкерлердің табельдік нөмірлері;

- ауыспалы деректемелер-шаруашылық операцияның сипаты мен мазмұнына байланысты (шаруашылық операцияның жасалған күні, өндіріске жіберілетін материалдардың саны).

Деректерді ресімдеу және кейіннен өңдеу ыңғайлылығы үшін құжаттардың деректемелері белгілі бір тәртіппен орналастырылады. Деректемелердің орналасуындағы айырмашылықтар бухгалтерлік құжаттардың нысандарын анықтайды. Қазіргі уақытта бастапқы есепке алу құжаттарының келесі нысандары қолданылады: бірыңғай, мамандандырылған, жеке. Бастапқы есепке алу құжаттары, егер олар бастапқы есепке алу құжаттамасының біріздендірілген (үлгілік) нысандарының альбомдарындағы нысан бойынша жасалса, есепке алуға қабылданады.

Құжаттардағы деректемелердің орналасуы әртүрлі болуы мүмкін. Деректемелер құжат бланкісінде аймақтық орналасқан кезде қандай да бір деректемелерді орналастыруға арналған жеке аймақтар сызылады. Мұндай орналасу құжатты толтыру және кейіннен өңдеу кезінде ыңғайлы, өйткені әрбір деректеме өзінің тұрақты орнында орналасқан (аванстық есеп). Деректемелер сауалнамалық (тік) орналасқан кезде деректеме атауы бланкінің сол жағында, ал оларды толтыру оң жағында орналасады. Құжат барлық деректемелер бойынша жоғарыдан төменге толтырылады. Реквизиттердің табельдік орналасуы кезінде олар тігінен де, көлденеңінен де орналастырылады. Бұл ретте деректемелердің әрбір тобы үшін бірнеше жолдар мен бағандар бөлінуі мүмкін, сондықтан құжаттың ішінде қосымша ақпараттық кестелер (есеп айырысу-төлем Ведомосы) құрылады. Бөлшектердің аралас орналасуы кезінде жоғарыда қарастырылған формалардың әртүрлі белгілері біріктіріледі – аймақтық және анкеталық, анкеталық және табельдік орналасуы және т. б.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.

2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ӘОЖ 372.8

ЖАРНАМАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ

Абишева Б.К. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Орынбай Д.О., Жүсіп А.Ж. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Алексеева А.С. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Маркетинг-это не просто продвижение товаров и услуг на рынок. Обязанность продажи-заставить покупателя купить то, что может предложить компания. С помощью маркетинга они заставляют компанию делать то, что нужно потребителю. Маркетинг-это двусторонний процесс, основанный на взаимосвязи производственных сил и потребителя.

Summary: Marketing is not just the promotion of goods and services to the market. It is the duty of sale to force the buyer to buy what the company can offer. With marketing, they force the

company to do what the customer needs. Marketing is a two-way process based on the interaction of production forces and the consumer.

"Стратегиялық маркетинг" ұғымы маркетингтің теориясы мен практикасында салыстырмалы түрде жақында қолданыла бастады (80-жылдардың аяғы - XX ғасырдың 90-жылдарының басында).

Бүгінгі таңда Стратегиялық маркетинг-бұл маркетингтің белсенді жағын сипаттайтын және қысқа мерзімді жоспарлау көкжиегі бар белсенді процесс болып табылатын операциялық маркетингтің тиімділігін анықтайтын аналитикалық процесс. Операциялық маркетинг, әдетте, бұрыннан бар нарықтарға бағытталған және маркетинг кешенінің тактикалық құралдарын қолдану арқылы белгілі бір сатылымды алуға бағытталған.

Қазіргі заманғы маркетинг бастамаларды тез, икемді жоспарлауға негізделуі керек, оның орталығында әрқашан тұтынушы болуы керек. Бастамашыл, өршіл компаниялар туындаған қажеттілікке жауап бергеннен гөрі қажеттіліктерді құруға және оларды қанағаттандыруға бағытталған. Зерттеуге қатысушы менеджерлердің басым көпшілігі қажет деп санайтын шешім қабылдаудағы жылдамдық пен икемділік көптеген компаниялар үшін негізгі бағыттардың бірі болып табылады [1].

Назар аударатын аймақ ретінде пайда "бренд" және "ақыл-ой" сияқты ұғымдармен қатар тізімді жабады. Батыс маркетингтерінің тек 4,6% - ы бренд салу жаңа өнімді жасаудан гөрі маңызды деп санайды. Жапондық менеджерлердің, оның ішінде маркетингке жауапты менеджерлердің жұмыс уақытының жартысы жаңа өнімдермен жұмыс істейді. Таңқаларлық емес, ай сайын нарықта жүздеген жаңа өнімдер пайда болады, олар жаңа автомобиль модельдерінен бастап жеуге болатын сабын көпіршіктеріне дейін.

Тұтынушыңызды түсіну және оның талаптарын мүмкіндігінше қанағаттандыруға деген ұмтылыс, қаншалықты қарапайым болса да, шындық болып табылады. Бұл принцип жапон маркетингіндегі "киттердің" бірі. Технология мен маркетингтің кәсіпорынның барлық функционалды аймақтарына енуіне қатысты тағы екі ереже жапон маркетингтерінің "бастама" және "жылдамдық" сөздерінде айтылған жалпылауларымен айқын көрінеді.

Жапондық кәсіпорындарда басқарудың бюрократиялық стиліне қарамастан, кәсіпкерлік рух көп жағынан көрінеді, ал маркетингтік шешімдер көбінесе түйсігі деңгейінде қабылданады. Осылайша, Жапонияның да, АҚШ - тың да маркетингінде бірдей бағаланатын үш негізгі принцип пайда болады-тұтынушының сөзсіз басымдығы, жылдамдықты, ашықтықты және бастаманы, сонымен қатар маркетингтік шешімдер қабылдаудағы шығармашылық пен кәсіпкерлік рухты қамтамасыз ететін ақпараттық технологиялар [2]

Жапондық компаниялар өздерінің әлеуметтік жауапкершілікті және тұтынушыға қаншалықты бағдарланғанын түсіну үшін өз миссияларын қалай қалыптастыратынын қарау жеткілікті. Жапондық компаниялардың веб-сайттары немесе олардың жарнамалық буклеттері сияқты жалпыға қол жетімді көздерден мыналар құрылды:

1. Ajinomoto Group халықаралық деңгейі. Компанияның миссиясы келесідей: "Біз салауатты азық-түлікті жаһандық деңгейде жетілдіруге үлесімізді қосуға және сол арқылы өмірді барлығына жақсартуға тырысамыз. Біздің философиямыз: адамдар арасында өмір сүру - адамдардан үйрену". Ajinomoto Group компаниясының корпоративтік құндылықтарын қарастырыңыз:

Құрметтеу. Біз бүкіл әлем бойынша жұмыс істейтіндерді толық серіктес ретінде қабылдау.

Ресурстар. Адами, технологиялық және материалдық ресурстарды тиімді пайдалану.

Жүйелілік. Біз қабылдаған барлық бағдарламаларды соңына дейін құлшыныспен орындаңыз.

Корпоративтік мәдениет. Біздің әрқайсымыз қоғамға нағыз азамат ретінде қызмет ете алатын корпоративтік мәдениетті құру.

2. Honda Motor Co., Ltd. Компанияның миссиясы келесідей: "бізді арман жетелейді. Жаһандық ұйым ретінде біз жоғары сапалы тауарларды ақылға қонымды бағамен ұсына отырып, бүкіл әлемдегі тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға өзімізді арнаймыз". Компанияның корпоративтік құндылықтарын қарастырыңыз HondaMotorCo., Ltd:

- жеке тұлға мен қоғамның ұтқырлығын қамтамасыз етуге қосқан үлесі;
- адамдарға құрмет және олардың қажеттіліктерінің әртүрлілігі;
- жасампаздықты ынталандыратын еркін және ашық корпоративтік мәдениет.

Көптеген ірі компаниялар үшін қызметті бағалаудың негізгі критерийі нарық үлесі болды. Ортағасырлық жапондық жер иелеріне ұқсас, олардың байлығы жер мөлшерімен, жауынгерлер мен қызметшілердің санымен, ақшалай немесе материалдық эквиваленттермен емес, компаниялар нарықтың үлкен үлесін алуға тырысты. Жақында ғана тәсіл біршама өзгерді. Көптеген компаниялар бәсекелестерді басу арқылы нарықта үстемдік етуді қалаудың орнына, тұтынушылардың адалдығын жеңудің өсу мүмкіндігін көреді [2].

Жапондық стратегиялық маркетингтегі Ақпараттық технологиялар үлкен рөл атқарады.

Шетелдік фирмалардағы клиенттер туралы деректерді жедел жинау бірнеше жолмен жүзеге асырылады.

Біріншіден, бөлшек сауда қызметін ұсыну жағдайларының көпшілігінде ұсынылатын мүшелік карталар немесе нүктелік карталар ашылған кезде. Бұл әртүрлі форматтағы бөлшек сауда, сондай-ақ банктер, пошта, автокөлік қызметі, спорт клубтары, мейрамханалар, шаштараздар, бейне жалдау және т.б. қызметтері туралы.

Екіншіден, ірі бөлшек операторлар ұсынатын несие карталарын ашу кезінде. Бұл жағдайда одан да егжей-тегжейлі ақпарат жиналады, оның ішінде отбасылық жағдайы, жұмыс орны және табыс деңгейі.

Үшіншіден, үлкен сатып алу кезінде және нысандарды толтыруды қажет ететін күрделі жабдыққа кепілдік беру кезінде.

Төртіншіден, қарапайым тұрмыстық техника, косметика және зергерлік бұйымдар сияқты кейбір өнімдерге қоса берілген сауалнамалар мен ашықхаттар түрінде. Бұл жағдайда тұтынушы ұтыс ойынына қатысуға уәде беріп, өз деректерін толтыруға және жіберуге ынталандырылады.

Бесіншіден, белгілі бір желілік ресурстарды пайдалануға тіркелу кезінде.

Алтыншыдан, егер call-center (операторлық орталық немесе телефон қоңырауларын өңдеу орталығы) арқылы тапсырыс беру жүйесі жұмыс істесе, телефонмен тікелей сөйлесу нәтижесінде. Клиенттердің телефон сұраныстарын қабылдауға және өңдеуге арналған бұл жүйе физикалық қабықтан тұрады, мысалы: операторлардың жұмыс орындары және жабдықтар (телефондар, автоматты қоңырау дистрибьюторлары, Компьютерлер) және бағыттау жүйелерін қолдайтын бағдарламалық жасақтама, қоңырауларды аяқтау.

Жетіншіден, POS жүйесінде (Point of Sale - сатуды басқарудың автоматтандырылған жүйесі, оған мамандандырылған жабдықтар: кассалық терминалдар, принтерлер, штрих-код сканерлері, чектер принтерлері, несие карталарын оқу құрылғылары және т.б. және оларды басқаратын IT-шешім кіреді.

Қазіргі заманғы бөлшек саудада мұндай жүйелер компанияның бірыңғай ақпараттық жүйесіне біріктірілген. Егер кассалық терминал тиісті түрде жабдықталған болса, сатып алушылардың жынысы, жасы, уақыты және Он-лайн режиміндегі сатып алу мазмұны бойынша ағыны туралы жедел деректер оларды өңдеу жүргізілетін бірыңғай ақпараттық орталыққа келіп түседі.

CRM шеңберіндегі ынтымақтастық функциясы бірнеше жолмен жүзеге асырылады. Ең көп таралған әдіс - клиенттің тауарларға, қызметтерге және Компанияның өзіне қатынасын анықтауға бағытталған сауалнама. Сауалнамалар сатып алу кезінде ұсынылады немесе кейінірек жіберіледі, бірақ әрқашан сатып алушыға қандай да бір жарнаманы, көбінесе ұтыс ойынына қатысуды немесе жаңа тауарлардың сынақ даналарын жіберуді уәде етеді.

Сонымен қатар, көптеген жапондық компаниялар фирманың өнімдеріне адал негізгі тұтынушылар топтарымен белсенді жұмыс істейді. Бұл 50-ден 300-ге дейін ең белсенді клиенттер тобы болуы мүмкін, олардың компанияның қолданыстағы немесе жаңа өнімдері мен қызметтеріне қатысты пікірлері телефон, электрондық пошта немесе жеке кездесулерде үнемі сұралады. Сонымен қатар, мұндай топтар соңғы тұтынушылардан да, B2B нарықтарынан да құрылады (business-to-business-тен қысқарту, яғни "бизнеске арналған бизнес", корпоративті бизнес немесе кәсіпорындар арасындағы бизнес).

Жапонияда жеке қарым-қатынасқа әрқашан үлкен мән берілді. Жапон жастары қалыптасқан дәстүрлерді біртіндеп бұзып жатқанына қарамастан, көптеген адамдар жеке кездесуді қалайды, әсіресе телефон немесе Интернет арқылы сөйлеспейді, оларды оны тағайындау әдісі ретінде қолданады. Маркетингтік зерттеулерде бұл тәжірибе де ерекшелік емес. Осылайша, жарнамалық менеджментті стратегиялық басқарудың шетелдік тәжірибесін зерттегеннен кейін, батыс елдерінде жарнамалық менеджмент, кәсіпорынның маркетингтік стратегиясының бөлігі ретінде стратегиялық жоспарлау, негізінен,

әлеуетке қарағанда нақты тұтынушыға көбірек бағытталғанын атап өтуге болады.

Шетелдік кәсіпорындар үшін тауарды сынап көрген сатып алушының пікірін білу маңызды. Бұл шетелдік фирмалардың коммерциялық тәуекелдерді нарыққа шығарылатын жаңа өнімдердің үлкен ассортиментімен жабудың жалпы тенденциясымен түсіндіріледі, егер нақты сату нәтижесінде белгілі бір модельдің әлеуеті бағаланса. Сату алдындағы зерттеулерге ақша жұмсамаудың орнына, компаниялар ассортиментті қанықтырады және нақты нарықтық тәжірибеден үйренеді. Яғни, тауарды нарыққа шығар алдында ТМД елдерінде және Қазақстанда қолданылатын нарықты тестілеу тәжірибесін шетелдік компаниялар уақытты ысырап ету ретінде қарастырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2019. – 344 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2018. – 641 с.

ӘОЖ 372.8

**БИЗНЕС-ҮДЕРІСТЕРДІ БАСҚАРУ МЕН ИННОВАЦИЯЛЫҚ
ТЕХНОЛОГИЯЛАР АРАСЫНДАҒЫ ӨЗАРА БАЙЛАНЫС**

Ағабек Қ.Ж. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Мажитов М.Р., Балтабай А.А. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Рысмет А.І. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Недостаточно покупать инновационные продукты и внедрять их в местную компанию. Если реализация возможна, возникает много вопросов, касающихся успеха проекта. Для совокупной оценки внедрения инноваций и рассмотрения инноваций как целостного процесса от его начального этапа до формирования бизнес-идеи и последующей ее коммерциализации необходим соответствующий инструмент.

Summary: It is not enough to buy and implement innovative products in a local company. If implementation is possible, many questions arise regarding the success of the project. For a summary assessment of the implementation of innovations and for the consideration of innovations as a holistic process from its initial stage to the formation of a business idea and its subsequent commercialization, an appropriate tool is needed.

Соңғы жылдары бірнеше авторлар үнемдеу тәжірибесін жасыл тәжірибемен байланыстырды дереккөзге сәйкес, үнемді басқару парадигмасы барлық операциялардағы шығындар мен қалдықтарды азайту арқылы сапаны, өнімділікті және уақытты үнемі жақсартуды қамтиды. Өз кезегінде, жасыл парадигма экологиялық тәуекелдерді және қоршаған ортаға теріс әсерді азайтуға, сонымен бірге экологиялық тиімділікті арттыруға және ұйымдардағы экологиялық қалдықтарды жоюға арналған. Осылайша, екі парадигма да операциялар аясында және осылайша ұйымдарда шығындарды азайтуға

бағытталған деп қорытынды жасауға болады. АҚШ-тың қоршаған ортаны қорғау агенттігі жасыл және үнемді мамандар көбінесе параллель ғаламдарда әртүрлі тілдерді қолдана отырып жұмыс істейді және ұқсас мақсаттарға және кейбір ұқсас құралдарды қолдануға қарамастан әртүрлі адамдарды тартады.

Олардың стратегиялары ысырапшылдыққа, ресурстарды тиімді пайдалануға және тұтынушылық құндылықтарға бағытталған. Кейбір авторлар үнемді және жасыл өндірісті өндірістік процестермен байланыстырады. Олар үнемді басқарудың экологиялық менеджментке оң әсер ететіндігі туралы дәлелдер табады, бұл операциялық көрсеткіштерге оң әсер етеді. Бұл үнемді өндірістің нақты негізгі құралдары мен олардың экологиялық көрсеткіштер үшін салдары арасындағы қызықты байланыстарды одан әрі көрсетеді. Алайда, мәліметтері бойынша, бірнеше зерттеулер үнемді және жасыл өндіріс модельдерін ұсынды, бірақ олардың көпшілігі үнемді және жасыл өндірістің бірлескен философиясының ресурстарды пайдалануды азайтып, шығындардың пайдасын арттыра алатындығын растады.

Жалпы сапаны басқару (Total Quality Management). Процестерді басқару тұжырымдамасындағы келесі қадам-сапаны жалпы басқару (Total Quality Management). Сарапшылардың пікірінше, сапаны толық басқаруға қадам жасау әлдеқайда қиын болды, өйткені сапаны басқару компоненттері мен оларды қалай жүзеге асыруға болатындығы туралы кең таралған шатасулар болды [20]. Олар 14 ұпай және Деминг циклі (plan, do, check, act-PDCA), Juran сапа трилогиясы (жоспарлау, бақылау және мәжбүрлеу), Crosby Сапа менеджментінің абсолюттері (сәйкестік, алдын-алу, нөлдік ақаулар және сапа құны), Гарвин сапасын өлшеу, Ишикаваның себеп-салдарлық диаграммасы, үш фэйгенбаумның сапаға деген қадамы (сапа саласындағы көшбасшылық, қазіргі заманғы сапа технологиялары және ұйымдастырушылық міндеттемелер) және Тагучи компанияларының процестерді статистикалық бақылауға және эксперименттерді жобалауға қатысты кеңестері сапаны басқарудың жалпы құрылымының маңызды аспектілерін құрайды.

Деминг өнімнің сапасын жақсарту жаппай бақылауға тәуелді болмауы керек екенін растады. Сапа тексеруден емес, өндірістік процесті жақсартудан келеді [1].

Жалпы сапа менеджменті өнімнің жалпы сапасын олармен тікелей немесе жанама байланысты процестердің сапасын жақсарту арқылы жақсартуға болады деген сеніммен жұмыс істейді. Екінші жағынан, сапаны басқарудың жалпы тәсіліне сәйкес, сапаның ең жоғары деңгейіне жету сапа менеджменті принциптерін ұйымның барлық аспектілеріне, соның ішінде клиенттерге және оларды негізгі бизнес-процеспен біріктіруге қолдануды қамтиды [2].

Six Sigma-1980 жылдары Motorola компаниясы әзірлеген тәжірибелер сериясы. Six Sigma бұл "клиент анықтаған ақаулық көрсеткіштерінің күрт төмендеуіне қол жеткізу үшін статистикалық әдістер мен ғылыми әдіске негізделген процестер мен жаңа өнімдер мен қызметтерді стратегиялық жетілдірудің ұйымдастырылған және жүйеленген әдісі". Ол DMAIC (Define, Measure, Analyze, Improve and Control) аббревиатурасымен танымал жақсарту

процедурасын қолданады. DMAIC plan-Do-Check-Act және жеті сатылы Juran және green әдісі сияқты өндірістік мәселелерді шешудегі өзінің предшественниктеріне ұқсас.

1990 жылдардың басында бизнес-процестерді реинжинирингтеу тұжырымдамасы (РБС) әзірленді, мәліметтеріне сәйкес, бизнес - процестерді реинжиниринг (РБС) Бұл бизнес-процестерді, олармен байланысты жүйелер мен ұйымдық құрылымдарды бизнестің тиімділігін едәуір жақсартуға қол жеткізу үшін қайта құру. Мұндай өзгерістердің бизнес себептері нашар қаржылық көрсеткіштерді қамтуы мүмкін өнімділік, сыртқы бәсекелестік, нарықтағы үлесті жоғалту немесе жана нарықтық мүмкіндіктер. RBP - бұл келесі бизнес компоненттерін зерттеу және өзгерту: стратегия, процестер, технология, ұйымдастыру және мәдениет. РБС-ны сәтті енгізу шығындарды азайтуға немесе цикл уақытын қысқартуға әкелуі мүмкін. Бұл сонымен қатар сапаның, клиенттерге қызмет көрсетудің және басқа да бизнес параметрлерінің айтарлықтай жақсаруына әкелуі мүмкін.

Хаммер мен Чампидің айтуынша, RBP бұл " құны, Сапасы, қызметі және жылдамдығы сияқты сыни, заманауи өнімділік көрсеткіштерін түбегейлі жақсартуға қол жеткізу үшін бизнес-процестерді түбегейлі қайта құру және түбегейлі қайта құру " [1]. Хаммердің айтуынша, реинжиниринг процесінің принциптері келесідей:

1. Тапсырмалар емес, нәтижелер төңірегінде ұйымдастыру.
2. Шығу мәліметтері процесін атқару.
3. Ақпаратты өңдеу жұмысын ақпарат өндіретін нақты жұмысқа бөлу.
4. Географиялық тұрғыдан бөлінген ресурстарды орталықтандыру.
5. Параллель әрекеттерді олардың нәтижелерін біріктірудің орнына байланыстыру.
6. Жұмыс орындалатын шешім нүктесін қойыңыз және процесті бақылауды орнату.
7. Ақпаратты бірден әрі нақты алу.

РБС іргелі болып табылады, өйткені реинжинирингте бизнесмендер мынадай сұрақтар қоюы тиіс: "неліктен біз не істеп жатырмыз? Неліктен біз дәл осылай жасаймыз? [2]. Қоярда бұл іргелі мәселелері, ұйымдастыру мәжбүр қарап жасырын ережелер мен жорамалдар, олар білдірмейді, онда ол қалай жүргізеді, бизнес үшін мүмкіндіктерді табады өзгерістер. Бұл радикалды, өйткені түбегейлі қайта құру Үстірт бағалауды емес, заттардың түбіне енуді білдіреді. Түбегейлі қайта құру дегеніміз-барлық құрылымдар мен процедураларды елемей және жұмысты орындаудың жаңа тәсілдерін ойлап табу.

Реинжиниринг бұл бизнесті қайта құру, міндетті түрде бизнесті жақсарту емес. Бұл кезең – кезеңмен жүретін процесс, өйткені реинжиниринг-бұл біртіндеп жақсарту емес, өнімділіктің кванттық секірулеріне қол жеткізу (айтарлықтай өзгерістер).

Сонымен қатар, бұл процестерге қатысты, өйткені процестер ұйымның жаңа өнімді қалай дамыта алатындығын, оның қалай жақсы жұмыс істей

алатындығын, ұйым сол жұмысты аз шығынмен қалай жасай алатындығын және негізінен компания не істейтінін анықтайды.

Хаммер мен Чампидің пікірінше, бизнес-процестерді қайта құрудың жеті қағидасы: міндеттер емес, нәтижелер төңірегінде ұйымдастыру; процестің нәтижелерін пайдаланатындардың процесті орындауын қамтамасыз ету; Ақпаратты өңдеу жұмыстарын ақпарат өндіретін нақты жұмысқа қосу; географиялық бөлінген ресурстарды олар сияқты өңдеу орталықтандырылды; параллель қызмет түрлерін олардың нәтижелерін біріктірудің орнына байланыстыру; жұмыс орындалатын шешім қабылдау нүктесін қою және процесте бақылау құру; ақпаратты бірден және дереккөзден алу.

Инновацияны енгізуді жиынтық бағалау, инновацияларды басынан бастап, бизнес-идеяны қалыптастырудан бастап оны коммерцияландыруға дейінгі тұтас процесс ретінде қарастыру үшін тиісті құрал қажет. Қазіргі уақытта бұл қажеттілікті толығымен Мортен Хансен мен Джулиан Биркиншоу – "инновациялар жеткізу тізбегі" (the Innovation value chain - IVC) моделі жабады. Бұл модель тиімді стратегиялық менеджментке және инновацияларды енгізудің бірыңғай саясатын қалыптастыруға ықпал ететін тұжырымдамалық құрал болып табылады. Инновацияларды жеткізу тізбегін қолдану инновациялық қызметке бағытталған бизнес-процестердің күшті және әлсіз жақтарын анықтайды.

Қазақстандық нарық жағдайында инновациялық қызметтің тиімділігі мәселесі ерекше өзекті. Бұл, ең алдымен, экономикалық көрсеткіштерді қоспағанда, енгізілетін инновациялардың тиімділігін қадағалау жүйесінің болмауына байланысты.

Инновацияларды қолданудың экономикалық пайдасын барынша арттыруға деген ұмтылыс басқа да маңызды аспектілерді жабады. Бұл ұйымдастырушылық сәттер, басқарушылық көрсеткіштер, материалдық емес пайда және т.б.

Менеджерлер көбінесе инновацияның негізгі элементтеріне сілтеме жасамайды. Сондай-ақ, бұл жағдай инновацияны жандандырудағы жалғыз кедергі емес. Өнімдер мен қызметтер инновацияның жалғыз түпкі өнімі емес. Инновациялар ұйымдық өзгерістер тұрғысынан қарастырылуы мүмкін және қарастырылуы керек. Инновациялық менеджмент инновацияны үздіксіз енгізуді ұйымдастырумен қатар, басқаруда инновацияларды ұйымдастыруды да қамтиды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – Новосибирск: изд-во НГТУ, 2018. – 269 с.
2. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. — 3-е изд., испр. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 2017. — 516 с.

СТАТИСТИКАЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ – СТАТИСТИКАЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ТӘСІЛДЕРІ

Аймағамбетова А.Ж., Нұралы Ә.Т.- УиАқ-20-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекшісі: магистр, оқытушы Жаздықбаева Д.П.
ОАИУ, Академик Мардан Сапарбаев институты

Резюме: в статье рассматривается статистическая отчетность - виды и методы статистического контроля

Summary: the article deals with statistical reporting - types and methods of statistical control

Статистикалық бақылау – алдын ала белгіленген тәртіп бойынша жүйедегі қоғамдық өмірдің көптеген құбылыстары мен процестері туралы ғылыми ұйымдарға тіркелу және бастапқы мәліметтерді жинау әдісі.

Статистикалық бақылаудың негізгі мақсаты белгілі бір уақыт аралығында зерттеу пәні туралы шындықты дәл көрсететін ғылыми негізделген сапалы мәліметтерді жинау болып табылады. Осыған байланысты статистикалық бақылау жүргізбес бұрын келесі талаптарды орындау қажет:

а) Халық шаруашылығы үшін зерттелетін қоғамдық құбылыстар мен процестердің негізгі мақсаты ғылыми және практикалық мәні жоғары болуы керек.

б) Жалпы популяцияға әсер ететін себептер анықталып, қайталанатын құбылыстар мен процестер туралы сапалы ақпарат берілуі керек.

с) Мониторинг арқылы жиналған деректердің сапасы шындықты көрсету үшін тексерілуі керек.

г) Статистикалық мониторинг ғылыми дәлелдер мен алдын ала әзірленген бағдарламалар негізінде тиісті түрде ұйымдастырылған түрде жүргізілуі керек және олардан алынған мәліметтер шешім қабылдау үшін пайдаланылуы тиіс [1].

Сонымен қатар статистикалық бақылау кезінде жинақталған мәліметтер жеткіліксіз болуы мүмкін, яғни бұл жағдайда бағдарлама жасаған дұрыс. Ұзақ мерзімді мақсаттарды жоспарлау мен қоюдың негізі.

Статистикалық бақылауларды қабылдас бұрын олардың ұйымдастыру жоспарын жасаңыз. Ол басқару элементтерінің мәні мен маңыздылығын, нысандарын, мәліметтерді жинаудың түрлері мен әдістерін және орынды анықтау мәселелерін қарастырады. Сондықтан олар осы мәселелерді тиімді шешу үшін бастапқы бағдарлама әзірледі.

Статистикалық бақылау объектісі – зерттелетін қоғамдық құбылыстар мен процестердің жиынтығы. Статистикалық бақылау объектілері шартты белгілермен ажыратылмайтын тәуелсіз элементтерден тұрады, сондықтан бақылаудың негізгі көзі болып саналады.

Басқару блогы статистикалық деректерді зерттеу объектілері тобының құрылымының бөлігі болып табылады. Басқару блогын анықтау зерттеудің

жалпы құрылымына, қойылған мақсаттарға және орындалатын міндеттерге байланысты.

Статистикалық жиынтық бірлік жиынының бөлігі болып табылатын жалғыз таңба.

Статистикалық бақылау процедурасы – зерттеу кезінде бастапқы деректерді жинау үшін тұжырымдамалық жинақы, ұтымды басқару блогына ұсынылатын мәселелер жиынтығы. Статистикалық бақылау жоспарына енгізілген сұрақтардың саны статистикалық органның есеп беру нысаны арқылы жиналған көрсеткіштерге байланысты, өйткені есептілік нысанындағы көрсеткіштер әрбір өнеркәсіп учаскесі, мекеме, ұжым, шаруашылық бойынша бақылау жоспары болып саналады.

Бақылау бағдарламаларын құру кезінде бельгиялық ғалым Кветлет ұсынған келесі ережелерді ескеру қажет:

Рәсімде қажетсіз сұрақтар болмауы керек, ал сұрақтарға жауаптар бақылау мақсатын анықтауы керек.

Мониторинг жоспарында дұрыс және нәтижелі жауап берілген сұрақтар болуы керек.

Процедураға енгізілген сұрақтар респонденттерге теріс әсер етпейтініне күмән тудырмауы керек, яғни олардың болжамдары негізінде оларға негізсіз қаралады.

Статистикалық форма – бақылау кезінде берілген сұрақтарға жауаптарды жазып, қажетті мәліметтерді жинауға арналған қағаз парағы. Статистикалық кестелер бір элемент түрінде және тізім түрінде қол жетімді. Статистикалық бақылау кезінде қолданылатын файлдар жұмыс құрылғылары деп аталады.

Статистикалық органдар бастапқы деректерді жинау үшін екі негізгі ұйымдастыру әдісін пайдаланады: есеп беру және мамандандырылған ұйымдардың мониторингі. Есеп беру дегеніміз – кәсіпорындар, ұйымдар, мекемелер, жұмыс берушілер және басқа да кәсіпорындар өздерінің қызметтері туралы қажетті ақпаратты тиісті бөлімдер мен статистикалық басқармаларға белгіленген уақыт аралығында арнайы бекітілген құжаттар түрінде ұсынуы қажет [2].

Бухгалтерлік есеп статистикалық мәліметтерді жинаудың негізгі көзі болып саналады. Статистикалық есептер ұлттық шкала бойынша екі түрге бөлінеді, яғни барлық шаруашылық кәсіпорындар өз жұмысына қажетті мәліметтерді басшыларға есеп беруі керек. Стандартты есеп беру кестелерінде көрсетілген көрсеткіштер ұлттық экономиканың барлық секторларында ортақ немесе бірдей.

Есептік кезеңге байланысты мәліметтерді ұсыну келесі түрлерге жіктеледі: шұғыл, айлық, тоқсандық, жартыжылдық, жылдық. Декларация бланкісінде алынған мәліметтер бойынша: пошталық, жеделхаттық, телекстік болып бөлінеді. Есеп нысанында әлеуметтік-экономикалық құбылыстар мен процестер туралы мәліметтер толық көрсетілмеген жағдайда немесе есеп арқылы мәліметтерді жинау мүмкін болмаса, қажетті ақпаратты жинау үшін арнайы ұйымдастырылған статистикалық бақылау жүргізіледі. Статистикалық

бақылауды жүзеге асыру кезінде зерттелетін субъектілердің жинақталған бірліктерін толық қамтуға байланысты бақылау толық бақылау және ішінара бақылау болып бөлінеді. Зерттелген жалпы бірліктердің барлығы сапаны бақылау кезеңінде тіркелді. Сондай-ақ ішінара бақылау кезінде зерттелетін жалпы бірліктің белгілі бір бөліктері ғана қамтылады. Статистикалық тәжірибеде жартылай бақылаулар зерттеу әдісіне сәйкес бөліктерге, жеке шкалаларға және популяцияның негізгі бөліктеріне бөлінеді. Егер ғылыми жүйеде барлық популяция белгілі бір ретпен кездейсоқ немесе алдын ала таңдап алынған бөліктерде зерттелсе, оны порциялық бақылау деп атайды. Жеке масштабты бақылау-қоғамдық құбылыстар мен объектілерді бақылау. Статистикалық зерттеудің мақсатына сәйкес қоғамдық құбылыстар мен объектілерді егжей-тегжейлі және жан-жақты зерттеу жүзеге асырылады және түсінікті сөздермен көрсетіледі. Егер статистикалық зерттеу мақсатында ең үлкен бірлік болып саналатын жалпы халықтың негізгі бөлігінің құрамы зерттелетін болса, оны жалпы халықтың негізгі бөлігін бақылау деп атайды. Уақыт бойынша статистикалық бақыланатын тіркеулер екі түрге бөлінеді: үздіксіз немесе ағымдағы және үзік-үзік немесе мерзімді. Статистикада мәліметтерді жинаудың бірнеше түрі бар.

Олар: тікелей қатысу, құжаттама және сұрақ-жауап арқылы. Үздіксіз немесе үздіксіз бақылау белгілі бір уақыт аралығындағы фактілерді тұрақты және жүйелі түрде тіркеуді білдіреді. Үздіксіз бақылау деп зерттелетін құбылыстар мен процестерді, бірақ белгілі бір уақыт аралығында үздіксіз тіркеуді айтады. Үзіліс мониторингі кезеңіне қарай мерзімді немесе мерзімді және бір реттік болып бөлінеді. Егер ғылыми-зерттеу жұмыстары белгілі бір уақыт аралығында жүйелі түрде жүргізілсе, оны мерзімді бақылау деп атайды. Егер зерттеу тек бір рет жүргізілсе, оны бір реттік бақылау деп атайды. Мониторинг процесінде ең бастысы оның мерзімін анықтау болып табылады. Тапсыру мерзімі – зерттеу жұмысы қарастырылатын күндер мен уақыт кезеңдері [3].

Статистикалық мәліметтерді жинаудың бірнеше жолы бар. Бақыланатын объектінің әрбір бірлік жиынтығын өлшеу және санау арқылы есепке алатын болса, ол тікелей қатысу деректерін жинау әдісі деп аталады. Егер статистикалық бақылау процесінде қажетті мәліметтер тиісті құжаттармен дәлелденсе, яғни есеп бойынша жинақталса, бұл құжаттар арқылы мәліметтерді жинау тәсілі болып табылады. Кейбір жағдайларда файлдарды тікелей өлшеу және санау арқылы қажетті деректерді жинау мүмкін емес. Бұл жағдайда деректерді жинау үшін сұрақ-жауап әдісі қолданылады. Сұрақ-жауап әдісі респонденттердің жазбаша сұрақтары немесе санақ деректері негізінде қажетті ақпаратты жинауды білдіреді. Ол үшін тексеру, тілші, сауалнама, өзін-өзі тіркеу және т.б. Мәліметтерді жинаудың барлау әдісінде арнайы дайындалған қызметкерлер респонденттермен келісілген уақытта кездесіп, қажетті мәліметтерді қағаз жүзінде толтырып, ауызша сұрау арқылы статистика органына жібереді. Осындай жолмен деректерді жинау үшін статистикалық орган қызметкерлері респонденттерге арнайы сауалнамалар таратып, оларды

толтыру барысын түсіндірді. Байланыс құралдары арқылы ақпарат жинауды байланыс бөлімшесі ерікті түрде жүргізеді. Сауалнама арқылы қажетті деректерді жинау респонденттердің келісімімен ерікті болып табылады [4].

Статистикалық қателер – бұл шынайы фактілік зерттеу нәтижелерінің сәйкес келмеуі, айырмашылықтарды қате есептеу, әртүрлі себептерге байланысты бұрмалану. Деректерді бақылауда қателердің екі түрі бар: көрсету қателері және тіркеу қателері. Тіркеу қателері – бұл әлеуметтік-экономикалық құбылыстарға әсер ететін фактілерді қате анықтауға және процестік өзгерістерге байланысты туындайтын қателер. Бұл қате ақпараттан, қате ақпараттан және қате есептеуден туындайды. Бұл қателердің өзі фактілік біртектілікке негізделген кездейсоқ және жүйелі қателер болып саналады. Жиі жіберілетін қателер қасақана, қасақана және абайсызда, кездейсоқ қателер болып бөлінеді. Әдейі емес қателер әдейі жіберілмейді, әдейі немесе әдейі қателер қосу және азайту арқылы алдын ала жасалған қателер. Тексеру логикалық тексеру және есептік тексеру болып бөлінеді. Логикалық тесттер статистикалық бағдарламада көрсетілген сұрақтармен қайтарылған жауаптардың корреляциясын салыстыру арқылы қателерді түзетеді. Есепті тексеруде жалпы көрсеткіштің қатесін түзету үшін орташа және пайыздық қайта есептеу әдістері қолданылады. Осы тексерулерден басқа статистикалық орган әрбір шаруашылық жүргізуші субъектілердің есеп беру нысанында көрсетілген көрсеткіштердің дұрыстығын жүйелі түрде тексереді. Ол тақырыптық, күрделі және жалпы болып бөлінеді. Сұрақтардың емтиханында жеке кәсіпорындардың қандай да бір нысаны немесе олардың көрсеткіштері алынды. Барлық бизнес кірістері кешенді тексеруде тексеріледі. Жаппай аудитте барлық есеп беретін субъектілердің нақты есеп формасына немесе көрсеткішіне толық тексеру жүргізіледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Алибеков И. Ю. Теория вероятностей и математическая статистика в среде MATLAB. Учебное пособие. М.: Лань, 2019. 184 с.
2. Боголюбов Н. Н., Боголюбов Н. Н. Введение в квантовую статистическую механику. М.: Едиториал УРСС, 2018. 384 с.
3. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика. Учебник. М.: Юрайт, 2018. 480 с.
4. Горленко О. А., Борбаць Н. М. Статистические методы в управлении качеством. Учебник и практикум для спо. М.: Юрайт, 2019. 270 с.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІ БАСҚАРУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІҢ РӨЛІ

Айтмаханбетов А.А., Захриддинов П.С. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Зулпыхар К.Қ. – БФ-2011 к-3 тобының студенті

Асан Е.А. – БФ-911 к-3 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях рыночной экономики коммерческие банки представляют собой уникальное предприятие, предоставляющее своим клиентам различные услуги. В настоящее время наблюдается рост количества традиционных и вновь формируемых нетрадиционных операций, осуществляемых банками в связи с осуществлением услуг клиентам на платной основе в соответствии с требованиями рынка.

Summary: In a market economy, commercial banks are a unique enterprise that provides various services to their customers. Currently, there is an increase in the number of traditional and newly formed non-traditional operations carried out by banks in connection with the implementation of services provided to customers on a paid basis in accordance with market requirements.

Қазіргі уақытта Қазақстан экономикасының дамуы тұрғысынан коммерциялық банктерді нарыққа бейімдеудің негізгі құралы, сондай-ақ оларға ықпал ету құралы маркетинг болып табылады. Алайда дағдарыс кезеңінде бұл тезис тиісті дәрежеде жұмыс істемеді, бұл отандық банк секторының көптеген басшыларын мемлекеттен тікелей қолдау алуға мәжбүр етті. Осыған байланысты туындаған жағдайлар банк секторында маркетингтік тұжырымдаманы қолданудың жаңа әдістерін қолдану қажеттілігін көрсетті.

Көптеген отандық несие ұйымдары тұтынушылармен және іскери серіктестермен ұзақ мерзімді өзара тиімді қатынастар құруға бағытталған тұжырымдама ретінде маркетингке жеткілікті көңіл бөлмейді. Атап айтқанда, алдын-ала төлем ставкалары мен мөлшері ғана емес, сонымен қатар қызмет көрсету сапасы, банктің беделі және ойластырылған маркетингтік стратегия бүгінде тұтынушылар үшін несие институттарын таңдауда маңызды рөл атқарады [1].

Бұл тәсіл, ең алдымен, маркетингтік ақпаратты дұрыс іздеуге және өңдеуге негізделген хабардарлықты дамыту, оларды әзірлеуге қолайлы шешімдерді таңдауда сезімталдық, сәйкесінше банктік маркетингтің экономиканың қажеттіліктеріне бейімделуін жақсартатын проблемалар мен міндеттерді зерттеу қажеттілігін білдіреді.

Бұл, өз кезегінде, бізге банк секторындағы қауіпті жағдайлардың себептерін тез тануға, нарықта сұранысқа ие банк өнімдерін енгізуге, қазіргі нарықты кеңейтуге, банк қызметтері нарығының жаңа сегменттеріне шығуға және сол арқылы Қазақстан экономикасының даму серпініне оң ықпал етуге мүмкіндік береді.

Банк маркетингі заманауи менеджменттің, жаңа өнімдерді әзірлеудің нарықтық құралы ретінде бәсекеге қабілеттіліктің маңызды құрамдас бөлігі

болып табылады және қаржы-несие мекемелері қызметінің тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Айта кету керек, көптеген отандық коммерциялық банктер, банктік емес қаржы институттары және басқа қаржы институттары бірдей қызметті ұсынады, бұл қатаң бәсекелестікке әкеледі және олардың кірістілігіне әсер етеді. Осы және басқа аспектілер банк маркетингін кешенді жүйе ретінде енгізу, банк өнімдері мен қызметтерін тұтынушылардың мүдделері мен қажеттіліктерін ескере отырып, банктердің басқарушылық және маркетингтік қызметін ұйымдастыру қажеттілігін тудырады. Әлеуметтік бағдарланған тұжырымдамаға негізделген Банктік маркетинг жүйесін құру қажет болады.

Бұл жүйені енгізу нарыққа және тұтынушыға бағытталған банк қызметінің тиімділігін арттырады, Банктің имиджін нығайтады, клиенттердің банкке деген сенімін арттырады, банктердің дұрыс шешімдер қабылдау процесін оңтайландырады, банк қызметтерінің мүмкіндіктерін кеңейтеді және осылайша кірістіліктің өсуіне ықпал етеді.

Нарықтық экономикасы дамыған көптеген елдердің өмір сүруінің және өсуінің орасан зор тәжірибесі объективті түрде банк жүйесіндегі банктерге маркетингтік құралдардың, әдістер мен тәсілдердің барлық түрлерін тиімді әзірлеуге және пайдалануға мүмкіндік береді. Қазіргі заманғы банк секторындағы Маркетинг клиентке бағытталған стратегияны әзірлеуге, қызметтердің жаңа түрлерін және оларды ұсыну тәсілдерін іздеуге бағытталған, бұл банктік қызметті тұрақты өзгерту үшін ғылыми және маркетингтік қолдау рөлінің артуына әкеледі.

Банк саласындағы маркетингтің ерекшеліктері, ең алдымен, банк өнімдерінің ерекшелігіне байланысты: банк жасаған өнім, қызмет немесе операция [2].

Маркетинг-бұл банктің стратегиясы мен философиясы, ол мұқият дайындықты, терең және жан-жақты талдауды, банктің барлық бөлімшелерінің басшыдан бастап төменгі буындарға дейін белсенді жұмысын талап етеді. Маркетингтік тәсіл банкті өз өніміне емес, клиенттің нақты қажеттіліктеріне бағыттауды қамтиды. Сондықтан нарықты мұқият зерделеу, банк қызметін тұтынушылардың өзгеретін талғамы мен қалауын талдау қажет.

Банк маркетингін клиенттің қажеттіліктерін ескере отырып, банк өнімдерінің ең тиімді нарықтарын іздеу және пайдалану ретінде анықтауға болады. Бұл Банктің мақсаттарын нақты қоюды, оларға қол жеткізу жолдары мен тәсілдерін, жоспарларды іске асыру үшін іс-шараларды қалыптастыруды көздейді.

Маркетингтік қызмет аясында жаңа өнімдерді әзірлеу және жылжыту нәтижесінде банк жұмсайтын шығындар көлемі сияқты сәт өте маңызды. Өйткені, Банк өте қымбат ресурстармен жұмыс істейді және оларды сұраныс жоғары және қызмет көрсету шығындары салыстырмалы түрде төмен нарықтың ең тиімді сегменттерінде пайдалану керек.

Банктердің жұмыс істеуінің коммерциялық сипаты маркетингті кеңінен қолдануды талап етеді. Банк саласындағы маркетингтің ерекшелігі оның банк

жұмысын коммерцияландыруға ықпал ететіндігімен және ақша ресурстарын тиімді пайдалануды қамтамасыз етумен ғана емес, сонымен бірге бүкіл банк қызметінің объектісі болып табылатын ақша айналымының ерекшеліктерімен де байланысты. Демек, Банктік маркетинг экономикадағы қолма-қол ақшасыз төлемдерді жетілдіру және жеделдету арқылы ақша айналымын жеделдетуге бағытталуы керек. Маркетинг банк клиенттерінің (кәсіпорындардың, ұйымдардың, халықтың) шикізат пен материалдарды жеткізушілермен, дайын өнімді сатып алушылармен, жұмысшылармен және қызметкерлермен, қаржы және банк жүйесімен есеп айырысуды жылдам және дұрыс жүргізудегі қажеттіліктерін талдауға және қанағаттандыруға бағытталған. Банк маркетингі банк клиенттерінің шаруашылық қызметінің сипатын, олардың серіктестерін табу ерекшеліктерін, олардың қаржылық жағдайын және ақша айналымының жылдамдығына әсер ететін басқа да факторларды барынша ескеретін есеп айырысудың жаңа нысандарымен байланысты болады [3].

Банк ортасында салымшылардың шеңберін кеңейтуге ғана емес, сонымен қатар оларға қызмет көрсету сапасын үнемі жақсартуға бағытталған интеграцияланған маркетинг барған сайын қолайлы бола түсуде. Банк саласындағы маркетингтің ерекшелігі-коммерциялық банктер салымдарды тартуға ғана емес, сонымен қатар әртүрлі бірлестіктерге, кәсіпорындарға, ұйымдарға және халыққа несие беру арқылы тартылған қаражатты белсенді пайдалануға мүдделі. Бұл кәсіпорындар мен халыққа несие беру түрінде жүзеге асырылатын несиелік инвестициялар саласында да маркетингтің жан-жақты дамуын қажет етеді.

Маркетингтік қызметті ұйымдастыру кезінде банктік өнім мен қызметке тән нақты сипаттамаларды ескеру қажет. Оларды еске түсіріңіз:

- қызметтердің анықталмауы, олардың дерексіз сипаты;
- көрсетілетін қызметтер сапасының сәйкес еместігі және көрсетілетін қызметтердің оларды білдіретін адамдардың біліктілігінен бөлінбеуі;
- қызметтердің сақталмауы.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. — М.: КноРус, 2019. — 94 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / под ред. Позднякова В.Я.. — М.: Инфра-М, 2018. — 190 с.
3. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности — М.: Юрайт, 2020. — 456 с.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МЕМЛЕКЕТТІК БИЛІК ОРГАНДАРЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЖОБАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ

Айтуған Назым Мейрамбекқызы
Л.Н.Гумилев атындағы ЕҰУ Мемлекеттік және жергілікті басқару мамандығының
магистранты, Астана қ., Қазақстан Республикасы
Ғылыми жетекшісі – Хасенова К.К.
E-mail: nazym.aitugan@mail.ru

Резюме: Цель статьи-представить важность управления проектами для функционирования государственного управления и его вклад в реализацию целей развития правительства. В статье раскрывается необходимость применения проектного подхода в системе государственного управления для обоснованного, рационального и эффективного осуществления управленческой деятельности долгосрочного характера, направленной на оперативную адаптацию механизмов управления государственными программами и проектами к изменяющимся условиям и этапы и этапы внедрения проектного менеджмента в систему органов государственной власти Республики Казахстан.

Summary: The purpose of the article is to present the importance of project management for the functioning of public administration and its contribution to the implementation of government development goals. The article reveals the need to apply a project approach in the system of public administration for the reasonable, rational and effective implementation of long-term management activities aimed at operational adaptation of management mechanisms of state programs and projects to changing conditions and stages and stages of the implementation of project management in the system of public authorities of the Republic of Kazakhstan.

Кілт сөздер: жобалық менеджмент, мемлекеттік басқару органдары, тиімділік, жоба.

Жобалық менеджмент-бұл табысқа жету әдістемесі (адамдардың күш-жігерін үйлестіру және ресурстарды пайдалану бойынша нұсқаулық өнері), құны, уақыты мен сапасы бойынша оңтайлы нәтижелерге қол жеткізу және жобаға қатысушылардың барлығының мүдделерін қанағаттандыру үшін заманауи ғылыми әдістерді қолдану. Ал мемлекеттік және жергілікті басқарудағы жобалық менеджмент - бұл қоғамдық өмірдің белгілі бір саласында басқарушылық мақсаттарды шешуге бағытталған өзара байланысты іс-шаралар кешені ретінде жобаны іске асырудың тиімділігін болжау, жоспарлау, әзірлеу, бекіту, іске асыру, бақылау бойынша барлық деңгейдегі мемлекеттік басқару органдарының іс-қимыл жүйесі. Мемлекеттік билік органдар жүйесіне жобалық менеджмент енгізу нәтижесінде маңызды десек, жобалық менеджменттің дәстүрлі тәсілден басты айырмашылығы-алдымен тапсырма тұжырымдалады (мақсат қойылады), содан кейін орындаушылар осы мақсатқа жетудің нақты күнтізбелік-қаржылық жоспарын жасайды. Бұл тәсіл мүмкіндік береді:

- жобаларды іске асыру тиімділігінің жалпы деңгейін 20-30% - ға арттыру
- қаржы қаражаты айналымының жылдамдығын арттыру (шамамен 50%)
- клиенттердің қанағаттану көрсеткіштерін жақсарту (шамамен 30%)
- мемлекеттік қызметкерлердің адалдығын және олардың өз қызметіне қанағаттануын күшейту (шамамен 30%).

Қазақстан Республикасында жобалық менеджмент "Қазақстан - 2050" Стратегиясында Қазақстан Республикасының Президенті басқару ресурсын жетілдіру кезінде мемлекеттік секторда заманауи менеджмент институттары мен корпоративтік басқару қағидаттарын енгізу қажет екендігін атап өткелі көп талқыланып келе жатқан ұғым [1]. Бұл ұғымды енгізу мемлекеттік органдардан туындайтын қиындықтарды бейімделіп еңсеруге, мемлекеттік бағдарламалар мен жобаларды басқару тетіктерін өзгермелі жағдайға жедел бейімдеуге бағытталған ұзақ мерзімді сипаттағы басқарушылық қызметті негізделген, ұтымды және тиімді жүзеге асыруды талап етеді. Осыған байланысты мемлекеттік басқару жүйесінде жобалық тәсілді қолдану қажеттілігі туындайды.

Қазақстанда жобалар қоғам өмірінің ажырамас бөлігіне айналды. Сонымен, ұлттық экономиканың, бизнестің, сондай-ақ әлеуметтік саланың әртүрлі салаларындағы әртүрлі жобалардың саны үнемі өсіп келеді, сондықтан жобаларды басқаруға кәсіби көзқарастың маңызы артып келеді.

Қазақстанда мемлекеттік басқару саласына жобалық менеджментті енгізудің 2 кезеңін бөліп көрсетуге болады. Алғашқы кезеңде 2017-2018 жылдар аралығында Ұлттық экономика министрлігі Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің Кеңесі жанындағы орталық енгізу штабымен бірлесіп жобалық кеңсені енгізу бойынша жұмыстар жүргізді. Енгізу штабы жобалық басқару үшін 12 бағытты таңдап алды: агроөнеркәсіптік кешенді, сауданы, отын-энергетикалық кешенді, көлік және логистиканы, білім беруді, денсаулық сақтауды, туризмді және базалық индустрияландыруды дамыту және де жаппай кәсіпкерлік, нәтижелі жұмыспен қамту, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар, қаржылық тұрақтылық. Алғашқы кезеңде жобалық менеджментті енгізуді атқару үшін Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы базасында 2014 жылы құрылған Жобалық менеджмент орталығы жобалық менеджмент саласындағы персоналдың сәйкестігін растау жөніндегі белгіленген талаптарға сәйкестігі туралы аккредиттеу аттестатын алған бірінші және жалғыз орган. 2017 жылдан бастап ҚР СТ ISO 21500-2014 "жобаларды басқару жөніндегі Нұсқаулық" ұлттық стандарты және PRINCE2® Британдық әдісі бойынша сертификаттау қызметтерін көрсетеді.

Екінші кезеңді 2021 жылдың 26-шы ақпанындағы Қазақстан Республикасының Президентінің № 521 жарлығымен Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарына өзгерістер енгізілген кездегі мемлекеттік басқарудың жаңа моделі және жобалық менеджменттің мағыздылығының аталуымен басталды деп көрсетсек болады. Жобалық басқаруды жүзеге асыру қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 31 мамырдағы № 358 қаулысыда осы кезеңдегі мағызды құжаттардың бірі болып табылады. Бұл қаулыда мемлекеттік органдардың міндеттерін сапалы және тиімді орындауды қамтамасыз ету мақсатында жобалық басқару:

1) қазіргі заманғы технологияларға негізделген мемлекеттік басқарудың жаңа ұйымдастырушылық мәдениеті мен жобалық-желі моделін енгізу;

2) мемлекеттік секторда жобалық менеджмент құралдарының, әдістерінің, үздік практикаларының және стандарттарының негізінде жобалық басқаруға қатысты бірыңғай біріздендірілген тәсілді қамтамасыз ету;

3) жобаларды, міндеттер мен іс-шараларды өзгертуге және түзетуге уақтылы ден қоюды қоса алғанда, басқарушылық шешімдерді уақтылы қабылдау үшін стратегиялық және бағдарламалық құжаттарда көзделген мақсаттар мен нәтижелерге қол жеткізу дәрежесіне жедел онлайн-мониторингті және ахуалдық талдауды қамтамасыз ету;

4) азаматтар үшін республикалық және жергілікті бюджеттер, сондай-ақ мемлекеттік-жекешелік әріптестік есебінен қаржыландырылатын жобаларға бастамашылық ету және оларды іске асыру процестерінің айқындығы мен ашықтығын қамтамасыз ету;

5) Біріккен Ұлттар Ұйымы айқындаған 2030 жылға дейінгі орнықты даму саласындағы мақсаттарға қол жеткізді қамтамасыз ету жолымен жүзеге асырылады деп көрсетілді [2].

Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2022 жылғы 13 қаңтардағы № 2 Бұйрықпен бекітілген Мемлекеттік органдарды жобалық басқарудың үлгілік регламенті де орталық және жергілікті атқарушы органдар, даму институттарының өзара іс-қимылының тиімділігін арттыру үшін жобалық басқарудың қазіргі заманғы тәсілдерін енгізуді қамтамасыз ету мақсатында әзірленді [3].

Осы кезеңде Ұлттық және өзге де жобаларды әзірлеу, іске асырудың жедел мониторингін қамтамасыз ету мақсатында Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 23 ақпандағы өкімімен 2021 жылы № 37-ө «Ұлттық жобаларды іске асыру мониторингі жөніндегі Офис» құрылды. Офис матрицалық құрылым форматында Қазақстан Республикасы Премьер-Министрі Кеңсесінің Жобалық басқару орталығының, Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігінің Жобалық басқару департаментінің базасында Жобалық басқаруға және ұлттық жобаларды іске асыруға жауапты мемлекеттік органдар мен ұйымдардың өзге құрылымдық бөлімшелерін тарта отырып құрылады. Офистің міндеттері:

1) жобалық басқаруды зерделеу, мемлекеттік органдар мен ұйымдардың қызметіне бейімдеу және кешенді енгізу;

2) жедел және тиімді өзара іс-қимылды ұйымдастыру, мемлекеттік органдар мен ұйымдардың жобалық қызметін үйлестіру және әдіснамалық сүйемелдеу;

3) мемлекеттік органдардың жобалық офистерінің Қазақстан Республикасы Президенті Әкімшілігіне, Қазақстан Республикасы Премьер-Министрі Кеңсесіне (бұдан әрі – ПМК) және Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігіне ұлттық және өзге де жобалардың іске асырылуы жөнінде өзекті ақпарат беруін қамтамасыз ету;

4) ұлттық және өзге де жобаларды іске асырудың жедел мониторингін қамтамасыз ету [4].

"Qazaqstan Project Management Awards" жобалық жетілдірудің жыл сайынғы ұлттық конкурсы Қазақстанда 2020 жылдан бастап өткізіліп келеді және жобалық командаларды қолдауға және олардың жобалық басқару саласындағы жетістіктерін бағалауға бағытталған. 2 жыл ішінде Қазақстанда мемлекеттік басқару жүйесінде бірыңғай жобалық тәсілді қалыптастыру және қолдану бойынша жұмыс жүргізілуде-жобалық басқаруды жүзеге асыру қағидалары бекітілді, Мемлекеттік бағдарламалар Ұлттық жобаларға ауыстырылды.

Осылайша, зерттеу жұмыстарымызды қорытындылай келе, Қазақстан Республикасы мемлекеттік органдарында жобалық басқарудың енуі қалыптасу сатысында түр деп көрсете аламыз. Мемлекеттік басқару жүйесі үнемі өзгерістер мен толықтырылулар жүзеге асып отыратын сала болғандықтан, өзгерістерге бейім және тиімді жобалық менеджмент өзгерістерді тиімді басқарудың әмбебап технологиясы болып табылады. Сондықтан мемлекеттік басқаруда жоспарлау мен болжауға ғана емес, сонымен қатар жобалауға да назар аудару маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. https://www.akorda.kz/ru/official_documents/strategies_and_programs
2. Жобалық басқаруды жүзеге асыру қағидаларын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 31 мамырдағы № 358 қаулысы
3. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2022 жылғы 13 қаңтардағы № 2 Бұйрықпен бекітілген Мемлекеттік органдарды жобалық басқарудың үлгілік регламенті
4. Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2021 жылғы 23 ақпандағы № 37-ө өкімімен бекітілген Ұлттық жобалардың іске асырылуын мониторингтеу офісі туралы ереже

ӘОЖ 339.138

ЖОБАЛАР АРҚЫЛЫ КОМПАНИЯНЫҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ЕНГІЗУ ТӘЖІРИБЕСІН ЖЕТІЛДІРУ

Алиев Н.А., Жақсылықова А.Т. – МП-2111 р-1 тобының студенттері
Қосақбай С.А., Сәбитхан М.Н. – МП-2011 к-2 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Сегодня существует ряд методологических подходов к управлению портфелем проектов, каждый из которых дает свое определение и структурирует жизненный цикл управления портфелем проектов по-своему.

Summary: Today, there are a number of methodological approaches to project portfolio management, each of which gives its own definition and structures the life cycle of Project Portfolio Management in its own way.

Жобалар портфелін құру кезеңі. Жобалар портфелін құру кезеңінің негізгі мақсаты кейіннен іске қосылуы және іске асырылуы ықтимал жобалар пулын қалыптастыру болып табылады. Яғни, осы кезеңде Компанияның қаржылық және өзге де шектеулерін ескерместен жобалық (инвестициялық) бастамалар мен өтінімдерді жинау жүзеге асырылады. Әр түрлі компанияларда бұл кезең әр түрлі ұйымдастырылуы мүмкін-компанияның көлеміне және жобалық өтінімдер көлеміне байланысты. Негізінен, мұның бәрі екі сатылы құрылымға келеді:

1. Алдымен жобалау идеясы ірілендіріліп пысықталады (әртүрлі компанияларда әртүрлі нысандар – жобалау өтінімі, инвестициялық өтінім, жобаны іске асыруға сұрау салу және т.б. пайдаланылуы мүмкін). Бұл зерттеудің мақсаты-бұл идеяның компанияның стратегиялық мақсаттарына қаншалықты сәйкес келетіндігіне және осы идеяны іске асырудың орынды және өзекті екендігіне баға алу.

2. Жобалау идеясы келісіліп, бекітілгеннен кейін технологиялық, экономикалық және өзге де іздестірулер/есептеулер (ТЭН, бизнес-жоспар және т.б. нысанында) жүргізіледі. Бұл есептеулердің мақсаты осы идеяны іске асырудың әсері оны жүзеге асырудағы инвестицияларға қаншалықты сәйкес келетінін бағалау болып табылады.

Бизнес-жоспар келісіліп, бекітілгеннен кейін бұл жоба жобалар портфелінің құрамында іске асыру үшін ықтимал қызықты жобалар пулына түседі. Ірі компанияларда екінші кезеңнің деректері ішкі сатыларға бөлінуі мүмкін. Мысалы, көптеген ірі компаниялар 2-кезеңнің екі кіші кезеңге бөлінуімен сипатталады:

1) жобаны қаржыландыру бойынша мүмкіндіктерді ескермей есептеу (жоба өз қаражаты есебінен қаржыландырылады деп қабылданған кезде). Бұл кезеңде жобаны іске асырудың технологиялық және ұйымдастырушылық нұсқалары тұрғысынан баламалар қарастырылады, ең жақсы нұсқа таңдалады және ол үшін экономикалық тиімділік есептеледі.

2) жобаны қаржыландырудың балама нұсқаларын ескере отырып есептеу (байланысты Кредиттеу, жобалық қаржыландыру, гранттар, үлестік қатысу және т.б.). Бұл кезеңде әртүрлі көздерден тартылатын ақшаның әртүрлі құны, сондай-ақ жобалық тәуекелдерді сыртқы қатысушылармен бөлу мүмкіндіктері ескеріледі.

Жобалар портфелін іріктеу кезеңі. Жобалар портфелін іріктеу кезеңінің мақсаты портфельдің қаржылық және өзге де шектеулерін ескере отырып, портфельге жобаларды іріктеу болып табылады. Яғни, осы кезеңде әлеуетті жобалар пулын құру кезеңінде алынған портфель іске асыруға қабылданатын болады.

Осы кезеңдегі типтік процесс екі кезеңнен тұрады, олар Бизнесінің ерекшелігіне және компанияның ұйымдық құрылымына байланысты өзгертілуі мүмкін:

1. Жобаларды саралау (басымдық). Қаржы ресурстарының шектеулілігі жағдайында компания үшін неғұрлым тиімді және стратегиялық маңызы бар

жобаларды іске асыру аса маңызды болғандықтан, бірінші кезеңде келесі кезеңде іріктеу жүргізу үшін жобаларды олардың маңыздылығының кему тәртібімен құру қажет. Рейтинг әртүрлі критерийлер бойынша жасалуы мүмкін. Нарыққа бағдарланған компанияларда рейтинг негізінен экономикалық және инвестициялық көрсеткіштерге сүйенеді (NPV, өтелу мерзімі және т.б.).

Инфрақұрылымы мен күрделі нысандары бар компанияларда технологиялық көрсеткіштер көбінесе рейтингке қатысады-яғни жобалар технологиялық тиімділігі бойынша басымдыққа ие. Экономикалық тиімділіктен басқа, әлеуметтік және мемлекеттік міндеттемелер түріндегі жүктемені көтеретін компанияларда (табиғи монополиялар, мемлекеттік компаниялар) әлеуметтік тиімділік көрсеткіштері және басқа да ерекше көрсеткіштер рейтингке қатыса алады.

Бұл кезеңде субъективті фактор ең күшті-лоббистік күштер қосылады, олар өздерінің жобалары компания үшін ең тиімді және қажет екенін басшылыққа дәлелдеуге тырысады. Осы субъективті фактордан мүмкіндігінше аулақ болу үшін рейтингті жүзеге асыруға негіз болатын көрсеткіштер мен принциптерді белгілейтін тиісті әдістерді әзірлеу қажет.

2. Жобаларды іріктеу. Жобалар ұйымдастырылғаннан кейін іріктеу кезеңі басталады – қайсысын іске асыру керек және қайсысын қабылдау керек. Ең басым бірінші кезекте, ең азы – соңғысында таңдалады. Сонымен қатар, көптеген шешімдер болуы мүмкін – мысалы, егер компанияда кейбір жобаларды жүзеге асыруға қаражат жетіспесе, ол бұл ақшаны нарықтан тартып, портфельдің жалпы тиімділігін арттыратын көптеген жобаларды жүзеге асыра алады.

Әрбір басымдықты іске асыру үшін жобалық басқару әдіснамасы негізінде төменгі деңгейдегі жобалардың жеке портфельдері құрылды.

Стратегияны операциялық деңгейге ауыстырудың соңғы рәсімі статистикалық және әсер ететін көрсеткіштер жүйесін қалыптастыру, стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу үшін олардың қажетті және шекті мәндерін, сондай-ақ жоспарланған көрсеткіштерді алуға бағытталған жобалар мен іс-шараларды анықтау болып табылады. Осыдан кейін ғана стратегия астрономиялық уақыт жазықтығында операциялық деңгейге ауыстырылды деп айтуға болады.

Ұйымдар мен кәсіпорындарда (кеңсе бағдарламалары, виртуалды кеңселер, электрондық пошта, телеконференциялар және т.б.) жиі қолданылатын бағдарламалар мен технологиялардың кең ауқымынан басқа, нарық жоспарлау мен басқаруға, соның ішінде жобаларды басқаруға тікелей байланысты жұмыстарды автоматтандыруға арналған мамандандырылған бағдарламалық жүйелердің едәуір санын ұсынады.

Жобаларды жоспарлау және басқару процестерін оңтайландыруға арналған ұйымдастырушылық және бағдарламалық-техникалық орта жобаны басқарудың ақпараттық жүйесі деп аталады. ЖОЖ менеджерді басқарудың тиімділігін және жұмыстардың орындалуын үйлестіруді қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін, оның өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде жобаны

басқарудың әртүрлі деңгейлерін қамтитын, тексерілген басқару шешімдерін әзірлеу құралдарымен қамтамасыз етеді [1].

Жобаны басқару жүйесінің негізгі бағдарламалық жасақтамасынан басқа (Microsoft Project, Primavera Project Planner Professional, ProjectExpert және т. б.) нақты компанияның IPS құрамына ssp жүйелері, модельдеу және бизнесті оңтайландыру сияқты басқа бағдарламалар интеграциялануы мүмкін- (Microsoft CRM, Terrasoft CRM, 1С:CRM ПРОФ), кәсіпорынды басқарудың ERP-жүйелері (Microsoft Dynamics, InforERP Syte Line, 1С:Кәсіпорын 8.0), электрондық құжат айналымы жүйелері (DocsVision, Летограф, электрондық құжат айналымы жүйесі), электрондық құжат айналымы жүйесі (DocsVision, Летограф, 1С: құжат айналымы) және т. б.

Жеке бағдарламалардың оң және теріс қасиеттерін анықтау призмасы арқылы басқаруды қолдау бағдарламалық жасақтамасының жеке түрлерін қарастырыңыз.

Бизнес-процестерді автоматтандыру бағдарламалық жасақтамасының жеке класы болып табылатын CRM жүйелері, ең алдымен, компаниялардың клиенттік базасына бағытталған. Мұндай жүйелер ақпаратты сақтауды ұйымдастыруға ғана емес, сонымен қатар клиенттермен өзара әрекеттесу процестерін бақылауға, байланыс процестерін тиімді құруға, өнім желісін кеңейтуге, бизнесіңізді дұрыс бағытта дамытуға мүмкіндік береді.

CRM жүйелерінің артықшылықтарына қосымшалардың клиент-серверлік архитектурасын да жатқызуға болады. Пайдаланушылардың жүйенің өзімен өзара әрекеттесуін ұйымдастыру серверге кіру арқылы жүзеге асырылады, бұл сізге көптеген мәліметтер базасын құруға емес, барлық ақпаратты бір желілік файлда сақтауға мүмкіндік береді. Пайдаланушылардың компьютерлерінде серверлік бөлікке шлюз ретінде жұмыс істейтін бағдарламаның клиенттік бөлігі ғана орнатылады.

Сонымен қатар, қазіргі заманғы CRM жүйелерінің көпшілігінде жеке есеп беру нысандарын жасау мүмкіндігі бар, бұл осындай жүйелердің функционалдығын кеңейтуге және оны белгілі бір компанияның қажеттіліктеріне бейімдеуге мүмкіндік береді.

CRM жүйелерінің басты кемшілігі-бұл ұйымның негізгі бизнес-процестеріндегі компанияның бірінші басшысының рөлін ескермеу фактісі. CRM жүйелерінде барлық бақыланатын процестер "менеджер-Клиент-Менеджер" қағидаты бойынша құрылады. Осылайша, осы сыныптың жүйелері ұйымның барлық деңгейлері үшін маңызды болып табылатын стратегиялық басқаруды автоматтандыруға мүмкіндік бермейді. Шын мәнінде, мұндай жүйелердегі автоматтандырудың міндеттері басқару саласында емес, тек оның бір саласы – клиенттермен қарым-қатынасты басқару.

Басқаруды автоматтандыру жүйесінің келесі түрі - Электрондық құжат айналымы бағдарламалары. Мұндай жүйелердің мәні әр түрлі құжаттармен жұмыс процестерін автоматтандыру болып табылады – орындалған жұмыс туралы тұрақты есептерден бастап компания басшысының бұйрықтары мен бұйрықтарына дейін [2].

Мұндай жүйелердегі компанияның жоғарғы басшылығының қатысуы CRM жүйелерімен жұмыс істеуге қарағанда әлдеқайда жоғары. Құжаттаманың көп мөлшері басқарудың жоғары деңгейінде жасалады, өйткені ұйымның барлық негізгі процестері осы жерде анықталады.

Электрондық құжат айналымының көптеген жүйелері жергілікті желінің хаттамалары арқылы қол жетімді файлдарды қашықтан орналастыру принципіне негізделген. Кейбір бағдарламалық құралдар тіпті бірнеше пайдаланушылар мәтіндік немесе кестелік құжатты бір уақытта өңдей алатын кезде құжаттарға ортақ қол жетімділікті ұйымдастыруға мүмкіндік береді, олардың әрқайсысы қазіргі уақытта енгізген өзгерістерді көре алады.

Электрондық құжат айналымы жүйелерінің басты артықшылығы ретінде қарапайым пайдаланушы интерфейсі, пайдаланушылардан белгілі бір дағдылардың болуын талап ететін нақты функциялардың болмауын ажыратуға болады. Электрондық құжат айналымының барлық бағдарламалары құжаттардың жекелеген түрлерін топтастыру және оларға құжаттамамен жұмыс істеу жөніндегі іс-қимылдарды қадағалауға мүмкіндік беретін бірегей белгілер беру мүмкіндігімен құжаттаманың корпоративтік пулына қол жеткізудің графикалық интерфейсі білдіреді. Электрондық құжат айналымы жүйесіндегі кемшіліктердің арасында функционалдық бөлікті кеңейту құралдарының жоқтығы ерекше байқалады. Егер көптеген CRM жүйелерімен жұмыс істеу кезінде пайдаланушылар өздерінің бағдарламалық формаларын жасай алса, онда жүйелердің функционалдығы бастапқыда енгізілген модульдермен шектеледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 336.71

ҚАРЖЫ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘРТҮРЛІ ҰЙЫМДЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРДАҒЫ КӘСПОРЫНДАРДЫҢ МАҚСАТТАРЫНА ЖЕТУДЕГІ РӨЛІН АНЫҚТАУ

Амангелді Г.Т., Өнербай Е.Т. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Алимов Т.Н. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Рахымжанова А.А. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлено различные определения понятия «финансы». Рассмотрены различные виды финансовых отношений. Определена роль финансов в достижении целей предприятий.

Summary: This article presents various definitions of the concept of "finance". Various types of financial relations are considered. The role of finance in achieving the goals of enterprises is determined.

Кәсіпорындар заңды тұлғалар болып табылады және келесі белгілерге сәйкес келеді: жеке мүлкі бар, өз атынан мүліктік және мүліктік емес құқықтарға ие болады және жүзеге асырады, тиісті міндеттерге ие; банкте дербес баланс пен есеп айырысу шоты бар және т.б. олардың шаруашылық қызметінің мазмұны өнімді өндіру мен сатуды ұйымдастыру, жұмыстарды орындау немесе қызмет көрсету болып табылады.

Кәсіпкерлік қызмет барысында ұйымдар арасында өндірістік процесті ұйымдастыруға, қаржыны қалыптастыруға және инвестициялық қызметті жүзеге асыруға байланысты экономикалық байланыстар мен қаржылық қатынастар пайда болады.

Қаржылық қатынастардың материалдық негізі-ақша. Дәл олардың қозғалысы кезінде компаниялар арасындағы өзара есеп айырысулардың арқасында Қаржы деп аталатын ақша қаражаттары пайда болады. Бұл осы мәселенің өзектілігі.

Кәсіпорындардың қаржысы-бұл компаниялардың негізгі, айналым капиталы мен ақша қаражаттарының қорларын қалыптастыру және пайдалану кезінде пайда болатын ақшалай қатынастар [1, б.12].

Н. А. Алексеева кәсіпорынның қаржысын ақша айналымы нәтижесінде пайда болатын экономикалық және ақшалай қатынастар және кәсіпорында капиталдың жұмыс істеуімен байланысты ақша ағындарының негізінде пайда болады деп сипаттайды. М. В. Чараева қаржы:

- 1) Қаржылық қатынастар жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады;
- 2) экономиканың әртүрлі салаларына жататын компаниялардың кірістерінің пайда болуы мен бөліну процестерін көрсетеді;
- 3) кәсіпкерлік қызметпен тығыз байланысы бар [1, 217-бет]. Қаржылық қатынастар фирманың меншікті қаражаты қарыз қаржыландыру көздерін тарту арқылы қалыптасқан кезде пайда болады, ал осы қызметтен алынған кірістер оны одан әрі дамытуға жұмсалады.

Экономикалық мазмұнға байланысты қаржылық қатынастар қатынастар объектілері бойынша топтастырылады:

- құрылтайшылар арасындағы қаржылық қатынастар-ұйым құрылған кезде, оның жарғылық капиталы қалыптасқан кезде орын алады;
- өндірісті және өнімді сатуды реттеуге көмектесетін кәсіпорындар мен фирмалар арасында;
- компания бөлімшелері арасындағы қатынастар - бұл жерде олардың бір-бірімен өзара әрекеттесуі, өндірістік учаскелер бойынша қаржыны бөлу, алынған пайданы бөлу, айналым қаражаттарының жағдайын бақылау кезінде түсініледі. қаражат;
- фирма мен оның қызметкерлері арасында – акциялар мен облигациялар шығару, олар бойынша пайыздар төлеу, еңбек қызметін қаржыландыру, жеке табыс салығын ұстау және т. б. үшін қаржыны пайдалануды қамтиды;
- кәсіпорын мен бас компания арасында-қаржылық қатынастардың бұл түрі ірі холдингтер, одақтар мен өнеркәсіптік топтар ішінде орын алады;

- компания мен мемлекеттік қаржы жүйесі арасында – мұндай қатынастар кәсіпорындар мемлекеттік бюджетке салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді төлеген кезде, салық жеңілдіктерін алған кезде, айыппұл санкцияларын төлеген кезде, мемлекеттік қаржыландыру кезінде пайда болады; – кәсіпорын мен банктер арасында [2, 237-бет].

Сонымен, жоғарыда айтылғандай, кәсіпорындар мен олардың контрагенттері арасында туындайтын кез-келген қаржылық қатынастардың негізі ақша қаражаттарының қозғалысы болып табылады. Ақша ағынының қозғалысының арқасында компанияның жарғылық капиталы қалыптасады, тұрақты қаржы айналымы жүреді, әртүрлі мақсаттағы ақша қорлары қалыптасады және пайдаланылады. Кәсіпорынның меншікті капиталы: жарғылық, резервтік, қосымша капитал, амортизациялық аударымдар, бөлінбеген пайда және т. б. негізінде құрылады.

Қаржылық ресурстардың қарыз көздері: алынған банктік, бюджеттік несиелер немесе коммерциялық несиелер, сондай-ақ айналымдағы кредиторлық берешек және т. б.

Тартылған қаржы көздері-бұл кәсіпорынның ақшалай қаражаты: оның дебиторлық берешегі, мемлекеттік субсидиялар, компанияның салық төлеу бойынша қарыздары, еңбек келісімдері бойынша міндеттемелер және т. б.

Осылайша, қаржы кәсіпорынға құрылтайшылардың жарналары, алынған пайда, несиелік банктік ресурстар, Инвестициялар, басқа кірістер және т. б. кез-келген компанияның негізгі өндірістік қаржылық-экономикалық міндеті оның қаржылық тепе-теңдігін қамтамасыз ету болып табылады, яғни. өндірістік процестерді қамтамасыз ету мақсатында кірістер мен шығыстар арасындағы теңгерімге қол жеткізу.

Кәсіпорындардың қаржысы кәсіпорындардың мақсаттарына жетуде үлкен рөл атқарады. Кәсіпорынның әртүрлі мақсаттарына жетудегі қаржының рөлі кәсіпорынның пайдасын алу және көбейту болып табылады, сонымен қатар олар қаржылық ресурстарды қалыптастыру көздерін оңтайландырады.

Қаржы кәсіпорынның ақшалай тұрақтылығын қамтамасыз етеді, соның ішінде кәсіпкерлік тәуекелдерден қорғаудың әртүрлі тетіктерін қолдану (сақтандыру, хеджирлеу, қаржылық резервтер құру), олар инвестициялық тартымдылықты тудырады және қаржы-шаруашылық қызметті жүргізу мен нәтижелеріне жауап береді.

Осылайша, келесі қорытынды жасауға болады, кәсіпорынның қаржысы — бұл компаниялардың негізгі, айналым капиталы мен ақша қаражаттарын қалыптастыру және пайдалану кезінде пайда болатын ақша қатынастары. Қаржылық қатынастар фирманың меншікті қаражаты қарыз қаржыландыру көздерін тарту арқылы қалыптасқан кезде пайда болады, ал осы қызметтен алынған кірістер оны одан әрі дамытуға жұмсалады.

Кәсіпорындар мен олардың контрагенттері арасында туындайтын кез-келген қаржылық қатынастардың негізі-ақша қаражаттарының қозғалысы. қаржы кәсіпорынға құрылтайшылардың жарналары, алынған пайда, несиелік банктік ресурстар, Инвестициялар, басқа кірістер және т.б. арқылы түсуі

мүмкін. кез-келген компанияның негізгі өндірістік қаржылық-экономикалық міндеті-оның қаржылық тепе-теңдігін қамтамасыз ету, яғни өндірістік процестерді қамтамасыз ету мақсатында кірістер мен шығыстар арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу. Кәсіпорынның мақсаттарына жетудегі қаржының рөлі зор, өйткені қаржы болмаса, кәсіпорын болмас еді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. — М.: НИЦ Инфра-М, 2016. — 214 с.

2. Акуленко, Н. Б. Экономический анализ: Учебное пособие / Под ред. Н. Б. Акуленко и В. Ю. Гарновой — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 157 с.

ӘОЖ 336.71

**КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ МӘНІ,
МАҚСАТТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ**

Амангельдиева А.А., Мухамедов И.Ф. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері
Ноғайбек Е.С. – БФ-2011 к-3 тобының студенті
Кенжебек Б.А. – БФ-911 к-2 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Сущность финансового анализа и его задачи заключается в изучении эффективности компании с точки зрения финансового состояния. Это позволяет определить наиболее оптимальные методы управления финансами в компании, применение которых позволяет повысить эффективность работы предприятия.

Summary: The essence of financial analysis and its tasks is to study the effectiveness of the company from the point of view of its financial condition. This makes it possible to identify the most optimal methods of managing finances in the company, the use of which allows you to increase the efficiency of the enterprise.

Қаржылық жағдай, мәні бойынша, компанияның өзінің экономикалық қызметін дербес қаржыландыру қабілетінің көрсеткіші болып табылады. Қаржылық жағдайды сипаттайтын негізгі параметрлер:

- 1) өз қаражатының болуы;
- 2) қаржыны орналастырудың ұтымдылығы;
- 3) ақша қаражатын пайдаланудың тиімділігі;
- 4) әртүрлі компаниялармен жасалған мәмілелер мен шарттардың сапасы мен саны;
- 5) қаржылық тұрақтылық;
- 6) кәсіпорынның төлем қабілеттілігі.

Параметрлер белгіленген стандарттарға сәйкес келетініне байланысты қаржылық жағдай тұрақты, тұрақсыз және дағдарыс ретінде анықталады.

Ең бастысы, қаржылық талдаудың мәні және оның міндеті келесі анықтаманы береді: талдау – бұл зерттеу процесі, оның негізгі мақсаты

компанияның одан әрі дамуы туралы негізделген болжамдар жасау болып табылады.

Қаржылық талдауда, әдетте, екі негізгі түрі бар – сыртқы және ішкі.

Ішкі талдауды компания қызметкерлері жүргізеді. Зерттеудің бұл түріндегі мәліметтер әлдеқайда көп, бұл басқарушылық мәселелер бойынша тиімді шешімдер қабылдауға мүмкіндік береді [1].

Қаржылық жағдайды сыртқы талдауды ұйымның ішкі ақпараттық базасына қол жетімді емес үшінші тарап талдаушылары жүргізеді. Нәтижесінде сыртқы талдау аз егжей-тегжейлі және формальды болып табылады.

Кәсіпорын менеджментінің негізгі міндеті-өз ұйымының да, оның мүмкін бәсекелестерінің де қаржылық жағдайын бағалау мүмкіндігі. Қаржылық талдау жүргізу үшін талдаудың негізгі әдістері бойынша тиісті білімі, жеткілікті ақпараттық базасы және ұсынылған әдіспен жұмыс істей алатын жоғары білікті қызметкерлері болуы қажет.

Қаржылық талдау жүйесінде ұйымның қаржылық жағдайын талдау маңызды орын алады. Қаржылық жағдайды талдау ұйымның маңызды және ажырамас басқару элементі және қаржылық талдау жүйесіндегі маңызды блок болып табылады, оның рәсімдерін білу кез-келген экономист (қаржыгер) үшін міндетті болып табылады.

Алексеева А. и. бірлескен авторлармен бірге кәсіпорынның қаржылық жағдайы-бұл кәсіпорынның қаржылық ресурстарының болуын, орналасуын және пайдаланылуын көрсететін көрсеткіштер жүйесімен сипатталатын күрделі ұғым. Қаржылық жағдай кәсіпорынның қаржылық қатынастар жүйесінің барлық элементтерінің өзара әрекеттесуінің нәтижесі болып табылады, сондықтан өндірістік және экономикалық факторлардың бүкіл жиынтығымен анықталады.

А. Н. Гавриловтың және А. А. Поповтың пікірінше, қаржылық жағдайды шаруашылық жүргізуші субъект қаражатының айналымы процесінде туындайтын қатынастар жүйесінің, сондай-ақ белгілі бір күнге әртүрлі активтердің болуын, міндеттемелердің мөлшерін, шаруашылық жүргізуші субъектінің өзгертін сыртқы ортада жұмыс істеу және даму қабілетін, ағымдағы және болашақ мүмкіндікті сипаттайтын осы қаражат көздерінің нәтижесі ретінде анықтауға болады кредиторлардың талаптарын, сондай-ақ оның инвестициялық тартымдылығын қанағаттандыру.

Ұйымның қаржылық жағдайын талдаудың негізгі мақсаты - ұйымның қаржылық жағдайындағы жағымсыз ауытқулардың себептерін уақтылы анықтау және жою, ұйымның қаржылық жағдайын және оның төлем қабілеттілігін жақсарту резервтерін анықтау[2].

Қаржылық жағдайды талдаудың негізгі міндеттері:

- 1) Қаржылық жағдайдың сапасын анықтау;
- 2) кезең ішінде оның жақсару немесе нашарлау себептерін зерделеу;
- 3) кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы мен төлем қабілеттілігін арттыру бойынша ұсыныстар дайындау.

Қаржылық талдау көмегімен талдаушы бухгалтерлік есеп деректерін өңдейді, оларды нақты қаржылық және салалық ақпаратпен толықтырады және кәсіпорынның барабар экономикалық моделін алады, оның көмегімен келесі сұрақтарға жауап беруге болады:

1. кәсіпорын тиімді жұмыс істей ме?
2. оның нақты пайдасы немесе шығыны қандай?
3. мысалы, қолданыстағы жағдаймен 3 жылдан кейін кәсіпорында не болады?
4. бұл кәсіпорынның әлсіз жақтары неде және оның сәтті жұмыс істеуі үшін нені өзгерту керек?
5. оны қайта құрудың мағынасы бар ма?

Қаржылық талдау жүргізу нәтижелері бұрын қабылданған басқарушылық шешімдер тиімділігінің және оларды іске асырудың толықтығының көрсеткіші; өндірісті дамытудың ықтимал нұсқаларын және болашақта күтілетін нәтижелер көрсеткіштерін таңдаудың негізі; өндіріс стимуляторы болып табылады.

Нарық жағдайында кез-келген шаруашылық жүргізуші субъектінің қызметіндегі ұйымның қаржылық жағдайын талдаудың рөлін асыра бағалау қиын. Шынында да, нарықтық экономика жағдайында бизнес идеясының өзі өзгереді. Экономикалық қызметтің кез-келген түрі ақша салудан басталады және ақшалай бағасы бар нәтижемен аяқталады. Барлық кәсіпорындар үшін ортақ нәрсе-біраз уақыттан кейін барлық жұмсалған ресурстарды жабуға және табыстың қолайлы деңгейін қамтамасыз етуге қабілетті нарықтық құнды құру мақсатында таңдалған ресурстарды жоспарланған пайдалануға қол жеткізу. Осыған байланысты тек қаржылық талдау ақша қаражаттарының қозғалысының барлық аспектілері мен нәтижелерін, ақша ағындарымен байланысты қатынастардың деңгейін, сондай-ақ кәсіпорынның мүмкін қаржылық жағдайын кешенді түрде зерттей және бағалай алады. Қаржылық талдауды қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді экономикалық шешімдерді негіздеу құралы, басқару сапасын бағалау құралы, болашақ нәтижелерді болжау әдісі ретінде пайдалануға болады.

Қаржылық жағдай-бұл оның айналымы процесінде капиталдың жай-күйін және шаруашылық жүргізуші субъектінің белгілі бір уақытта өзін-өзі дамытуға қабілеттілігін, яғни өз қызметін қаржыландыру мүмкіндігін көрсететін экономикалық категория. Операциялық, инвестициялық және қаржылық қызмет процесінде капитал айналымының үздіксіз процесі жүреді, қаражат пен оларды қалыптастыру көздерінің құрылымы, қаржылық ресурстардың болуы мен қажеттілігі өзгереді, нәтижесінде сыртқы көрінісі төлем қабілеттілігі болып табылатын кәсіпорынның қаржылық жағдайы өзгереді. Кәсіпорынның қаржылық жай-күйі оның қалыпты жұмыс істеуі үшін қажетті қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуіне, оларды орналастырудың орындылығы мен пайдалану тиімділігіне, басқа заңды және жеке тұлғалармен қаржылық өзара қарым-қатынастарға, төлем қабілеттілігі мен қаржылық орнықтылығына, сондай-ақ кәсіпорынның операциялық, қаржылық және басқа да қызмет түрлерін жүзеге асыру тиімділігіне байланысты болады. Бұл ретте

кәсіпорынның қаржылық жағдайына өндірістік (өндірістік қуатты қарқынды және экстенсивті пайдалану көрсеткіштері), ұйымдастыру факторлары (басқару құрылымдарының теңгерімділігі), айналым факторлары (дебиторлық және кредиторлық берешектерді басқару, жеткізушілердің сенімділігі және т.б.) әсер етеді. Қаржылық жағдайдың көрсеткіштері қаржы ресурстарының болуын, орналасуын және пайдаланылуын көрсетеді. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қаржылық жағдайын талдау арқылы қаржылық тұрақтылықты объективті бағалауға қол жеткізіледі, оның негізінде банкроттықтың ықтималдығын уақтылы анықтауға және қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігін есептеуге болады.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту жолдарын іздеу кез-келген компанияны басқарудың басты міндеттерінің бірі болып табылады. Қазіргі уақытта мамандар компанияның қаржылық жағдайын "сауықтырудың" бірнеше жолын анықтайды.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың негізгі жолдарының бірі компания өндіретін өнімнің өзіндік құнын төмендету болып табылады. Бұл параметр жеткізуді оңтайландыру арқылы да, кәсіпорында қабылданған технологиялық және бизнес-процестерді өзгерту арқылы да жақсартылуы мүмкін.

Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың тағы бір жолы-компанияны басқарудың тиімділігін арттыру, сонымен қатар қызметкерлерді ынталандырудың әртүрлі түрлерін енгізу. Кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартудың бұл әдісі компанияны түбегейлі қайта құруды қажет етпейді, әдетте, компания ішіндегі бизнес-процестерді оңтайландыруға қызметкерлер үшін міндеттерді қоюды автоматтандыруға мүмкіндік беретін жүйені енгізу арқылы, сондай-ақ әр қызметкердің үлесін бағалауға негізделген материалдық ынталандырудың әртүрлі әдістерін қолдану арқылы қол жеткізуге болады. кәсіпорынның коммерциялық қызметінің жалпы нәтижесі [3].

Сондай-ақ, кәсіпорын басшылығы жабдықты ауыстыру қажеттілігі туралы және нарықта танымал тауарларды шығаруға немесе қызметтерді ұсынуға мүмкіндік беретін жаңа технологияларды енгізу мүмкіндігі туралы ұмытпауы керек. Қалай болғанда да, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту жолдарын іздеген кезде, осы шараларды жүзеге асыру үшін қажетті шығындарды, сондай-ақ компания алатын пайданың мүмкін болатын өсуін мұқият бағалау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. — М.: КноРус, 2019. — 94 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / под ред. Позднякова В.Я.. — М.: Инфра-М, 2018. — 190 с.
3. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности — М.: Юрайт, 2020. — 456 с.

ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ТӘСІЛ НЕГІЗІНДЕ КӘСІПОРЫНДЫ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫН ЖЕТІЛДІРУ ӘДІСТЕМЕСІ

Аманкүл С.К. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Ибрагим Ж.Н., Сеилханов Д.Е. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Баженова К.А. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Способ перехода от структур организации на основе технологических единиц к структурам организации на основе бизнес-процессов. Построение функционально-структурной модели компании (преимущества и недостатки, пределы применения). Построение технологически-ролевой модели компании (преимущества и недостатки, пределы применения). Переход от функционально-структурной модели компании к технологической роли.

Summary: A way of transition from organizational structures based on technological units to organizational structures based on Business Processes. Building a functional and structural model of the company (advantages and disadvantages, application limits). Development of a technological and role model of the company (advantages and disadvantages, application limits). Transition from the functional-structural model of the company to the technological role.

Технологиялық тәсіл негізінде кәсіпорынды басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын жетілдіру бойынша іс-шараларды іс жүзінде жүргізу оның барлық кезеңдерінде кешенді тәсілді сақтауды көздейді: басқарудың қолданыстағы ұйымдастырушылық құрылымын сипаттау, тиімділікті талдау, технологиялық тәсіл негізінде жаңа ұйымдастырушылық құрылымды дайындау, оны үйлестіру және енгізу:

- Қолданыстағы ұйымдастырушылық басқару құрылымының сипаттамаларын анықтау.
- Басқарудың қолданыстағы ұйымдық құрылымының тиімділігін талдау.
- Қолданыстағы басқару жүйесінде технологиялық тәсілдің болуын анықтау.
- Қолданыстағы басқару жүйесін жетілдіру бойынша резервтерді айқындау.
- Қолданыстағы бизнес-процестердің тиімділігін анықтау және олардың өзара іс-қимылын талдау.
- Технологиялық тәсіл негізінде басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын жетілдіру бойынша жобаларды дайындау.
- Құрылымдық бөлімшелердің басшыларымен құжаттардың жобаларын келісу. Тілектерге сәйкес өзгерістер енгізу. Қатысушыларды басқару процесіне тарту.
- Бизнес-процестерді ұйымдастыруды реттейтін құжаттарға қол қою және олардың талаптарын орындаушыларға жеткізу.
- Технологиялық тәсіл негізінде кәсіпорынды басқарудың жаңа ұйымдастырушылық құрылымын енгізу.

– Технологиялық тәсіл негізінде кәсіпорынды басқарудың жаңа ұйымдастырушылық құрылымының жұмысын бақылау және үйлестіру.

Бұл құрылымдық схема матрицалық басқару жүйесі болып табылады, онда басқару тік ақпараттық арналар арқылы жүзеге асырылады.

Көлденең ақпараттық арналар жоқ, бұл өндірістік цехтардың, жабдықтау бастығының, сату бастығының, автокөлік цехының бастығының тікелей өзара әрекеттесуін қамтамасыз етпейді.

Кәсіпорынды басқарудың қолданыстағы ұйымдық құрылымының кемшіліктері:

- басқарудың тікелей тік ақпараттық арналарының ғана болуы;
- көлденең ақпараттық басқару арналарының болмауы;
- диагональды ақпараттық басқару арналарының болмауы;
- кері ақпараттық басқару арналарының болмауы.

Кәсіпорынды басқарудың қолданыстағы жүйесі өнімді жеткізуді, өндіруді және өткізуді тиімді басқаруға мүмкіндік бермейді.

Көлденең және диагональды басқару желілерінің болмауына байланысты өндіріс және бухгалтерия бастығы бөлімшесінің штаты негізсіз ұлғайтылды. Цех бастықтарының шикізат пен материалдарды жеткізуге уақтылы өтінімдерді қалыптастыру жөніндегі өкілеттіктері жоқ. Осының салдарынан жабдықтау бастығы шикізат пен материалдарды уақтылы жеткізуді қамтамасыз ете алмайды. Өндірістік цехтардың бастықтары Жабдықты жөндеуге бас инженерге өтініш береді, оған өз бетінше қол қоюға және оны тез қанағаттандыру үшін жабдықтау бастығына беруге құқығы жоқ. Нәтижесінде өндіріс тоқтайды, өндіріс шығындары өседі, өндіріс құны артады.

Өткізу бастығының өндірістік цехтардағы дайын өнім туралы ақпаратты және санын уақтылы алуға және тұтынушыларға жіберу үшін өнімді уақтылы тиеуді ұйымдастыруға мүмкіндігі жоқ, өйткені автокөлік цехының бастығы автокөлікті жеткізуге өтінімді тек зауыт директорынан ала алады.

Кәсіпорын директоры барлық құрылымдық бөлімшелер арасындағы үйлестіру функцияларын орындауға мәжбүр, іс жүзінде кәсіпорын менеджері рөлін атқарады.

Кәсіпорын басшыларының өзара іс-қимылы үшін күніне екі рет Планерлер өткізіледі, олар күн сайын 3-4 сағат жұмыс уақытын алады.

Басқарудың осы ұйымдастырушылық құрылымымен компания негізсіз шығындарға ұшырайды, өнімнің өзіндік құны артады, өндіріс баяу, үзілістермен жұмыс істейді, сату және жабдықтау қызметтерінің жұмысы тиімді жұмыс істей алмайды. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі төмен, өнім бағасы жоғары, жұмысшылар мен қызметкерлердің жалақысы төмен, бұл кадрлардың тұрақтамауының артуына әкеледі. Жоғары білікті мамандар жұмыстан шығарылады, бұл өндірістік циклдің жаңа проблемаларына әкеледі және қолданыстағы басқару жүйесін бұзады [1].

Бұл кәсіпорында басқару жүйесінде технологиялық тәсіл қолданылмады. Кәсіпорын үш ауысымда жұмыс істейтіндіктен, түнгі уақытта кәсіпорынды басқару үшін директор қызмет немесе бөлім басшыларының бірін кезекші етіп

тағайындады. Бұл құрал өзін ақтамады, өйткені жабдықтау бастығы өндірісте ештеңе түсінбеді, ал бас инженердің сатылым туралы түсінігі жоқ. Түнгі ауысымнан кейін қызмет немесе бөлім бастығы өз міндеттерін толығымен орындай алмады, өйткені ол шаршады, бұл өз кезегінде бүкіл кәсіпорынның тиімділігін төмендетеді.

Кәсіпорын жұмысының тиімділігін арттыру үшін:

- қызмет және бөлім бастықтарының өкілеттіктерін ұлғайту;
- технологиялық әдіс негізінде кәсіпорынды басқарудың ұйымдастырушылық құрылымын құрыңыз;
- құрылымдық бөлімшелер арасындағы өзара іс-қимыл алгоритмін қалыптастыру;
- қызметтер мен бөлімдер бастықтарының түнгі кезекшілік жүйесін жою;
- өндірістік цехтар, бөлімдер мен қызметтер арасындағы жұмысты жедел үйлестіру үшін кәсіпорын диспетчері лауазымын енгізу;
- директордың күнделікті жиналыстарын болдырмаңыз.

Кәсіпорында мамандармен алдын ала қазіргі заманғы басқару әдістерінің артықшылықтары бойынша белгілі бір түсіндіру жұмыстары жүргізілді.

Мамандар тобы жұмыс істеп тұрған бизнес-процестерді бағалау бойынша алдын ала талдау жүргізді. Басқарманың ұйымдық құрылымына бірқатар өзгерістер енгізу туралы шешім қабылданды:

- технологиялық тәсіл негізінде кәсіпорынның басқару құрылымын ұйымдастыру;
- процесс тәсіліне негізделген көлденең тікелей және кері ақпараттық арналарды қалыптастыру;
- өндірістік цех бастықтары, жабдықтау және өткізу бастықтары, автокөлік цехының бастығы, бас инженер қызметі және өндіріс бастығы арасында диагональды тікелей және кері ақпараттық арналарды қалыптастыру;
- технологиялық тәсіл негізінде басқарудың ұйымдық құрылымына тікелей және жедел бағыну жүйесін енгізіңіз. Бизнес-процестерді жедел үйлестіру зауыт диспетчеріне жүктелген;

Екінші деңгейдегі қызметтердің, бөлімдердің және құрылымдық бөлімшелердің үйлесімді жұмысын қамтамасыз ететін регламенттеуші құжаттар жүйесін әзірлеу және қолданысқа енгізу.

Бірінші кезеңде: жұмыс алгоритмін сипаттайтын нормативтік құжаттарды дайындау және барлық құрылымдық бөлімшелердің өзара әрекеттесуі кезінде кәсіпорынның бизнес-процестері анықталды. Жұмысқа өндіріс бастығы, бас инженер, жабдықтау бөлімінің бастығы, өткізу бөлімінің бастығы және өндірістік цехтардың басшылары тартылды [2].

Екінші кезеңде: жұмысқа қосымша Бас бухгалтер және автокөлік цехының бастығы тартылды. Шикізат пен материалдарды жедел есепке алу және дайын өнімді жөнелту мәселелері бойынша бас бухгалтер. Шикізатты жеткізу және дайын өнімді жөнелту үшін машиналардың шығуын уақтылы дайындау және жоспарлау бойынша автокөлік цехының бастығы.

Топ жұмысының нәтижесінде реттеуші құжаттардың жобалары дайындалды:

- Диспетчерлік қызметті ұйымдастыру туралы ереже;
- Өндірістік цехтарды мерзімді және жоспарлы жөндеуді жүргізу тәртібі туралы ереже;
- Шикізатты жеткізуге және дайын өнімді жөнелтуге арналған машиналарды дайындау және шығару тәртібі.
- Құжаттардың дайындалған жобалары негізінде кадрлар бөлімі жаңа лауазымдық нұсқаулықтардың жобаларын дайындады. Бұл құжаттар бір уақытта өндірістік цех бастықтарымен, учаске бастықтарымен және бригадирлермен келісілді.
- Құжаттарды дайындауды талқылауға кәсіпорын директоры тікелей қатысты.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Рассказов, С. В. Корпоративное управление: учебник / С.В. Рассказов, А.Н. Рассказова, П.П. Дерюгин. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 338 с.
2. Рыжиков, С. Н. Менеджмент: методы управления: учебное пособие / С.Н. Рыжиков. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 202 с.

ӘОЖ 336.71

**ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТАНДЫРУДЫҢ ЖЕДЕЛ ТЕТІГІ АРҚЫЛЫ АКТИВТЕР
МЕН МІНДЕТТЕМЕЛЕР ҚҰРЫЛЫМЫН ТЕҢЕСТІРУ АРҚЫЛЫ КӘСПОРЫННЫҢ
ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН НЫҒАЙТУ**

Аманкүл Д.Е., Сатаев Э.А. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Мамирова Н.А. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Берікбаева А.А. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрена проблема, посвященная укреплению финансовой устойчивости организации путем сбалансированности структуры активов и пассивов с помощью оперативного механизма финансовой стабилизации. Дано понятие финансовой устойчивости. Изучены этапы финансовой стабилизации. Определены условия поддержания финансовой устойчивости предприятия.

Summary: The article deals with the problem of strengthening the financial stability of an organization by balancing the structure of assets and liabilities with the help of an operational mechanism of financial stabilization. The concept of financial stability is given. The stages of financial stabilization have been studied. The conditions for maintaining the financial stability of the enterprise are determined.

Қазіргі қаржы - экономикалық дағдарыс АҚШ пен Батыс Еуропа елдерінің санкцияларына байланысты экономиканың нақты секторындағы көптеген ресейлік кәсіпорындар қаржылық тұрақсыздық, кірістілік деңгейінің төмендеуі және олардың қызметінің қаржылық тәуекелдерінің артуы жағдайында болғанын көрсетті.

Ғылыми жұмыстың мақсаты кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту мақсатында қаржылық тұрақтандырудың жедел механизмі арқылы активтер мен міндеттемелер құрылымының тепе-теңдігін зерттеу болып табылады.

Кәсіпорындардың қаржылық жағдайы және оның тұрақтылығы көбінесе капитал көздері құрылымының оңтайлылығына (меншікті және қарыз қаражаттарының арақатынасы) және кәсіпорын активтеріне, ең алдымен — негізгі және айналым қаражаттарының арақатынасына, сондай-ақ қаржылық тұрақтандыру тетіктерін қолдану арқылы теңдестіруге қол жеткізілетін кәсіпорын активтері мен міндеттемелерінің тепе-теңдігіне байланысты.

Бұл тетіктерді сәтті қолдану банкроттық қаупінің қаржылық шиеленісін жеңілдетіп қана қоймай, сонымен қатар қарыз капиталын пайдалануға тәуелділіктен арылуға, оның экономикалық даму қарқынын жеделдетуге мүмкіндік береді [1].

Сондықтан кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайту үшін қаржылық тұрақтандырудың жедел механизмі арқылы активтер мен міндеттемелер құрылымының тепе-теңдігі нақты уақыттың теориялық және прагматикалық аспектілерінде ерекше маңызды міндетке айналады.

Ұйымның қаржылық тұрақтылығын бағалау үшін активтер, қаржылық ресурстар және капитал туралы ақпаратты қамтитын критерийді ұсыну қажет. Ұйымның активтері мен міндеттемелерінің тепе-теңдігін қарастыру ерекше маңызға ие.

Қаржылық тұрақтылық коэффициенттерін талдау активтер мен міндеттемелердің құрылымын жақсарту бойынша шаралар қабылдау арқылы ұйымның қаржылық тұрақтылық деңгейін реттеуге мүмкіндік береді. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нығайтудың маңызды аспектісі қаржылық тұрақтандыру тетіктерін қолдану болып табылады – дағдарыстан сыртқы көмегінсіз шығу мақсатында банкроттық қаупі кезінде пайдаланатын кәсіпорынның қаржылық жағдайын тұрақтандыру әдістерінің жүйесі.

И. А.Бланктің пікірінше, "кәсіпорынды дағдарысқа қарсы қаржылық басқару" кітабында қаржылық активтер мен қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелер көздерінің ақша құрылымын теңестіру және материалдық және тауарлық-материалдық қорлардың негізсіз мөлшерін азайту үшін кәсіпорындар қаржылық тұрақтандырудың жедел тетігін қолданады.

Бұл тетік қысқа мерзімді кезеңде ағымдағы сыртқы және ішкі қаржылық міндеттемелердің мөлшерін азайтуға, сондай-ақ осы міндеттемелерді өтеуді қамтамасыз ететін ақша активтерінің сомасын ұлғайтуға бағытталған. Қаржылық тұрақтандырудың жедел тетігінің негізгі индикаторы таза ағымдағы төлем қабілеттілігінің коэффициенті болып табылады:

$$KXTP = (AA - OAH) / (KFO - KFO_{BO}) \quad (1)$$

мұндағы KXTP – дағдарыс жағдайындағы кәсіпорынның таза ағымдағы төлем қабілеттілігінің коэффициенті.

Бұл коэффициент кәсіпорынның нақты төлем қабілеттілігі дағдарысының объективті көрінісін көруге мүмкіндік береді. Бұл суретті жасау үшін ағымдағы активтердің (ОА) толық көлемінен оның өтімді емес бөлігін (өтімді емес қорлар, алу қиын дебиторлық берешек, болашақ кезеңдердің шығындары) алып тастау керек, ал міндеттеменің (ҚҚК) толық қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелерінен қаржылық аяқталғанға дейін кейінге қалдырылуы мүмкін ішкі бөлігін (ҚҚҚК) алып тастау керек тұрақтандыру (есептелген дивидендтер бойынша есеп айырысу, еншілес — филиалдармен есеп айырысу және т.б.).

Егер ТжКБ 1-ден көп болса, онда ағымдағы активтердің өтімділігін жеделдету қажет, осылайша оң ақша ағынының өсуін қамтамасыз етеді. Егер ТжКБ 1-ден аз болса, онда жеделдетілген ішінара дезинвестрлеуді жүргізу, кәсіпорынның қысқа мерзімді қаржылық міндеттемелерінің мөлшерін тез қысқарту, осылайша қысқа мерзімді кезеңде теріс ақша ағынының көлемін азайтуды қамтамасыз ету қажет.

Қаржылық тұрақтандырудың осы кезеңінің мақсаты, егер ағымдағы төлем қабілеттілігі жойылса, яғни төлем қабілеттілігі коэффициентінің мәні 1-ден асса, қол жеткізілді деп саналады. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету және қолдау шарттары келесідей:

- меншікті капитал қарыз капиталынан үлкен немесе оған тең болуы керек (өсім үшін ұқсас);
- меншікті капитал қаржылық емес активтерден үлкен немесе оған тең (өсім үшін ұқсас);
- айналым активтерінің өсуі ұзақ мерзімді активтердің өсімінен көп;
- қаржылық айналым активтерінің өсімі нөлден жоғары;
- қорлардың қатынасы;
- дебиторлар: Инвестициялар және ақша қаражаттары ағымдағы активтер тең үлестерге ұмтылуы тиіс, қамту құрылымы бірдей жеделдік дәрежесіндегі активтер мен пассивтер топтары бойынша теңгерілуге тиіс ;
- капитал құрылымын оңтайландыру (кәсіпорынның қарыз қаражаты мен меншікті қаражатының арақатынасы оның қаржылық тұрақтылығының критерийлерінің бірі болып табылады);
- төлем қабілеттілігі мен өтімділігін арттыру [2,24-28].

Осылайша, кәсіпорындардың қаржылық тұрақтылығын нығайту ең маңызды экономикалық проблемалардың бірі болып табылады, өйткені қаржылық тұрақтылықтың жеткіліксіздігі кәсіпорындардың төлем қабілетсіздігіне және олардың өндірісті дамытуға қаражатының болмауына әкелуі мүмкін, ал артық-ұйымның шығындарын артық қорлар мен резервтермен ауырлатып, дамуға кедергі келтіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кредитоспособность и ее оценка. Гребнева М.Е., Короткова Ю.А. Символ науки. — 2015. — № 5. — С. 98.
2. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия. Белозерова М.В., Гребнева М.Е. Современная наука: опыт, проблемы и перспективы

развития // Материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, 2015. — С. 115.

ӘОЖ 338.012

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ ПРИНЦИПТЕРІ

Анварбекова Б.Б., Алпысбаев А.Е. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Арапбай А.Р. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Әділбек А.О. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.д., профессор Купешев А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются основные и дополнительные принципы управления финансовыми ресурсами предприятий и организаций. Описаны их сущность и особенности применения.

Summary: The article discusses the basic and additional principles of financial resources management of enterprises and organizations. Their essence and application features are described.

Кәсіпорынның табысты қызметі және максималды нәтижелерге қол жеткізу келесі мақсаттар жүзеге асырылатын қаржылық ресурстарды ақылға қонымды басқару кезінде ғана мүмкін болады [1]:

- бәсекелестік жағдайында фирманың жетекші позициясын иелену; банкроттықты және ірі қаржылық шығындарды болдырмау;
- бәсекеге қабілеттілікті арттыру;
- нарықтық құнды арттыру; экономикалық әлеуеттің өсу динамикасы;
- өндіріс пен сату көлемін ұлғайту;
- пайданы барынша арттыру;
- шығындарды азайту;
- Мақсаттың басымдылығын кәсіпорын дербес анықтайды және көптеген басқа факторларға байланысты, бірақ мақсатқа жақындаудың тиімділігі мен жылдамдығы кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқарудың тиімділігіне байланысты.

Кәсіпорынның қаржыны басқару жүйесінің ұйымдық құрылымы мен оның кадрлары әр түрлі болуы мүмкін.

Әдетте, ірі компаниялар қаржы директорының басшылығымен арнайы қызмет құрумен сипатталады.

Қаржы ресурстарын басқару шеңберінде мынадай міндеттер шешіледі [2]:

- алға қойылған мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін кәсіпорын активтерінің мөлшері мен оңтайлы арақатынасын айқындау;
- қаржыландыру көздерін іздеу және олардың оңтайлы құрылымын айқындау;
- кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен қаржылық орнықтылығын қамтамасыз ететін қаржылық қызметті ағымдағы және перспективалық басқаруды тиімді ұйымдастыру.

Қаржы ресурстарын пайдалану тиімділігінің көрсеткіші активтердің айналымы және рентабельділік көрсеткіштері болып табылады.

Тиісінше, басқарудың тиімділігі артуы мүмкін, айналым мерзімін қысқартады және шығындарды азайту және кірісті ұлғайту арқылы кірістілікті арттырады.

Айналым қаражаттарының айналымын арттыру тауарлы-материалдық қорларды сақтауға байланысты шығындарды талдауға және қорлар мен шығындардың ақылға қонымды арақатынасын анықтауға байланысты.

Кәсіпорындағы айналым қаражаттарының айналымын жеделдету үшін [3] қажет:

- материалдарды сатып алуды жоспарлау;
- өндірістік жүйелер мен нормаларды есептеу және енгізу;
- заманауи қойма жүйесін пайдалану;
- сұранысты болжау жүйесін жетілдіру;
- шикізат пен материалдарды барынша жылдам жеткізуді жүзеге асыру.

Қаржылық ресурстарды басқарудың тиімділігі тәуелді болатын тағы бір фактор-бұл кәсіпорын капиталының құрылымы. Капитал құрылымы кәсіпорын активтерінің өзгеруіне әсер етеді.

Сонымен қатар, ол пайда мөлшерлемесіне тікелей әсер етеді. Кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару бұл белгілі бір нәтижеге жету үшін әр түрлі қаржы түрлеріне әсер ету әдістерінің жиынтығы [1].

Қаржы ресурстарының құрамына қаржылық міндеттемелерді орындау және өндірісті дамытуды қамтамасыз ету бойынша шығыстарды жүргізу үшін қажетті ақша қаражаттары мен сыртқы түсімдердің бір бөлігі кіреді.

Басқару принциптері алға қойылған мақсаттарға жету үшін қаржылық ресурстарды басқару жүйесін қалыптастырудың негізгі негізі болып табылады. Негізгі және қосымша принциптерді ажыратуға болады.

Үш негізгі принципті ажыратуға болады: жүйелілік принципі; кәсіпорындарды қаржыландырудың меншікті және қарыз көздері арасындағы оңтайлы қатынас принципі; кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қамтамасыз ету принципі.

Жоспарлау және жүйелік тәсіл принципі кәсіпорынның барлық көрсеткіштері болжанғанын білдіреді.

Меншік иесінің белгілі бір саясаты бар, оның негізінде стратегиялық және операциялық жоспарлар жасалады. Жүйелілік жоспарлау кезеңінде де, нақты деректерді қалыптастыру кезінде де көрсеткіштерді басқаруға мүмкіндік береді.

Жүйелік тәсіл кәсіпорынның ең тиімді жұмысын қамтамасыз ету үшін қаржы-шаруашылық қызмет көрсеткіштерінің бірыңғай жүйесін құруға мүмкіндік береді. Жоспарлау тиімді қызметті қамтамасыз етудің негізгі құралдарының бірі болуы керек.

Капитал құрылымы қызмет түріне және компанияның талаптарына сәйкес келуі керек. Қарыз қаражаты мен тәуекел капиталының арақатынасы

акционерлерге инвестициядан оң қайтарымды қамтамасыз ететіндей болуы керек.

Осылайша, кәсіпорынның қаржылық ресурстарын басқару көптеген факторларға байланысты және кәсіпорын қызметіндегі өте маңызды элемент болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Абрютин М.С., Грачев А.В. Анализ финансово — экономической деятельности предприятия. — М.: Издательство «Дело и сервис», 2018. — 258 с.
2. Баканов М.И., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. — Москва: Финансы и статистика, 2018. — 420 с.
3. Ковалев В.В. Финансы предприятий. — М.: ТК Велби, 2016. — 356 с.

УДК 331.108

**ФОРМЫ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ И НЕОБХОДИМОСТЬ УЛУЧШЕНИЯ
КАЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА ПЕРСОНАЛА**

Арещенко В.Д., Карпей Т.В. – студенты группы ФК-19
Научный руководитель к.э.н., доцент Костенко А.К.

Гомельский государственный университет им. Франциска Скорины, г. Гомель, Республика Беларусь

Түйін: Персоналды оқыту қызметкерлердің кәсіби білімі мен бейімділігінің өндіріс пен басқарудың қазіргі деңгейіне сәйкестігін қамтамасыз етуге арналған. Оқытудың төрт түрі бар: кәсіптік колледждерде, техникумдарда және жоғары оқу орындарында арнайы білім алу үшін жұмысшылар мен қызметшілерді даярлау; оқу орындарында (орталықтарда, мектептерде, институттарда) біліктілікті арттыру, яғни жұмысшының негізгі білімі бойынша жаңа білім алу; жаңа мамандық алу үшін персоналды қайта даярлау; жоғары оқу орнынан кейінгі кәсіптік білім (магистратура, аспирантура, докторантура). Оқытудың аталған түрлерінің өзара байланысы қызметкерлердің білімін үздіксіз арттыру мүмкіндігін қамтамасыз етуге; жұмысшылар саны мен персоналдың кәсіптік-біліктілік құрылымы арасындағы сәйкестікті уақтылы реттеуге мүмкіндік береді.

Summary: Staff training is designed to ensure that the professional knowledge and aptitudes of employees correspond to the modern level of production and management. There are four types of training: training of workers and employees to receive special education in vocational colleges, technical schools and universities; advanced training in educational institutions (centers, schools, institutes), i.e. obtaining a new education in the basic education of a worker; retraining of personnel to obtain a new specialty; postgraduate professional education (master's, postgraduate, doctoral studies). The interrelation of these types of training makes it possible to ensure the possibility of continuous improvement of employees' knowledge; timely regulate the correspondence between the number of employees and the professional qualification structure of personnel.

Персонал является важной частью предприятия и имеет очень сложную связанную структуру.

Структура персонала включает в себя следующие структуры:

1. Организационная структура-она определяет состав звеньев управления и их подчиненность друг другу.
2. Функциональная структура-это разделение управленческих функций

между руководством и отдельными подразделениями.

3. Ролевая структура – характеризует участие коллектива в творческом процессе на производстве по ролям коммуникабельности и дисциплинированности.

4. Социальная структура-характеризует трудовой коллектив по социальным показателям (пол, возраст, профессия, специальность, национальность, уровень образования).

5. Штатная структура-определяет состав подразделений и перечень служб, объем служебных окладов и фонд оплаты труда.

Организационная структура состоит из совокупности взаимосвязанных звеньев управления. Управленческое звено - это самостоятельная часть организационной структуры на определенной стадии, состоящая из производственных подразделений с аппаратом управления.

Степень или уровень управления-часть звеньев управления.

Аппарат управления-это коллектив работников системы управления. Они обладают правом координации деятельности подразделений, отдельным служебным местом, а также техническими средствами, штатным расписанием, положением о подразделениях и служебными указаниями. Правовое подразделение-часть управленческого звена (подразделения или участка), выполняющая определенные управленческие функции на основании Положения о структурных подразделениях. Они делятся на два вида:

- функциональные
- производственный.

Функциональное структурное подразделение является отдельной частью аппарата управления, осуществляющего определенную управленческую деятельность. Например, экономическое проектирование, подготовка производства. Конечный результат-управленческие решения. Производственное структурное подразделение-обособленная часть звена управления, осуществляющая оперативное управление производством и обеспечивающая выпуск продукции в материальной форме. Линейная структура реализует принцип единоначалия. Этот тип структуры заслуживает более низкого уровня управления. Подготовка и обсуждение решений проводится в группах, а принятие решений и ответственность осуществляются только первым руководителем. Это распространено в основном в звеньях среднего управления [1].

Матричная структура-ориентирована на реализацию целевых программ, стоящих перед предприятием. Для выполнения этих целей выделяются специализированные руководители. Здесь двоичным подчинением является подразделение и отдельные руководители.

При построении организационной структуры на предприятии необходимо исходить из следующих принципов:

1. гибкость
2. централизация (т. е. централизация деятельности рабочих на отделы).
3. специализация. Закрепление управленческой деятельности за каждым

подразделением.

4. норма управления. Например, высшее звено 4-8 человек, среднее звено 8-20 человек, младшее звено до 20-40 человек.

5. границы полномочий. Например, линейный руководитель обеспечивает принятие решений по производству продукции, а функциональное руководство обеспечивает подготовку и реализацию этого решения.

6. единство прав и ответственности.

7. экономичность, т. е. минимальные затраты на создание управленческой организационной структуры.

Для построения организационной структуры необходимы следующие:

- расчет количества уровней управления
- учет численности персонала
- типовые структуры управления

Организационная структура руководства состоит из 2 отдельных органов управления:

- аппарат централизованного управления предприятием
- аппарат управления структурными подразделениями (производством, цехами, участками).

Организационная структура строится по уровням управления (табл. 1).

Таблица 1. Уровни управления

№	Уровни	
	Функциональные	Линейный
1	-	Директор предприятия
2	Помощники директора	(ген. директор, президент).
3	Главные специалисты, руководители отделов	Управляющие производством
4	Руководители Бюро, групп	Начальники цехов
5	Старшие специалисты	Начальники участков
6	Специалисты	Старший мастер
7	Младшие специалисты, сотрудники	Мастер-бригадиры

Функциональная структура - форма управления-это часть процесса управления, выделенная по определенному признаку. Например, по качеству, труду, заработной плате (дисциплинам управления) и производственным ресурсам (трудовым, материальным, финансовым, техническим) [2]. Комплекс задач-органы управления, распределенные по основным функциям управления (нормирование, проектирование, учет, маршрутизация, анализ, регулирование). Комплекс задач включает в себя совокупность задач, относящихся к конкретной деятельности, и реализуется через небольшое подразделение. Задача управления-совокупность операций Организации по обработке взаимосвязанной информации через персонал (переработка информации) с помощью технических средств. Конечный результат-принятие управленческих решений, например, расчет потребности в персонале за 1 год по предприятию. Управленческая операция-совокупность трудовых услуг, направленных на

изменение форм или содержания информации. Ролевая структура-креативность, коммуникативность и дисциплинированность среди отдельных работников определяют состав и распределение ролей. Творческие роли-определяют содержание и уровень участия в информационном процессе, связь между собой в обмене информацией в процессе принятия решений.

Дисциплинированность характеризует роли-типичные модели людей на производстве, в отпуске, на работе, в конфликтных ситуациях. К основным методам определения ролевой структуры относятся социально-технические методы, тестирование, контроль, анализ биографических данных, материалы аттестации человеческих ресурсов. Классификация трудового коллектива предприятия по возрасту, полу, национальности и социальному составу, уровню образования, семейному положению.

Для анализа социальной структуры

- Лист учета персонала организации
- результаты социологических исследований
- материалы аттестационной комиссии

- нужны приказы по кадровым вопросам. Руководитель организации должен иметь как можно более полную информацию о социальной структуре для принятия стратегических решений, совершенствования системы управления и эффективного управления человеческими ресурсами.

Штатная структура – определяет количественно-профессиональный состав человеческих ресурсов, объем оплаты труда и фонд оплаты труда работника. В составе штатной структуры подготавливаются следующие документы:

- фонд оплаты труда
- учет численности персонала
- штатное расписание предприятия

Для создания штатной структуры

- планируемый объем производства;
- численность работников и нормативы оплаты труда;
- схема организационной структуры управления;
- требуется четкое штатное расписание.

Штатное расписание-определяет численность структурных подразделений, послужные списки работников, оклады за 1 месяц службы, численность людских ресурсов, а также общее количество и фонд оплаты труда аппаратов управления предприятия [3]. Для составления штатного расписания необходимы фонд оплаты труда управленческих человеческих ресурсов, численность управленческих человеческих ресурсов, штатное расписание за прошедший год, служебные оклады по контракту и др. Правом утверждения штатного расписания обладает только руководитель предприятия. Штатное расписание составляется только в двух вариантах (один экземпляр находится у директора, второй-у главного бухгалтера). Другим подразделениям рассылается только часть штатного расписания, а отделу кадров предоставляется информация о вакансиях. Я считаю, что структура управления человеческими

ресурсами в целом необходима для эффективного использования персонала предприятия, для быстрого достижения поставленной цели, а также для эффективного выполнения работы предприятия. Для эффективной организации управления человеческими ресурсами предприятия необходимо, чтобы правила управления были обработаны руководством.

Список использованной литературы:

- 1 Джон В. Ньюстром, Дэвис К. Организационное поведение. Поведение человека на рабочем месте. - С-Петербург; Питер, 2013. – 447с.
- 2 Дульзон А.А. Мотивация персонала. - Томск: Чадо, 2014. – 168 с.
- 3 Гибсон Дж.Л. Организации: поведение, структура, процессы / пер. с англ. Дж. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннелли-мл. 8-е изд. - М.: ИНФРА- М, 2013. - 662 с.

ӘОЖ 339.138

МАРКЕТИНГ ТҮСІНГІ МЕН ФУНКЦИЯЛАРЫ, НАРЫҚТАҒЫ МАРКЕТИНГТІК ІС-ӘРЕКЕТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Асан Д.Д. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Каскар Г.Е., Сайм Г.Е. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Турабаева А.Ж. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В современном мире маркетинг является неотъемлемой частью рынка сбыта. За время перехода экономики от командной к рыночной практически изменилась вся жизнь казахстанского общества. Чтобы создать конкурентный рынок, предпринимателям пришлось прибегнуть к одному из важнейших аспектов рыночной экономики – маркетингу.

Summary: In the modern world, marketing is an integral part of the sales market. During the transition of the economy from a command to a market economy, the whole life of Kazakhstan's society has practically changed. To create a competitive market, entrepreneurs had to turn to one of the most important aspects of a market economy – marketing.

Маркетинг-бұл алмасу арқылы белгілі бір адамның қажеттіліктері мен қажеттіліктерін егжей-тегжейлі қанағаттандыруға бағытталған адам қызметінің ерекше түрі [1].

Маркетинг-бұл нарық арқылы нақты сатып алушылар тобының тез өзгеретін және әр түрлі қажеттіліктерін барынша толық қанағаттандыруға және осы негізде тұрақты пайда мен бәсекелестік артықшылықтар алуға бағытталған өндіріс пен сатуды ұйымдастырудың кешенді жүйесі.

"Маркетинг" сөзі "нарық" сөзін білдіреді және бұл маркетингтің нарықтық экономиканың дамуымен пайда болуымен байланысты. Дәл осы себептен маркетинг көбінесе нарықтық жағдайда басқару және басқару философиясын білдіреді. Сонымен қатар, ірі дамыған компанияларда нақты тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған өндіріс бағытын анықтайтын маркетинг. Нарықтық экономиканың пайда болуының нәтижесі бола отырып, маркетинг - бұл өз кезегінде экономикалық, саяси,

ғылыми, техникалық және әлеуметтік факторлар әсер ететін нарықтық жағдайлар мен талаптарға байланысты өндіріс философиясы [2].

Бұл мәлімдемеде сату және оны ынталандыру бойынша күш-жігердің құнсыздануы туралы емес, олар үлкен нәрсе, маркетингтің белгілі бір ауқымды кешені болуы керек.

Бұл жағдайда маркетинг кешенін бір-бірімен үйлесімді байланысқан және тұтынушының сатып алу туралы түпкілікті шешіміне барынша әсер ететін маркетингтік құралдар жиынтығы деп түсіну керек. Ең дұрысы, әрбір кәсіпорын осындай жүйеге ұмтылуы керек.

Маркетингтің 4 негізгі функциясы және көптеген ішкі функциялары бар. Маркетингтің негізгі функцияларын толығырақ қарастырыңыз.

1) маркетингтің Аналитикалық функциясы. Жалпылама сипаттама бере отырып, бұл компанияның сыртқы және ішкі ортасын зерттеу және бағалау деп айта аламыз. Шын мәнінде, бұл кәсіпорынның маркетингін ұйымдастырудағы ең маңызды қадам. Компанияның одан әрі маркетингтік саясаты, сондай-ақ оның сәттілігі немесе сәтсіздігі сауатты талдауға байланысты. Бұл функцияда бірнеше ішкі функциялар болуы керек:

-нарығын зерттеу. Бұл кәсіпорын жұмыс істейтін ортаны зерттеудің алғашқы және негізгі қадамы. Барлық нарықтарға бірден кіруге деген ұмтылыс орынсыз және ысырапшыл екенін түсіну керек. Жақсы нәтижеге қол жеткізу үшін жиынтықтың қай нарығы белгілі бір өнімді қызықтыратынын анықтау үшін аналитикалық жұмыс жасау қажет. Кәсіпорын ең аз күш-жігер мен шығындармен шыға алатын, бірақ айтарлықтай коммерциялық табысқа қол жеткізе алатын нарық басым болады. Нарықты таңдау көптеген факторларға байланысты және арнайы критерийлер бойынша анықталады: нарықтың сыйымдылығы (нақты өңірде өткізілетін тауар көлемінің ұйым жыл ішінде өндіретін көлеммен арақатынасы), Инвестициялық саясат, импорттық реттеу, құқықтық режимнің тұрақтылығы, географиялық орналасуы және т. б.;

- тұтынушыларды зерттеу. Барлық нарықтарға бірден шығу мүмкін емес болғандықтан, барлық тұтынушыларға бірден тауарлар мен қызметтерді сату мүмкін емес. Бұл кіші функцияның міндеті-ұйым сатқан өнімді оңай және тез сатып алатын және соңғысының оңтайлы коммерциялық күшімен сатып алатын әлеуетті сатып алушылар тобын анықтау қажет. Тұтынушыларды белгілі бір демографиялық, әлеуметтік және басқа белгілерге сәйкес талдағаннан кейін, адамдардың басқа топтарынан ерекшеленетін мақсатты аудиторияны бөлуге болады. Осылайша, болашақта мақсатты аудиторияның ауырсынуын пайдалану және олардың қажеттіліктерін мүмкіндігінше толық қанағаттандыру қажет болады;

- нарықтың фирмалық құрылымын зерттеу. Бұл Ішкі функция фирмалардың үш тобын анықтауға мүмкіндік береді: контрагенттер, бәсекелес фирмалар, делдал фирмалар. Бұл білім де қажет, өйткені ұйымның кім үшін жұмыс істейтінін, оның бәсекелестері қандай болатынын және қандай фирмалардың көмегімен әртүрлі мәселелерді шешуге болатындығын білу маңызды. Нарықтық экономикада жабық микроклиматта өмір сүру мүмкін

емес. Белгілі бір жетістікке жетуді қалайтын ұйым үшін қарым-қатынастың маңыздылығын түсіну өте маңызды;

- өнімді зерттеу немесе сегменттеу. Бұл тармақша тұтынушыларды зерттеумен тығыз байланысты. Оның мәнісі мынада: әртүрлі тұтынушылар топтарының бар әр түрлі қажеттіліктерін. Барлық топтарды қамту мүмкін емес, сонымен бірге сатып алушылардың бір тобына тоқталу өте қысқа, сондықтан тұтынушылардың алуан түрлілігіне сәйкес бөлінген тауарлардың бірнеше тобын бөліп көрсету керек. Өнімнің негізгі топтары адамдардың негізгі топтарының әртүрлі қажеттіліктеріне, сипаттамаларына немесе мінез-құлқына сәйкес келуі керек. Әрбір нақты тауарлар тобын жылжыту үшін сізге осы мақсатты аудитория үшін жұмыс істейтін әртүрлі маркетингтік кешендер қажет болуы мүмкін екенін есте ұстаған жөн;

- кәсіпорынның ішкі ортасын зерттеу. Мұндай талдау да өте маңызды, өйткені ұйымның ішкі ортасы үлкен мәнге ие және оның одан әрі сәттілігіне әсер етеді. Бұл талдау кәсіпорынның ұйымдық құрылымын оның мақсатты нарықтардағы бәсекеге қабілеттілігі, ҒЗТКЖ бағалау, қызметкерлердің зияткерлік әлеуетін бағалау, олардың сыртқы ортадағы өзгерістерге тез бейімделу қабілеті тұрғысынан зерттеуді қамтиды. Сонымен қатар, қызметкерлердің шығармашылық әлеуеті, жаңашылдар мен идея генераторларының болуы бағаланады.

2) маркетингтің өндірістік функциясы. Өндіріс функциясы тұтынушылардың талаптарына сәйкес келетін жаңа өнімдерді құруды қамтиды. Барлық өзгерістер жүргізілген зерттеулерге сәйкес жүргізіледі. Маркетинг өндіріске әсер етеді, оны икемді және техникалық-экономикалық параметрлерге сәйкес келетін бәсекеге қабілетті өнімдер шығаруға қабілетті етеді. Негізгі мақсат-өндіріс кәсіпорын үшін ең төмен шығындармен қамтамасыз ету. Бұл функцияда бірқатар ішкі функциялар бар:

- жаңа тауарлар өндірісін ұйымдастыру. Қазіргі тұтыну жағдайы тұтынушылардың талғамы мен қалауы өте тез өзгередінінде. Тауарлар мен қызметтердің жаһандық нарығы үнемі жаңа өнімдер шығарады және мұны ескермеуге болмайды. Сондықтан кез-келген ұйым тұтынушылардың талғамының тез өзгеруіне, технологияның жақсаруына және бәсекелестердің даму деңгейіне бейімделуі керек. Тек қолданыстағы тауарларға сенім арту-бұл ұтылатын стратегия, өйткені тұтынушы жаңа және жетілдірілген өнімдерді күтеді;

- материалдық-техникалық жабдықтауды ұйымдастыру. Кәсіпорынның ерекшелігіне байланысты материалдық - техникалық жабдықтауды ұйымдастырудың әртүрлі түрлері бар: орталықтандырылған нысан, "снабсклад" жүйесі, цехтық жабдықтау жүйесі. Орталықтандырылған нысанда жабдықтау және сақтау функцияларын бірыңғай жабдықтау аппараты жүзеге асырады, ол келесі жұмыс топтарына бөлінеді: жоспарланған, сатып алу, қойма жұмыстарымен айналысады. Бұл құрылымды әдетте шағын және орта кәсіпорындар пайдаланады. "Снабсклад" жүйесі материалдардың жекелеген топтары бойынша мамандандырылған жеке жабдықтау бөлімшелерінен тұрады.

Жеткізушілердің әрқайсысы толығымен автономды және материалдар тобына сәйкес барлық жабдықтау функцияларын орындайды. Бұл құрылым материалдардың біртекті түрлерін көп мөлшерде тұтынатын кәсіпорындарда қолданылады. Цехты жабдықтау жүйесі аумақтық-өндірістік негізде жұмыс істейді. Қойма белгілі бір цехқа қызмет етеді және барлық жабдықтау функциялары бір құрылымдық бөлімшеде біріктірілген. Бұл жүйе сирек кездеседі. Осылайша, осы тармақ бойынша компанияның нақты әрекеттері оның ерекшелігіне байланысты болады;

- сапа мен бәсекеге қабілеттілікті басқару. Сіз әрқашан нарыққа шығарылатын өнімдердің сапасын мұқият қадағалауыңыз керек, өйткені өнімнің сапасы ұйымның беделі болып табылады. Нақты әрекеттер кәсіпорынның ерекшелігіне де байланысты. Қазіргі заманғы жағдайлар әзірленген және өндірілген өнімді бағалаудың бағдары мен критерийлерін өзгерту қажеттілігін туындататынын түсіну керек.

3) сату функциясы немесе сату функциясы. Бұл маркетингтік функция өндіріс өнімдерімен не болатынын оларды өндіргеннен кейін және тұтыну басталғанға дейін біріктіреді. Келесі Ішкі функциялар анықталды:

- тауартану жүйесін ұйымдастыру. Бұл элемент кәсіпорынның ерекшелігіне байланысты және ол өнім қажетті жерде, қажет уақытта, қажетті мөлшерде және қажетті сапада болатындай жағдай жасауға жауапты;

- сервисті ұйымдастыру. Сервис-бұл машиналарды, жабдықтарды және өзге де өнеркәсіп өнімдерін өткізу және пайдалану жөніндегі қызметтер кешенін қамтамасыз ету. Қызметтің жоғары деңгейі кез-келген өнімге сұраныстың артуына ықпал етеді, ұйымның жетістігіне ықпал етеді және оның беделі мен беделін арттырады;

- сұранысты қалыптастыру жүйесін ұйымдастыру. Сұранысты ұйымдастыру белгілі бір өнім мен оның тұтынушылар тобы үшін бұрын анықталған маркетингтік әрекеттер кешеніне сәйкес құрылады;

- өткізуді ынталандыруды ұйымдастыру. Бұл іс - шаралар тұтынушыларға, агенттерге және бөлшек саудагерлерге бағытталған;

- мақсатты тауар саясатын жүргізу. Тауар саясаты-бұл тауарлар ассортименті мен жоспарланған сатылымдардың тиімді коммерциялық қалыптасуын қамтамасыз ету үшін құрылған ұйымның мақсатты әрекеттері;

- мақсатты баға саясатын жүргізу. Маркетингтегі баға саясаты-бұл ұйым қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді мақсаттар мен міндеттерді орындау үшін нарықтық жағдайға байланысты бағаны белгілейді.

4) басқару және басқару функциясы. Бұл функция ұзақ мерзімді мақсаттар аясында кәсіпорынның максималды жоспарлауының орындалуына жауап береді. Ұйымның қызметіндегі белгісіздік пен тәуекел дәрежесін азайту және таңдалған басым бағыттар аясында ресурстар мен міндеттердің шоғырлануын қамтамасыз ету негізгі басқару міндетіне айналады. Басқару және басқару функциясы да ішкі функцияларға ие:

- стратегиялық жоспарлауды ұйымдастыру;

- маркетингті басқаруды ақпараттық қамтамасыз ету;

- тәуекелдерді басқару;
- коммуникацияларды ұйымдастыру;
- бақылауды ұйымдастыру;
- кері байланыс, сондай-ақ жүйеде коммуникациялар мен ақпаратты ұйымдастыру.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 657.01

ӨНІМДЕРДІ (ЖҰМЫСТАРДЫ, ҚЫЗМЕТТЕРДІ) САТУ ЕСЕБІ

Асилова З.Ш. – УА-2111 р-1 тобының студенті
Муталхан Б.И. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Сахатбек А.С., Бабаев А.А. – УА-911 р-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Выпуск продукции, ее реализация и формирование финансового результата определяют заключительный этап процесса обращения экономических ресурсов и конечную цель деятельности любого предприятия независимо от формы собственности. Именно эти аспекты деятельности имеют первостепенное значение для всех заинтересованных сторон - собственников предприятия, государства, работников, местного сообщества, поскольку успешное выполнение производственных программ, стабильное и широкое сбыт продукции позволяют всем участникам производственной деятельности в конечном итоге достичь своих финансовых целей.

Summary: The release of a product, its sale and the formation of a financial result determine the final stage of the process of circulation of economic resources and the ultimate goal of the activity of any enterprise, regardless of the form of ownership. It is these aspects of activity that are most important for all interested parties - the owners of the enterprise, the state, employees, the local community, since the successful implementation of production programs, stable and extensive sales of products allow all participants in production activities to ultimately achieve their financial goals.

Дайын өнім-сатуға арналған негізгі және қосалқы цехтардың өнімі. Дайын өнім өндіріспен аяқталуға, жинақталуға, стандарттарға немесе техникалық шарттарға сәйкес келуге, техникалық бақылау қызметтерімен қабылдануға, паспортпен, сертификатпен немесе оның сапасы мен жинақтылығын куәландыратын басқа да құжатпен жабдықталуға, қоймаға тапсырылуға, ал сол жерде сатып алушыға тапсырылғанда - қорларды басқа жаққа жіберуге арналған жүкқұжатпен ресімделуге тиіс. [1]

Дайын өнімді есепке алу үшін 1320 "дайын өнім"шоты қолданылады. Дайын өнімге жағында орындалған өндірістік сипаттағы жұмыстар мен қызметтер, сондай-ақ сатуға арналған өз өндірісінің жартылай фабрикаттарының құны кіреді. Өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді)

өндіру және өткізу жөніндегі жоспарды орындау субъектінің қызметін сипаттайтын негізгі көрсеткіш болып табылады. [2]

Субъект өз өнімін, жұмысы мен қызметін тұтынушылармен жасалған шаруашылық шарттарды орындау тәртібімен сатады. Ол өнімнің бір бөлігін өзінің сауда желісі арқылы сата алады. Субъектінің маңызды міндеті-саны, номенклатурасы, жеткізу мерзімі, өнім сапасы және басқа шарттар бойынша шарттық міндеттемелерді орындау. Сатып алушыларға жеткізілген өнімге уақтылы ақы төлеу (әрбір өндіруші кәсіпорын да сатып алушы болып табылады) әрбір субъектінің және тұтастай алғанда республика экономикасының тұрақты жұмысының ажырамас шарты болып табылады.

Синтетикалық есепте дайын өнім нақты өзіндік құн бойынша; аналитикалық есепте - жоспарлы өзіндік құн немесе шарттық бағалар болуы мүмкін қатты бағалар бойынша бағаланады. Өнімнің нақты және жоспарлы өзіндік құны арасындағы немесе шарттық бағалар мен нақты өзіндік құн арасындағы (+, -) айырмаларды жеке ескереді.

Бухгалтерлік есепте дайын өнімді бағалаудың келесі түрлері қолданылады:

дайын өнімді өндіруге арналған барлық өндірістік шығындарды қамтитын өндірістік өзіндік құн (жоспарлы, нақты) ;

толық өзіндік құн (жоспарлы, нақты), ол коммерциялық шығыстарды қоса отырып, өндірістік өзіндік құннан тұрады (сатып алушылар өтемейтін сатуға, жарнамаға және т. б. байланысты шығыстар);

кәсіпорынның шарттық бағалары бойынша;

бөлшек бағамен-көбінесе жеке тұтыну тауарларына, кең нарыққа кіретін және бөлшек сауда желісі мен тамақтану кәсіпорындары арқылы сатылатын бағалар. Олар келісім-шарт бағасы мен сауда қақпағынан тұрады, ол айналым шығындарын және сауда ұйымдарының кірісін қалыптастыруға жұмсалады.

Босату бағаларын белгілеу кезінде франкке, яғни өнімді тасымалдауға байланысты шығыстардың құнын қандай жерге (кімнің есебінен) дейін төлеу жүргізілетінін көрсетеді: Франко-станция (айлақ) - өнім беруші өнімді межелі станцияға (айлаққа) дейін тасымалдау жөніндегі шығыстарды төлейді, яғни бұл шығыстар өнімнің босату құнына енгізілген; Франко-станция (айлақ) - өнім беруші-Өнім беруші -жөнелту станциясы (айлағы) - өнім беруші өнімді жөнелту станциясына дейін жөнелту және оны вагондарға тиеу жөніндегі шығыстарды көтереді, қалған шығыстарды сатып алушы төлейді (өнім беруші станциясынан өз станциясына дейін және одан әрі қоймаға дейін жеткізу). Жеткізу шарттары жеткізушінің франко-қоймасы (өнім беруші өткізу бойынша шығыстарды көтермейді) және сатып алушының франко-қоймасы (өнімді сатып алушының қоймасына дейін жеткізу бойынша барлық шығыстарды Өнім беруші көтереді) белгіленуі мүмкін.

Мақсаты өнімді шығару үшін қажетті шығындардың шамасын экономикалық негізделген айқындау болып табылатын жоспарланатын кезеңнің басында қандай да бір өнімді (жұмысты, көрсетілетін қызметті) жобалау сатысында оның жоспарлы (нормативтік) өзіндік құны айқындалады.

Бұл өзіндік құн шығыстардың әрбір бабы бойынша шығындар нормативтері негізінде есептелген шығындар шамасының болжамды мәнін білдіреді. Өнімнің (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) нақты (есептік) өзіндік құны есепті кезеңнің соңында өндіріске жұмсалған нақты шығындар туралы Бухгалтерлік есеп деректерінің негізінде айқындалады.

Жоспарлы және нақты өзіндік құн бір әдістеме бойынша және сол бір калькуляциялық баптар бойынша айқындалады, өйткені бұл өндірістік-шаруашылық қызметті салыстыру және талдау және өнімді дайындау, жұмыстарды немесе қызметтерді орындау процесінде кәсіпорынды дамытудың ұтымды тұжырымдамасын әзірлеу үшін, өнімнің (жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) өзіндік құнының көрсеткіштерін талдау үшін қажет.

Есептік калькуляциялар жасалғаннан кейін айдың соңында барлық өнімнің нақты өзіндік құны және нақты және жоспарлы өзіндік құн арасындағы немесе нақты өзіндік құн мен кәсіпорынның шарттық бағалары бойынша құн арасындағы айырмашылық анықталады. Дайын өнімді шығару туралы жиынтық деректер негізінде 1320 "дайын өнім" шоты дебеттеледі және 8110 "негізгі өндіріс" шоты кредиттеледі.,

"Қосалқы өндірістер".

Өндірістен дайын өнім қоймаларға қабылдау-тапсыру жүкқұжаты бойынша немесе өнім шығару қорытындысы бойынша келеді. Қабылдау-тапсыру жүкқұжаты цехқа екі данада жазылады. Дайын өнімді қоймаға тапсырғаннан кейін жүкқұжаттың бір данасы қоймада, екіншісі цехта қалады. Экономиканың әртүрлі салаларының кәсіпорындарында қабылдау-тапсыру жүкқұжаттарының типтік мамандандырылған бланкілері қолданылады. Жүкқұжатта өнімді шығару көрсеткіштерімен қатар өнімді сатуды жедел есепке алу көрсеткіштері келтірілген. Бұл форма жеке тапсырыс берушілердің үлкен ассортиментінде жасалған кооперативті жеткізілімдердің бөлшектерін есепке алу үшін қолданылады.

Өнеркәсіптің барлық салаларында өндірістік тапсырмалардың орындалу барысын жедел бақылау және шығарылған дайын өнімнің құнын есептеу үшін "өнім шығарудың қысқаша мазмұны" қолданылады [3].

Мәлімет бойынша өнімді бір ай ішінде кіріске алу жүзеге асырылуы мүмкін. Бұл жағдайда оған тиісті жүкқұжаттар қоса беріледі.

Қоймадағы дайын өнімді есепке алу қоймалық есепке алу деп аталады. Оны материалдық жауапты тұлғалар (қойма меңгерушісі, қоймашы) заттай түрде жүргізеді. Қоймаларда дайын өнімді есепке алуды қоймалық есепке алу карточкаларында немесе қамба (қойма) кітаптарында жүргізеді. Карточкаларда тауардың атауы, оның номенклатуралық нөмірі, артикулы, сорты, бағасы көрсетіледі. Материалдық жауапты адам карточкалардағы жазбаларды бастапқы құжаттар негізінде жасайды. Айдың соңында карталарда көрсетілген қалдықтарды қойма меңгерушісі Дайын өнімнің қалдықтарын кітапқа өткізеді. Дайын өнімнің кірісі мен шығысы жөніндегі құжаттар құжаттарды қабылдап алу-беру тізілімдерімен бірге бухгалтерияға түседі. Дайын өнімнің кірісі мен шығысы бойынша құжаттарды қабылдау-тапсыру тізілімдерінің деректері

олардың түсуіне қарай есептік топтар бойынша дайын өнімді синтетикалық есепке алудың жинақтау ведомосына жазылады. Ведомосте айдың басындағы өнім қалдықтары, кіріс және шығыс көрсетіледі және есепті топтар бойынша айдың соңындағы қалдықтар шығарылады. Жинақтау ведомосінің деректері дайын өнімнің қалдықтары кітабымен салыстырылады, бұл қоймалық және синтетикалық есепке алудың ұқсастығын қамтамасыз етеді.

Бухгалтерияда жинақтау ведомосының негізінде 1320 "дайын өнім"шоты бойынша айналым-сальдолық ведомость жасалады.

Бұл ведомосте кезең басындағы қалдықтар, кезең ішіндегі айналымдар (кіріс, шығыс), қоймалар немесе материалдық жауапты тұлғалар бойынша кезең соңындағы қалдықтар сандық және сомалық көріністегі номенклатура бойынша көрсетіледі. Егер қоймалық және бухгалтерлік есептерде айырмашылықтар анықталған жағдайда, кенеттен түгендеу жүргізіледі.

Қорлардың бүлінуі, сынуы, сынығы салдарынан, сондай-ақ қорлардың кем шығуы мен ысырабының анықталуы салдарынан есептен шығаруға жататын қорларды (дайын өнімді) есепке алу үшін қорларды (дайын өнімді) есептен шығару актісі ресімделеді. Ресімделген акт материалдық жауапты тұлғалардың есебінен осы қорлардың құнын есептен шығаруға және кінәлі тұлғалардың есебінен өтеуге негіз болып табылады, қорларды есептен шығару актісінде: құрылымдық бөлімше (қойма), материалдық жауапты тұлға, дайын өнімнің атауы, номенклатуралық нөмірі, өлшем бірлігі, есептен шығаруға жататын тауардың саны, есепке алу бағасы және ҚҚС қосылған сома көрсетіледі. Қорларды есептен шығару актісі (3-9-нысан) комиссия мүшелері екі данада жасалады және оған қол қояды, оны Ұйым басшысы бекітеді. Актінің бірінші данасы бухгалтерлік қызметке жіберіледі, екіншісі бөлімшеде қалады.

Бухгалтерия ай сайын 1320 "дайын өнім" шоты бойынша материалдық ведомость жасайды, онда қойманың атауы, өнімнің атауы, номенклатуралық нөмірі, өлшем бірлігі, есепке алу бағасы, саны мен сомасы, айдың басындағы қалдық, бір айдағы кіріс жиыны, бір айдағы Шығыс жиыны және айдың соңындағы қалдық көрсетіледі. Материалдық тізімдемеге материалдық жауапты тұлға қол қояды, бұл оның айдың соңындағы дайын өнімнің қозғалысы мен қалдықтары туралы келісімін растайды. Материалдық ведомості ұйым басшысы бекітеді.

Өндірістік кәсіпорынның дайын өнімді сатуы оның қызмет көлемінің маңызды көрсеткіші болып табылады.

Дайын өнімді сату өндіріске алдын-ала төленген қаражаттың айналымымен аяқталады. Бұл өндіріс циклін қалпына келтіру үшін қажет. ҚР Салық кодексінің 10-бабына сәйкес сату - бұл сату, айырбастау, өтеусіз беру мақсатында тауарларды жөнелту, жұмыстарды орындау, қызметтерді көрсету, сондай-ақ кепілге салынған тауарларды кепіл ұстаушыға беру. "Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" 28.02.2014 ж. ҚР Заңына сәйкес № 234-III, 26.12.2019 ж. өзгерістер мен толықтырулармен, сондай-ақ Салық кодексінің

57 бабымен Қазақстан Республикасындағы барлық кәсіпорындар есепті есептеу әдісі бойынша жүзеге асырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ержанов М.С., Ержанова С.М. Учетная политика на казахстанском предприятии (практический аспект). - Алматы: Издательский дом "БИКО", 2013
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ОААР - М.: Дело, 2014.
3. Кичигин Н. Интернет в помощь бухгалтеру. // Бухгалтер плюс компьютер – 2020 - №6(18).

УДК 336.221

**БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА**

Ахбутаева А.А., Абдукодиров Д.А. – студенты группы БФ-2111 р-1
Телипская Ю.В. – студентка группы БФ-2011 р-1
Мұхтар А.М. – студентка группы БФ-911 к-2
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Несиелік қатынастар екі жақты және шаруашылық жүргізуші субъектілер үшін де, несиелік жүйе мекемелері үшін де бірдей қажет. Ақшаны несиелік мекемелерде сақтау несие ресурстарын құруды және оны экономика мен халықтың қажеттіліктері үшін орналастыруды білдіреді-несие беру. Екіжақты қатынастар: экономикалық ұйымдар мен несиелік жүйе арасында, несиелік жүйе мен халық арасында, мемлекет пен несиелік жүйе арасында, несиелік мекемелер арасында, әр түрлі елдердің несиелік мекемелері арасында болуы мүмкін.

Summary: Credit relations are of a bilateral nature and are equally necessary for both economic entities and institutions of the credit system. Storing money in credit institutions means creating credit resources, and placing them for the needs of the economy and the population means providing loans. Bilateral relations can be: between economic organizations and the credit system, between the credit system and the population, between the state and the credit system, between credit institutions, between credit institutions of different countries.

Порядок кредитования банками экспортных и импортных операций. Виды банковского кредита в сфере внешнеэкономических отношений: акцептный кредит, акцептно-рамбурсный кредит, кредитование экспортером импортера и кредитование импортером экспортера. Формы обеспечения банковского кредита в сфере внешнеэкономических отношений: коносамент, варрант, тратта, банковские депозиты, расписка складов по хранению товаров. Международные экспортно-импортные финансовые агенты, обеспечивающие и гарантирующие кредиты, используемые во внешнеэкономических отношениях. Кредитование импортера и экспортера. Порядок кредитования внешнеэкономических услуг. Валюта кредита, порядок выдачи и погашения кредита, обеспеченного валютными депозитами, в национальной денежной единице с залогом валютных ценностей. Формирование процентной ставки, связанной с кредитованием внешнеэкономических услуг. В последнее время процесс

кредитования коммерческими банками экспортеров и импортеров приобретает сложный характер. Тесная связь кредитования импортеров и экспортеров с формами международных расчетов, технологией межбанковского гарантирования и соотношением спроса и предложения на финансовые инструменты денежного рынка.

Одним из важнейших направлений кредитной деятельности банков является кредитование корпоративных клиентов.

Корпоративный клиент-клиент банка, который имеет особые приоритеты в обслуживании и с которым можно сотрудничать в процессе развития.

Корпоративным клиентом можно назвать любые предприятия отрасли материального производства, выпускающие продукцию и оказывающие услуги.

К корпоративным клиентам относятся акционерные общества, частные компании и фирмы, товарищества с ограниченной ответственностью, крестьянские хозяйства, совместные предприятия.

Кредитование корпоративных клиентов-означает предоставление кредитов клиентам банка, которые являются юридическими лицами, кроме банковских учреждений.

Кредитование корпоративных клиентов осуществляется двумя видами деятельности::

1) макроэкономическая-мобилизация денежных ресурсов для инвестирования экономики страны;

2) микроэкономические-получение основных доходов, способствующих повышению доходности и устойчивости банков.

К кредитам, выдаваемым корпоративным клиентам, относятся:

Овердрафт (англ.Overdraft-сверх плана) - особая форма краткосрочного кредита, выдаваемого банком при условии, что сумма платежей, выплачиваемых клиентом из остатка средств на его текущем счете, высока. В этом случае банк автоматически выдает клиенту кредит на сумму, превышающую остаток на счете, за вычетом каражата со счета клиента в полном объеме. В результате овердрафта в банке образуется дебетовый остаток. Овердрафтом могут воспользоваться только доверенные клиенты банка по договору, в котором указывается максимальная сумма овердрафта, условия выдачи и возврата кредита по овердрафту. В отличие от других займов овердрафта, вся сумма при возврате кредита учитывается на текущем счете клиента [1].

Сезонный кредит-кредит, предназначенный для покрытия разрыва во времени между временем финансирования поставщика и сроком получения выручки. Сезонный кредит чаще всего предоставляется сельхозпроизводителям с целью покрытия убытков от урожая до получения от него дохода.

Лизинговый кредит-кредит, предоставляемый клиентами банка в связи с арендой оборудования и техники.

Кредит доверия-кредит платежеспособным корпоративным клиентам, вошедшим в доверие банка. Такие кредиты выдаются без обеспечения.

Консорциальный кредит-кредиты, выдаваемые банками в целях

кредитования крупных проектов. Такие кредиты могут быть использованы, в основном, при превышении лимитов кредитования одним банком при кредитовании крупных проектов.

- Инвестиционные кредиты-долгосрочный кредит на открытие нового производства, реконструкцию и расширение производства.

- Инновационный кредит-долгосрочный кредит, предоставляемый в связи с приобретением клиентами банка передовых технологий или нау-хау в производство.

- Вексельный кредит-краткосрочный кредит банка, выдаваемый доверенным клиентам в форме векселя. Такие векселя погашаются банками и имеют номинальную стоимость, а также их стоимость несколько дешевле, чем просто банковский кредит.

- Рамбурсный кредит-кредит, используемый в практике ввоза сырья и вывоза полуфабрикатов и готовой продукции.

- Контокоррентный кредит-кредит, предоставляемый банком своим постоянным клиентам, имеющим единый текущий (контокоррентный) счет в банке, в котором учитываются все поступления и платежи клиента.

- Ломбардный кредит - кредит, выдаваемый кредитором в строго фиксированной сумме на короткий срок под залог товарно-материальных ценностей и имущественных прав, драгоценных металлов, ценных бумаг и др.

- Форфейтинговый кредит-форма краткосрочного (до 180 дней) кредитования экспортеров или продавцов путем приобретения коммерческого векселя, используемого во внешнеторговых операциях. Банк (форфейтор) полностью или частично оплачивает стоимость проданного экспортером товара путем выкупа у экспортера (продавца) переданного импортером (покупателем) денежного обязательства (векселя) за проданный товар. Впоследствии импортер (покупатель) выплачивает ему акшалайскую сумму по указанному форфейтором обязательству. За немедленную оплату банк-форфейтор удерживает процент от экспортера [2].

- Факторинговый кредит-кредитная операция, связанная с продажей банку требования (счета-фактуры) к оплате за товар и оказанные услуги поставщика или клиента банка.

- Экспортный кредит-кредит, предоставленный покупателю или его банку с целью финансирования реализации продукции как инструмента поддержки экспорта. Фирменный экспортный кредит выдается экспортером и не финансируется из банка. Банковский экспортный кредит предоставляется напрямую от банка иностранным покупателям.

- Кредитная линия-юридически оформленное обязательство кредитной организации выдать кредит заемщику в пределах оговоренного лимита.

Список использованной литературы:

1. Панова Г.С. Анализ финансового состояния коммерческого банка. Москва Финансы и статистика 2017 г.

2. Исаков У.М., Бохаев Д.Т., Рузиева Э.А. Финансовые рынки и посредники. – Алматы, 2015.

ЦЕЛИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ФИНАНСОВОГО РЫНКА

Бажан Д.С., Шинтяпин П.Ю. – студенты группы МП-2111 р-1
Герасименко П.П., Салмова В.А. – студенты группы МП-911 р-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Қазақстан Республикасында нарықтық қатынастарға көшуге байланысты ел экономикасында, сондай-ақ жалпы халық шаруашылығының барлық салаларында терең және ауқымды өзгерістер болды. Яғни, екі деңгейлі банк жүйесінің қалыптасуы және сыртқы экономикалық қызметтіераықтандыру көптеген ірі және шағын экспорттаушылар мен импорттаушылардың пайда болуына, сондай-ақ жекешелендіру нәтижесінде ірі өндірістік кәсіпорындар коммерциялық шаруашылықтардың жеке объектілерімен қатар жеке меншікке көшуіне әкелді.

Summary: In the Republic of Kazakhstan, due to the transition to market relations, deep and large-scale changes have taken place in the country's economy, as well as in all sectors of the national economy as a whole. That is, the formation of a two-tier banking system and the liberalization of foreign economic activity have led to the emergence of a large number of large and small exporters and importers, as well as to the fact that as a result of privatization, along with private objects of commercial farms, large manufacturing enterprises have become private property.

Основным объектом влияния финансового рынка является денежное обращение. Денежное обращение представляет собой сквозное движение наличных и безналичных денег. Расширенное понимание денежного обращения коренным образом меняет принципы его построения. В соответствии с этим определением регулирование денежного обращения осуществляется на основе таких новых понятий, как денежная масса, агрегаты денежной массы, деньги Центрального банка, кредитный мультипликатор, спрос и предложение денег и др. Обновление понятийного аппарата, в свою очередь, приводит к необходимости изучения кейнсианских и монетарных концепций регулирования денежного обращения, так как в основе этих теоретических построений лежит измененный структурный закон денежного обращения Маркса. Закон денежного обращения исходит из закона стоимости. Следовательно, при определении денежной массы, необходимой для обращения, достаточно рассматривать только объем и структуру товарооборота, где необходимо учитывать величину и структуру дохода, соотношение предложения и спроса на деньги [1].

Обоснование финансового рынка, определение его стратегии и тактики требуют прежде всего определения теоретических принципов и раскрытия его внутренних механизмов. Известно, что по теории финансового рынка систематически выделяют две крупные школы-кейнсианскую и монетарную. Если кейнсианцы отдают свою денежно — кредитную политику в пользу ролевых бюджетников, или контроль над доходами, то монетаристы явно поддерживают высокую оценку финансового рынка. Разногласия между ними обусловлены различной методологией – первые говорят об эффективности

политики на основе каждого отдельного события, вторые – об эффективности на основе всего комплекса результатов.

Двухуровневая банковская система и рыночная система в финансовой сфере, которые являются институциональной основой для эффективного функционирования финансового рынка.

При рассмотрении банковского сектора должен быть демократизирован процесс создания новых банков, их филиалов и отделений на всех уровнях с целью успешного выполнения монетарной политики, выбора направлений банковской деятельности с принципом экономической целесообразности и результативности, обеспечения регулирования поведения банков особыми экономическими методами. Залогом результативности работы двухуровневой структуры является равенство конкурентных условий для эффективного размещения пассивов, клиентуры, фондов. Центральный банк (первый уровень) создает единый финансовый рынок, регулирует денежное обращение и деятельность банков второго уровня с помощью методов известной мировой практики. Он не занимается оказанием кредитно - расчетных услуг клиентуре, его клиенты состоят исключительно из банков. В конечном счете, речь идет о том, что в пределах гибкой структуры происходит устойчивая эволюция системы.

Несмотря на многообразие и большое количество банковских учреждений, их различную совместимость в разных странах, наличие двухуровневой структуры позволяет Центральному банку по совокупности экономических методов регулировать поведение банков второго уровня и влиять на процесс переработки. Наличие деловой конкуренции между банками рассматривается во всех странах как основное условие их продуктивной работы.

Институциональные основы современного финансового рынка включают рыночную систему. Трудно понять продуктивное функционирование двухуровневых банковских систем без рыночной системы в финансовой сфере. Она является важным звеном рыночных моделей финансового регулирования экономики: здесь концентрируется спрос и Предложение кредитов на различные сезоны, формируется очень важная переменная монетарной политики – процентные ставки [2].

В финансовой сфере в основе рыночной классификации лежат, прежде всего, три признака: объект соглашения, состав участников между временами и продолжительность соглашений. Исходя из этого, выделяют две группы рынка: кредитную и денежную, которые имеют свои специфические виды. Если соглашение заключено на кредитном рынке на период от 24 часов до одного года, то на денежном рынке оно характеризуется длительными сезонными соглашениями.

Кредитные рынки разделены на межбанковские и денежные. Только банки имеют возможность участвовать в межбанковском рынке, где по сезону активны и пассивны операции ежедневных банков сравнимы. Денежный рынок, в котором больше участников и объектов соглашения. Кроме банков в нем

могут участвовать предприятия, финансовые учреждения, страховые компании и пенсионные фонды. Договоры купли-продажи денежных средств на длительный срок ведутся на первичном и вторичном финансовых рынках. К первым относится эмиссия облигаций и акций, ко вторым – фондовая биржа.

Финансовый рынок является лишь одним элементом экономической политики. Следовательно, его стратегические цели являются частью глобальной стратегии, определяемой высшими органами страны. Одним из элементов системы является финансовый рынок, который создает условия для достижения только определенной общей цели. Сам по себе он не имеет возможности достичь желаемых результатов.

Разработка стратегии денежно-кредитной политики предполагает два этапа: определение ее важнейшей конечной цели; определение промежуточной цели и полномочий, делегированных монетарным властям.

Главной целью государственных органов является выбор и выполнение определенной политики, достижение высокой стабильности и сохранение этой стабильности в течение долгой эпохи. Понятие "общеекономическая стабильность" в основном отражает выраженность состояния макроэкономических параметров, а именно: стабильный рост производства, стабильные цены, полная занятость рабочей силы и правильное сальдо платежного баланса.

Цели финансового рынка обозначаются как его стратегия и классифицируются следующим образом: в пределах действия – внутренние и внешние, во времени действия-промежуточные и конечные. Ограничение внутренних и внешних, промежуточных и конечных целей должно приниматься без их сопоставления с абсолютной противоположностью. В основном это общий финансовый рынок, который предполагает наличие связей между ними.

Конечные цели. При определении конечных целей часто говорят о "четырех углах колдовства", пределы которого указаны в схеме макроэкономических показателей. Суть экономической политики заключается в оптимальном сочетании этих параметров.

Между конечными целями есть одна цель, выполнение которой лежит на ответственности Центрального банка: борьба с инфляцией за сохранение внутренней и внешней стоимости национальной валюты. Эта цель решается не эмиссией денежных активов, а развитием рыночных механизмов инвестиционного финансирования, создающих особые условия для устойчивого роста сбережений. Очевидно, что финансовый рынок не может бороться с безденежными причинами инфляции. Структурные и социальные факторы должны быть устранены другими инструментами экономической политики (политикой доходов, политикой торгово-промышленных структур и т.д.) [2].

Промежуточные цели. Центральные банки в качестве промежуточных определяют цели, приемлемые для выполнения конечных целей. Определение промежуточных целей строится в ряду нескольких предположений. Существует

некоторая связь между промежуточными целями (например, денежная масса) и конечными целями (например, цены). Другими словами, процесс передачи финансового рынка от промежуточной цели к промежуточной является устойчивым и достаточно выраженным. Центральный банк должен уметь отражать единство целей в зависимости от инструментов, имеющихся в его приказе.

Официально объявив промежуточные цели, предложенные на календарный год, Центральный банк, установив ключевую точку для прогнозирования, может при этом реализовать "сильный эффект". При этом финансовый рынок проходит более легко, чем политика доходов, а также оказывает меньшее «болезненное» влияние на экономику.

Центральный банк имеет возможность выбрать только одну из двух промежуточных целей: процентную ставку или денежную массу, или выбрать две цели вместе. Это означает, что стратегия финансового рынка выражается двумя категориями количественных целей: количеством денег и объемом кредитов.

Центральные банки стран с развитой экономикой имеют определенные методы воздействия на экономику. К ним традиционно относятся: политика минимальных резервов; депозитная политика; рефинансирование национальной кредитной системы, включающей учетную и залоговую политику; операции на открытом рынке; валютная политика. Центральный банк разрабатывает стратегическую концепцию финансового рынка, в которой используются инструменты для достижения целей. При этом большую роль в применении тех или иных инструментов играет не только состояние регулируемой экономики, но и традиции Центрального банка во взаимоотношениях с банковской системой [2].

В некоторых странах законодательно закреплены основные виды финансового регулирования. Например, можно упомянуть Австрию и Германию, где центральные банки используют стандартные типы инструментов. Политика, проводимая Центральным Банком Англии, совершенно не регулируется законом, и на каждом конкретном этапе Банк Англии применяет новые методы воздействия на денежный рынок. Поэтому выделить основные инструменты применяемой денежной политики Банка Англии достаточно сложно, так как их совокупность сильно зависит от политического режима, то есть часто происходит смена консервативной или Лейбористской власти у власти. Немецкий федеральный банк придерживается способа модернизации инструментов, указанных в законе. При этом Немецкий федеральный банк использует различные механизмы финансового рынка.

Список использованной литературы:

1. Севрук В.Т. Банковский маркетинг. Москва.: Дело ЛТД, 2014. с.128
2. Уткин Э.А. Банковский маркетинг. Москва.: ИНФРА-М, 2015. с.300

БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС ЖӘНЕ ОНЫҢ СИПАТТАМАСЫ

Базаралы Б.Ж., Жомарт Н.Н. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Еркін Б.А. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Арыстан Б.О. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В системе бухгалтерского учета центральное место занимает бухгалтерский баланс. Его структура, а также содержание статей актива и пассива претерпели большие изменения в нашей республике и приблизились к требованиям международных стандартов. В этой рыночной экономике многие пользователи постоянно сосредотачиваются на балансе, и фраза "Баланс - это зеркало предприятия" стала традицией.

Summary: In the accounting system, the central place is occupied by the balance sheet. Its structure, as well as the content of asset and liability articles, has undergone major changes in our republic and has approached the requirements of international standards. In this market economy, many users constantly pay attention to balance, and the phrase "balance is a mirror of the enterprise" has become a tradition.

Есеп беру мәселелерімен айналысатын ғалымдардың көзқарасы бойынша бухгалтерлік балансты екі жағынан қарау керек: экономикалық-құқықтық және бухгалтерлік есеп. Бірінші тәсіл-бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің бар және ақшалай түрде есептелуі мүмкін барлық заттардың жиынтығы. Сондықтан Азаматтық құқықтағы заңды тұлғаның белгілерінің бірі-тәуелсіз бухгалтерлік баланстың болуы. Баланстың бухгалтерлік тұжырымдамасы, шын мәнінде, бірінші тәсілді толықтырады және экономиканың жағдайын белгілі бір сәтте ғана емес, сонымен бірге барлық процестерді, сондай-ақ қызметтің қаржылық нәтижесін көрсетеді. Бірақ баланстың рөлі қалай қаралса да, оның мәні жылдан жылға артып келеді, мұны әртүрлі елдерде, соның ішінде Қазақстанда да тиісті нормативтік құжаттардың қабылдануы дәлелдейді.

"Бухгалтерлік баланс және қаржылық есептердің негізгі ашылулары" № 2 Бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес баланс активтердің, меншікті капиталдың және міндеттемелердің мәнін айқындайды, сондай-ақ қаржылық есептілікті ашуға жататын ақпаратқа қойылатын талаптарды қамтиды. Ол, әдетте, айдың (тоқсанның) бірінші күніне жасалады және белгіленген мекенжайлар мен мерзімдерде ұсынылады. Сонымен қатар, белгілі бір уақытта активтер мен міндеттемелерді жалпылау және топтау тәсілі бола отырып, ол бөлімдер мен мақалаларға бөлінеді [1].

Бухгалтерлік баланс есеп берудің негізгі нысаны болып табылады және кәсіпорын қаражатының жай-күйі, орналасуы, пайдаланылуы, олардың белгілі бір күнге қалыптасу көздері туралы көрсеткіштерді жалпылау үшін қолданылады. Құрылымдық жағынан, баланс - бұл сол жақтағы кесте, ол активтерді көрсетеді, ал оң жақта-кәсіпорынның міндеттемелері мен таза құны.

Баланстың негізінде келесі негізгі сәйкестік жатыр:

активтердің құны = барлық міндеттемелердің құны + кәсіпорынның таза құны.

Бұрын баланстың негізгі бөліктері-актив пен міндеттеме-жеңілдетілген түсінік берілді. Активтер деп "қаражат және оларды орналастыру", пассивтер деп - "қаражат көздері және мақсаты" түсінілген.

Баланс активтері

Қазіргі уақытта бұл ұғымдар кеңінен түсіндіріледі, атап айтқанда: активтер - бұл болашақта пайда әкелетін мүліктік масса. Басқаша айтқанда, бұл экономикалық субъект және оның әлеуеті туралы белгілі бір түсінік беретін ресурстар.

Баланс активінің баптары мүліктің қозғалу дәрежесіне (өтімділігіне) негізделген белгілі бір жүйе бойынша орналастырылады.

Кәсіпорын активтері - баланста құрамы мен орналасуы бойынша топтастырылған кәсіпорынның барлық шаруашылық құралдары. Бұл ғимараттар, құрылыстар, жабдықтар, тауарлық-материалдық қорлар, материалдық емес активтер, сондай-ақ уақытша бөлінген қаражат және басқа кәсіпорындардың қарыздары болып табылатын дебиторлық берешек түріндегі негізгі құралдар. Дебиторлық берешек іс жүзінде ақша қаражаты немесе тауарлық-материалдық құндылықтар басқа кәсіпорындарда теңгерім жасалған күні болғанына қарамастан актив болып саналады. Бұл әлі алынбаған тауарлар немесе көрсетілмеген қызметтер үшін төлем болуы мүмкін немесе керісінше-тауар жөнелтілді, бірақ ол үшін төлем түскен жоқ. Мұндай жағдайларда дебиторлық берешек тауарларды жеткізу, қызметтерді көрсету, Жұмыстарды орындау немесе босатылған тауар үшін түсім алу арқылы өтелетін болады деген үлкен сеніммен болжанады. Кәсіпорын балансының оң жағында кәсіпорын қаражатының немесе активтерінің пайда болу көздері көрсетіледі. Бұл міндеттемелер мен меншікті капитал. Міндеттемелер кәсіпорынның борышын немесе оның банктердің кредиттері бойынша берешегін, басқа шаруашылық жүргізуші субъектілер алдындағы, салықтар бойынша және т.б. кредиторлық берешегін білдіреді. Мысалы, компания банк алдындағы қарызды ақшалай қаражатпен төледі делік, бұл жағдайда активтер азаяды және сәйкесінше кәсіпорынның қарызы тең сомаға азаяды. Тепе-теңдіктің нәтижелері оның оң және сол жақтарының теңдігін бұзбай өзгеретіні анық.

Меншікті капитал заңнамаға және құрылтай құжаттарына сәйкес қалыптастырылатын жарғылық капиталды, резервтік капиталды; есепті кезеңдегі кәсіпорын қызметінің нәтижесін білдіретін бөлінбеген кірісті (жабылмаған залалды) білдіреді. Бұдан басқа, меншікті капиталдың құрамына акцияларды өткізу құнының олардың номиналдық құнынан асып кетуін көрсететін қосымша төленген капитал және негізгі құралдар мен инвестицияларды қайта бағалау сомаларының болуын және қозғалысын қорытындылауға арналған қосымша төленбеген капитал кіреді. Мысалы, құрылтайшылар жарғылық қорға негізгі құралдарды енгізді, олардың баланстық активтердегі құны жарғылық капиталдың құнына сәйкес келеді. Баланстың нәтижелері тең. Біраз уақыттан кейін қаражатты ұлғайту жағына

қайта бағалау жүргізілді. Бұл жағдайда активте көрсетілген негізгі құралдардың құны бағалауға дейінгі сомаға артады, тиісінше қосымша төленбеген капитал да артады.

Баланстың нәтижелері тепе-теңдікті сақтайды, сонымен бірге олар баланстың сол және оң жағында да артады.

Активтер, міндеттемелер және баланстың меншікті капиталы құрамы бойынша экономикалық біртекті қаражатты топтастыратын бірнеше бөлімге ие. Баланстың жалпы сомасы валюта деп аталады, ал активтер бойынша жиынтық сома міндетті түрде міндеттемелер мен баланстың меншікті капиталы нәтижесінде көрсетілген сомаға тең болады. Шын мәнінде, сондықтан ол баланс деп аталады. Егер осы екі көрсеткіш сәйкес келмесе, баланс дұрыс емес деп айтуға болады. Кәсіпорын қызметінде туындайтын Қаржы-шаруашылық операциялар баланс қорытындыларының теңдігін бұзбайды, өйткені қолданыстағы операциялардың қосарланған жазбасы есепке алу объектілерінің өзара байланысын көрсетеді.

Баланста есепті кезеңде болған өзгерістерді активтердің баптары бойынша да, олардың көздері бойынша да анықтауға мүмкіндік беретін бағандар көзделген. Бұл бағандарда жылдың басындағы және соңындағы көрсеткіштер көрсетіледі [2].

Бухгалтерлік есеп шоттары экономикалық операцияларды топтастыруға және ағымдағы көрсетуге арналған. Активтер шоттарында кәсіпорын қаражатының құрамын өзгертетін операциялар көрсетіледі. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында қаражат көздерін өзгертетін операциялар жазылады және сәйкесінше олар баланстың оң жағында орналасқан.

Бухгалтерлік есеп шоттарының екі бөлігі бар: дебет және несие. Активтер шоттарында, егер операция дебет бойынша көрсетілсе, онда бұл қаражаттың ұлғаюын, кредит бойынша-азаюды білдіреді. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында, керісінше, шоттың дебеті бойынша төмендеу, ал несие бойынша көрсеткіштің өсуі байқалады.

Мысалы, әлі жөнелтілмеген тауар үшін ақша түсті. Бұл жағдайда шоттың дебеті бойынша ақша қаражатының ұлғаюы болды, яғни басқа кәсіпорын алдында кредиторлық берешек пайда болды. Сонымен қатар, бұл ақша түсімінің көзін де көрсетеді. Тауар жөнелтілген кезде оның саны құндық мәнде азаяды, бұл актив шотының кредиті бойынша көрсетіледі, сонымен бір мезгілде міндеттемелер шотының дебеті бойынша кредиторлық берешекті немесе міндеттемені өтеуді білдіретін сол сомаға ұлғаю болады. Шоттың дебеті мен несиесінің теңдігі шоттағы қалдық жоқ екенін көрсетеді. Шоттың қандай да бір бөлігі басқасынан асып кеткен жағдайда шоттың қалдығы немесе сальдосы құрылады.

Мысалы, дебет бойынша ақша қаражатының шотында 200 000 теңге болды, содан кейін олардың 50 000 теңгеге азаюы орын алды, яғни шоттың сальдосы 150 000 теңгені құрайды. Актив шотындағы Сальдо міндеттемелер мен меншікті капитал шоттарындағыдай тек дебеттік болуы мүмкін. Сонымен, егер активтер шотында (тауарлық-материалдық қорлар) шоттың кредиті

бойынша сальдо пайда болса, онда бухгалтер қатесі немесе ТМЗ дұрыс есепке алынбады, олардың артығы пайда болды деп болжауға болады. Тауарлық-материалдық қорлардың қозғалысын оларды есепке алудың дұрыстығына талдау қажет.

Осылайша, активтердің шоттарында шаруашылық операциялар көрсетіледі, нәтижесінде кәсіпорын қаражатының құрамы өзгереді. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында нәтижесінде қаражатты қалыптастыру көздері өзгеретін операциялар көрсетіледі.

Операция әр түрлі шоттарда көрсетілген кезде бухгалтерлік есеп шоттарының өзара байланысы корреспонденция деп аталады, егер бұл шоттарда жиынтық көрсеткіштер көрсетілсе — бухгалтерлік есеп.

Пассив балансы

Баланстық міндеттеме кәсіпорынның экономикалық қызметіне қандай капитал (немесе басқа қаражат) салынғанын және оның мүліктік массасын құруға кім (қандай нысанда) қатысатынын көрсетеді.

Нарықтық экономикада пассивтің "қаражатты қалыптастыру және орналастыру көзі" ретінде бұрынғы түсіндірілуінен айырмашылығы, ол алынған құндылықтар (жұмыстар, көрсетілетін қызметтер), ресурстар (активтер) немесе талаптар (міндеттемелер) үшін міндеттемелер ретінде айқындалады. Міндеттемелерге келетін болсақ, олар ең алдымен субъектілер бойынша, яғни меншік иелері мен үшінші тұлғалар (банктер, кредиторлар және т.б.) алдында топтастырылған деп айтуға болады. Бұл бөлу өтеу мерзімін анықтауда өте маңызды.

Активте ұсынылған қаражат технологиялық және ұйымдастырушылық-экономикалық операциялардың сансыз түрлерінен тұратын үздіксіз цикл жасайды.

Міндеттеменің құрылымы меншікті капиталды, субъектіге тиесілі резервтерді, сондай-ақ есеп айырысу қатынастары кезінде туындаған міндеттемелерді анықтайды, яғни міндеттеме кәсіпорынның қарыздарын білдіреді.

Басқаша айтқанда, кестенің сол жағы - "актив" - "бұл не", ал міндеттеме - "ол кім" деген сұраққа жауап береді. Баланстың мұндай құрылысы субъектілердің қаражатының көлемі, құрылымы мен жай-күйі туралы, оларды меншікті және тартылған қамту көздерімен қамтамасыз ету, сондай-ақ қаржылық нәтижелер мен оларды пайдалану туралы нақты түсінік қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Бухгалтерлік есепті дұрыс жүргізу және баланс жасау кезінде активтің барлық баптарының сомасы пассивтің барлық баптарының сомасына тең болуы тиіс. Бұл шарт латын тілінен аударғанда "тепе-теңдік" деген сөзге тән. Баланстың нәтижесі "баланс валютасы" деп аталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Антони Р. Основы бухгалтерского учета. Пер. с англ. - М.: СП "Триада" совместно с центром внедрения рыночных отношений корпорации "Монтажспецстрой", 2018.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация:

Пер: с англ. /Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.Н. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2012.

3. Бухгалтерский анализ: Пер, с англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2019

УДК 336.71

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Бандурко В.Я., Туйчиев У.А. – студенты группы ЭУ-2111 р-1

Амиров Д.А. – студент группы ЭУ-2011 к-1

Юнус Ф.А. – студент группы ЭУ-911 р-1

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Стаценко О.А.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бюджет-бұл ақша қатынастарының процесі. Мемлекет әлеуметтік-экономикалық процестерді реттеуді жүзеге асыра отырып, экономикалық міндеттерге, материалдық мүмкіндіктерге, жинақталған реттеу тәжірибесіне байланысты өзгеретін әдістер мен құралдар жүйесін пайдаланады.

Summary: The budget is a process of monetary relations. The state, when regulating socio-economic processes, uses a system of methods and tools that change depending on economic tasks, material capabilities, accumulated regulatory experience.

В условиях перехода к рыночной экономике бюджетная система требует большого внимания. Целью данной работы является определение перспектив развития системы организации бюджетного процесса в РК, социально-экономической сущности бюджета и его роли в распределении общеобщественного продукта.

В работе описывается сущность бюджета, его структура и соотношение между его субъектами. Здесь речь идет о межбюджетных отношениях и отдельных подразделениях.

Эта работа имеет важное практическое значение. Написание, защита и анализ курсовой работы позволяют студенту получить полное представление о государственном бюджете и организации бюджетного процесса, принципах бюджета. Это будет способствовать подготовке специалистов по мировой экономике [1].

Особую роль в распределении общеобщественного продукта играет бюджет. Система, занимающая важное и крупномасштабное место в финансовой системе, представляет собой бюджетный процесс, представляющий собой совокупность бюджетов различных уровней экономики, а также бюджетной системы и отношений. Бюджетные системы разных стран разнообразны по своей структуре, количеству отдельных видов бюджетирования, так как зависят от их территориального устройства и территориального деления. Она является отражением социально-экономического устройства государства и особенностей государства.

Большую роль в экономике играют бюджетный процесс, государственные финансы. Ведь все экономические процессы опираются на финансовые ресурсы и закономерности государства.

Бюджетная система Республики Казахстан основывается на принципах единства, самостоятельности, полноты, реалистичности, достоверности, гласности и других бюджетов, входящих в государственную бюджетную систему.

Бюджетный процесс основан на взаимодействии бюджетов всех уровней, осуществляемом за счет использования регулирующих доходных источников, создания целевых и региональных бюджетных фондов, их частичного перераспределения.

Причина, по которой я выбрал эту тему, заключается в том, что мне хотелось бы окончательно рассмотреть структуру, проблемы, направления развития, пути решения централизованной, всенародно зависимой системы и оставить этот процесс без внимания.

Государственный бюджет как совокупность экономических отношений носит объективный характер. Государство требует централизованных ресурсов, необходимых для финансирования приоритетных сфер хозяйствования, проведения социокультурных мероприятий в масштабах всего общества, решения оборонных задач, покрытия общих расходов на управление государством. Поэтому особая часть распределения стоимости заключается в том, что государственный бюджет выполняет специальные общественные обязательства, удовлетворяет общегосударственные потребности.

При написании своей курсовой работы я думаю, что сделаю для себя много нового о финансовом институте, о централизованной финансовой системе и о роли бюджета в распределении общественного продукта в целом.

В статье 4 Бюджетного кодекса Республики Казахстан бюджет трактуется следующим образом: «Бюджет - это его централизованный денежный фонд, предназначенный для финансового обеспечения реализации задач и функций государства». Форма бюджета-финансовый план, материальная основа-централизованный фонд, экономическая основа - общехозяйственные отношения, законодательная активация-закон.

Бюджет необходим каждому государству в денежном выражении для выполнения своих экономических, социальных и политических функций. Бюджет не меняет своего содержания, независимо от того, какое государство имеет его содержание, то есть налоги, займы, расходы и так далее, а также если они переходят из одной общественно-экономической формации в другую формацию. Именно это понятие утверждает бюджет как экономическую категорию. Поэтому экономическое дно бюджета лежит в производственных отношениях в виде денег, соответствующих другим экономическим категориям, и, соответственно, имеет материальную основу [2].

Поскольку Бюджет является центральной цепочкой финансовой системы, он отвечает всем основным, качественным характеристикам этих финансов. Иными словами, если «финансы» представляют собой систему общененужных отношений, т. е. процесс формирования и использования государственного централизованного денежного фонда, то «бюджет» создает перед собой систему денежных отношений, т. е. процесс формирования и использования бюджетного

фонда. Бюджетный фонд представляет собой централизованный денежный фонд, предназначенный для финансирования расходов на многие общественные нужды (социальные, оборонные и др.). На страницах экономической литературы (законов, монографий, учебников, научных статей) термин «бюджет» употребляется в различных формах, например, в форме доходов и расходов денежных средств или как основной централизованный фонд денежных средств. Кроме того, в литературе дается еще следующее определение государственного бюджета: бюджет-это финансовый план; бюджет - это управленческий план; бюджет-это законодательный документ; бюджет - это средство коммуникации; бюджет - это документ, подтверждающий бюджетную налоговую политику. Однако содержание бюджетной налоговой политики достаточно обширно, так как включает в себя основные функции органов государственного управления, показатели социально-экономического развития государства и фискальной политики, показатели бюджета и другие показатели и положения. Цель научной работы - определение основных направлений оптимального формирования государственного бюджета [3].

Задачи:

- Всестороннее и комплексное изучение темы "экономическая сущность и роль государственного бюджета";
- Рассмотреть предпосылки возникновения понятия Бюджет;
- Раскрыть экономическую сущность и содержание бюджета;
- Рассмотреть особенности формирования бюджета в зарубежной практике;
- Ознакомление со структурой и бюджетной системой РК;
- Анализ состояния исполнения республиканского бюджета РК;
- Рассмотреть о месте местных бюджетов в Государственном бюджете РК;
- Рассмотреть основные тенденции в развитии формирования государственного бюджета РК.

Список использованной литературы:

1. Жалғасбаев Р. «Мемлекеттік қаржы жүйесіндегі бюджеттік процедураның орны мен ролі» // Аль Пари 2014 ж. №1 62-67 б.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. - М.: Высшая школа, 2019. – 351 с.

ӘОЖ 657.01

ҚАЗІРГІ УАҚЫТТА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Бахтияр А.Н., Бакир Р.С. – УА-2111 к-1 тобының студенттері

Убаева М.Б. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Паржан Д.М. - УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Каждое предприятие, предприниматель, организуя свою деятельность, преследует цель получить максимальный доход. Для реализации этой цели необходимы

средства производства, эффективное использование которых определяет конечный результат работы. Сторона баланса предприятия, в которой указан Капитал: "откуда берутся деньги на средства производства?». Развитие рыночных отношений в обществе привело к появлению ряда новых экономических форм бухгалтерского учета и анализа. Одним из них является капитал предприятия как важнейшая экономическая категория.

Summary: Each Enterprise, Entrepreneur, organizing his activities, pursues the goal of obtaining the maximum income. To implement this goal, means of production are needed, the effective use of which determines the final result of the work. The side of the balance sheet of the enterprise, where capital is indicated: "where does money come from for the means of production?». The development of market relations in society has led to the emergence of a number of new economic forms of accounting and analysis. One of them is the capital of the enterprise as an important economic category.

Бухгалтерлік есепті жүргізуге мынадай талаптар қойылады:

- ұйым мүлкінің, міндеттемелерінің және шаруашылық операцияларының бухгалтерлік есебін ҚР валютасымен жүргізеді;

- ұйымның меншігі болып табылатын мүлікті осы ұйымдағы басқа заңды тұлғалардың мүлкінен оқшау есепке алады;

- ұйымдар бухгалтерлік есепті заңды тұлға ретінде тіркелген сәттен бастап ҚР заңнамасында белгіленген тәртіппен қайта құруға немесе таратуға дейін үздіксіз жүргізеді;

- ұйымның мүлкін, міндеттемелерін және шаруашылық операцияларын бухгалтерлік есепке алуды бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспарына енгізілген өзара байланысты бухгалтерлік есеп шоттарында екі рет жазу арқылы жүргізеді;

- талдамалық есепке алу деректері талдамалық есепке алу шоттары бойынша айналымдар мен қалдықтарға сәйкес келуі тиіс;

- барлық шаруашылық операциялар мен түгендеу нәтижелері бухгалтерлік есеп шоттарында рұқсаттамасыз немесе алып тастауларсыз уақтылы тіркелуге жатады;

- ұйымның бухгалтерлік есебінде өнім өндіруге арналған ағымдағы шығындар мен күрделі салымдар бөлек есепке алынады.

Қазіргі уақытта бухгалтерлік есептің өзекті мәселесі оны реформалау тұжырымдамасын іске асыру болып табылады. Тұжырымдама меншіктің барлық ұйымдық-құқықтық нысанындағы ұйымдардың ұлттық бухгалтерлік есеп жүйесін құру мен нормативтік реттеудің негізін айқындайды және бухгалтерлік есеп пен есептіліктің халықаралық танылған стандарттарына сай келуге тиіс. Оның негізінде ғылым мен техниканың жетістіктерін, бухгалтерлік есеп теориясы мен практикасы саласындағы отандық және шетелдік тәжірибені пайдалана отырып, бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен жүргізудің қағидаттары мен нормалары әзірленеді. Тұжырымдама басшылар мен мамандарды бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен жүргізудің жалпы тәсілдері туралы, Бухгалтерлік есеп жөніндегі жаңа нормативтік актілерді кезең-кезеңімен әзірлеу және қолданыстағы нормативтік актілерді қайта қарау, нормативтік құжаттармен әлі реттелмеген мәселелер бойынша шешімдер қабылдау туралы ақпаратпен қамтамасыз етуге, есептік ақпараттың ішкі және

сыртқы пайдаланушыларын бухгалтерлік есептіліктің мазмұнына бағдарлауға арналған.

Қазір отандық бухгалтерлік есептің халықаралық стандарттарын, басқарушылық және қаржылық есептің ұлттық тұжырымдамасын әзірлеу мен қабылдау, бухгалтерлік есеп пен аудит саласында мамандарды даярлау мен қайта даярлау моделін жетілдіру проблемалары өткір тұр.

Негізгі міндеттері бухгалтерлік есеп болып табылады:

- ұйымның қызметі және оның мүліктік жағдайы туралы, бухгалтерлік есептіліктің ішкі пайдаланушыларына (ұйымның басшыларына, құрылтайшыларына, қатысушылары мен мүлік иелеріне), сондай-ақ бухгалтерлік есептіліктің сыртқы пайдаланушыларына (инвесторларға, кредиторларға және т. б.) қажетті толық, шынайы ақпаратты қалыптастыру;

- шаруашылық операцияларды ұйымдастыру кезінде ҚР заңнамасының сақталуын және олардың орындылығын, мүлік пен міндеттемелердің болуы мен қозғалысын, бекітілген нормаларға, нормативтерге және сметаларға сәйкес материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын пайдалануды бақылау үшін бухгалтерлік есептіліктің ішкі және сыртқы пайдаланушыларын қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету;

- ұйымның шаруашылық қызметінің теріс нәтижелерін болдырмау және оның қаржылық қызметін қамтамасыз етудің ішкі шаруашылық резервтерін анықтау.

Соңғы жылдары бухгалтерлік есепті халықаралық біріздендіру мәселесіне баса назар аударылды. Экономика саласындағы халықаралық интеграция рөлінің артуымен қатар жүретін бизнестің дамуы әр түрлі елдерде қолданылатын пайданы, салық салынатын базаны, инвестициялау жағдайларын, тапқан қаражатты капиталдандыруды қалыптастыру қағидаттары мен алгоритмдерінің біркелкілігі мен түсінушілігіне және т. б. белгілі бір талаптар қояды. Көптеген Батыс инвесторлары мен банкирлері ҚР-дағы бухгалтерлік есеп халықаралық нормаларға сәйкес келмейді, қазақстандық ұйымдардың бухгалтерлік есептілігі олардың нақты мүліктік және қаржылық жағдайын көрсетпейді және "ашық емес және сенімді емес" деп санайды. Халықаралық валюта және банк ұйымдарының қысымы ҚР халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттарына көшуіне, бухгалтерлер мен аудиторларды жаппай қайта даярлауға әкелді.

Айта кету керек, халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (ХҚЕС) бухгалтерлік есептің ымыралық және жеткілікті жалпы нұсқаларының жиынтығы болып табылады. ҚЕХС бухгалтерлік есепті жүргізудің нақты тәсілдерін және есеп беру нормаларын реттейтін догма, нормативтік құжаттар болып табылмайды. Олар тек ұсынымдық сипатта болады, яғни қабылдау үшін міндетті болып табылмайды. Олардың негізінде Ұлттық есепке алу жүйелерінде белгілі бір объектілерді есепке алуды неғұрлым егжей-тегжейлі регламенттей отырып, ұлттық стандарттар әзірленуі мүмкін [1].

ҚЕХС пайдалану келесі себептер бойынша қажет:

Біріншіден, ҚЕХС сәйкес есеп беруді қалыптастыру қазақстандық ұйымдарға халықаралық капитал нарықтарымен танысу мүмкіндігін ашатын маңызды қадамдардың бірі болып табылады. Капитал, әсіресе шетелдік капитал, компаниялардың қызметі туралы қаржылық ақпараттың ашықтығын және инвесторлар алдындағы менеджменттің есептілігін талап ететіні белгілі. Шетелдік инвестор қаржылық есептілік арқылы оларға ұсынылған капиталдың қалай пайдаланылатынын бақылай және түсіне алмайынша, ҚР жоғары тәуекел аймағы болып қалады және тиісінше халықаралық нарықтардан қаржы ресурстарын тартуда басқа елдерге ұтылатын болады.

Қазіргі әлемде ҚЕХС біртіндеп халықаралық капитал нарығының өзіндік кілтіне айналуда. Егер компания тиісті есептілікке ие болса, ол даму үшін қажетті қаражат көздеріне қол жеткізе алады. Бұл қажетті ресурстарды автоматты түрде қамтамасыз етуді білдірмейді; оларға жету жолы өте ұзақ және қиын. Алайда, бұл компания басқа шарттарды сақтай отырып, шетелдік қаржыландыруға сене алатын таңдаулылардың қатарына жатады. Егер компания талап етілетін есептілікке ие болмаса, онда Батыс инвесторының көзқарасы бойынша ол сенімді емес және оны басқа капитал іздеушілермен бәсекелестікте бәсекеге қабілетті деп санауға болмайды.

Екіншіден, халықаралық тәжірибе ХҚЕС-ке сәйкес қалыптастырылған есептілік пайдаланушылар үшін жоғары ақпараттық және пайдалы екенін көрсетеді.

Басынан бастап стандарттар нақты пайдаланушылардың қажеттіліктеріне қарай жасалады. Қандай да бір әдістемелік тәсілді таңдау кезінде негізгі өлшем экономикалық шешімдер қабылдау үшін ақпараттың пайдалылығы болып табылады. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарының ажырамас бөлігі "қаржылық есептілікті дайындау және ұсыну негіздері" құжаты болып табылады, ол басқалардың арасында есеп беру кімге есептелгенін, пайдаланушылардың қажеттіліктері мен қаржылық ақпараттың сапалық сипаттамаларын анықтайды, оны осы пайдаланушыларға пайдалы етеді.

ҚЕХС бойынша жасалатын Есептіліктің пайдалылығы бүгінгі күннің өзінде әлемнің негізгі қор биржалары бағалы қағаздардың бағасын белгілеу үшін шетелдік эмитенттердің осындай есептерді ұсынуына мүмкіндік беретіндігін растайды [2].

Үшіншіден, ҚЕХС пайдалану есеп берудің жаңа ұлттық ережелерін әзірлеу үшін қажетті уақыт пен ресурстарды едәуір қысқартуға мүмкіндік береді. Бұл стандарттар нарықтық экономика жағдайында бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізудің жеткілікті ұзақ тәжірибесін бекітеді. Олар бірнеше буын бухгалтерлер мен зерттеушілерді, әртүрлі ғылыми мектептердің өкілдерін іздеу және іздеу нәтижесінде қалыптасады. Стандарттар кәсіпкерлердің, банктік және басқа да қаржы құрылымдарының, қаржы талдаушыларының, кәсіподақтардың есептілігімен жұмыс тәжірибесі мен сұраныстарын ескереді. Үкіметтік ұйымдар, олардың өкілдері 1981 жылдан бастап ҚЕХС жөніндегі комитет шеңберінде консультативтік топ құрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А. Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ӨОК 338.43

ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУ ШЫҒЫНДАРЫ БӨЛІГІНДЕ ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕЖЕЛЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ПРОЦЕСІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ

¹Бердибекова Г.С., ²Жумагулова Ж.

¹Университет «Мирас», Шымкент қ., Қазақстан

²М.Әуезов атындағы ОҚМУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассмотрены процессы оптимизации методов формирования положений учетной политики организации в части затрат на оплату труда

Summary: This article discusses the processes of optimizing the methods of forming the provisions of the accounting policy of the organization in terms of labor costs.

Еңбек процесінде әлеуметтік-еңбек қатынастарының барлық қатысушыларының – қызметкерлердің, жұмыс берушілердің және мемлекеттің мүдделері қозғалады. Сондықтан тиімділікті арттыру жалдамалы еңбекті пайдаланатын кәсіпкерлердің мүдделері шеңберінде жабылмауы тиіс [1, С. 26]. Еңбек процестерін оңтайландыру арқылы қол жеткізілетін экономикалық және әлеуметтік тиімділікті арттырудың негізгі бағыттарының ішінде мыналарды бөлуге болады (1-кесте).

1-Кесте - Адами ресурстарды басқару тиімділігінің көрсеткіштері мен әлеуметтік-еңбек қатынастарына қатысушылардың мүдделерінің арақатынасы (ӨЕК)

Қатысушылар санаты (ӨЕК)	Экономикалық тиімділік	Әлеуметтік тиімділік
Жұмыс берушілердің мүдделері	Шығындар мен нәтижелердің ұтымды арақатынасы, еңбек өнімділігінің өсуі, сыртқы жағдайларға бейімделу, тұрақтылық және бәсекеге қабілеттілік	Жанжалды азайту, кадрлардың ауысуы, корпоративтік адами капиталды дамыту
Жалдамалы жұмысшылардың мүдделері	Қызметкерлер мен олардың отбасыларының өмір сүру деңгейін арттыру	Жеке адами капиталды іске асыру, әлеуметтік кепілдіктер мен қауіпсіздік, еңбек әлеуетінің өсуі, мансаптық өсу
Мемлекеттің мүдделері	Салықтық түсімдерді ұлғайту, өндірістегі және басқарудағы инновациялық процестерді дамыту, еңбек нарығында тұрақтандыру және халықты жұмыспен қамту мәселелері	Жаңа жұмыс орындарын құру, әлеуметтік қамсыздандыру жүйесін тұрақтандыру

Еңбекті нормалау әдістерінің негізінде еңбек көрсеткіштерін белгілеу ұжымдық еңбек нәтижелеріне әркімнің үлесін ескере отырып, қызметкерлердің барлық санаттарының ұтымды санын есептеуді және еңбекақы төлеу қорларын қалыптастыруды оңтайландыруға мүмкіндік береді. Бұл бөлімшелердің еңбекақы төлеу қорларын шығарылған өнім немесе жұмыс көлемімен тікелей байланыстыруға және өнімді, жұмыстарды, қызметтерді есептеу кезінде, сондай-ақ баға белгілеу кезінде тікелей шығындардың шамасын барабар көрсетуге мүмкіндік береді. Тікелей және жанама шығыстарға қосылатын және тұрақты және ауыспалы шығындарды негіздеуге байланысты еңбекақы төлеу сомаларын қалыптастырудан басқа, нормативтік санға (еңбекті қорғау, оқыту, әлеуметтік қамсыздандыру) байланысты персоналға жұмсалатын басқа да шығындарды негіздеу қажет. Басқарушылық қызметті ұйымдастыру және олар қабылдаған шешімдер үшін жоғары буын басшыларының жауапкершілігін арттыру маңызды рөл атқарады. Бұл басшылардың өздері де ұйымның құрылтайшыларына қатысты жалдамалы жұмысшылар болып табылатындығына байланысты. Яғни, олар бір мезгілде ұйымдастырушылық және әкімшілік функцияларды орындайды және заң тұрғысынан Еңбек кодексінің талаптарына сәйкес келетін еңбек ұжымының мүшелері болып табылады.

Есеп саясаты ұйымның негізгі ішкі нормативтік құжаттарының бірі болып табылады. Онда заңнамалық актілердің талаптары, салалық және өңірлік ерекшеліктер, сондай-ақ шаруашылық қызмет жүзеге асырылатын ұйымдастырушылық - экономикалық және техникалық-технологиялық жағдайлар негізінде қолданылатын бухгалтерлік және салықтық есепке алуды жүргізудің қағидаттары мен әдістері көрсетіледі.

Еңбекақы төлеу шығындары бөлігінде есеп саясатын қалыптастыру ерекше назар аударуды талап етеді, өйткені бір жағынан олар өнімнің өзіндік құнының элементтерінің бірі, сондай-ақ ЖТС және сақтандыру жарналары бойынша салық салынатын база болып табылады, ал екінші жағынан-еңбек ұжымын тұрақтандыруға және адами капиталды дамытуға ықпал ететін экономикалық және әлеуметтік функцияны орындайды [2, С. 326].

Кәсіпорындар мен ұйымдар қызметінің салалық ерекшеліктерімен бірге нормативтік реттеу компоненттерінің әсерін зерттеу негізінде еңбекақы төлеу шығындары бөлігінде бухгалтерлік және салықтық есеп бойынша есеп саясатын жетілдіру бағыттарын ұсынуға болады. Ол үшін 2-кестеде келтірілген келесі алгоритмді орындау қажет.

Ұсынылған алгоритм есеп саясатының тиімділігін арттыруға ықпал етеді, өйткені оның көмегімен есептеу және баға жүйесін жоспарлау, сондай-ақ бірқатар факторлар жиынтығының әсерін ескере отырып, есеп регистрлері мен есептілікті бақылау процедуралары жүзеге асырылуы мүмкін:

- өнімнің, жұмыстың, қызметтердің және коммерциялық шығындардың өзіндік құнын есептеудің салалық ерекшелігін осы кәсіпорынның жұмыс істеуінің нақты жағдайларымен бірге қолдану;
- бухгалтерлік және салықтық есеп регистрлерінің барынша жақындасуы;

- есеп саясатында еңбек шығындары саласында ұжымдық және жеке еңбек шарттарында әзірленген ережелерді пайдалану;

- табыс салығы бойынша салық салынатын базаны азайту үшін персоналға жұмсалатын шығындармен байланысты ұйымның қосымша шығындарын дәлелді негіздеу мүмкіндіктері [3, С. 78].

2-Кесте - "Еңбекке ақы төлеу шығындары" бөлімі бойынша ұйымның есеп саясатының ережелерін әзірлеу алгоритмі

Даму кезеңдері	Алдын ала зерттеуге жататын сұрақтар	Есеп саясатында бекіту нұсқалары
1. Шығындарды есептеу бөлігінде салалық ерекшеліктерді зерттеу	Салалық сметалық жоспарлаудың ерекшеліктері және еңбекақы шығындарын тікелей және жанама шығындарға жатқызу. Сала бойынша және өңірде еңбекақының орташа деңгейі	Есептеу әдістерін таңдау (элементтер бойынша, баптар бойынша, нормативтік немесе нақты көрсеткіштер бойынша, объектілер бойынша, есепті кезеңдер бойынша және т. б.) Қызметкерлердің әртүрлі санаттарының еңбегіне ақы төлеу шығындарын шығыстардың тікелей немесе жанама түрлеріне жатқызу критерийлерін таңдау. Еңбекке ақы төлеудің Уақытша немесе кесімді нысандарын, сондай-ақ тарифтік ставкалар мен кесімді ставкалардың ауқымын таңдау Жалпы өндірістік және жалпы экономикалық шығындарды бөлу әдістерін таңдау. Жалақыны есепке алу әдістерін таңдау аяқталмаған өндіріс
2. Изучение нормативных требований федерального уровня и выявление соответствий между ними применительно к проектируемому вариантам	Жобаланатын еңбекақы төлеу туралы ережелердің Еңбек Кодексінің, Салық кодексінің және "бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" ҚР Заңының талаптарына сәйкестігі қалай жүзеге асырылады	Есеп саясатының ережелері барлық үш компоненттің федералды заң талаптарына қайшы келмеуі керек. Салық салу объектілері болып табылатын еңбекке ақы төлеу шығындарын бақылау функцияларын жүзеге асыру нұсқаларын таңдау
3. Ұйымның ішкі нормативтік құжаттарына сәйкес есеп саясатын келтіру	Есеп саясаты жұмыс берушінің еңбек ұжымымен еңбек шартының негізгі ережелеріне, еңбекақы төлеу және еңбекті ынталандыру туралы ережелерге, штат кестесіне, лауазымдық нұсқаулықтарға, жеке еңбек шарттарына сәйкес келе ме	Еңбекті ынталандыру жүйесінде көзделген қосымша және өтемақы төлемдерін есепті кезеңнің тікелей немесе жанама шығыстарына қосудың нұсқалары мен әдістерін таңдау (сыйлықақы, депремирование, үстемеақылар, жеңілдіктер және т. б.) демалысқа резервтік қорлар құру
4. Персонал шығындарына байланысты	Жұмыс орындарын ұйымдастыруға және еңбекті нормалауға,	Шығыстардың осы түрлерінің әрқайсысының орындылығын негіздеу және құндық көрсеткіштерін есептеу, оларды есепке алу

қосымша шығындарды анықтау	персоналды жалдауға, біліктілікті арттыруға, еңбек жағдайлары мен қауіпсіздік техникасы бойынша талаптарды қамтамасыз етуге арналған шығыстардың қажеттілігі, кезеңділігі мен шамасы және басқалар ұқсас шығындар	және бөлу нұсқаларын таңдау (әсіресе табыс салығы бойынша салық салу мақсаттары үшін)
5. Бухгалтерлік және салықтық есеп саласындағы есеп саясатының сәйкестігін анықтау	Еңбекке ақы төлеу шығындары және персоналға қосымша шығыстар бөлігінде бухгалтерлік және салықтық есепке алу жөніндегі талаптардың сәйкестігі	Бухгалтерлік және салықтық есепке алу мақсатында еңбек шығындары мен персоналдың қосымша шығындарын есепке алудың бірыңғай әдістерін қолдануды таңдау немесе екі түрлі ережені тұжырымдау

Еңбек өнімділігі - еңбек ресурстарын пайдалану тиімділігін бағалаудың негізгі көрсеткіші. Ол әдетте өндірілген өнім көлемінің ақшалай немесе заттай түрде персоналдың орташа тізімдік санына немесе белгілі бір кезеңдегі (күн, ай, жыл) жұмыс уақытының шығындарына қатынасы ретінде анықталады. Бұл түсінік өнеркәсіптік кәсіпорындар үшін дәстүрлі болып табылады [4, С. 96].

Еңбек өнімділігі деңгейін талдау барысында көрсеткіштер жүйесі қолданылады:

- бір жұмысшының орташа жылдық, орташа күндік, орташа сағаттық өнім өндірісі, сондай-ақ бір жұмысшыға шаққандағы орташа жылдық өнім шығын түрінде (жалпылама көрсеткіштер);

- 1 адам-күн немесе адам-сағат үшін заттай мәнде белгілі бір түрдегі өнім шығаруды сипаттайтын көрсеткіштер (жеке көрсеткіштер);

- белгілі бір жұмыс түрінің бірлігін орындауға кететін уақытты немесе уақыт бірлігі үшін белгілі бір түрдегі орындалған жұмыс көлемін сипаттайтын көрсеткіштер (қосалқы көрсеткіштер).

Дәстүрлі және жаңадан әзірленіп жатқан теориялық-әдістемелік негіздемелерді пайдалануға бірыңғай тәсілді қолдану және олардың арасындағы белгілі бір өзара байланысты қалыптастыру ұйымдардың есептік және талдамалық қызметінің тиімділігін айтарлықтай арттыруға мүмкіндік береді. Мұндай аналитикалық жұмысты жүргізу үшін жұмысшылардың айтарлықтай уақыты мен тиісті біліктілігі, сондай-ақ бағдарламалық жасақтаманы өзгерту қажет. Жоспарлау, есепке алу және бақылаудағы экономикалық бағыттарды жетілдіруден басқа, бухгалтерлік есеп пен аналитикалық процедураларды жетілдіруге ұсынылған бірыңғай тәсіл ұйымдастыру, жалақы және еңбекті ынталандыру процестерін оңтайландыруға ықпал етуі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Рофе А.И. Экономика труда. конспект лекций / А.И. Рофе. - М.: КноРус, 2017. - 40 с.
2. Переверзев М.П. Бухгалтерский учет: Учебное пособие / М.П. Переверзев, А.М. Лунова, М.П. Переверзев. - М.: Инфра-М, 2017. - 576 с.

3. Леевик Ю.С. Бухгалтерский финансовый учет / Ю.С. Леевик. - СПб.: Питер, 2018. - 208 с.

4. Кибанов, А.Я. Экономика и социология труда: Учебник / А.Я. Кибанов, И.А. Баткаева, Л.В. Ивановская. - М.: Инфра-М, 2018. - 160 с.

ӘОК 338.43

ЖАҢА ЖАҒДАЙЛАРДА ЖАЛДАМАЛЫ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРГЕ ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

¹Бердибекова Г.С., ²Жумагулова Ж.

¹Университет «Мирас», Шымкент қ., Қазақстан

²М.Әуезов атындағы ОҚМУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматриваются теоретические основы и социально-экономические аспекты оплаты труда наемных работников в новых условиях

Summary: This article discusses the theoretical foundations and socio-economic aspects of remuneration of employees in the new conditions

Экономикалық құбылыс ретінде жалақы адамзат қоғамының дамуының белгілі бір кезеңінде, оның тауар өндірісін қалыптастыру кезеңінде, өнеркәсіптік капитал пайда болған кезде және қоғамда бір жағынан жалдамалы жұмысшылар, екінші жағынан кәсіпкерлер пайда болған кезде пайда болды. Жалдамалы жұмысшыны кез-келген басқа жұмысшыдан ерекшелендіретін нәрсе-ол еркін бола отырып, өндіріс құралдарының меншігінде болмады, бірақ жұмыс істеу қабілетіне ие болды және өзінің осы қабілетін еңбек нарығында тауар ретінде ұсына алды.

Тауарлардың (өнімдердің, жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің) кез келген түрін өндіру адам еңбегін тартпай-ақ мүмкін емес. Еңбек - адамның мәні, адамзат қоғамының өмір сүруінің негізгі, қажетті және табиғи шарты [1, С. 16]. Еңбекақы төлеу - бұл заңдарға, басқа да нормативтік құқықтық актілерге, ұжымдық шарттарға, келісімдерге, жергілікті нормативтік актілерге және еңбек шарттарына сәйкес жұмыс берушінің қызметкерлерге олардың еңбегі үшін төлемдерді белгілеуін және жүзеге асыруын қамтамасыз етуге байланысты қатынастар жүйесі [2, С. 142].

ҚР Еңбек кодексіне сәйкес жалақы-бұл қызметкердің біліктілігіне, орындалатын жұмыстың күрделілігіне, санына, сапасына және шарттарына байланысты еңбегі үшін сыйақы, сондай-ақ өтемақы төлемдері мен ынталандырушы төлемдер [3].

Жалақының экономикалық мазмұны екі аспектіде қарастырылады. Қызметкердің позициясынан жалақы оның еңбек шығындарын өтеу және еңбекке ақы төлеу нысаны ретінде, сондай-ақ жеке және әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандырудың белгілі бір деңгейін құратын өмірді қолдау құралы. Жұмыс беруші тарапынан жалақы - бұл нақты еңбек нәтижелері үшін қызметкерге жалақы түрінде жұмыс күшін пайдалану шығындары. Өтемақы төлемдеріне өтемақы сипатындағы қосымша төлемдер мен үстемеақылар, оның ішінде қалыпты жағдайдан ауытқитын жағдайларда жұмыс істегені, ерекше

климаттық жағдайларда және радиоактивті ластануға ұшыраған аумақтарда жұмыс істегені үшін және өтемақы сипатындағы өзге де төлемдер жатады. Ынталандырушы төлемдерге ынталандырушы сипаттағы қосымша төлемдер мен үстемеақылар, сыйлықақылар және өзге де көтермелеу төлемдері енгізіледі [3].

Жұмыс күшінің нарықтарында сатушылар-белгілі бір Біліктіліктің, мамандықтың қызметкерлері, ал сатып алушылар-кәсіпорындар мен фирмалар. Жұмыс күшінің бағасы жалақылар, тарифтер, кесімді және уақытша төлем нысандары түріндегі негізгі кепілдендірілген жалақы болып табылады. Жұмыс күшіне сұраныс пен ұсыныс оның нақты тұтынушылары тарапынан сұраныс пен оның иелері тарапынан ұсынысты ескере отырып, оның кәсіби дайындығы бойынша сараланады, яғни оның жекелеген түрлері бойынша нарықтар жүйесі қалыптасады [4, С. 178].

Жұмыс күшінің бағасы жұмысшылар мен олардың отбасылары үшін қажетті өмір сүру құралдарының құнымен анықталады, бұл өз кезегінде бірқатар жағдайларға байланысты: тауарларды тұтынудың тарихи қалыптасқан деңгейі, қоғамның мәдени дамуы, климаттық және басқа да табиғи факторлар. Қоғам дамыған сайын жұмыс күшінің бағасы мен жалақы ұғымдарының арақатынасы (жалақы мен жалақы мөлшерлемесі түрінде) айтарлықтай өзгерістерге ұшырады, нәтижесінде жалақыдан басқа жұмыс күшінің бағасының жаңа формалары пайда болды: зейнетақы, ауру бойынша жәрдемақы, жұмыссыздық бойынша жәрдемақы және т. б. [5, С. 287]. Экономикалық құрамдас бөліктен басқа, жалақы жұмыс берушілердің жалдамалы жұмысшыларға қатысты әлеуметтік міндеттемелерін орындауға бағытталған. Жалақының әлеуметтік функциясы жалақының жұмыс күшін көбейтудің негізгі элементіне айналуына байланысты. Қызметкер алатын кірістер тамақтану, киім, тұрғын үй, тұрғын үй-коммуналдық қызметтерге ақы төлеу және т. б. қажеттіліктерге байланысты қажетті шығындарды жабуы керек [6, С. 187].

Кәсіпорындар мен ұйымдарда әртүрлі кәсіптердегі жұмысшылардың еңбегі қолданылады, өйткені еңбек адамның мақсатты қызметі болып табылады. Әр қызметкердің өз қызығушылығы, ынталандыруы немесе еңбекке ынталандыруы бар. Өзіңізді және басқаларды еңбекке ынталандыру үшін мотивация қажет. Қызығушылық-бұл еңбек мөлшері мен еңбекке ақы төлеу немесе зиянды өтеу арасындағы саналы байланыс. Ынталандыру-мүдделерді іске асырудың әртүрлі тәсілдерінің жиынтығы [7, С. 18]. Еңбектің жоғары өнімділікке ие болуы үшін қызметкерлерді ынталандыру қажет. Ынталандыру-бұл еңбекті орындау үшін қажетті жағдайларды, сондай-ақ қызметкерлердің әрқайсысының тиімді жұмыс істеуі үшін мотивациялық механизмдерді құру. Еңбек жағдайлары адамдардың өндірістік қызметінің әртүрлі аспектілерін қамтиды. Алдымен жұмыс уақытын жоғалтуды және өнімсіз жұмысты болдырмау үшін жұмысты ұйымдастыру қажет. Содан кейін жұмыс орнының ең жақсы психофизиологиялық сипаттамаларын жасаңыз. Үшіншіден, қолайлы тұлғааралық қатынастарды құруға және адамның еңбек нәтижелеріне

қанағаттануына ықпал ету. Еңбекті ынталандырудың негізгі бағыттары 1-кестеде топтастырылған:

Экономикалық ынталандыру әдетте екі бөлікке бөлінеді:

- персоналға өнімнің өзіндік құнына қосылатын атқарған жұмысы үшін төлем (негізгі және қосымша жалақы);

- қосымша көздерден төлемдер (дивидендтер, материалдық көмек).

Әрбір қызметкер үшін жалақы оның жеке еңбек үлесіне және еңбек сапасына тікелей пропорционалды болуы керек. Жалақы максималды мөлшермен шектелмейді, бірақ жалақыны ҚР заңнамасында белгіленген ең төменгі мөлшерден төмен белгілеу мүмкін емес. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексіне сәйкес ұйым еңбекақы төлеу жүйесін дербес айқындайды.

1 Кесте - Қызметкерлердің еңбегін ынталандырудың негізгі бағыттары

Бағыт	Мазмұны
экономикалық	еңбекақы және мотивация
моральдық	ынталандыру
әлеуметтік	Еңбек және демалыс жағдайларын ұйымдастыруға және жақсартуға көмектесу
ұйымдастыру-техникалық бағыты	еңбекті автоматтандыру және механикаландыру процестер, басқаруға қатысу және т. б.

Жалақының екі түрі бар:

- негізгі

- қосымша.

Негізгісіне жұмыс істеген уақыты, орындалған жұмыстардың саны мен сапасы үшін қызметкерлерге есептелетін жалақы жатады: кесімді бағалар, тарифтік ставкалар, айлықақылар, жасаушылар мен уақытшыларға берілетін сыйлықақылар, қосымша төлемдер мен үстемеақылар [3]. Қосымша жалақы - бұл еңбек заңнамасында қарастырылған жұмыс істемеген уақыт үшін төлемдер. Мұндай төлемдерге мыналар жатады: кезекті демалыстарды, бала емізетін аналардың жұмысындағы үзілістерді, жасөспірімдердің жеңілдік сағаттарын, жұмыстан босату кезінде жұмыстан шығу жәрдемақысын және т. б. [3]. Еңбекті ұйымдастыруды талдау кезінде жұмыс орындарында, цехтарда, зауытты басқару бөлімдерінде және тұтастай алғанда кәсіпорында еңбекті ғылыми ұйымдастыруды (ЕҒҰ) енгізудің тереңдігі мен кеңдігін зерделеу маңызды.

Әдетте, кәсіпорын ноталарының жоспары бөлімдерден тұрады:

1) жұмыс орындарын ұйымдастыру (жоспарлау, мамандандыру, құрал-сайман, жарақтандыру, көлік құралдары, бақылау құралдары);

2) жұмыс орындарына қызмет көрсету (материалдарды, дайындамаларды, құралдарды беру, қалдықтарды жинау, дайын бұйымдарды қабылдау және тиеп-жөнелту);

3) еңбек жағдайлары (өңдеудің экономикалық режимдері, еңбекті қорғау, санитарлық-гигиеналық жағдайлар);

4) нормалау [8, С. 218-219].

Еңбекті ғылыми ұйымдастырудың әр бөлімі бойынша жоспардың орындалуын талдау кәсіпорында еңбекті ғылыми ұйымдастыруды енгізуге объективті баға беруге мүмкіндік береді. Жұмыс орындарына қызмет көрсетуді ұйымдастыруды талдау кезінде оларды материалдармен, дайындамалармен, құралдармен, қосалқы материалдармен қамтамасыз ету жүйесін, қызмет көрсетудің негізгі жұмыс функцияларының жүктемесін, сондай-ақ жұмыс орнындағы өнімнің сапасын бақылауды ұйымдастыруды және т. б. зерттеу маңызды. Есептеулер көрсеткендей, жұмыс орындарын құралмен, дайындамалармен, шикізатпен, материалдармен уақтылы қамтамасыз етпегендіктен, яғни ритақты жұмыс үшін қажет нәрсенің бәрі жабдықтың тоқтап қалуы көбінесе шамамен 10-15% құрайды.

Кәсіпорындар мен цехтардағы өнеркәсіптік эстетика тұрғысынан өндіріс жағдайын талдау үшін жұмысшылардың "шаршау шегіне" әсер ететін қолайлы, рұқсат етілген және қолайсыз орта жағдайларының ғылыми негізделген шектері қолданылады. Ауаның қозғалысы дененің жылу реттеуі үшін үлкен маңызға ие. Адам ауа ағындарын шамамен 0,25 м/с жылдамдықпен сезіне бастайды. 18-20 °С температурада бөлмедегі ауа қозғалысының жылдамдығы 1-1,5 м / с аспауы керек. қоршаған ортаның температурасы жұмыс істейтіндер үшін ең қолайлы — шамамен 21 °С, ылғалдылық 30-70% аралығында. Денеге діріл, жарық және т. б. әсерін талдайды. Кейбір кәсіпорындарда техникалық эстетика бөлімі еңбекті ғылыми ұйымдастыру жоспарына кіреді, ал басқаларында тәуелсіз бөлімге бөлінеді. Екі жағдайда да өнеркәсіптік эстетика элементтерін әзірлеу және енгізу арқылы зауыттағы жағдайды талдау қажет [9, С. 314].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Асалиев А. М. Экономика труда: Учебное пособие / А.М. Асалиев, Г.Г. Вукович, Л.И. Сланченко. — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. — 171 с.
2. Аширов Д.А. Управление персоналом (3-е изд.). — М.: ТК Велби, 2018. — 510с.
3. Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V Еңбек кодексі (04.09.2022 ж. жасалынған өзгерістермен)
4. Мумладзе Р.Г. Экономика и социология труда (для бакалавров) / Р.Г. Мумладзе; Под ред. Г.Н. Гужина. - М.: КноРус, 2018. - 352 с.
5. Одегов Ю.Г. Экономика труда: Учебник и практикум для академического бакалавриата / Ю.Г. Одегов, Г.Г. Руденко. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 423 с.
6. Федорова Н.В. Экономика труда (для бакалавров): Учебник / Н.В. Федорова. - М.: КноРус, 2018. - 64 с.
7. Щепакин М.Б. Экономика труда: Учебник / М.Б. Щепакин, А.С. Молчан, Э.Ф. Хандамова. - М.: Магистр, 2017. - 256 с.
8. Маркин Ю.П. Экономический анализ: Учебное пособие / Ю.П. Маркин. - М.: Омега-Л, 2018. - 864 с.
9. Нечитайло А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебное пособие / А.И. Нечитайло. - Рн/Д: Феникс, 2017. - 553 с.

ЦИФРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ WEB 3.0 В БИЗНЕСЕ И УПРАВЛЕНИИ

Бирюкова А.Н.

НОУ УНПК Международный Университет Кыргызстана,
г. Бишкек, Кыргызская Республика

Түйүн: мақалада цифрлық трансформация – процестерді цифрландыру арқылы бизнес пен басқаруға деген көзқарастың өзгеруі қарастырылады. Негізгі бірегей ерекшеліктері мен ерекшеліктері. 2021-2023 жылдарға арналған екіжақты ынтымақтастық жобасының белсенді кезеңінің басталуы - «Қырғыз Республикасында цифрландыру бағдарламасын қолдау». Интернеттің келесі итерациясы - Web 3.0 немесе орталықтандырылмаған веб, бүкіл технологиялық әлемде өзекті тақырып.

Summary: the article deals with Digital transformation - a change in the approach to business and management through the digitization of processes. Main unique features and features. Start of the active phase of the project on bilateral cooperation 2021-2023 - “Support for the digitalization program in the Kyrgyz Republic”. The next iteration of the Internet is Web 3.0 or decentralized web, a hot topic throughout the technological world.

Актуальность данной темы в настоящее время велика, так как Digital-трансформация - это изменение подхода к бизнесу путем оцифровки процессов в компании и выхода в онлайн. Помогает быстрее масштабировать бизнес, расширить аудиторию продаж и сократить нерелевантные расходы.

Цифровая трансформация меняет многое: управленческие процессы, коммуникацию с клиентами и контрагентами, корпоративную культуру, даже уровень удовлетворенности работой сотрудниками [1].

Повышение эффективности каждой бизнес-единицы приводит к оптимизации деятельности целой компании. Правильно подобрать структуру цифровизации - увеличить положительные отзывы клиентов и повысить прибыльность компании.

Цифровые технологии привели к развитию уникальных онлайн-платформ - социальных сетей. Это главное место скопления миллионов пользователей в один и тот же момент, а значит, новые возможности для малого и среднего бизнеса. Крупные предприятия уже давно используют этот цифровой канал коммуникации с подписчиками, применяя весь его функционал. Социальные сети дают бизнесу возможности:

- ✓ Находить покупателей и поддерживать связь с существующими
- ✓ Оперативно отвечать на вопросы и решать конфликтные ситуации (при их возникновении)
- ✓ Информировать об изменениях в продуктовой линейке
- ✓ Проводить анализ целевой аудитории
- ✓ Продавать товары и услуги
- ✓ Направлять трафик на сайт
- ✓ Выстраивать имидж и повышать узнаваемость бренда

Цифровая трансформация бизнеса невозможна без запуска корпоративных аккаунтов в соцсетях. Например, поделиться информацией с сайта в своем аккаунте или поставить лайк. Подключение чат-бота помогает

делать продажи, не покидая приложение. Передача цифровых данных из чата на дашборд управления позволит отправить подтверждение заказа и заявку на его отправку.

Цифровая трансформация дает новые возможности для бизнеса как в организации корпоративной среды, так и в рыночном взаимодействии с потребителями.

Последующей итерацией Веба представляется Web 3.0 или децентрализованная сеть, ставшая актуальной темой обсуждения в современном обществе технологий.

Web 3.0 - это третий шаг эволюции Интернета, организованный на децентрализации. Новая эпоха призывает децентрализованную сеть, обеспечивающую более быстрый и удобный пользовательский интерфейс с большей персонализацией.

Знаменитые технологии, лежащие в базе разработки Web 3.0, подключают неестественный интеллект, смысловую линию и машинное обучение. Сценарии использования блокчейна Web 3.0 также показывают использование криптографической защиты в web3 для обеспечения безвредности пользовательской информации [2].

Основные уникальные особенности Web 3.0

Web 3.0 открыт, потому что он содержит программное обеспечение с открытым исходным кодом, доступное каждому.

Сети Web 3.0 не требуют разрешений.

Это связано с тем, что пользователям и провайдерам не требуется авторизация централизованного администрирования.

Еще одна впечатляющая особенность, очевидная в реальных примерах использования Web 3.0, - это возможность для пользователей взаимодействовать конфиденциально или публично без посредников в ненадежных средах.

Самое главное, Web 3.0 также обеспечивает повсеместное распространение, гарантируя, что Интернет будет доступен независимо от местоположения, времени или устройства. Например, технология IoT помогает получить доступ к интернет-сервисам с помощью многих умных гаджетов, отличных от голосовых помощников.

Концепции Web 3.0:

✓ Децентрализованная автономная организация (DAO)

По сути, это интернет-сообщества, принадлежащие участникам сообщества. Интересной особенностью DAO является возможность управлять сообществами, которые полагаются на консенсус своих членов.

Никакая отдельная или централизованная организация не может изменить правила DAO. Кроме того, DAO обеспечивают автономию, используя смарт-контракты для подсчета голосов и реализации решений без необходимости вмешательства человека. Если присмотреться, DAO - яркий пример управления сетью web3. Децентрализованные автономные организации внедряют

концепцию корпоративного управления в виртуальный мир, кодируя определенные политики в смарт-контрактах.

В Web 3.0 блокчейн будет сочетать криптографические алгоритмы и алгоритмы консенсуса с использованием технологии одноранговой связи (P2P), чтобы масштабировать децентрализованные системы для больших групп населения и заменить традиционные базы данных, используемые сегодня.

✓ Децентрализованные финансы (DeFi)

это новая концепция, основанная на использовании децентрализованных приложений для финансовых услуг. Децентрализованное приложение - универсальное программное приложение, привязанное к набору смарт-контрактов. Смарт-контракты децентрализованного приложения, называемые протоколами, помогают определить конкретную функциональность приложения. Большое преимущество, связанное с децентрализованными приложениями DeFi, заключается в том, что они будут продолжать существовать до тех пор, пока существует базовая цепочка блоков [3].

DeFi меняет основу финансовых технологий, обеспечивает более простой способ использования, доступа, разработки финансовых услуг, аудита и обновления. DeFi на сегодняшний день является лучшим из вариантов использования web3, ориентированным на обеспечение эффективного и простого участия в фин. системе. Также DeFi использует принципы web3, чтобы дать потребителям достаточный контроль над владением их финансовыми продуктами.

Таким образом, web3 явно играет ключевую роль в обеспечении безрискового пути к соответствию сети блокчейна.

✓ Метавселенная (Metaverse)

Среди множества обзоров лучших вариантов использования Web 3.0 есть технология Metaverse. Метавселенная обещает бесконечные виртуальные миры, воплощенные в трехмерном Интернете, по которым пользователи могут перемещаться и взаимодействовать с ними как с цифровыми аватарами. Фактически вы находитесь в Интернете, а не смотрите в экран компьютера.

Признание метавселенной одним из лучших вариантов использования web3 в значительной степени зависит от обещания открытого, общего и децентрализованного виртуального мира. Однако метавселенная все еще далека от реальности, и на разных платформах можно увидеть лишь несколько намеков на технологии.

✓ Экономика создателей

Один из основных моментов экономики создателей в реальных сценариях использования web3 связан с NFT или невзаимозаменяемыми токенами. Популярность нового класса цифровых активов достигла нереального уровня из-за их уникальности. NFT стимулируют развитие Web 3.0 [4].

Основной движущей силой движения Web 3.0 являются невзаимозаменяемые токены, цифровые коллекции, которые можно обменять

на криптовалюты. В децентрализованном будущем Web 3.0 создатели могут легко монетизировать свои NFT, используя открытые стандарты.

Итог

Обзор Web 3.0, основанный на наиболее распространенных сегодня случаях использования web3, показывает, как Web 3.0 полностью изменит работу в Интернете для всех.

Например, DAO и DeFi- это два примера вариантов использования web3, активно внедряемых сегодня. С другой стороны, есть метавселенная, которая все еще находится в разработке [5]. Различные варианты использования web3 сосредоточены на основных принципах web3 и на том, как можно устранить распространенную неэффективность в обмене данными, владении активами и финансовых транзакциях.

Цифровизация в Кыргызстане:

Идет активная фаза проекта двустороннего сотрудничества «Поддержка Программы цифровизации Кыргызстана». Финансируется ЕС (2 млн евро) и с 2021 по 2023 год консорциумом во главе с HAUS (Финляндия), CSI-Piemonte (Италия) и eGAAcademy of Electronic Governance (Эстония) при участии Министерства цифрового развития Республика и Кыргызстан [6].

Проект содержит четыре компонента. Во-первых, это развитие цифровых навыков. Создайте цифровое решение, и люди должны иметь возможность его использовать. Второе – расширение доступа к госуслугам. Платформа «Тундук», в разработке которой я участвовал, и информационная система «Санарип Аймак». В-третьих, повысить уровень конфиденциальности персональных данных. В Кыргызстане создано агентство по защите персональных данных, что ускорило работу не только в бизнесе, но и в других сферах. В-четвертых, повысить уровень кибербезопасности и устойчивости. Обеспечивает защиту во время работы для всех остальных компонентов.

Этот проект принесет государству новые достижения и возможности. В целях обеспечения более устойчивого и стабильного развития Кыргызстана проект потребует от правительства увеличения потенциала кибер агентств, создания соответствующей модели кибер управления и установления единого стандарта кибербезопасности и управления рисками в сфере ИКТ.

Важным следствием цифровизации является простота ведения бизнеса, быстрый рост количества новых рабочих мест, появление новых компетенций и риск исчезновения многих рабочих мест.

По мере возрастания возможности различных киберугроз мы обеспечим кибер безопасность и построим систему, отвечающую требованиям времени, таким как защита цифровых персональных данных, конфиденциальность и строгий контроль доступа. требуется. Официально в базу. Реализуйте свою цифровую идентификацию.

Барьеры цифровой трансформации: неразвитость электронного документооборота с использованием электронных цифровых подписей, которые в настоящее время практически не используются. Нужны новые способы проверки электронных документов, граждан или организаций, которые

их подписывают. Использование биометрии для идентификации граждан упрощает использование ЭЦП на основе биометрии.

Таким образом, цифровая трансформация приведет к технологическим изменениям внутри страны, повысит экономическую конкурентоспособность и национальную эффективность, сделает жизнь людей более комфортной, обеспечит более высокий уровень жизни населения. Цифровизация минимизирует влияние человеческого фактора, обеспечивает прозрачность всех процессов оказания государственных услуг населению, снижает влияние коррупционного фактора.

Список использованной литературы:

1. BCG, Страна онлайн? Догнать нельзя отстать [Электронный ресурс]. - Режим доступа: http://image-src.bcg.com/Images/BCGRussia-Online_tcm27-152058.pdf. [Дата обращения: 30.10.2022].

2. Материалы Microsoft, представленные на конференции «Платформа Цифрового бизнеса» [Электронный ресурс]. - Доступно: (<http://msplatform.ru>) [Дата обращения: 30.10.2022].

3. Хубер, С. Конвергенция мобильных устройств [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://shoobe01.blogspot.com/f8-and-be-there-what-mobile-convergence.html/> [Дата обращения: 30.10.2022].

4. Ускорение диффузии технологий и последствия [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://habr.com/post/373271/>

5. БКС дали прогноз по двукратному росту доли цифровой экономики [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <https://lenta.ru/news/2018/06/26/bksrost/>

6. Цифровизация в Кыргызстане получает новый импульс [Электронный ресурс]. - Режим доступа: https://24.kg/biznes_info/231779/ [Дата обращения: 30.10.2022].

УДК 336.221

АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ

Воронина Ю.О., Галкин А.В. – студенты группы БФ-2111 р-1

Мәдиархан Ж.М. – студентка группы БФ-2011 р-1

Мырзабек С.Н. – студентка группы БФ-911 к-1

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Инновациялық қызмет-бұл нарықта іске асырылған озық технологиялық үрдістер және модификациялық өнімнің жаңа үрдістері. Инновациялық банктік өнімдер тізіміндегі критерийлер тұрақты болады, сондықтан келесі уақыт ішінде өзгереді.

Summary: Innovative activity is advanced technological trends implemented on the market and new trends in modification products. The criteria in the list of innovative banking products will be constant and, therefore, will change over the next time.

Ассоциация EFMA (European Financial Management Association) провела исследование о самых популярных банковских инновациях последнего года. Но Крис Скиннер делится общим обзором этого исследования, сосредоточившись на направлениях инноваций. Шорт-лист EFMA включал 224 инновации от

турецких банков и 203 инновации от итальянских и польских банков. На четвертом месте Испания с 134 номинациями. Скиннер считает, что такой вес в отношении банков юга Европы происходит именно потому, что банки внедряют там новые мобильные сервисы, большинство крупных банков стран с развитой экономикой не сомневаются в новом.

1. Персонализация. В современном мире понятие "один размер подходит для всех" в практике неприемлемо. Банк, основываясь на этих анализах и используя современные облачные платформы, может предоставлять услуги каждому клиенту в той форме, в которой они требуются. Курьер доставит возникшие документы через мобильное приложение автомобиль-банкомат, позволит хранить наличные деньги, а облачная платформа интернет-банкинг предоставит всю информацию по счету, включая сервисы по проверке контрагентов. Все это строится для одной цели-для удобного использования, если этот привычный банк не реализует, его конкуренты могут успеть раньше.

2. Круглосуточная и каналная работа банков. Сегодня банки работают в режиме 24/7. Например, в Казахстане многие банки используют KaspiBank, Kaspi bank и др. Facebook WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts, Whatsapp и собственные мобильные приложения, некоторые из них предлагают круглосуточное обслуживание клиентов с использованием офшорных рабочих центров (что позволяет им переносить нагрузку на точки обслуживания в течение рабочего дня), другие готовы к круглосуточной связи через любой канал, включая WeChat, Facebook Messenger, Google Hangouts, Whatsapp и собственные мобильные приложения [1].

3. Поддержка малого и среднего бизнеса. Да, кредитование МСБ связано с риском, но этот риск можно снизить партнерством с такими платформами, как Funding Circle (по этому пути идет Альфа-банк с "поток", запуск которого планируется 29 февраля). Или можно пойти по пути турецкого Deniz Bank, который создал платформу Kumsal, когда для малого и среднего бизнеса предлагаются сопутствующие услуги, обеспечивающие его деятельность (в России такой же подход "точка" ФГ "Открытие").

4. Человек-непонятные сообщения о транзакциях. Хотя клиенты привыкли к обычным сообщениям о движении средств по счету, банки могут интегрировать в них возможности внешних платформ — Google Maps, Facebook и Instagram. В качестве примера приводится мобильное приложение Moven Bank, которое предупреждает клиента о расходах, превышающих заранее заданные бюджетные лимиты, изменяя привычное изображение своего интерфейса на тип "разбитого" экрана телефона.

5. Распределенные платежи. Например, будь то бесконтактный браслет от La Caixa, биометрический трекер от RBC Canada и NBOS UK, или костюм полностью (Heritage Bank, Australia). Понятие «платежный инструмент» как показатель статуса " может быть использовано в качестве маркетингового преимущества для высокодоходных клиентских сегментов.

6. Банк как всеобщий посредник. Скиннер пытался избавиться от банков как посредников с 1990 года, но роль банков растет с каждым днем. Например,

напоминая о дне рождения вашей жены, напомните ей, что вы купили ее на Новый год и хотите получить ее в подарок прямо сейчас. В России этим занимается Альфа-банк с приложением sense, в Австралии — CBA, Испании — Santander, а в Казахстане-KaspiBank.

7. Вещевой Банк стал неизбежным с появлением интернета вещей. US Bank предоставляет API для умных ламп, позволяя подключаться при изменениях с клиентским счетом. Bradesco позволяет привязать банковский счет к автомобилю и автоматически оплачивать пользование платными дорогами и такой инфраструктурой. Новая Зеландия представила цифровую коллекцию ASB Clever Cash.

8. Использование роботов и искусственного интеллекта. Здесь речь может идти не только об инвестиционных робо-советниках (robo-advisors), но и об услугах анализа портфеля в реальном времени для клиентов с высоким оборотом, которые предлагают банки UBS и DBS с использованием суперкомпьютера IBM.

9. Использование социальных контактов и круга общения для включения клиентов в работу банка, если он этого хочет. Краудсорсинг становится все более популярным, и примером этого является Банк Widiba (Италия), который попросил клиентов разработать функциональные особенности своего нового мобильного банка.

10. Монетизация данных. То, как эти банки используют данные для получения новых рыночных возможностей, - это, например, южноафриканский NedBank, который предоставляет свои данные розничным продавцам. Клиенты готовы платить за это, а также финансовое учреждение, предоставляющее такие услуги, повышает степень привязанности к своим сервисам.

В целом, в Казахстане такие продукты, как интернет –банкинг, home-banking и мобильный банкинг, по-прежнему остаются несовершенными. В первую очередь это связано с финансовой неграмотностью населения, дороговизной решений (1-3 тысячи долларов);

Необходимо развивать банковские продукты, такие как карточки и счета, повышать культуру использования карточных продуктов. Владельцы карточек должны использовать интернет - банкинг не только для одновременного снятия денежных средств, но и для товаров и услуг, для совершения переводов. Для этого банкам необходимо постоянно расширять перечень банковских услуг, доступных через Интернет, и более активно информировать своих клиентов.

Прежде всего, необходимо развивать банковскую культуру среди населения и обеспечить доступ к интернету.

К 2018 году услуги цифрового банка станут единственным основополагающим источником для банка и клиента. На основании проведенного опроса клиентов банка были рассмотрены вопросы об инновационной деятельности цифрового банка с учетом потребительского спроса, а также использование социальных сетей, электронных кошельков и финансовых инструментов.

Например, Великобритания 2/3 участников (65%), клиенты банка знают сумму денежных средств через сберегательные баллы клиента с помощью карты хранения информации, выплачивая 4 фунта в месяц [2].

Список использованной литературы:

1. Карпова С.В. Инновационный маркетинг. Учебник / Отв. - С.В.Карпова. - М.: Юрайт, 2016. - 458 с
2. Есенғазиев Б.К. Инновациялық менеджмент. // Оқу құралы - Алматы, 2018. -356 б.

УДК 336.221

БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Галустьян К.Г., Килибаев Ұ.А. – студенты группы БФ-2111 р-1
Бекболсын А.Н. – студент группы БФ-2011 р-1
Досметов Н.М. - студент группы БФ-911 р-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Қазіргі уақытта инновация тек экономикалық өсуді, құрылымдық өзгерістерді және т.б. анықтайтын құбылыс емес, инновация қазіргі экономиканың барлық салаларын, соның ішінде банк саласын дамытуда үлкен маңызға ие.

Summary: Currently, innovation is not only a phenomenon that determines economic growth, structural shifts, etc. Innovations are of great importance in the development of all branches of the modern economy, including banking.

Банковская инновация это, на наш взгляд, создание банком новых или инновационных услуг и продуктов или банковских операций с учетом достижений научно-технического прогресса и запросов клиентов для сохранения своей конкурентоспособности, удержания клиентов на пути к достижению намеченных целей.

Деятельность банка регулируется принятыми в нашей стране конституциями и законами Республики Казахстан, международными договорами и нормативно – правовыми актами Национального банка Республики Казахстан. Банковской деятельностью является осуществление банковских и других операций, определенных законодательством страны. Функции и принципы банковской деятельности определяются осуществлением банковских операций, определенных действующим в стране законодательством и лицензиями на них [1].

Современные условия развития банковского бизнеса отличаются направленностью на уровень диверсификации банковской деятельности. Здесь следует отметить, что казахстанские банки во многом универсальны, и уровень открытости на рынке новых продуктов и технологий у них разный.

Определить специфику банковской деятельности можно следующим образом:

- 1) банковское обслуживание является не материальным, а абстрактным;
- 2) продукт не накапливается, но в банках создается фонд денежных инструментов, возглавляемый банкиром;
- 3) автор новой банковской услуги не имеет авторских прав;
- 4) проведение банковских операций регулируется законодательством;
- 5) сбытовая система эксклюзивна и интегрирована, так как все филиалы банка проводят одинаковые банковские операции.

К перспективам развития банковского сектора можно отнести его консолидацию, повышение прозрачности работы банковской структуры с целью привлечения структурированных инвесторов и выхода на международные рынки, увеличение количества банков, оказывающих общие услуги (оказывающих различные виды услуг).

Развитие экономического механизма отражает очень высокие требования к организации в условиях перехода на рынок, в создании системы денежного обращения, в расчетно-кассовой деятельности к клиентам. Рост платежного оборота или увеличение издержек обращения означает необходимость создания нового механизма денежного обращения, который бы удовлетворял быстрорастущую потребность в форме оплаты и одновременно ускорял бы оборот денежных средств при одновременном снижении издержек обращения и обеспечивал бы сокращение трудовых затрат. В связи с этим на рынке банковских услуг появляются новые банковские продукты и виды услуг. Можно также упомянуть случаи активации таких продуктов, как старый аккредитив, банковские гарантии и инкассо, которые ранее были забыты. Можно отметить следующие новые банковские услуги: интернет банкинг, НОМЕ-Банкинг и др.

Перспективным направлением дальнейшего развития банковских услуг является внедрение новых технологий и видов банковских услуг. Одним из важных перспективных направлений рынка банковских услуг в Казахстане является использование мировой информационной системы интернет. Это можно назвать заочным обслуживанием.

На сегодняшний день казахстанский рынок банковских услуг пережил большие изменения и в последние годы стал характерным для динамично развивающегося рынка банковских услуг. С одной стороны, ведущие казахстанские банки активно работают с международными платежными системами, с другой стороны, они сами вступили в конкурентную борьбу, создав свои электронные системы.

Динамичный рост спроса населения с увеличением доходов является основой для улучшения качества услуг, предоставляемых банком клиентам. За последнее десятилетие банковская отрасль совершенствовалась, внедрялись новые банковские технологии, а сегодня плодотворная деятельность банков связана с использованием и внедрением этих технологий.

Как известно, внедрение новых банковских технологий позволяет ускорить обслуживание, обслуживать одновременно нескольких клиентов, добиться высокой эффективности, поэтому особенно важно и актуально технологическое обновление нижеуказанных услуг.

Развитие и перспективы развития рынка электронных платежей в Казахстане на сегодняшний день характеризуются следующими динамиками:

1) количество электронных терминальных устройств в последнее время расширилось и будет продолжать расти. Помимо традиционных банкоматов и POS - терминалов, все большее распространение получает прием наличных, Web, War, мобильные телефоны, терминалы самообслуживания и др. Клиенты могут осуществлять только один вид услуг с помощью различных терминальных устройств и платежных средств;

2) увеличатся и виды банковских операций, которые можно проводить через электронные терминалы;

3) теперь это не только снятие наличных и оплата по товарам, но и другие платежи (коммунальные платежи и т.д.) денежные переводы, погашение кредитов, открытие и пополнение депозитов и т.д., системы переводов денег и интернет магазины и т.д.;

4) клиенты стремятся использовать расширенный вид банковских услуг через электронные терминальные устройства, так как он быстрый и недорогой (иногда совершенно бесплатный);

5) для банков услуги на основе электронных каналов являются более дешевыми и масштабными, чем услуги операторов. Поэтому объем и значимость услуг по проведению электронных платежей в режиме онлайн будут расти день ото дня.

6) растет спрос на особые электронные услуги со стороны банка. Их стремление выпускать для своих клиентов не стандартные продукты, а уникальные, уникальные. Все это подталкивает банки к привлечению клиентов и дальнейшему улучшению взаимоотношений с бывшими клиентами, увеличению электронных услуг [2].

Таким образом, в результате анализа классификации вышеупомянутых инноваций можно предложить классификацию нововведений, как показано в следующей таблице 1.

Таблица 1. Анализ классификации инноваций

Критерий	Основные виды инноваций	Определение
По уровню новизны	Базисная (drastic innovation)	Вещи, основанные на достижениях науки и техники, беспрецедентные на рынке. Появление этих инноваций способствует формированию новой отрасли (появление первых автомобилей, первый персональный компьютер, первый интернет, первый телефон)
	Модификация (incremental innovation)	Трансформация базисных инноваций, улучшение сервиса (смена стиральной машины на автомат, смена персонального компьютера на ноутбук)
	Имитация	Только 1 изменение функции (первая сотовая подключение услуги видео, фотоаппарата к

		телефону)
По характеру применения	продуктовые инновации	ориентирована на производство новых или усовершенствованных продуктов
	технологические инновации	Направленных на создание и использование новых или усовершенствованных технологий
	социальные инновации	направленных на создание и реализацию новых структур
По стимулу возникновения	В связи с развитием науки и техники (интернет, компьютер, исследование космоса)	
	В зависимости от производственных потребностей (технологии, необходимые для экономии ресурсов и энергии)	
	В зависимости от потребностей рынка (создание конкурентоспособной продукции)	
По источнику возникновения	"инновации в выращивании"	Создание нового продукта или технологии на основе собственного научно-технического потенциала
	"имитационные инновации"	Освоение зарубежных инноваций, ориентированных на рынок своей страны
По типу эффективности	Инновации, приносящие экономический эффект	
	Инновации, приносящие научно-техническую новизну	
	Инновации, приносящие социальную эффективность	
Примечание – [1] из источника литературы		

Таким образом, в результате анализа эволюции научного исследования инноваций можно сказать, что категории «Инновации», на наш взгляд, присущи следующие качества:

- инновация-инновационная деятельность предпринимателя как результат интеллектуального труда, воплощенного в реальной жизни в качестве платного инновационного товара или услуги;
- инновации-это конкурентная сила, которая нарушает рыночное равновесие;
- новый или усовершенствованный товар или процесс, при котором инновации обеспечивают полезный эффект;
- инновации как фактор экономического роста.

Приведенная классификация инноваций показывает нам, что процесс внедрения новшеств и новшеств разнообразен. Поэтому формы организации отражают масштабность и многообразие влияния на инновационную деятельность.

Новизна, обновление и инновации. Проблема закономерностей научно-технического прорыва вызывает дискуссию, особенно по основным понятиям. Так, по мнению некоторых авторов, понятия «новизна», «обновление» и «инновация» являются синонимами и трактуются как означающие результат научно-технического прорыва. Во втором мнении указывается, что между этими понятиями существуют определенные различия. Если новизна - это новый метод, искусство-это успех и Открытие, то использование этого новшества на

практике означает обновление.

Список использованной литературы:

1. Карпова С.В. Инновационный маркетинг. Учебник / Отв. - С.В. Карпова. - М.: Юрайт, 2016. - 458 с
2. Есенғазиев Б.К. Инновациялық менеджмент. // Оқу құралы - Алматы, 2018. - 356 б.

ӘОЖ 336.71

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ЕСЕПТЕУЛЕРДІҢ ҚАЗІРГІ ДАМУЫНЫҢ МОНИТОРИНГІ

Дархан М.А., Тасполатова М.К. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Орынбек Б.Қ. – БФ-2011 к-3 тобының студенті

Қанат А.Н. – БФ-911 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В Республике Казахстан, как и в любой другой стране, валютный рынок находится под регуляторным влиянием со стороны государства. Валютное регулирование - это порядок государственного управления валютной отраслью в экономике страны. Валютное регулирование как часть денежно-кредитной политики государства направлено на достижение и поддержание экономической стабильности в обществе, обеспечение экономической безопасности, установление порядка проведения операций с валютными ценностями и реализуется через валютные ограничения и механизм валютного контроля.

Summary: In the Republic of Kazakhstan, as in any other country, the foreign exchange market is under state regulatory influence. Currency regulation is the procedure for Public Administration of the currency industry in the country's economy. Currency regulation as part of the monetary policy of the state is aimed at achieving and maintaining economic stability in society, ensuring economic security, establishing the procedure for conducting transactions with currency values and is implemented through currency restrictions and the mechanism of currency control.

Қазіргі уақытта Қазақстан өз дамуының күрделі және қарама-қайшы кезеңін бастан кешуде. Қазақстанның халықаралық жағдайының түбегейлі өзгеруі, оның әлемдік экономика жүйесіндегі орны және басқа елдермен байланысы мемлекеттің сыртқы экономикалық қауіпсіздігі тұжырымдамасын әзірлеуді, оның елдің экономикалық және сыртқы экономикалық саясатындағы орнын анықтауды іс жүзінде өзекті етеді [1].

Елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету құралдарының бірі валюталық бақылау болып табылады, өйткені Қазақстан Республикасының әлемдік саудаға толыққанды қатысу проблемасын валюталық реттеу және валюталық бақылау салаларында озық әлемдік тәжірибені енгізусіз шешу мүмкін емес [2].

Әлемдік тәжірибе, егер оның экономикалық жағдайы жеткілікті түрде тұрақты болмаса, валюталық бақылауды енгізу ел үшін қажет деп сендіреді. Дамудың белгілі бір кезеңінде көптеген елдерде валюталық бақылау нарықтық реформалардың тұрақтылығы мен кезеңділігін, қаржылық дербестікті қорғауды, олардың ақша жүйесінің тұрақтылығын, ұлттық валюта бағамын

нығайтуды, мемлекеттің валюта ресурстарын сақтауды қамтамасыз ете отырып, экономикалық саясаттың маңызды элементтерінің бірі болды.

Көптеген дамушы мемлекеттер, экономиканың өтпелі нысандары бар елдер қазіргі уақытта валюталық бақылауды белсенді қолданады.

2005 – 2016 жылдар кезеңінде құқықтық базаның болуына қарамастан, Қазақстанда бірінші кезекте осындай бақылауды практикалық іске асырудың нысандары мен әдістері туралы мәселелердің жеткіліксіз пысықталуының себебінен валюталық бақылаудың нақты тетіктері болмағанын атап өту қажет.

Кеден органдары үшін валюталық бақылауды ұйымдастыру мәселелеріне белсенді қатысу мүмкіндігі 2015 жылғы шілдеде Қазақстан Республикасы Президентінің "Қазақстан Республикасындағы кеден ісі туралы" Жарлығының қабылдануымен ғана пайда болды.

Валюталық реттеу күрделі құрылымға ие және мемлекеттің билік ұйғарымдарына негізделеді, оның негізі – валюталық операцияларды жүргізудің валюталық саладағы Қазақстанның ұлттық мүдделерінің ішкі және сыртқы қауіп-қатерлерден қорғалуын қамтамасыз ететін тәртібін белгілеуге бағытталған заңнамалық, әкімшілік, экономикалық және ұйымдастырушылық шаралар.

Қазақстан Республикасының 24.12.2016 ж. №54-1 "валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы" Заңы, сондай-ақ келесі нормативтік-құқықтық актілері Қазақстанның валюталық нарығын қалыптастыру мен реттеудің нормативтік негізіне айналды:

-ҚР Үкіметінің 24.04.2017 ж. №653 "бірлескен экспорттық-импорттық валюталық бақылау туралы" қаулысы;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 05.09.2021 ж. №343 "Қазақстан Республикасында экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы Нұсқаулықты бекіту туралы" қаулысы;

ҚР МКМ-нің 10.10.2021 ж. №1409 "ҚР-да экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы нұсқаулықты қолданысқа енгізу туралы" бұйрығы;

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі және Қазақстан Республикасының Мемлекеттік Кіріс Министрлігі бекіткен Қазақстан Республикасында экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы Нұсқаулық;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 15.11.2019 ж. №346 "тауарлар экспортынан шетел валютасындағы түсімді міндетті түрде сатудың күшін жою туралы" қаулысы;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының "капитал қозғалысымен байланысты валюталық операцияларды тіркеу ережесін бекіту туралы" 31.03.2021 ж. №88 қаулысы;

- ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 18.01.2021 ж. "валюталық құндылықтарды пайдалануға байланысты қызметті лицензиялау ережесін бекіту туралы" қаулысы.

Аталған актілерде Қазақстанның валюталық қауіпсіздігін қамтамасыз ету тетігінің бөлігі ретінде валюталық бақылаудың негізгі бағыттары көрсетілген:

1. жүргізілетін валюталық операциялардың Қазақстан Республикасының қолданыстағы валюталық заңнамасына сәйкестігін бақылау;

2. резиденттердің сыртқы экономикалық қызметтен түскен кірістерді ҚР қайтару бойынша мемлекет алдындағы міндеттемелерінің, сондай-ақ ҚР ішкі нарығында шетел валютасын сату бойынша міндеттемелердің орындалуын бақылау;

3. Қылмыстық жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстатуға) қарсы іс-қимыл;

4. валюталық операциялар бойынша есепке алу мен есептіліктің толықтығы мен дұрыстығын тексеру;

5. валюталық реттеу мен валюталық бақылаудың қолданыстағы жүйесін жетілдіру мақсатында валюталық операциялар бойынша есепке алу, есептілік және статистикалық ақпарат деректерін талдау.

"Валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы" Заң: біріншіден, Қазақстан Республикасының аумағында валюталық операцияларды жүзеге асырудың қағидаттары мен тәртібін; екіншіден, валюталық операциялар субъектілерінің құқықтары мен міндеттерін; үшіншіден, валюталық заңнаманы бұзғаны үшін жауапкершілікті айқындайды.

Валюталық заңнамаға және "Қазақстан Республикасындағы кеден ісі туралы" Заңға сәйкес ҚР кеден органдары валюталық бақылау органдары болып табылады (219-бап).

ҚР кеден органдары жүзеге асыратын валюталық бақылау кедендік бақылаудың құрамдас бөлігі болып табылады (кеден ісі туралы Заңның 221-бабы).

ҚР валюталық заңнамасын бұзғаны үшін жауапкершілік.

ҚР валюталық заңнамасын бұзған тұлғалар ҚР "Әкімшілік құқық бұзушылық туралы" Кодексіне және ҚР Қылмыстық кодексіне сәйкес валюталық бақылау мәселелері бойынша әкімшілік және қылмыстық жауапкершілікке тартылады.

ҚР "Әкімшілік құқық бұзушылық туралы" Кодексінің 5-бабына сәйкес әкімшілік құқық бұзушылық жасаған адам осы құқық бұзушылық жасалған уақытта қолданылған заңнама негізінде жауаптылыққа жатады.

Әкімшілік құқық бұзушылық жасалған уақыт деп аталған іс-әрекеттің салдардың басталған уақытына қарамастан жүзеге асырылған уақыт танылады.

Валюталық заңнама саласындағы 2018-2020 жылдары жол берілген құқық бұзушылықтар созылып кеткен әкімшілік құқық бұзушылықтарға жатады, ӘҚБтК-нің 69-бабының 3-тармағына сәйкес созылып кеткен әкімшілік құқық бұзушылық кезінде тұлға әкімшілік құқық бұзушылық анықталған күннен бастап екі ай өткен соң әкімшілік жауаптылыққа тартылуға жатпайды.

ӘҚБтК-нің 636-бабына сәйкес соттар қарайтын әкімшілік құқық бұзушылық туралы істер бойынша ӘҚБтК-нің 187, 188-баптарында көзделген әкімшілік құқық бұзушылық туралы хаттамаларды Қаржы министрлігінің

лауазымды адамдары, қаржылық бақылау органдары және ҚР Ұлттық Банкінің уәкілетті қызметкерлері жасауға құқылы. Валюталық заңнама саласында құқық бұзушылық анықталған және анықталған жағдайда тіркеу тәртібі "қылмыстар мен оқиғалар туралы өтініштерді, хабарламаларды және өзге де ақпаратты қабылдау, тіркеу және шешу тәртібі туралы" нұсқаулыққа сәйкес жүзеге асырылады және ведомстволық бағыныстылығы бойынша шаралар қабылдау үшін уәкілетті органдарға беріледі.

"Әкімшілік құқық бұзушылық туралы ҚР Кодексінің қолданысқа енгізу туралы" ҚР Заңының 2-бабына сәйкес осы Кодекстің қолданысқа енгізілуіне дейін қаралмай қалған әкімшілік құқық бұзушылық туралы істерді осы Кодексте белгіленген ведомстволық бағыныстылығына қарамастан, іс жүргізуінде жатқан орган (лауазымды адам) қарайды.

Осы Заңның 3-бабына сәйкес ӘҚБтК енгізілген күннен бастап әкімшілік жауаптылықты белгілейтін өзге де заңнамалық актілердің нормалары қолданылуға жатпайды [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковские системы развитых стран. Уч. пособие / Под ред. Щербаковой Г.Н. - М.: Экзамен, 2016.
2. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2018. – 368 с.
3. Киреев, В. Л. Банковское дело : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М: КНОРУС, 2019. – 239 с.

ӘОЖ 336.71

ҚАРЖЫ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘРТҮРЛІ ҰЙЫМДЫҚ-ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРДАҒЫ КӘСІПОРЫНДАРДЫҢ МАҚСАТТАРЫНА ЖЕТУДЕГІ РӨЛІН АНЫҚТАУ

Джусупов М.Т., Момбек Ш.С. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Әбдікерім Н.Қ. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Момбекқызы Ж. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.д., профессор Купешев А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье представлено различные определения понятия «финансы». Рассмотрены различные виды финансовых отношений. Определена роль финансов в достижении целей предприятий.

Summary: This article presents various definitions of the concept of "finance". Various types of financial relations are considered. The role of finance in achieving the goals of enterprises is determined.

Күрделі экономикалық жүйеде кез-келген кәсіпорын қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыру, пайда табу және капиталды өсіру мақсатында құрылған тәуелсіз экономикалық субъект болып табылады. Кәсіпорындар заңды тұлғалар болып табылады және келесі белгілерге сәйкес келеді: жеке мүлкі бар, өз атынан мүлктік және мүлктік емес құқықтарды алады және

жүзеге асырады, тиісті міндеттерді атқарады; банкте дербес баланс пен есеп айырысу шоты бар және т. б.

Олардың экономикалық қызметінің мазмұны-бұл өнімді өндіруді және сатуды ұйымдастыру, жұмыстарды орындау немесе қызмет көрсету. Кәсіпкерлік қызмет барысында ұйымдар арасында өндірістік процесті ұйымдастыруға, қаржыны қалыптастыруға және инвестициялық қызметті жүзеге асыруға байланысты экономикалық байланыстар мен қаржылық қатынастар пайда болады. Қаржылық қатынастардың материалдық негізі-ақша. Дәл олардың қозғалысы кезінде компаниялар арасындағы өзара есеп айырысулардың арқасында Қаржы деп аталатын ақша қаражаттары пайда болады. Бұл осы мәселенің өзектілігі.

Кәсіпорындардың қаржысы-бұл компаниялардың негізгі, айналым капиталы мен ақша қаражаттарының қорларын қалыптастыру және пайдалану кезінде пайда болатын ақшалай қатынастар.

Н. А. Алексеева кәсіпорынның қаржысын ақша айналымы нәтижесінде пайда болатын экономикалық және ақшалай қатынастар және кәсіпорында капиталдың жұмыс істеуімен байланысты ақша ағындарының негізінде пайда болады деп сипаттайды. М. В. Чараева қаржы:

- 1) Қаржылық қатынастар жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады;
- 2) экономиканың әртүрлі салаларына жататын компаниялардың кірістерінің пайда болуы мен бөліну процестерін көрсетеді;
- 3) кәсіпкерлік қызметпен тығыз байланысы бар [1, 217-бет].

Қаржылық қатынастар фирманың меншікті қаражаты қарыз қаржыландыру көздерін тарту арқылы қалыптасқан кезде пайда болады, ал осы қызметтен алынған кірістер оны одан әрі дамытуға жұмсалады.

Экономикалық мазмұнға байланысты қаржылық қатынастар қатынастар объектілері бойынша топтастырылады:

– құрылтайшылар арасындағы қаржылық қатынастар-ұйым құрылған кезде, оның жарғылық капиталы қалыптасқан кезде орын алады;

- өндірісті және өнімді сатуды реттеуге көмектесетін кәсіпорындар мен фирмалар арасында;

- компания бөлімшелері арасындағы қатынастар - бұл жерде олардың бір-бірімен өзара әрекеттесуі, өндірістік учаскелер бойынша қаржыны бөлу, алынған пайданы бөлу, айналым қаражаттарының жағдайын бақылау кезінде түсініледі. қаражат;

- фирма мен оның қызметкерлері арасында – акциялар мен облигациялар шығару, олар бойынша пайыздар төлеу, еңбек қызметін қаржыландыру, жеке табыс салығын ұстау және т. б. үшін қаржыны пайдалануды қамтиды;

- кәсіпорын мен бас компания арасында-қаржылық қатынастардың бұл түрі ірі холдингтер, одақтар мен өнеркәсіптік топтар ішінде орын алады;

- компания мен мемлекеттік қаржы жүйесі арасында – мұндай қатынастар кәсіпорындар мемлекеттік бюджетке салықтар мен басқа да міндетті төлемдерді төлеген кезде, салық жеңілдіктерін алған кезде, айыппұл

санкцияларын төлеген кезде, мемлекеттік қаржыландыру кезінде пайда болады; – кәсіпорын мен банктер арасында [2, 237-бет].

Сонымен, жоғарыда айтылғандай, кәсіпорындар мен олардың контрагенттері арасында туындайтын кез-келген қаржылық қатынастардың негізі ақша қаражаттарының қозғалысы болып табылады.

Ақша ағынының қозғалысының арқасында компанияның жарғылық капиталы қалыптасады, тұрақты қаржы айналымы жүреді, әртүрлі мақсаттағы ақша қорлары қалыптасады және пайдаланылады. Кәсіпорынның меншікті капиталы: жарғылық, резервтік, қосымша капитал, амортизациялық аударымдар, бөлінбеген пайда және т. б. негізінде құрылады.

Қаржы ресурстарының қарыз көздері: алынған банктік, бюджеттік несиелер немесе коммерциялық несиелер, сондай-ақ үнемі айналымда болатын кредиторлық берешек және т. б. тартылған қаржы көздері-бұл кәсіпорынның ақша қаражаттары: оның дебиторлық берешегі, мемлекеттік субсидиялар, компанияның салық төлемдері бойынша қарыздары, еңбек келісімдері бойынша міндеттемелер, және пр [3, б. 7].

Осылайша, қаржы кәсіпорынға құрылтайшылардың жарналары, алынған пайда, несиелік банктік ресурстар, Инвестициялар, басқа кірістер және т.б. арқылы түсуі мүмкін. кез-келген компанияның негізгі өндірістік қаржылық-экономикалық міндеті-оның қаржылық тепе-теңдігін қамтамасыз ету, яғни өндірістік процестерді қамтамасыз ету мақсатында кірістер мен шығыстар арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу.

Кәсіпорындардың қаржысы кәсіпорындардың мақсаттарына жетуде үлкен рөл атқарады.

Кәсіпорынның әртүрлі мақсаттарына жетудегі қаржының рөлі кәсіпорынның пайдасын алу және көбейту болып табылады, сонымен қатар олар қаржылық ресурстарды қалыптастыру көздерін оңтайландырады.

Қаржы кәсіпорынның ақшалай тұрақтылығын қамтамасыз етеді, соның ішінде кәсіпкерлік тәуекелдерден қорғаудың әртүрлі тетіктерін қолдану (сақтандыру, хеджирлеу, қаржылық резервтер құру), олар инвестициялық тартымдылықты тудырады және қаржы-шаруашылық қызметті жүргізу мен нәтижелеріне жауап береді.

Осылайша, келесі қорытынды жасауға болады, кәсіпорынның қаржысы — бұл компаниялардың негізгі, айналым капиталы мен ақша қаражаттарын қалыптастыру және пайдалану кезінде пайда болатын ақша қатынастары. Қаржылық қатынастар фирманың меншікті қаражаты қарыз қаржыландыру көздерін тарту арқылы қалыптасқан кезде пайда болады, ал осы қызметтен алынған кірістер оны одан әрі дамытуға жұмсалады.

Кәсіпорындар мен олардың контрагенттері арасында туындайтын кез-келген қаржылық қатынастардың негізі-ақша қаражаттарының қозғалысы. қаржы кәсіпорынға құрылтайшылардың жарналары, алынған пайда, несиелік банктік ресурстар, Инвестициялар, басқа кірістер және т.б. арқылы түсуі мүмкін. кез-келген компанияның негізгі өндірістік қаржылық-экономикалық міндеті-оның қаржылық тепе-теңдігін қамтамасыз ету, яғни өндірістік

процестерді қамтамасыз ету мақсатында кірістер мен шығыстар арасындағы тепе-теңдікке қол жеткізу. Кәсіпорынның мақсаттарына жетудегі қаржының рөлі зор, өйткені қаржы болмаса, кәсіпорын болмас еді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур: Учебное пособие / И. Т. Абдукаримов, М. В. Беспалов. — М.: НИЦ Инфра-М, 2016. — 214 с.

2. Акуленко, Н. Б. Экономический анализ: Учебное пособие / Под ред. Н. Б. Акуленко и В. Ю. Гарновой — М.: НИЦ ИНФРА-М, 2018. — 157 с.

3. Владыкин, А. А. Финансовый анализ как инструмент эффективного управления бизнес-процессами в хозяйствующих субъектах / Интернет-журнал «Науковедение», Вып. 2 (21), 2016.

ӘОЖ 338.012

ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ МӘДЕНИЕТТІҢ МӘНІ МЕН ТҮСІНІГІ

Еркебаева У.С. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Давлетяров А.А., Қыдыр М.Б. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Махмудова М.А. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Процесс реформирования Государственной службы Республики Казахстан в последние годы характеризуется высоким вниманием к вопросам организационных изменений, управления персоналом государственных органов.

Summary: The process of reforming the civil service of the Republic of Kazakhstan in recent years is characterized by high attention to the issues of organizational change, personnel management of state bodies.

Қазіргі әлемде әйгілі практик-менеджерлердің пікірінше, ұйымдастырушылық мәдениет ұйымның стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізудің қуатты құралы болып табылады. Мықты ұйымдастырушылық мәдениет, басшылар мен персоналдың салауатты және синергетикалық еңбек қатынастары ұжымға бірыңғай команда ретінде сын-кәтерлер мен өзгерістерге жауап беруге мүмкіндік беретін орнықты және тұрақтандырушы негіз болып табылады.

Бұл қорытынды дамыған елдерде мемлекеттік қызметті реформалау практикасында аксиомаға айналады. Әрбір ел мемлекеттік қызметті дамыту модельдерін талдау негізінде қоғамның дамуы үшін неғұрлым ақылға қонымды және қолайлы модельді таңдайды. Бұл модель нормативтік базаны одан әрі дамытудың, Мемлекеттік қызметтің басымдықтарын, қағидаттары мен құндылықтарын және оның ұйымдастырушылық мәдениетін қайта қараудың бастапқы нүктесі болып табылады [1, 18-бет].

Алайда, мемлекеттік қызметтің мемлекеттік органдардың ұйымдастырушылық мәдениетін дамыту құралдарын және оны қалыптастыру үшін қажетті құзыреттерді қолдану бойынша жеткілікті білімі мен тәжірибесі

жоқ екенін атап өткен жөн. Мемлекеттік кадр қызметі жүйесі ұйымның мәдениетін басқарудың жекелеген тәсілдері мен әдістеріне ғана ие, олар жеткіліксіз, өйткені ұйымда кәсіби, басқарушылық мәдениетті дамытудың кешенді және жүйелі тәсілдері қажет.

Зерттеушілер ұйымдық мәдениет ұйымның стратегиялық мақсаттарына қол жеткізу және оларды жүзеге асыру міндеттерін орындау процесінде маңызды рөл атқаратынын атап өтті. Ұйымдастырушылық мәдениеттің ұйымның тиімділігімен байланысы Майо мен Тейлорды ұйымдастыру және басқару теориясының қалыптасуының алғашқы кезеңдерінде де орнатылды.

Ұйымдастырушылық мәдениетті және оның АҚШ, Австралия, Канада, Ұлыбритания, Оңтүстік Корея, Жапония, Гонконг сияқты елдердің мемлекеттік ұйымдарының тиімділігіне әсерін зерттеу өзгерістерге уақтылы бейімделу және жаңа мақсаттарға қол жеткізу үшін мемлекеттік қызметтегі мықты ұйымдастырушылық мәдениетті зерттеу мен дамытудың маңыздылығын көрсетеді.

Отандық ғалымдардың еңбектерін зерделеу Қазақстандағы, оның ішінде мемлекеттік қызметтегі ұйымдастырушылық мәдениетті эмпирикалық зерттеуге жеткілікті көңіл бөлінбейтіндігін айғақтайды. Шетелдік және отандық ғалымдардың еңбектері мен жарияланымдарында ұйымдық мәдениетті басқару және оның дамуы мәселесіне жүйелі көзқарастың жоқтығы байқалады. Бұл жағдай қазіргі ұйымдастырушылық мәдениеттің тұжырымдамасы әртүрлі батыстық ғылыми мектептер мен бағыттардың (ұйымдастыру, менеджмент, маркетинг, Экономика, әлеуметтану, саясаттану, психология, Этика, антропология және мәдениеттану теориялары) ұстанымдары мен көзқарастарының эклектикалық жиынтығы деген қорытындыға әкеледі.

Сонымен бірге, "ұйымдастырушылық мәдениет" ұғымының бірыңғай анықтамасы жоқ, әр автор өзінің түсіндірмесін береді. Мысалы, қазіргі уақытта ұйымдастырушылық, корпоративтік және кәсіпкерлік мәдениеттің көптеген ұғымдары бар. Бұл анықтамалардағы келіспеушіліктер академиялық сипаттағы әртүрлі дауларға байланысты. Іс жүзінде ұйымдық, корпоративтік, кәсіпкерлік мәдениет ұғымдарын салыстыру олардың араласуына әкеледі, олар 1-кестеде көрсетілген.

Қазіргі шетелдік әдебиеттерде ұйымдастырушылық мәдениеттің көптеген түсіндірмелері, анықтамалары бар. Мәдениеттің анықтамаларына арналған зерттеулер оның көптеген тәсілдері мен түсініктерін көрсетеді. Сонымен, Американдық мәдени антропологтар А.Кребер мен К. Клахонның есептеуі бойынша, 1871 жылдан 1919 жылға дейін әртүрлі ғылымдар мәдениеттің жеті анықтамасын берді, 1920 жылдан 1950 жылға дейін олардың саны 150-ге жетті.

"Мәдениет" анықтамасын анықтаумен байланысты қиындықтар зерттеушілердің көзқарастарымен шектелмейді, бірақ Тұжырымдаманың күрделілігі, оның мазмұнының тарихи эволюциясы, тұжырымдаманы әртүрлі көзқарастардан түсіндіру (тарихи, антропологиялық, философиялық, психологиялық, социологиялық, психологиялық, лингвистикалық және т.б.).

"Ұйымдастырушылық мәдениет" ұғымын зерттеудегі әдіснамалық қиындықтардың бірі-оның табиғатын түсінудің әртүрлі тұжырымдамаларының болуы.

Көптеген зерттеушілер ұйым мәдениеті-бұл топ мүшелері дәлелсіз қабылдаған және бөлісетін маңызды болжамдардың күрделі құрамы деп санайды. Көбінесе ұйымдастырушылық мәдениет ұйымның көп бөлігі қабылдаған басқару философиясы мен идеологиясы, болжамдар, құндылық бағдарлары, сенімдер, күтулер, орналасу және нормалар ұйым ішінде де, одан тыс жерлерде де қарым-қатынас пен өзара әрекеттестіктің негізінде түсіндіріледі [2, 12-17 беттер].

Соңғы жылдары ұйымдастырушылық мәдениетті зерттеуге деген қызығушылық едәуір артып келеді, ал мәдениеттің тұжырымдамасын ғалымдар мен практиктер екіұштылықпен түсіндіреді. Ұйымдастырушылық даму және өзгерістерді басқару саласындағы әдебиеттердің көпшілігінде ұйымдық мәдениет бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізудің негізгі факторларының бірі ретінде бағаланады (бәсекеге қабілетті артықшылық). Стратегиялық міндеттерді орындау үшін ұйымның негізгі құралы ретінде ұйымдастырушылық мәдениет туралы алғаш рет АҚШ-тың ғылыми әдебиеттерінде пайда болды және одан әрі басқа елдерге таралды.

Ұйымдастырушылық мәдениетті басқару мәселесі ғылыми пікірталастарға ерекше қызығушылық тудырады. Бұл мәселе бойынша ғалымдардың пікірлері өте әртүрлі, дегенмен олардың арасында үш негізгі бар. Бірінші пікір ұйымдық мәдениетті басқаруға, білуге және басқаруға негізделген. Екінші пікірді жақтаушылар мәдениетті басқару мүмкін емес деп санайды, бірақ оны басқаруға болады. Ғалымдардың үшінші пікірі-ұйымдық мәдениеттің өзгеруі басқарушылық қызметтің немесе айла-шарғы жасаудың нәтижесі емес, табиғи процесс.

Ұйымдастырушылық мәдениетті басқару мәселесі бойынша анық емес пікірдің айқын себебі-ұйымдастырушылық мәдениет құбылысының бірыңғай анықтамасының болмауы. Ғалымдар ұйымдық мәдениеттің эмпирикалық зерттеулерінің жеткіліксіздігін көрсетеді, нәтижесінде ұйымдық мәдениеттің жалпы теориясына келу үшін жеткілікті негіз қалыптастыруға мүмкіндік бермейді.

Ұйымдастырушылық даму және ұйымдастырушылық мәдениет теориясына айтарлықтай үлес қосқан американдық ғалым Эдгар Шейн көптеген батыстық және отандық ғалымдар жиі сілтеме жасайтын келесі анықтама береді. Шейн кез-келген әлеуметтік топ ортақ тарихты бөлісетіндіктен, оның өзіндік мәдениеті бар дейді. Сонымен қатар, бір мәдениетте өмір сүретін адамдардың бірлестігі субмәдениетке ие болуы мүмкін.

Шейн бұл топ сыртқы бейімделу және ішкі интеграция мәселелерін шешуді Үйренетін ұзақ процесс нәтижесінде ұйым қызметкерлерінің белгілі бір тобы жасаған немесе тұжырымдайтын негізгі болжамдардың моделі ретінде анықтайды. Көптеген элементтерден тұратын бұл модель өзін-өзі құрған деп санауға жеткілікті уақыт өтуі керек, сондықтан оны ұжымның жаңа мүшелеріне

сіңіріп, ұжымдағы барлық адамдар ұйымның өміріне қатысу үшін қолдануға арналған нұсқаулық ретінде қабылдауы керек. Басқаша айтқанда, ұйымдастырушылық мәдениет ұжыммен бөлісетін негізгі құндылықтарда (core values), ұйымның дәстүрлеріне, қызметкерлердің мінез-құлқына және ойлауына терең енген нанымдар мен болжамдарда көрінеді.

Ұйымдастырушылық мәдениет құбылысын кеңірек түсіну үшін біз бұл ұғымды басқа авторлардың түсіндіруіне жүгінеміз. Мысалы, Фиона Уилсон өзінің "ұйымдастырушылық мінез-құлық және жұмыс" атты еңбегінде мәдениет "статус-квоны сақтайтын тұрақтандырушы күш" дегенді білдіреді. Автор көптеген ұйымдар әдетте динамикалық екенін айтады. Олар белгілі бір дәрежеде ұйымдар ішінде мәдениетті қалыптастыратын ішкі және сыртқы орта сияқты айнымалыларға байланысты болуы мүмкін.

Геден Кунда ұйымдастырушылық мәдениетті ұйымды, ұйым мүшелері көрсеткен мінез-құлық себептерін сипаттау үшін қолданылатын ұғым ретінде түсінеді. Сонымен қатар, оның пікірінше, мәдениет айыптау мен сынның пайда болуын, сондай-ақ ұйым ішіндегі адамдардың мінез-құлқының, оның ішінде барлық сипаттамалардың танылуын түсіндіреді, бұл ұйымды "сол қалпында" етеді. Бұл түсініктеме Дил және Кеннеди, Петерс және Уотерман ұсынған анықтаманы қолдауға қызмет етеді деп болжауға болады.

Кэмерон мен Квин бұл идеяны ұйымдық мәдениет-бұл ұжымдық жад пен ұйымның жалпы өмір салтын қалыптастыратын нормалар, құндылықтар, сенімдер, постулаттар мен нұсқаулар жиынтығы деп толықтырады. Бұл өз кезегінде адамдарға жеке бас сезімін береді және басшылық етеді осы ұйымның өмірін қалай өткізуге болады.

Мартин және т.б. ұйымдық мәдениетті құндылықтар жүйесін, түсіндіруді және ұйым қызметінде қолдану тәжірибесін қамтитын үш спектрлі құрылым ретінде ұсынады. Ғалымдардың пікірінше, ұйымдарда интеграция, қақтығыстар, билік және белгісіздік элементтерінің болуы қажет. Екінші жағынан, мәдениетті қалыптастыру - бұл оқу процесі, өйткені ұйымның негізін қалаушылар сенім жиынтығын құру маңызды элемент деп санайды.

Ұйымдастырушылық мәдениет "сыртқы орта мен ішкі интеграцияның өзгеруіне бейімделу мәселелерін шешуде топ алған ұжымдық негізгі идеялардың үлгісі (схемасы, моделі, шеңбері) деп түсініледі, оның тиімділігі оны құнды деп санауға және топтың жаңа мүшелеріне осы проблемаларды қабылдау мен қараудың дұрыс жүйесі ретінде беруге жеткілікті".

Мәдениеттегі өзгерістер материалдық аспектілерден басқа, ұйымның мәдени құндылықтарын қайта анықтауды да қамтиды, бірақ міндетті түрде құндылықтар жүйесі мен негізгі құндылықтар жүйесі емес. Екінші жағынан, мәдениетке енген кейбір аспектілерді өзгерту қиын, өйткені мәдениетті өзгертуге болады: мінез-құлықтың өзгеруі сенім мен құндылықтардың өзгеруін білдірмейді.

Алайда, мәдениет үнемі қалыптасады және өзгереді, өйткені адамдар топтары ағын күйінде және нақты шекараларсыз бір-бірімен әлеуметтік өзара

әрекеттеседі. Осы контексте мәдени өзгерістер үшін жаңа идеялар үшін ашықтық қажет.

Сонымен, ұйымдастырушылық мәдениет-бұл ұйымның барлық мүшелері қабылдаған, өз мүшелерінің мінез-құлқына және тұтастай ұйымның өзіне табиғи әсер ететін ұйым өмірінің моделі. Басқаша айтқанда, "ұйымдастырушылық мәдениет" ұғымы - бұл ұйым ішіндегі адамдар тобы ішкі және сыртқы айналыстармен өзара әрекеттесетін процесс. Ұйымдастырушылық мәдениет ұйымға деген сезімді қалыптастырады, ұйымның өмірі мен тарихының бір бөлігі болу үшін нұсқаулық, қызметкерлерді ынталандыру факторы болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 657.01

МІНДЕТТЕМЕЛЕРДІҢ МӘНІ МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ

Еркебекова А.М., Құрманәлі А.О. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Әмірхан Д.Қ. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Смағұлов А.Ж. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В современных условиях становления рыночной экономики и совершенствования управления, разработки новой стратегии развития предприятий усиливается роль и значение системы бухгалтерского учета. Обязательства предприятия, возникающие в ходе текущей деятельности, составляют кредиторскую задолженность, то есть совокупность финансовых обязательств перед кредиторами. Под кредиторской задолженностью понимается задолженность данной организации другим организациям и физическим лицам - кредиторам.

Summary: In modern conditions of the formation of a market economy and improving management, the development of a new strategy for the development of enterprises, the role and importance of the accounting system is gaining momentum. The obligations of the enterprise arising in the course of its current activities constitute Accounts Payable, that is, the totality of financial obligations to creditors. Accounts payable is understood as the debt of this organization to other organizations and individuals - creditors.

Міндеттеме ұғымы және оның туындау негізі және оны орындау Қазақстан Республикасы Азаматтық Кодексінің "міндеттемелік құқық" III бөлімімен реттеледі, онда міндеттеменің тиісінше орындалуы көзделеді:

- бөліп-бөліп;
- үшінші тұлға;
- орындау мерзімі және т.б. [1].

Міндеттеме-адамның (борышкердің) басқа адамның (кредитордың) пайдасына белгілі бір іс-әрекет жасау, мысалы, мүлікті беру, жұмысты

орындау, ақша төлеу және т.б. не белгілі бір іс-әрекеттен қалыс қалу міндеті. Бұл ретте кредитордың борышкерден өз міндеттемелерін орындауын талап етуге құқығы бар.

Міндеттеме-реттелуі субъектіден экономикалық пайданы қамтитын ресурстардың кетуіне әкелетін өткен кезеңдердің оқиғаларынан туындайтын субъектінің қазіргі берешегі. Бар және болашақ міндеттемені (ниетті) ажырату қажет.

Міндеттеме келесі сипаттамалық белгілермен анықталады:

- міндеттеме қазіргі уақытта орын алуы керек және шаруашылық өмірдің өткен фактілерінің салдары болуы керек, мысалы, ұйым жауап беретін тауарлар мен қызметтерді сатып алу;

- міндеттемелер, егер олар ұйымның экономикалық байланыстарын сақтау мақсатында немесе кәсіпкерлік қызметтің қалыпты барысына сәйкес болашақ төлемдер қажеттілігімен байланысты болса, кредиторлық берешек ретінде әрекет етеді;

- міндеттеме сөзсіз орындалуы керек, бірақ бұл оның нақты бағасын алу керек дегенді білдірмейді, өйткені болашақ төлемдер мүмкін;

- нақты күні белгісіз болса да, міндеттеменің орындалу мерзімі анықталуы керек. Ол жаңа міндеттемелерді қабылдау арқылы ұзартылуы мүмкін немесе акцияларға айырбастау арқылы міндеттеме жойылуы мүмкін. Алайда, бұл міндеттеме біліктілігіне кредиторлық берешек ретінде әсер ете алмайды;

- өзіне қатысты борыштық міндеттеме туындаған субъект жеке тұлға немесе адамдар тобы ретінде сәйкестендірілуге тиіс [2, с.98].

Бухгалтерлік есепте "міндеттеме" термині "бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" Қазақстан Республикасы Заңының 3 - тарауын түсіндіреді: "...міндеттеме-жеке кәсіпкердің немесе ұйымның бұрынғы оқиғалардан туындайтын, реттелуі экономикалық пайдаларды қамтитын ресурстардың шығуына әкелетін қазіргі міндеті" [3].

"Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы" Қазақстан Республикасының Заңына түсініктеме міндеттемені "...есепті күнгі ұйымның нақты берешегі деп қарайды, оны өтеу екінші тараптың талаптарын қанағаттандыру үшін ресурстардың жылыстауы түріндегі экономикалық пайданы азайтуға әкеп соғады.

Міндеттемелер шарттың немесе құқықтық норманың қолданылуына байланысты туындауы мүмкін".

Осылайша, кез-келген азаматтық-құқықтық қатынастар сияқты, міндеттемелер белгілі бір заңды фактілер негізінде туындайды, олар әдетте міндеттемелердің пайда болу негіздері деп аталады. Міндетті құқықтық қатынастардың негізінде көптеген құқықтық фактілер болуы мүмкін. Сонымен бірге, міндеттемелердің пайда болуының барлық мүмкін негіздерінің арасында заңнама шартты ерекше атап көрсетеді (АК 307-бабының 2-тармағы).

Міндеттемелердің пайда болуының негізі әртүрлі келісімшарттар болуы мүмкін. Сонымен, Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде сату,

айырбастау, сыйға тарту, жалдау, Жалдау, тұрғын үйді жалдау, мердігерлік, тасымалдау, сақтандыру, тапсырма, комиссия, сақтау және т.б. келісімшарттардың көптеген түрлері заңмен қарастырылған, мысалы, еңбек шарты.

Демек, келісім-шарт міндеттеменің пайда болуының ең көп таралған негізі болып табылады.

Міндеттемелерге қатысты салық заңнамасының өз ерекшеліктері бар, әсіресе күмәнді міндеттемелерге қатысты. Осылайша, осы мерзім аяқталғаннан кейін үш жыл ішінде кәсіпорын төлемеген міндеттемелер күмәнді борыштар немесе міндеттемелер деп танылады және олардың сомалары жылдық жиынтық табысқа қосылады.

Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес күмәнді міндеттемелер деп сатып алынған тауарлар, орындалған жұмыстар немесе алынған қызметтер бойынша, сондай-ақ өз қызметкерлеріне есептелген, бірақ үш жыл ішінде төленбеген жалақы сомалары бойынша туындаған борыштар түсініледі.

Егер өз уақытында табыс деп танылған күмәнді міндеттемелер төленген болса, жылдық жиынтық табыс өтелген борыш сомасына азайтылуға жатады. Жылдық жиынтық табысты азайту төлем жүргізілген есепті кезеңде және бұрын табысқа жатқызылған сома шегінде ғана жүзеге асырылады.

Салық есебінде міндеттемені есептен шығару бухгалтерлік есепте есептен шығару үшін негіз болып табылмайды, өйткені соңғы жағдайда талап қою мерзімі үш жылға белгіленген азаматтық заңнаманы басшылыққа алу қажет. Талап қою мерзімі, үш жылдың жалпы мерзіміне қарамастан, азаматтық заңнама бойынша салық заңнамасына қарағанда әрқашан көп болады. Бұл салық салу мақсатында ескіру мерзімін есептеу қарыз пайда болған сәттен бастап пайда болатындығына байланысты. Азаматтық заңнама бойынша-адам өзінің құқығы бұзылғанын білген сәттен бастап, яғни, әдетте, төлем күні ретінде белгіленген күннен бастап. Мысалы, тауарлар 20 ақпанда сатып алынды, төлем мерзімі 20 наурыздан кешіктірілмей белгіленеді. Салық есебінде міндеттеме мерзімі 20 ақпаннан басталады, азаматтық заңнама бойынша ескіру мерзімін қолдану үшін - ағымдағы жылдың 20 наурызынан басталады.

Салық есебінде міндеттемені есептен шығару белгіленген мерзімнің аяқталуы нәтижесінде ғана емес, басқа да мән-жайлар бойынша да орын алуы мүмкін. Мысалы, кәсіпорын басқа кәсіпорынның қарызын кешіреді, бұл жағдайда одан есептен шығарылған қарыз сомасына кіріс пайда болады. Кіріс бухгалтерлік есепте және салық салу мақсатында қарастырылған жағдайда пайда болады.

Қаржылық менеджмент міндеттеме борышкердің қарызын өтеу міндеті ретінде анықталады. Міндеттемені өтеу келесі тәсілдермен жүзеге асырылады:

- төлеп, ақша қаражатымен;
- басқа активтерді беру;
- қызмет көрсетумен;
- ауыстырумен міндеттемелер басқа;

- міндеттемені капиталға аудару (АҚ акциялары, ЖШС салымы).

Кредитордың өз құқықтарынан бас тартуы немесе айырылуы сияқты міндеттемелерді реттеудің басқа да құралдары болуы мүмкін.

Сондай-ақ болашақ міндеттеме бар, ол ұйым басшылығының болашақта активтерді сатып алу туралы шешімімен анықталады және осы міндеттеменің пайда болуына себеп болмайды.

Басқаша айтқанда, міндеттемелер - бұл өткен мәмілелердің нәтижесі, оны жүзеге асыру борышкердің несие берушінің пайдасына міндеттемесінің пайда болуына әкеледі. белгілі бір әрекет.

Теңгерім кәсіпорынның активтері мен пассивтері арасындағы байланысты көрсете отырып, міндеттемелерді орын алған оқиғалардың нәтижесінде үшінші тұлғалар алдында туындайтын кәсіпорын активтеріне қатысты талаптар ретінде ашады.

Төлем қабілеттілігі ұғымы міндеттемелердің мәнімен және олардың кәсіпорын өміріндегі рөлімен тығыз байланысты.

Кәсіпорынның өз міндеттемелері бойынша толық және белгіленген мерзімде жауап беру қабілеті төлем қабілеттілігі деп аталады.

Демек, төлем қабілеттілігі-бұл кәсіпорынның қаржылық жағдайын көрсететін сигналдық көрсеткіш. Төлем қабілеттілігі дегеніміз-оның тұрмыстық шарттарға сәйкес жабдықтар мен материалдарды жеткізушілердің төлем талаптарын уақытында қанағаттандыру, несиелерді қайтару, қызметкерлердің жалақысын төлеу, бюджетке төлемдер жасау мүмкіндігі.

Төлем қабілеттілігі-бұл кәсіпорынның барлық қысқа мерзімді міндеттемелер бойынша қарыздарды төлеуге және бір мезгілде өнімді өндіру және өткізу процесін үздіксіз жүзеге асыруға жеткілікті қаражатының болуы.

Бұл ретте қаржылық есептеулерде төлем қабілеттілігін бағалау үшін кәсіпорынның төлем міндеттемелері үш топқа бөлінеді:

- а) төлем мерзімі келген қарыз;
- б) жақын арада төленуі тиіс қарыз;
- в) ұзақ мерзімді берешек.

Кәсіпорынды төлемге қабілетсіз деп тану оны дәрменсіз деп тануды білдірмейді, меншік иесінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігінің туындауына әкеп соқпайды. Бұл тек тиісті мемлекеттік органдар тіркеген, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жедел бақылауды қамтамасыз етуге және төлем қабілетсіздігінің алдын алу шараларын алдын-ала жүзеге асыруға, сондай-ақ кәсіпорынды дағдарыс жағдайынан тәуелсіз шығуға ынталандыруға бағытталған қаржылық тұрақсыздық жағдайы.

Азаматтар да, заңды тұлғалар да кез келген басқа азаматтық құқықтық қатынастар сияқты міндеттеменің субъектілері бола алады. Бірақ басқа құқықтық қатынастардан айырмашылығы, міндеттеменің уәкілетті қатысушысы несие беруші, ал міндеттеме - борышкер деп аталады, және жоғарыда айтылғандай, бұл атаулар олардың белгілі бір құқықтық позициясын міндетті құқықтық қатынастардың субъектілері ретінде көрсетеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. -2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2019.

ӘОЖ 336.71

ЭЛЕКТРОНДЫҚ ЕСЕПТЕУЛЕРДІҢ ҚАЗІРГІ ДАМУЫНЫҢ МОНИТОРИНГІ

Есенова М.С., Тасполатова М.К. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері
Орынбек Б.Қ. – БФ-2011 к-3 тобының студенті
Қанат А.Н. – БФ-911 к-2 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В Республике Казахстан, как и в любой другой стране, валютный рынок находится под регуляторным влиянием со стороны государства. Валютное регулирование это порядок государственного управления валютной отраслью в экономике страны. Валютное регулирование как часть денежно-кредитной политики государства направлено на достижение и поддержание экономической стабильности в обществе, обеспечение экономической безопасности, установление порядка проведения операций с валютными ценностями и реализуется через валютные ограничения и механизм валютного контроля.

Summary: In the Republic of Kazakhstan, as in any other country, the foreign exchange market is under state regulatory influence. Currency regulation is the procedure for Public Administration of the currency industry in the country's economy. Currency regulation as part of the monetary policy of the state is aimed at achieving and maintaining economic stability in society, ensuring economic security, establishing the procedure for conducting transactions with currency values and is implemented through currency restrictions and the mechanism of currency control.

Қазіргі уақытта Қазақстан өз дамуының күрделі және қарама-қайшы кезеңін бастан кешуде. Қазақстанның халықаралық жағдайының түбегейлі өзгеруі, оның әлемдік экономика жүйесіндегі орны және басқа елдермен байланысы мемлекеттің сыртқы экономикалық қауіпсіздігі тұжырымдамасын әзірлеуді, оның елдің экономикалық және сыртқы экономикалық саясатындағы орнын анықтауды іс жүзінде өзекті етеді [1].

Елдің экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету құралдарының бірі валюталық бақылау болып табылады, өйткені Қазақстан Республикасының әлемдік саудаға толыққанды қатысу проблемасын валюталық реттеу және валюталық бақылау салаларында озық әлемдік тәжірибені енгізусіз шешу мүмкін емес [2].

Әлемдік тәжірибе, егер оның экономикалық жағдайы жеткілікті түрде тұрақты болмаса, валюталық бақылауды енгізу ел үшін қажет деп сендіреді. Дамудың белгілі бір кезеңінде көптеген елдерде валюталық бақылау нарықтық реформалардың тұрақтылығы мен кезеңділігін, қаржылық дербестікті қорғауды, олардың ақша жүйесінің тұрақтылығын, ұлттық валюта бағамын нығайтуды, мемлекеттің валюта ресурстарын сақтауды қамтамасыз ете отырып, экономикалық саясаттың маңызды элементтерінің бірі болды.

Көптеген дамушы мемлекеттер, экономиканың өтпелі нысандары бар елдер қазіргі уақытта валюталық бақылауды белсенді қолданады.

2005 – 2016 жылдар кезеңінде құқықтық базаның болуына қарамастан, Қазақстанда бірінші кезекте осындай бақылауды практикалық іске асырудың нысандары мен әдістері туралы мәселелердің жеткіліксіз пысықталуының себебінен валюталық бақылаудың нақты тетіктері болмағанын атап өту қажет.

Кеден органдары үшін валюталық бақылауды ұйымдастыру мәселелеріне белсенді қатысу мүмкіндігі 2015 жылғы шілдеде Қазақстан Республикасы Президентінің "Қазақстан Республикасындағы кеден ісі туралы" Жарлығының қабылдануымен ғана пайда болды.

Валюталық реттеу күрделі құрылымға ие және мемлекеттің билік ұйғарымдарына негізделеді, оның негізі – валюталық операцияларды жүргізудің валюталық саладағы Қазақстанның ұлттық мүдделерінің ішкі және сыртқы қауіп-қатерлерден қорғалуын қамтамасыз ететін тәртібін белгілеуге бағытталған заңнамалық, әкімшілік, экономикалық және ұйымдастырушылық шаралар.

Қазақстан Республикасының 24.12.2016 ж. №54-1 "валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы" Заңы, сондай-ақ келесі нормативтік-құқықтық актілері Қазақстанның валюталық нарығын қалыптастыру мен реттеудің нормативтік негізіне айналды:

-ҚР Үкіметінің 24.04.2017 ж. №653 "бірлескен экспорттық-импорттық валюталық бақылау туралы" қаулысы;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 05.09.2021 ж. №343 "Қазақстан Республикасында экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы Нұсқаулықты бекіту туралы" қаулысы;

ҚР МКМ-нің 10.10.2021 ж. №1409 "ҚР-да экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы нұсқаулықты қолданысқа енгізу туралы" бұйрығы;

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі және Қазақстан Республикасының Мемлекеттік Кіріс Министрлігі бекіткен Қазақстан Республикасында экспорттық-импорттық валюталық бақылауды ұйымдастыру туралы Нұсқаулық;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 15.11.2019 ж. №346 "тауарлар экспортынан шетел валютасындағы түсімді міндетті түрде сатудың күшін жою туралы" қаулысы;

ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының "капитал қозғалысымен байланысты валюталық операцияларды тіркеу ережесін бекіту туралы" 31.03.2021 ж. №88 қаулысы;

- ҚР Ұлттық Банкі Басқармасының 18.01.2021 ж. "валюталық құндылықтарды пайдалануға байланысты қызметті лицензиялау ережесін бекіту туралы" қаулысы.

Аталған актілерде Қазақстанның валюталық қауіпсіздігін қамтамасыз ету тетігінің бөлігі ретінде валюталық бақылаудың негізгі бағыттары көрсетілген:

1. жүргізілетін валюталық операциялардың Қазақстан Республикасының қолданыстағы валюталық заңнамасына сәйкестігін бақылау;

2. резиденттердің сыртқы экономикалық қызметтен түскен кірістерді ҚР қайтару бойынша мемлекет алдындағы міндеттемелерінің, сондай-ақ ҚР ішкі нарығында шетел валютасын сату бойынша міндеттемелердің орындалуын бақылау;

3. Қылмыстық жолмен алынған кірістерді заңдастыруға (жылыстатуға) қарсы іс-қимыл;

4. валюталық операциялар бойынша есепке алу мен есептіліктің толықтығы мен дұрыстығын тексеру;

5. валюталық реттеу мен валюталық бақылаудың қолданыстағы жүйесін жетілдіру мақсатында валюталық операциялар бойынша есепке алу, есептілік және статистикалық ақпарат деректерін талдау.

"Валюталық реттеу және валюталық бақылау туралы" Заң: біріншіден, Қазақстан Республикасының аумағында валюталық операцияларды жүзеге асырудың қағидаттары мен тәртібін; екіншіден, валюталық операциялар субъектілерінің құқықтары мен міндеттерін; үшіншіден, валюталық заңнаманы бұзғаны үшін жауапкершілікті айқындайды.

Валюталық заңнамаға және "Қазақстан Республикасындағы кеден ісі туралы" Заңға сәйкес ҚР кеден органдары валюталық бақылау органдары болып табылады (219-бап).

ҚР кеден органдары жүзеге асыратын валюталық бақылау кедендік бақылаудың құрамдас бөлігі болып табылады (кеден ісі туралы Заңның 221-бабы).

ҚР валюталық заңнамасын бұзғаны үшін жауапкершілік.

ҚР валюталық заңнамасын бұзған тұлғалар ҚР "Әкімшілік құқық бұзушылық туралы" Кодексіне және ҚР Қылмыстық кодексіне сәйкес валюталық бақылау мәселелері бойынша әкімшілік және қылмыстық жауапкершілікке тартылады.

ҚР "Әкімшілік құқық бұзушылық туралы" Кодексінің 5-бабына сәйкес әкімшілік құқық бұзушылық жасаған адам осы құқық бұзушылық жасалған уақытта қолданылған заңнама негізінде жауаптылыққа жатады.

Әкімшілік құқық бұзушылық жасалған уақыт деп аталған іс-әрекеттің салдардың басталған уақытына қарамастан жүзеге асырылған уақыт танылады.

Валюталық заңнама саласындағы 2018-2020 жылдары жол берілген құқық бұзушылықтар созылып кеткен әкімшілік құқық бұзушылықтарға жатады, ӘҚБтК-нің 69-бабының 3-тармағына сәйкес созылып кеткен әкімшілік құқық бұзушылық кезінде тұлға әкімшілік құқық бұзушылық анықталған күннен бастап екі ай өткен соң әкімшілік жауаптылыққа тартылуға жатпайды.

ӘҚБтК-нің 636-бабына сәйкес соттар қарайтын әкімшілік құқық бұзушылық туралы істер бойынша ӘҚБтК-нің 187, 188-баптарында көзделген әкімшілік құқық бұзушылық туралы хаттамаларды Қаржы министрлігінің лауазымды адамдары, қаржылық бақылау органдары және ҚР Ұлттық Банкінің уәкілетті қызметкерлері жасауға құқылы. Валюталық заңнама саласында құқық

бұзушылық анықталған және анықталған жағдайда тіркеу тәртібі "қылмыстар мен оқиғалар туралы өтініштерді, хабарламаларды және өзге де ақпаратты қабылдау, тіркеу және шешу тәртібі туралы" нұсқаулыққа сәйкес жүзеге асырылады және ведомстволық бағыныстылығы бойынша шаралар қабылдау үшін уәкілетті органдарға беріледі.

"Әкімшілік құқық бұзушылық туралы ҚР Кодексіні қолданысқа енгізу туралы" ҚР Заңының 2-бабына сәйкес осы Кодекстің қолданысқа енгізілуіне дейін қаралмай қалған әкімшілік құқық бұзушылық туралы істерді осы Кодексте белгіленген ведомстволық бағыныстылығына қарамастан, іс жүргізуінде жатқан орган (лауазымды адам) қарайды.

Осы Заңның 3-бабына сәйкес ӘҚБтК енгізілген күннен бастап әкімшілік жауаптылықты белгілейтін өзге де заңнамалық актілердің нормалары қолданылуға жатпайды [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковские системы развитых стран. Уч. пособие / Под ред. Щербаковой Г.Н. - М.: Экзамен, 2016.
2. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2018. – 368 с.
3. Киреев, В. Л. Банковское дело : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М: КНОРУС, 2019. – 239 с.

ӘОЖ 336.71

БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МОНИТОРИНГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Әбдікәрімова Г. – Фнк 21-1 тобының студенті
Жүнісов Ж. – Тур 21-1 тобының студенті
Мухамеджан Ә. – Гму 20-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Жабаева Б.
ОАИУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Финансовый мониторинг-это комплексный контроль, связанный с обязательными процедурами внутреннего контроля в целях понимания, контроля и контроля, а также проведения финансовых операций. Финансовый мониторинг-это также деятельность организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным иммунитетом по легализации (хищению) операций, подчиненных обязательному контролю, и иных операций с денежным или иным иммунитетом, финансируемых терроризмом, и иных операций с денежным или иным иммунитетом, полученных посредством уголовных нарушений.

Summary: Financial monitoring is an aggravated control associated with the mandatory procedures of internal control in honor of understanding, Control and control, as well as conducting financial transactions. Financial monitoring is also the activity of organizations that carry out operations subject to mandatory control and operations with cash or other immunity to the legalization (theft) of income received through criminal violations and the receipt of other operations with monetary or other immunity financed by terrorism.

"Мониторинг" ұғымы ғылыми әдебиетке салыстырмалы түрде жақында - 70-жылдардың басында кірді. Бұл термин зерттеулерге қатысты қолданыла

бастады. Халықаралық ғылыми одақтар Кеңесінің Экономикалық орта мәселелері жөніндегі ғылыми Комитетінің (OSPREY) мониторингке арналған арнайы комиссиясының материалдарында экономикалық ортаны бақылау жүйесі қызметтің үш негізгі түрін қамтуы тиіс деп атап көрсетілген:

а) экономикалық орта жай-күйінің жүйелі мониторингі;

б) экономикалық климаттағы мүмкін болатын өзгерістерді анықтау және оларды бақылау;

в) экономикалық ортаны реттеу жөніндегі шаралар.

Жағдай туралы ақпарат алу, ең алдымен, қызметтің алғашқы екі түрімен байланысты - мониторинг және бақылау. Канадалық зерттеуші Р. Манн кеңістіктегі және уақыттағы экономикалық ортаның бір немесе бірнеше элементтерін белгілі бір мақсаттармен және алдын-ала дайындалған бақылау бағдарламасына сәйкес қайта бақылау жүйесін шақыруды ұсынды.

"Мониторинг" ұғымы, 2000 жылғы "саясаттану" энциклопедиялық сөздігін құрастырушылардың пікірінше, ағылшын тіліндегі "монитор" сөзінен шыққан және нұсқау беру, кеңес беру немесе бақылау және тексеру дегенді білдіреді. Олар мониторингтің мәнін екі жолмен анықтайды:

1) бұқаралық ақпарат құралдарының ақпарат жинауы;

2) жағдайларды байқау, алдын алу және болжау.

Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкінде коммерциялық банктердің мониторингін ұйымдастыру орталықтандырылған және орталықтандырылмаған қағидаттарға негізделген. Банк жүйесі Қазақстан экономикасының негізгі құрамдас бөлігі болып табылады. Қаржылық тұрақтылықсыз және банк жүйесінің дұрыс жұмыс істемей, қандай да бір саланы дамыту немесе мемлекеттің қандай да бір әлеуметтік міндеттерін шешу мүмкін емес.

Ақшаны басқару-бұл " мемлекетті басқарудың ең жақсы тәсілі. Содан кейін қоғамның қажеттіліктеріне пайдаланылатын қорларды қалыптастыру үшін ақша ағындарын реттеу және бағыттау арқылы мемлекет осылайша белгілі бір салалардағы қызметті ынталандырады немесе керісінше азайтады" [1]. Ақшаның көп бөлігі бүгінде несие мекемелерінде шоғырланғаны анық. Тиісінше, қаржылық тұрақтылықты және банк жүйесіне біріктірілген несие ұйымдарының нақты қызметін сапалы құқықтық қамтамасыз ету мемлекеттің осы даму кезеңінде сәтті жұмыс істеуінің кепілі болып табылады.

Банк жүйесі " мемлекеттіліктің атрибуты, экономикалық тәуелсіздіктің, саяси егемендіктің қажетті элементі. Оның дамуы бүгінде ел экономикасы үшін стратегиялық сипатқа ие. Бұл мемлекетті экономикалық тәуелсіз ретінде сақтау және оның экономикалық және саяси егемендігін қамтамасыз ету мәселесі" [1].

Қазіргі экономикалық жағдайда бұл мәселе әсіресе өткір. Ақыр соңында, " бүгінгі таңда объективті процесс болып табылатын қаржы нарықтарының жаһандануы жаңа мүмкіндіктер әкеліп қана қоймайды, сонымен бірге жаңа тәуекелдер тудырады. Отандық банк жүйесінің тұрақсыздығы, оның төмен капиталдандырылуы, "улы активтермен" "шөгуі", инвестициялық тартымдылықтың төмендігі әлемдік қаржы дағдарысы жағдайында айқын болғаны кездейсоқ емес.

Тиісінше, қаржы және банк жүйесінің тұрақтылығын арттыру, оның құқықтық режимін жетілдіру және оның жұмыс істеуін оңтайландыру басым ұлттық міндеттер болып табылады.

Бұл міндеттерді іске асыру, ең алдымен, "банкті басқару және ең алдымен тәуекелдерді басқару тетігін" жетілдіру арқылы жүзеге асырылады. Кредиттік ұйымдардың сенімділігін арттыру үшін тәуекелдерді сапалы басқару қажет (тәуекелдер деңгейін төмендету тұтастай алғанда жүйенің және оның жекелеген элементтерінің тұрақтылығын арттыру факторларының бірі болып табылады)" [2]. Өз кезегінде, Негізгі банктік тәуекелдерге формальды сәйкестік позициясынан тәуекелге бағдарланған басқаруға көшу белгіленген халықаралық нормалар мен стандарттарға сәйкес келетін барабар құқықтық базаны құруды, сондай-ақ банктік қадағалаудың сапалы реформасын талап етеді. Әлемдік қаржы нарықтарының жаһандануының қазіргі экономикалық жағдайларында халықаралық нормаларды қолдану "Ұлттық қаржы жүйесінің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың" негізгі факторы болып табылады [3].

Жоғарыда көрсетілген міндеттерге қол жеткізу, Қазақстанда қаржылық тұрақты, сенімді банк жүйесін құру, оған халық пен кәсіпкерлер тарапынан сенімді арттыру банктердің қаржы мониторингі жүйесін құру қажеттілігін негіздейді.

Осылайша, Ұлттық банк жүйесінің қазіргі заманғы мониторингі қажеттілігінің негіздемесі бүгінде басқарудың нарықтық жағдайларының жетілу деңгейімен, қаржылық қызметтердің бәсекелес нарығын қалыптастырумен және банк қызметін құқықтық реттеуді бірыңғай банктік қадағалауды ұйымдастыруды реттейтін халықаралық стандарттарға сәйкес келтірумен тығыз байланысты.

Ұлттық банк жүйесіндегі барлық қаржы-экономикалық процестердің динамикасын бақылаудың көп деңгейлі және толық ауқымды жүйесі ретінде банк қызметінің мониторингі тұжырымдамалық түрде банк қауіпсіздігінің тиімді жүйесін қалыптастырудың негізі болып табылады.

Мониторингі "объектінің жай-күйін үздіксіз бақылауға, оның ең маңызды сипаттамаларын тіркеуге, оларды бағалауға және объектіге әртүрлі процестер мен факторлардың әсер ету нәтижелерін жедел анықтауға мүмкіндік беретін шаралар жүйесі" деп анықтауға болады.

Мониторингтің қорытынды кезеңі объектіні берілген бағытта дамыту бойынша ұсыныстар әзірлеу, яғни реттеу болып табылады. Аяқтау мониторингке негізделген басқарушылық әсер болуы керек.

Осылайша, қаржылық мониторингтің мәні бес негізгі блокты оның құрылымының элементтері ретінде бөлуге мүмкіндік береді:

- 1) Бақылау;
- 2) банктердегі істердің ағымдағы жай-күйін бағалау;
- 3) банктердің болашақтағы жай-күйінің болжамы;
- 4) банктердің болжамды қаржылық жағдайын бағалау;
- 5) банктердің қызметін реттеу жөнінде басқарушылық шешімдер қабылдау болып табылады.

Банк жүйесінің және оның басқару объектісі ретіндегі жекелеген элементтерінің (банктердің) жай-күйі туралы мониторингті жүзеге асыра және ақпарат ала отырып, ҚҰБ (басқару субъектісі ретінде) кері байланыс қағидатын пайдалана отырып, басқару объектісіне әсерін түзетеді.

Тікелей және кері байланыс жүйесі" қатаң түрде ақша ағындарына сәйкес үздіксіз ауқымды қаржы мониторингін жүргізу үшін жағдай жасайды ". Кері байланыстың болуы менеджменттің ерекшелігі болып табылады, басқару субъектісі ретінде Ресей Банкі мониторингтің ақпараттық кезеңінен кейін банктердің қаржылық тұрақтылығының жай-күйі туралы аналитикалық ақпарат алуы өте қажет. Алынған ақпаратты пайдалана отырып, ҚҰБ проблемалық банктердің қаржылық жағдайын түзету үшін ғана емес, жалпы банк жүйесін дамыту үшін, банктік қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін - мемлекеттің экономикалық қауіпсіздігінің негізгі буыны ретінде превентивті басқару шешімдерін қолдана алады.

Банктердің қаржылық мониторингінің мақсаты жекелеген банктердің және тұтастай банк жүйесінің жұмыс істеу тұрақтылығын ғана емес, оны жетілдіруді де мониторингтеу болып табылады.

Мұндай тұжырымның негізі банк жүйесінің мемлекеттің экономикалық жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылатындығы болып табылады, оның басты міндеті оны банк жүйесінің жұмыс істеуі мен жетілдірілуінің қосымша процестерінің үйлесімі ретінде тиімді дамыту болып табылады. Сондықтан, біздің ойымызша, қадағалау органдары бақылайтын банк жүйесінің тұрақты жұмыс істеуін Ұлттық банк жүйесінің тиімді және серпінді дамуы үшін қажетті алғышарт ретінде ғана қарастырған жөн.

Банктердің қаржылық мониторингі тек бақылау функцияларын ғана емес, сонымен қатар басқару функцияларын: ұйымдастыру, жоспарлау, ынталандыру, үйлестіруді жүзеге асырумен байланысты. Басқару әдісі ретінде қаржы мониторингінің объектісі тек банктер мен банк жүйесі ғана емес, яғни оның ішкі ортасы, сонымен қатар банк жүйесінің сыртқы ортасы: Ел, Аймақ және оның негізгі салалары экономикасының жай-күйі мен динамикасы болып табылады. Осы көрсеткіштерді есепке алу Ұлттық банк жүйесінің даму қарқынын анықтауға, бар олқылықтарды анықтауға және ағымдағы жағдайды оңтайландыру бойынша шаралар әзірлеуге мүмкіндік береді. Мұның жарқын мысалы-әлемдік экономикадағы дағдарыс құбылыстарынан туындаған сыртқы теріс фактор. Атап айтқанда, " әлемдік қаржы дағдарысы сыртқы қаржы ресурстарының (сараптамалық кірістер түрінде де, сыртқы қарыз алу саласында да) ағынына негізделген Қазақстанның банк секторының экстенсивті даму кезеңінің аяқталуын белгіледі.

Банктік мониторингтің мәні тек ҚҰБ мен оның бөлімшелері ғана емес, сонымен қатар банктік қызметтер нарығындағы басқа бәсекелес банктерді, аймақ экономикасының даму тенденцияларын, халықтың несие қабілеттілігін және т. б. қадағалайтын банктің өзі болуы мүмкін.

Теориялық тұрғыдан банктердің қаржылық мониторингі жекелеген банктердің дамуын және олардың жиынтығын реттеу мен жоспарлау негізінде

банк жүйесінің және оның элементтерінің тиімді жұмыс істеуі және оларды жетілдіру мақсатында орталық банк (жекелеген банктер) құрған талдамалық және болжамдық ақпаратты басқарудың тәуелсіз кіші жүйесін білдіреді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 2018
2. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018.
3. Банковский портфель, отв. ред. Коробов Ю.И., Рубин Ю.Б., Солдатами В.И., М. 2017. Т.1-3.

ӘОЖ 339.138

ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГ ҚҰРАЛДАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ФАКТОРЛЫҚ ӨРІСІ

Әбдіқалықова А.М., Еркін Д.Б. – МП-2111 р-1 тобының студенттері
Өскенова А.Б., Ақмаш И.Қ. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях глобализации мировой экономики, приводящей к неэффективному расходованию природных ресурсов, развитию индустрии производства генетически модифицированных продуктов и сокращению качественных сельскохозяйственных угодий, информационная пропаганда становится все более масштабной и все большее внимание современное общество уделяет вопросам повышения качества жизни населения. Сложившаяся социально-экономическая ситуация стимулирует казахстанские предприятия к разработке новых экологически ориентированных подходов к организации маркетинговой деятельности.

Summary: In the context of globalization of the world economy, which leads to inefficient use of Natural Resources, the development of the industry for the production of genetically modified products and the reduction of high-quality agricultural land, information propaganda on the deteriorating environmental situation is becoming more extensive, and modern society is paying more and more attention to the problems of improving the quality of life of the population. The current socio-economic situation encourages Kazakhstani enterprises to develop new environmentally oriented approaches to the organization of marketing activities.

Экологиялық мәселелерді шешуге арналған маркетингтік шаралардың интеграцияланған жүйесі мыналарды қамтиды:

- а) сауда-экономикалық тетік;
- б) Әлеуметтік және құқықтық тетік;
- с) маркетинг және басқару механизмі;
- д) тауарлардың деңгейде дамуы үшін нормативтік және техникалық шарттар
- е) ақпараттық қолдау;
- д) тауарларды өндіруді, айналымын және тұтынуды қоса алғанда, маркетингтік тізбекті құрылымдық қайта ұйымдастыру

g) экологиялық сараптама.

Экологиялық мәселелерді тиімді шешуге ықпал ететін барлық нарықтық әдістерді қолдану маңызды, соның ішінде. Табиғи ресурстар мен қоршаған ортаны ластағаны үшін барабар төлемдер, сондай-ақ экологиялық салық салу, табиғат пайдалану саласындағы кредиттік тетік, бюджеттен тыс экологиялық қорлар мен банктер жүйесі, экологиялық сақтандыру.

Сұраныс пен сатуды қолдаудың маркетингтік жүйесі аясында табиғатты ұтымды пайдалануды және қоршаған ортаны қорғауды экономикалық ынталандыру, сондай-ақ табиғатты пайдалану саласындағы келісімшарттар жүйесін лицензиялау және ұйымдастыру сияқты әдістерді қолдану мүмкіндігі бар. Экологиялық сертификаттау жүйесі экологиялық өнімдер мен технологиялардың бағасымен тығыз байланысты. Ол тиімді жұмыс істейтін экологиялық тауарлар мен қызметтер нарығын құрады: маркетинг, инжиниринг, лизинг, биржалар және т. б.

Көптеген индустриалды дамыған елдерде, атап айтқанда АҚШ, Жапония, Германия және басқаларында қоршаған ортаны басқару процесін жүзеге асыруда "көпіршіктер принципі" кеңінен қолданылады. Бұл принцип бойынша қоршаған ортаны ластау көзі ретінде кәсіпорынның жеке элементтері емес, мұржалар және т.б. емес, өндірістік кешен немесе жалпы аумақ қарастырылады.

Осындай тәсілмен әр аумақ немесе аймақ үшін барлық кәсіпорындар бірыңғай экологиялық, әлеуметтік-экономикалық кеңістікте болған жағдайда белгілі бір ластаушы заттар үшін төгінділердің, шығарындылардың және қалдықтардың жалпы рұқсат етілген нормаларын белгілеуге болады. Төгінділердің, шығарындылар мен қалдықтардың жалпы рұқсат етілген көлемі шегінде белгілі бір аймақтағы қоршаған табиғи орта сапасының тиісті стандартын анықтаған кезде кәсіпорындар өз үлестерін олардың жалпы көлемінен өздері анықтауға және реттеуге мүмкіндік алады.

Маркетингтік әдістер аймақтық өндірісті әлеуметтендірудің жаңа экологиялық және экономикалық бағытын дамытуға ықпал етеді, белгілі бір аймақтың табиғи ортасының ластануының қолайлы деңгейіне жету үшін жеке кәсіпорындар, фирмалар ішінде және олардың арасында еңбек бөлінісі мен ынтымақтастықты жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Өнеркәсіптік дамыған елдердің озық тәжірибесі ластануды реттеудің маркетингтік тәсілдерінің тиімділігі неғұрлым жоғары болса, аймақтағы өндірісті неғұрлым экологиялық және экономикалық әлеуметтендіруге әкелетінін көрсетеді. Атап айтқанда, "бабл-қағидатты" қолдану кезінде ластанудың әрбір жеке көзіне дәстүрлі бақылау шараларын қолданғанға қарағанда атмосфералық ауаның ластануын екі есе аз құралдармен төмендетудің 65%-дық деңгейіне қол жеткізілді. Тәжірибе көрсеткендей, маркетингтік тәсілде, яғни кәсіпорындар арасындағы Қоршаған ортаны ластауға рұқсат беру кезінде экономикалық тиімділік алты еседен астам артады.

Реттеудің маркетингтік тәсілдері сөзсіз кәсіпорындарға дифференциалды әсер етумен байланысты, өйткені қоршаған ортаны қорғау шаралары негізінен

олардың шығындары шағын және орта кәсіпорындарға қарағанда едәуір төмен болатын ірі кәсіпорындарға бағытталған [1].

Біздің ғалымдар мен сарапшылардың болжамдарына сүйене отырып, Әзірбайжанның макроэкономикалық нарықтық қатынастарының дамуы өндіріс қызметінің аумақтың әлеуметтік экологиялық жағдайлары мен табиғи ресурстарына тәуелділігіне себеп болады. Бұған қатаң салық салу және табиғи ресурстарды пайдаланғаны үшін төлемдер, қоршаған ортаны уландыратын шығарындылар мен қалдықтар ғана емес, сонымен қатар экологиялық сипаттағы түрлі жеңілдіктер мен айыппұлдар ғана емес, сонымен қатар мемлекеттік сараптамалар кіреді. жоспарлау алдындағы құжаттама, бизнесті жүргізуге қатысты жоспарлар, техникалық және экономикалық есептеулер, өндіріс объектілерінің жобалары және адамның қоршаған ортаға әсері табиғат, өндірістің технологиялық процестері, жабдықтар және дайын тауарлар мен өнімдер.

Егер мемлекеттің белгілі бір аймақтарында қайтадан салынып жатқан өндіріс объектілеріне экологиялық сараптама жүргізілсе, өндіргіш күштердің дамуын ынталандыратын және баяулататын экономикалық құқықтық және әлеуметтік, әкімшілік және саяси жоспардың салдары пайда болуы мүмкін.

Яғни, егер жүргізілген экологиялық сараптама нәтижесінде табиғи ортаға зиян келтіретін құрылыс кезінде жасалған кемшіліктерді анықтаса, онда оларды түзетуге қайта құру үшін уақыт пен ресурстар жұмсауға тура келеді, бұл, әрине, осы саладағы /аймақтағы /аумақтағы өнеркәсіптің дамуына кедергі келтіреді. Қайта құру ұғымы, бұл жағдайда ресурстарды үнемдеу технологияларын қолдануды, тазарту жүйелерін жетілдіруді, инфрақұрылымды өзгертуді қамтуы мүмкін, бұл, сөзсіз, шығарылған өнімнің өзіндік құнына әсер етеді, ал шығындардың өсуі бүкіл әлеуметтік-экономикалық жағдайдың өзгеруіне әкеледі. Сондықтан мемлекеттік органдар да, муниципалитеттер де, кәсіпкерлер де, кәсіпкерлер де осы әрекеттердің нәтижелері не әкелетінін түсінуі керек [2].

Экологиялық маркетингке арналған ұйымдастырушылық-әдістемелік негіздер мен арнайы есептеу құралдарын әзірлеу мыналарды қамтиды:

- жеке элементтерді жалпы құрылымнан бөлу;

- әр түрлі кәсіпорындар мен фирмалардың акция бағамдарының ауытқуы процесінде қоршаған орта мен табиғи ресурстардың құрамдас бөліктерінің мөлшері мен өзгеру тенденцияларын сандық бағалау және болжау.

Қазіргі жағдайлардағы негізгі проблемалардың бірі (ақпараттық базадағы, қайта сақтандыру қызметтері нарығындағы, заңнамалық және нормативтік құжаттамадағы кемшіліктер) барлық кәсіпорындарға, фирмаларға, компаниялар мен корпорацияларға міндетті экологиялық сақтандырудың қолданылуын таратудың күрделілігі, экологиялық тәуекелдерді сақтандыру тетігін пайдалану болып табылады. Мамандардың пікірінше, мемлекеттік міндетті экологиялық сақтандыру жүйесінің тиімді жұмыс істеуі үшін:

- міндетті сақтандыруға жататын салаларды, кіші салаларды және кәсіпорындарды айқындау;

- экологиялық сақтандырудың салалық әдістерін әзірлеу;

- қалыпты пайдалану жағдайларында, сондай-ақ өнеркәсіптік авариялар мен зілзалаларға байланысты экологияға ең көп залал келтіретін салалар кәсіпорындарының статистикалық деректерінің мемлекеттік банкін құру;

- ірі концерндер мен корпорацияларды қоса алғанда, сақтандыру төлемдерінің салалар, қызмет түрлері және сақтандыру объектілері бойынша саралануымен мемлекеттік ставкаларын белгілеу және сақтандыру жағдайларының тізбесін айқындайтын нормативтік құжаттарды бекіту;

- мүлікке, топыраққа, ормандарға және т.б. келтірілген залал үшін өтемақының заңда белгіленген барабар деңгейін, сондай-ақ ластанған аумақтарды оналтуға тиісті барабар шығыстарды айқындау.

Бірінші кезеңде экологиялық сақтандырудың ерікті нысанын жасау қажет. Барлық кәсіпорындарға, мекемелерге және ұйымдарға өндірістік қызметке және табиғатты пайдалануға лицензия алу үшін сақтандыру қатынастарын жасасу міндеттемесін беру орынды емес, өйткені бұл жағдайда олар үшінші тұлғаларға ықтимал залал төленетініне қаржылық кепілдік беруі керек. Екінші кезең қаржы және кредит жүйесін нығайтуға және ерікті экологиялық сақтандыру тетігін тестілеуге бағытталуы тиіс. Ерікті сақтандырудың кез келген актісі тиісті шарттармен, ережелермен және азаматтық заңнаманың ережелерімен айқындалатындығына байланысты тиісті заңдық және әдіснамалық құжаттаманы жасау, сондай-ақ міндетті экологиялық сақтандыру үшін әдістемелік негіз жасау қажет.

Қоршаған ортаны басқарудың маркетингтік тәсілдерінің негізгі мақсаты табиғи ортаның ассимиляциялық әлеуетін ұтымды пайдалануды қамтамасыз ету болып табылады. Осы мақсатқа жету үшін тиісті мемлекеттік құрылымдар қоршаған ортаға әсер етудің рұқсат етілген нормаларын анықтайды және мүдделі тараптар арасында лицензияларды таратады, содан кейін кәсіпорындар бұл лицензияларды өздері қайта бөле алады немесе сата алады.

Бұл жағдайда мемлекеттік органдардың рөлі кәсіпорындардың қоршаған ортаға жалпы антропогендік әсері өсіп қана қоймай, төмендей алатындай нарықтық мәмілелердің баламалылығын сақтауды бақылаудан тұрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

БАСҚАРУДАҒЫ САТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ РӨЛІ

Әлиакбарова Ш.С. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Рысбек Н.А., Талғат М.Ж. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Абилхан Л.М. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Байкенжеева Д.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В современной казахстанской практике используется множество терминов, применяемых к сфере продаж-это сам термин продажи, дистрибуция и сбыт. Для правильного понимания категорий в данной работе принимаются следующие определения: сбыт-это сфера деятельности предприятия-производителя (или компании, предоставляющей услуги), цель которой-сбыт продукции на соответствующих рынках. Исходя из этого определения, основными характеристиками продажной деятельности являются деятельность предприятий-производителей, представляющая собой деятельность по реализации своей продукции, в результате которой работа с различными видами промежуточных и конечных покупателей в многоуровневых каналах сбыта.

Summary: In modern Kazakhstan practice, many terms are used that apply to the field of sales-this is the term sales, distribution and sales itself. In this paper, for a correct understanding of the categories, the following definitions are adopted: sales is the field of activity of a manufacturing enterprise (or a service company) that aims to sell products in the relevant markets. Based on this definition, the main characteristics of sales activities are the activities of manufacturing enterprises, which are activities for the sale of their products, and, as a result, work with various types of intermediate and final buyers in multi-level distribution channels.

Сату дегеніміз-түпкілікті тұтынушыға тауарларды немесе қызметтерді жеткізу үшін фирмалар, кәсіпкерлер қызметінің саласы. Өндірушілер де, дистрибьюторлар да өз өнімдерін түпкілікті тұтынушыға сата алады-бұл көтерме сауданың мысалы, бірақ егер адам тікелей тұтынатын тауарлар туралы айтатын болсақ, онда сату саласы көбінесе түпкілікті сатып алушымен, яғни бөлшек саудамен сипатталады. компания немесе кәсіпкер көп деңгейлі тарату арнасының соңғы буыны болып табылады және өзара әрекеттеседі жеке тұтынушылармен [1].

Осылайша, сатылым триадасы қалыптасады: сату → тарату → сату. Бұл өте қатал, бірақ өте маңызды құрылым, оның аясында тауарлар, қызметтер, Ақпарат ағындарының массасы тікелей және кері бағытта өтуі мүмкін.

Бұл зерттеу көтерме сатуды басқаруға арналады.

Сатуды басқару, кез-келген басқа қызметті басқару сияқты, бірқатар дәйекті және өзара тәуелді жүйелік әрекеттерді қамтиды:

- Сатуды жоспарлау (нарықтық жағдайды болжау, мақсат қою, сату жоспарын құру және т. б.);
- Сатуды ұйымдастыру (сату процесін ұйымдастыру, регламенттерде сату технологиясын бекіту);
- Персоналды уәждеу (материалдық және материалдық емес);

- Сатуды бақылау (қойылған мақсаттарға қол жеткізуді ағымдағы және түпкілікті бақылау);

- Сатуды үйлестіру (қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін бақылау іс-шараларының нәтижелері негізінде жалпы сатуға белгілі бір әсер ету).

Бұл жұмыста біз сатуды басқарудың жалпы жүйесіндегі сатуды ұйымдастыру элементіне тоқталамыз.

Сатуды ұйымдастырудың мақсаттары:

- Кепілдендірілген сату, яғни бизнестің табыстылығын қамтамасыз ететін сату көлемін қамтамасыз ету.

- Қызметкерлерден Тәуелсіздік, яғни топ-менеджментсіз қанағаттанарлық деңгейде жұмыс істей алатын, сондай-ақ өз субъектілерінің кез келгенін ауыстырған кезде іркілістерге алып келмейтін жүйені құру.

- Сатуды ұлғайтуды жоспарлау, яғни сатудың кез-келген жоспарланған өсуін қамтамасыз ететін жүйені құру, өсу мен дамуға дайын жүйе.

Қойылған мақсаттарды іске асыру үшін сатуды ұйымдастыру келесі міндеттерді шешуі керек:

- "Тұтынушы - тауар-нарық" жүйесінің тұрақты кешенді талдауы (маркетинг, қаржылық және экономикалық қызметтермен бірлесіп) және осы негізде нарықтағы жұмыс стратегиясы мен тактикасын әзірлеу.

- Сатудың ең ұтымды құрылымы туралы шешім дайындау, әзірлеу және қабылдау. Бұл жағдайда құрылым ассортимент портфелін білдіреді (не сату керек?), тұтынушылардың мақсатты сегменті (кімге сатуға болады?) және сату формалары (қалай сатуға болады?).

- Сатудың қаржылық тиімділігін қамтамасыз ету, ең алдымен кредиторлық берешекті, тауарлық қорларды басқару жүйесін әзірлеу және іске асыру.

- Сатып алушыға тиімді логистика мен кешенді сервисті қамтамасыз ету.

- Тауарлар мен қызметтерді сату.

Құрылған сатуды басқару жалпы бизнесті басқару жүйесінің интеграцияланған бөлігі болуы керек. Сату-бұл коммерциялық ұйымдардың барлық қызметінің соңғы нүктесі, олар үшін бүкіл бизнес ұйымдастырылған, өйткені олар (сату көрсеткіштері) бизнестің негізгі мақсаттарын жүзеге асыруды қамтамасыз етеді: пайда, өсу, инвесторлар үшін тартымдылық. Сатуды ұйымдастыру-бұл кәсіпорынның визит карточкасы, серіктестер көрсетілетін қызметтер мен өнімдердің деңгейі мен сапасын бағалайды.

Сатуды басқаруды құру кезінде сату тұжырымдамасын таңдау керек, біз бұл ұғымдарды "делдалдық тұжырымдама" және "жалпы сатуды басқару тұжырымдамасы" деп анықтаймыз [2].

Делдалдың тұжырымдамасы фирма немесе кәсіпкер тауарларды тұтынушыға жеткізумен айналысады, ал ассортиментті таңдау, баға белгілеу, өнімді орналастыру, жылжыту (тұтынушыларға әсер ету әдістері, жарнама және т.б.) іс жүзінде тауар тізбегінің барлық алдыңғы элементтерін - өндірушілер,

жалпы дистрибьюторлар, логисттер жүзеге асырады. Бұл тұжырымдаманың артықшылығы-маркетингтің көп бөлігін үнемдеу, өйткені оны компанияның серіктестері жүзеге асырды. Бұл тұжырымдаманың кемшілігі-компания немесе кәсіпкер өз қызметін бақылауды жоғалтуы мүмкін, өйткені көптеген функцияларды бөтен адамдар жүзеге асырады, ал ешкім қателіктерден сақтандырылмайды және бизнес ағымы жоспарланбаған сценариймен жүруі мүмкін. Бұл тұжырымдаманы көбінесе шағын компаниялар мен жеке кәсіпкерлер қабылдайды, олар өз қызметінде жалпы нарықтық тенденцияларды және көбінесе көтерме сатушылармен қалыптасқан байланыстарды ұстанады. Осы тұжырымдаманы қолдану кезінде сатуды ұйымдастыру өндірушіден тұтынушыға жеткізуді нақты диспетчерлендіруге бейімделуі керек. Сату менеджерлері тұтынушылардан өтінімдерді жинайды және бір тапсырыс пулына біріктіріледі.

Сатуды жалпы басқару тұжырымдамасы сатушының ассортиментті басқарудағы, баға белгілеудегі, тауарды орналастырудағы (оның ішінде өндірушінің бастапқы тұжырымдамасына қатысты тауарды қайта орналастыру) және оны түпкілікті тұтынушыға жылжытудағы толық дербестігін білдіреді. Бұл тұжырымдаманың артықшылығы маркетинг қоспасының барлық элементтерін толық бақылау болып табылады, сыртқы факторлар іс жүзінде бүкіл сату жүйесінің жұмысына әсер етпейді. Бұл тұжырымдаманың кемшілігі оның жоғары құны болып табылады, өйткені ол жаңа өнімдерді, жеткізушілерді үнемі іздеуді, ассортиментті үнемі талдауды және өзгертуді, маркетингтік белсенділіктің мөлшерін анықтауды қамтиды. Осының барлығы сатуды ұйымдастыру кезінде уақытша, адами және материалдық ресурстардың елеулі шығындарын (еңбекке ақы төлеу, бағдарламалық қамтамасыз етуді сатып алу, логистиканы қамтамасыз ету шығындары) көздейді. Бұл тұжырымдаманы ірі сатушылар, көбінесе кең географиялық орналасуы, үлкен тауарлық массасы және жеке логистикалық жүйесі бар желілік дүкендер қолданады, бұл өндірушілер мен дистрибьюторлармен сәтті қарым-қатынас жасауға ғана емес, сонымен қатар оларға жұмыс жағдайларын да айтуға мүмкіндік береді (осы Тұжырымдаманың жарқын өкілдері-ірі бөлшек саудагерлер: Auchan, X5 желілері, "Магнит", "Эльдорадо") [2].

Сатуды басқару мен сатуды ұйымдастырудың стратегиялық тәсілінің қажеттілігі туралы аздап ескерту жасаймыз. Стратегия деңгейінде бизнестің негізгі элементтері анықталады. Сату стратегиясын қалыптастыру келесі қадамдар түрінде ұсынылуы мүмкін:

- Сату тұжырымдамасын анықтау (делдал немесе жалпы сатуды басқару тұжырымдамасы);
- Параметр мәндерін анықтау операциялық тиімділік және стратегиялық орналасу;
- Компанияның нарықта және ұйым ішінде жұмыс істеу стратегиясын нақты анықтау;

- Сату тұжырымдамасын анықтау ("мен сатамын-сатып аламын" немесе "сатпаймын, бірақ сатып алушылардың мәселелерін шешемін" немесе "сатпаймын, бірақ клиенттердің пайдасын арттырамын");

- Стратегияның негізгі элементтерін қалыптастыру, яғни 8 негізгі сұраққа жауап қалыптастыру:

а. тауарлардағы "қозғалыс еркіндігі" ;

б. бағалардағы "қозғалыс еркіндігі" ;

в. арналардың негізгі құрылымы;

г. коммерциялық несие саясатының негізгі принциптері;

д. қорлармен жұмыс істеудің негізгі принциптері;

е. қызметтің негізгі элементтері;

ж. логистиканың негізгі элементтері;

з. сату қызметінің негізгі құрылымы;

Осы сұрақтардың барлығына дәйекті жауап сатуды ұйымдастыру тұжырымдамасын, ұйымдық құрылымды және сату бөлімінің жұмыс процесін анықтайды.

Осылайша, сатуды ұйымдастыру жалпы сатуды басқару жүйесінің маңызды элементі деп қорытынды жасаймыз. Сатуды ұйымдастыру-бұл сатуды басқару процесінің екінші элементі, оны дұрыс жүзеге асыру Барлық әрі қарайғы процестің сәттілігін қамтамасыз етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / Ю. В. Кузнецов; под редакцией Ю. В. Кузнецова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 448 с.

2. Менеджмент. Практикум: учебное пособие для среднего профессионального образования / Ю. В. Кузнецов; под редакцией Ю. В. Кузнецова. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 246 с.

ӘОЖ 372.8

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ- ӘДІСНАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ

Әмірбек Б.Ә. – МП-2111 к-1 тобының студенті

Сабыржан Ә.А., Алдашова М.М. – МП-2011 к-1 тобының студенттері

Арынтаев М.Б. – МП-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Эволюция международного рынка труда исторически и логически связана с международными рынками товаров и капитала. Этапы его развития связаны с технологической трансформацией: от доиндустриальной структуры до современной, информационной, в которой высокопрофессиональные специалисты нового поколения становятся мигрантами, определяющими рыночную ситуацию.

Summary: The evolution of the international labor market is historically and logically related to international markets for goods and capital. The stages of its development are associated with technological transformation: from a pre-industrial structure to a modern, information one, in

which highly professional specialists of a new generation become migrants who determine the market situation.

Қазіргі кезеңдегі дамудың технологиялық және экономикалық трансформациясы экономикалық дамудың негізгі ресурстарының бірі ретінде жұмыс күшіне деген жаңа көзқараспен байланысты. Бұл тәсіл ғылыми-технологиялық кезеңдегі адам факторының маңызды рөлін анықтайды, өндірістік нәтижелердің мотивацияға, сапаға және тұтастай алғанда, атап айтқанда жеке жұмысшының еңбек қолдану сипатына тікелей тәуелділігін көрсетеді. Осыған байланысты, халықаралық тауарлар мен қызметтер нарығымен және капитал нарығымен қатар, қазіргі уақытта Халықаралық еңбек нарығы жаңа сапалы дамуға ие болды, ол енді Ұлттық нарықтардың жиынтығы болып табылмайды және өндірісті интернационалдандыру мен елдер арасындағы коммуникацияның өсуіне үлкен әсер етеді.

"Халықаралық еңбек нарығы" ұғымы әдетте ұлттық нарықтардың жиынтығы ретінде қабылданады. Алайда, бұл дұрыс емес, өйткені ұлттық еңбек нарықтары Халықаралық еңбек нарығының ажырамас бөлігі ретінде қарастырылуы керек. ХЕН қалыптастыру екі жолмен жүзеге асырылады:

1) еңбек пен капиталдың көші-қоны (физикалық қозғалысы). Көші-қон мөлшері соншалықты маңызды, олар тіпті әлемнің ірі елдерінің демографиялық жағдайына әсер етеді. Шетелдік жұмысшыларды белсенді қолданатын мемлекеттерде жұмыс күшінің импорты экономиканың барлық салаларына әсер етеді;

2) "Ортақ Еңбек нарығын" қалыптастыру - мәдени, ұлттық-этникалық, заңдық және басқа да кедергілерді одан әрі түпкілікті жоя отырып, ұлттық еңбек нарықтарын біртіндеп біріктіру процесі. Сонымен қатар, еңбек пен капиталды біріктіру олардың физикалық қозғалысынсыз, its жүйесі негізінде мүмкін болады.

Нәтижесінде, жұмыс күшінің трансшекаралық қозғалысы елдер арасындағы капиталдың қозғалысымен бірге жұмыс күші нарығының жоғарғы әлемдік деңгейін қалыптастырады. Бұл процестер тек Мемлекетаралық жұмыс күшінің қозғалысымен ғана емес, сонымен қатар елден тыс жерде жұмыс күшін іздеумен айналысатын жұмысшылар мен сатып алушылардың пайда болуымен сипатталады. Халықаралық еңбек нарығының құрылымы ұлттық нарықтардан және оларды байланыстыратын көші-қон ағындарынан тұрады. Бұл ретте МРТ ұлттықтан жоғары білім бола отырып, сұраныс пен еңбекті мемлекетаралық реттеу шеңберінде шетелдік жұмыс күшін сатып алу-сату алаңы болып табылады [1].

Әлеуметтік-экономикалық категория ретінде әрекет ететін еңбек нарығы- бұл елдің макроэкономикалық дамуымен және жеке қызметкерлердің іс-әрекетін ынталандырумен байланысты динамикалық және жан-жақты құбылыс, ол белгілі бір уақытта еңбек нарығы элементтерінің жай-күйін сипаттайтын "жұмыспен қамту" және "жұмыспен қамтылмау" ұғымдарының шегінен шығады. Еңбекке деген сұраныс қисығы еңбекке деген сұраныс көлемінің жалақыға теріс тәуелділігін көрсетеді. Еңбек ұсынысы көрсетілген қызметтер

үшін алынатын жалақы мөлшеріне оң байланысты. Осылайша, еңбек нарығы экономикалық орта болып табылады, онда сұраныс пен ұсыныс тетіктері арқылы экономикалық агенттер арасындағы бәсекелестік нәтижесінде белгілі бір жалақы мен жұмыспен қамту деңгейі белгіленеді [2].

Еңбек нарығы валюта айналымын қамтамасыз етуге бағытталған және экспорттаушылар мен жұмыс күшін импорттаушылар ретінде экономикалық, саяси, демографиялық және қоғамдық өмірдің басқа салаларына әсер етеді. Еңбек нарығының құрылымы, атап айтқанда, жалпы экономика құрылымы арасында өзара тәуелділік бар, ол келесідей көрінеді:

1) Еңбек нарығы еңбек пен капиталдың экономиканың бір секторларынан басқаларына ауысуына ықпал етеді;

2) еңбек нарығы экономиканың құрылымын өзгерте отырып, экономикалық ресурстардың барлық түрлерін тиімді пайдалануды ынталандырады, инновацияларды енгізуге ықпал етеді;

3) еңбек нарығы салалар мен өндірістердің жекелеген түрлерін дамытуға итермелейді.

Осылайша, өз кезегінде экономиканың қалыптасқан құрылымы еңбек нарығына белсенді әсер етеді, бұл жұмыспен қамту құрылымының өзгеруінен көрінеді, экономиканың жаңа секторларының пайда болуымен жаңа нарықтар да жұмыс істей бастайды. Жаһандық және технологиялық трансформацияның қисынды салдары халықтың еңбек ұтқырлығы, оның ішінде халықаралық еңбек көші-қоны болып табылады. Әлемдік конъюнктураны ескере отырып, салалық құрылым, үлкен экономикалық кеңістіктегі технологиялар мен ақпараттың түрленуі анықталады, Өндіргіш күштерді орналастыру орындары және басқа да бағыттар белгіленеді.

Көші-қон факторларын анықтау мен жіктеудің көптеген тәсілдері бар. Олардың екеуін бөлектеңіз. Сонымен, В. И. Переведенцевтің пікірінше, халықтың көші-қон факторларының екі үлкен тобы бар: табиғи (табиғи) және әлеуметтік (әлеуметтік). Бірінші топтың факторлары-табиғи жағдайдағы аумақтық айырмашылықтар, екіншісі - әлеуметтік факторлар. Табиғи факторлардың көші-қонға әсері тікелей және жанама болуы мүмкін, өйткені табиғи жағдайлар көптеген салалардың табиғи негізін құрайды. Олар геологиялық, гидрологиялық, зоогеографиялық, Климаттық, орографиялық және топырақ айырмашылықтарын қамтиды. Мысалы, белгілі бір аймақта орман өнеркәсібінің дамуы орманның болуын талап етеді, яғни белгілі бір фитогеографиялық жағдайлар.

Этникалық, демографиялық, социологиялық, әлеуметтік-психологиялық және экономикалық айырмашылықтарды қамтитын әлеуметтік факторлардың құрылымы әлдеқайда күрделі. Демографиялық факторлар дегеніміз-халықтың жыныстық және жас құрылымындағы айырмашылықтар, халықтың білім деңгейі, көбею көрсеткіштері және т. б. экономикалық факторлар-бұл Ұлттық экономика құрылымындағы, номиналды және нақты жалақыдағы, жұмысқа орналасу мүмкіндіктеріндегі, тұрғын үй жағдайындағы және т. б. аумақтық айырмашылықтар.

В.И. Перевенцевтің пікірінше, халықтың көші-қон факторларының осы екі тобынан басқа қоныс аударудың белгілі бір себептері, яғни көшіп келушілердің санасында көрініс тапқан қоныс аударудың тікелей себептері мен себептері бар.

Халықтың көші-қонының серпінді және тартымды факторларын бөлу мигранттарды тарту және тарту тұрғысынан көші-қонның алғышарттарына негізделген ("pullpush"). Жағымсыз факторларға тұрақты тұратын аймақтардағы табиғи және/немесе экономикалық сипаттағы жағдайлар жатады, соның салдарынан осы аймақта одан әрі тұру мүмкін емес, сондай-ақ кету аймағында одан әрі бейімделу үшін жағдайлардың болмауы. Тартымды факторларға қазіргі уақытта өмір сүретін аймақтарға қарағанда халықтың өмір сүру сапасы жақсы аймақтарға көшуіне ықпал ететін факторлар жатады, бұл көбінесе табиғи және экономикалық жағдайлардың жиынтығымен анықталады. Факторлардың екі тобына әсер ету бір уақытта жүреді, бірақ тарту факторлары үлкен күш пен шешуші мәнге ие. Көші-қон факторларын жіктеуден басқа, мигранттарды "тарту-қайтару" тұжырымдамасы көші-қон селективтілігін, оның ішінде көші-қон селективтілігін зерттеуге ықпал етті. көшіп-қонушылар құрамының шығу аумақтарындағы немесе кіру аумақтарындағы көшіп-қонушылардан ерекшелейтін ерекшеліктерін айқындау.

Халықтың көші-қон процесіне әсер ететін факторларды жіктеудің жоғарыда қарастырылған тәсілдеріне сүйене отырып, оларды келесі факторлар топтарын бөліп көрсетуге болады: климаттық, әлеуметтік - экономикалық, саяси, этникалық, демографиялық және басқалар.

Көші-қонның табиғи-климаттық факторлары қоршаған орта факторларын (ландшафт, климат, экожүйенің өзгеруі) қамтиды. Мысалы, мигранттар үшін қолайлы климаттық жағдайлары бар аймақтар тартымды, ал экологиялық апаттар мен басқа да қолайсыз экологиялық жағдайлар жұмыс күшінің кетуіне себеп болады. Олардың әсері мигранттарды әр түрлі аурулармен, кейде өліммен бірге жүруі мүмкін тұрғылықты жерін өзгерту кезінде жаңа жағдайларға бейімдеу және бейімдеу қажеттілігінен көрінеді. Табиғи-климаттық факторлар қазіргі жағдайда маңызды мәнге ие және қазіргі көші-қонның басты себептерінің бірі болып табылады.

Демографиялық факторлар-жынысы мен жасына, тууына, өліміне, отбасылық жағдайына және т.б. байланысты халықтың саны мен құрылымындағы аумақтық айырмашылықтар, мысалы, "неке" көші-қонының себебі халықтың жыныстық-жас құрылымындағы сәйкессіздіктер болып табылады.

Әр түрлі халықтардың әдет-ғұрыптары, дәстүрлері, мәдени ерекшеліктері көші-қонның этникалық факторларына жататын ұтқырлық деңгейіне, қозғалыс бағыты мен құрылымына да әсер етеді. Оларға сондай-ақ туған жерлерін тастап кетуге мәжбүр болған үлкен көші-қон ағындарының себебі болып табылатын этносаралық қақтығыстар жатады.

Көші-қонға, біздің ойымызша, әлеуметтік-экономикалық факторлар айтарлықтай әсер етеді. Халықтың және еңбек ресурстарының аумақтық

ұтқырлығын модельдеудің әртүрлі тәсілдерінің негізі-адам капиталы теориясы, ол микро деңгейдегі көші-қон мінез-құлқын күтілетін пайдамен түсіндіреді. Мәселен, көшіп-қонушылардың ұтқырлығы туралы шешім қабылдауға көші-қоннан күтілетін пайданы (ағымдағы/ұзақ мерзімді, материалдық/материалдық емес) бағалау негіз болып табылады, ол болжамды қоныс аудару өңірінде ықтимал ықтимал өмір сүру деңгейін ұтымды салыстыру негізінде құрылған.

Көші-қон мен жұмыспен қамту деңгейі мен жұмыссыздық арасында тығыз байланыс бар. Теңгерімді еңбек нарығы жағдайында жұмыссыздардың бір жерден екінші жерге ауысуы әрдайым орын алады, бұл жұмыссыздыққа немесе жалақының төмендеуіне, қоныс аудару аймағында өмір сүру деңгейі мен қауіпсіздіктің жоғарылығына байланысты белгілі бір шығындар немесе шығындар шеккен мигранттың күтуімен түсіндіріледі. Шығу аймағымен салыстырғанда. Оны ең алдымен жұмысқа орналастыру перспективалары (мазмұны, сипаты мен еңбек жағдайлары, жалақы, әлеуметтік қамсыздандыру жүйесі), білім алу және отбасын құру мүмкіндіктері қызықтырады. Бұл ретте мигранттар қысқа мерзімді кезеңдегі перспективаларды ғана емес, ұзақ мерзімді кезеңдегі перспективаларды және болашақтағы өзгерістердің мүмкіндіктерін де қарайды. Елдегі және әлемдегі көші-қон ағындары өмір сүру жағдайындағы айырмашылықтармен тікелей анықталады. Бұл айырмашылықтар неғұрлым көп болса, көші-қон соғұрлым үлкен болады. Өмір сүру жағдайлары мен сапасының өзгеруі көші-қон ағындарының бағыты мен қарқындылығының түбегейлі өзгеруіне ықпал етуі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – Новосибирск: изд-во НГТУ, 2018. – 269 с.
2. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. — 3-е изд., испр. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 2017. — 516 с.

ӘОЖ 336.71

ДЕПОЗИТТЕРДІҢ ЖІКТЕЛУІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮСІНІГІ

Жанибекова Д., Көшербекова Ә., Нышан Ә. – Фк – 19-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к, аға оқытушы Шадиева А.А.
ОАИУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Депозитный рынок Казахстана отражает формирование в стране сложившихся тенденций, характерных для данного сектора финансового рынка, несмотря на относительно короткий период построения рыночной экономики и трансформации экономики. Мировой финансовый кризис, который повсеместно обострил внутренние проблемы развития национальных финансовых рынков, обозначил новые пути дальнейшего развития коммерческих банков на депозитных рынках. Реализация активной депозитной политики, направленной на создание на депозитном рынке нового типа отношений, способных обеспечить стабильность депозитных учреждений и реальную эффективность депозитов, стала основным ориентиром для развития на современном этапе.

Summary: The deposit market of Kazakhstan, despite the relatively short period of building a market economy in the country and transforming the economy, reflects the formation of existing

trends characteristic of this sector of the financial market. The global financial crisis, which aggravated domestic problems in the development of national financial markets everywhere, marked new ways for the further development of commercial banks in the deposit market. The implementation of an active Deposit policy aimed at creating a new type of relationship in the deposit market that can ensure the stability of deposit institutions and the real efficiency of deposits has become the main benchmark for development at the present stage.

Депозит-алдын ала келісілген қосымша ақыны қоса отырып, бір тұлға (салымшы) басқа тұлғаға осы соманы номиналды түрде қайтару шартымен берген ақша сомасы (сома талап ету бойынша немесе кез келген мерзім өткеннен кейін толық немесе бөліп-бөліп, нөлдік немесе оң қосымша ақымен, ақшалай немесе өзге нысандағы қосымша ақымен салымшыға тікелей қайтарылған немесе оның атынан үшінші тұлғаларға берілген сомаға қайтарылуға тиіс пе-болмауына қарамастан). Банктік міндеттемелердің маңызды көзі-халықтың қолындағы қолма-қол ақша. Халықтың табысы негізгі (жұмыс орны бойынша) және қосымша (басқа жерлерде) жалақы, сондай-ақ сыйлықақылар, жәрдемақылар, сақтандыру төлемдері, мемлекеттік облигациялар мен басқа да қарыздар бойынша дивидендтер мен пайыздар есебінен қалыптастырылады. Халықтың ақшалай кірістерін және олардың экономикадағы қозғалыс жолдарын қарастыра отырып, ағылшын экономисі Джон Мейнард Кейнс халықтың үнемдеуге бейімділігі тауарлар сатылымының, өндіріс көлемінің және жұмыс орындарының қысқаруының негізгі себептерінің бірі екенін атап өтті. Шын мәнінде жинақтардың басым көпшілігі "кейінге қалдырылған сұраныспен", коммерциялық банктердің депозиттерге мемлекеттік қаражатты тарту бойынша жұмысымен байланысты. Бейнелеп айтқанда, тартылған ресурстар белсенді операциялардың "ғимараты" орналасқан "іргетас" ретінде қызмет етеді және бүкіл банктік "құрылымның" тұрақтылығы көбінесе оның беріктігіне байланысты болады, сондықтан

Экономикалық тәуелсіздік және банк секторындағы бәсекелестіктің артуы жағдайында банкке қажетті тартылған ресурстарды қалыптастыру оның қызметінің маңызды проблемасына айналды.

Банктер ақша ресурстарын тартудың әртүрлі әдістерін қолданады, олардың негізгілері:

- клиенттердің (заңды және жеке тұлғалардың) ақшалай қаражатын депозиттерге тарту-депозиттер;
- меншікті борыштық міндеттемелерді шығару;
- есеп айырысу, ағымдағы және бюджеттік шоттарды ашу және жүргізу, олардың иелері алған сомаларды есепке алу.

Депозиттік ресурстар-салымшыларға пайыздарды кейіннен төлеу шартымен сақтау және пайдалану үшін банктерде орналастырылған ақша қаражаты. Депозиттік операцияларға коммерциялық банктердің барлық тартылған қаражатының 70% - на дейін келеді. Меншікті және тартылған қаражатты қалыптастыру бойынша банк саясатын анықтай отырып, коммерциялық банктер соңғысының ең ұтымды құрылымына ұмтылуы керек. Депозиттік ресурстар мерзімі мен сомасы бойынша банктің белсенді

операцияларымен келісілуі тиіс. Банктің өтімділігін арттыру үшін депозиттердің саны мен мөлшерін ұлғайту үшін депозиттік операциялардың түрлерін барынша кеңейту қажет. Ақша нарығындағы коммерциялық банктер арасындағы қосымша ақша ресурстарын тарту үшін бәсекелестік банктерді пайыздық мөлшерлемелерді, салымшыларға көрсетілетін қызметтер мен жеңілдіктер жиынтығын қолдана отырып, депозиттердің түрлерін әртараптандыруға, сондай-ақ ресурстарды тартудың жаңа тәсілдерін іздеуге мәжбүр етеді.

Депозиттік операциялардың субъектілері:

- мемлекеттік кәсіпорындар мен ұйымдар;
- мемлекеттік мекемелер;
- кооперативтер;
- Акционерлік қоғамдар;
- шетел капиталы қатысатын аралас кәсіпорындар;
- партиялық және қоғамдық ұйымдар мен қорлар;
- қаржы және сақтандыру компаниялары;
- инвестициялық және трасттық компаниялар мен қорлар;
- жеке тұлғалар және осы тұлғалардың бірлестіктері;
- банктер және басқа несие мекемелері.

Депозиттер - депозиттік операциялар субъектілері банк операцияларын жүзеге асырудың қолданыстағы тәртібіне сәйкес белгілі бір уақытқа банк шоттарында депозитке салынған банкке енгізетін ақша сомалары депозиттік операциялардың объектілері болып табылады. Қазіргі банктік тәжірибе депозиттер мен депозиттік шоттардың алуан түрлілігімен сипатталады. Бұл банктердің сегменттелген жоғары бәсекеге қабілетті нарықта клиенттердің әртүрлі топтарының банктік қызметтерге деген сұранысын толығымен қанағаттандыруға және олардың жинақтары мен бос ақша капиталын банктік шоттарға тартуға деген ұмтылысына байланысты. Экономикалық мазмұны бойынша депозиттерді екі топқа бөлуге болады:

- талап етілгенге дейінгі депозиттер;
- мерзімді депозиттер (олардың түрлерімен - депозиттік және жинақ сертификаттары).

Депозиттер басқа критерийлер бойынша жіктелуі мүмкін: мерзімі, салымшылардың түрлері, пайыздарға төленетін қаражатты енгізу және шығару шарттары; белсенді банктік операциялар үшін жеңілдіктер алу мүмкіндігі және т. б. Талап етілгенге дейінгі депозиттер-бұл есеп айырысуға немесе мақсатты пайдалануға байланысты ағымдағы, есеп айырысу, бюджеттік және басқа шоттардағы қаражат, сондай-ақ талап етілгенге дейінгі депозиттер. Осы шоттардағы операциялардың жиілігіне байланысты операциялық шығындар әдетте мерзімді депозиттерге қарағанда жоғары, бірақ банктер әдетте осы шоттар бойынша төмен пайыздарды төлейді немесе пайыздарды мүлдем төлемейді (клиенттерге әр түрлі жеңілдіктер берілуі мүмкін), бұл ресурстар банк үшін салыстырмалы түрде арзан [1].

Талап етілгенге дейінгі депозиттер әртүрлі шоттармен ұсынылған, олардан олардың иелері кассалық және есеп айырысу құжаттарын беру арқылы талап бойынша қолма-қол ақша ала алады. Отандық банк практикасындағы талап етілгенге дейінгі депозиттер мыналарды қамтиды:

- мемлекеттік, акционерлік кәсіпорындардың, түрлі ұсақ коммерциялық құрылымдардың есеп айырысу және ағымдағы шоттарында сақталатын қаражат;
- қорлардың оларды жұмсау кезеңіндегі әртүрлі мақсаттарға арналған қаражаты;
- есептеулердегі құралдар;
- жергілікті бюджеттердің және жергілікті бюджеттердің шоттарындағы қаражат;
- басқа банктердің корреспонденттік шоттарындағы қаражат қалдықтары;
- талап еткенге дейінгі депозиттер.

Олардың иелері үшін талап етілетін депозиттік шоттардың артықшылығы олардың жоғары өтімділігі болып табылады. Ақша қаражаты осындай шоттарға есептеледі және осы шоттарда ақшалай түрде көрсетілетін экономикалық және басқа да операциялардың жүзеге асырылуына қарай алынады. Негізгі кемшілігі-шот бойынша сыйақы төлеудің болмауы немесе өте төмен пайыз. Осылайша, талап етілетін депозиттік шоттың ерекшеліктерін келесідей сипаттауға болады:

- ақшаны енгізу және шығару кез-келген уақытта ешқандай шектеусіз жүзеге асырылады;
- шот иесі банкке шотты пайдаланғаны үшін ай сайынғы белгіленген мөлшерлеме түрінде немесе шот бойынша дебеттік айналымнан пайызбен комиссия төлейді;
- банк талап етілгенге дейін шоттардағы қаражатты сақтау үшін төмен пайыздық мөлшерлемелерді төлейді немесе мүлдем төлемейді (есептеулердегі қаражат).

Сертификатталған чек шоттары-бұл сертификатталған чектерді төлеу үшін қаражат бөлінетін талап етілетін депозиттік шоттар. Соңғысы-бұл банк оларды төлеу үшін қаражаттың бар екендігі туралы арнайы белгі жасайтын чектер. Жекелеген коммерциялық банктер ресурстарының жалпы көлеміндегі талап етілгенге дейінгі депозиттердің үлесі 1996 жылдың соңында тартылған ресурстардың жалпы көлемінің шамамен 64,3% - ын немесе 73,2% - ын құрады. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде тартылған ресурстар көлемінің шамамен 30% - ы талап етілгенге дейінгі депозиттерге тиесілі. Мерзімді депозиттер мен жинақ депозиттері депозиттік ресурстардың неғұрлым тұрақты бөлігін білдіреді. Мерзімді депозиттер-бұл банкке белгілі бір мерзімге салынған қаражат. Олар бөлінеді:

- нақты мерзімді депозиттер;
- қаражатты шығару туралы алдын ала ескертумен депозиттер.

Отандық банктік практикада нақты мерзімді депозиттердің үлесіне 1996 жылдың соңында барлық тартылған ресурстардың шамамен 30% - ы ғана келді,

ал Батыс Еуропа мен Америка Құрама Штаттарының банктерінде нақты мерзімді депозиттердің үлесіне барлық депозиттік ресурстардың 60% - дан астамы тиесілі.

Нақты мерзімді депозиттер қаражатты сақтау мерзіміне сәйкес өтеу мерзімі бар депозиттерге бөлінеді:

- 30 күнге дейін;
- 31 күннен 90 күнге дейін;
- 91 күннен 180 күнге дейін;
- 181 күннен 360 күнге дейін;
- 360 күннен астам.

Қаражатты шығару туралы алдын ала хабарлай отырып, мерзімді депозиттер үшін Банктер салымшыдан қаражатты шығаруға арнайы өтініш талап етеді. Мұндай өтінімдерді беру мерзімдері алдын ала келісіледі, тиісінше оларда салым бойынша пайыздар мөлшері белгіленеді. Қаражатты алу туралы хабарлама мерзімі салым мерзіміне байланысты 7 күннен бірнеше айға дейін өзгеруі мүмкін. Алдын ала ескертілген депозиттің мысалы қаражат жұмсау кестесі бар депозит болуы мүмкін. Осылайша, мерзімді салым (депозит) нақты белгіленген мерзімге ие, ол бойынша, әдетте, белгіленген пайыз төленеді және салымды мерзімінен бұрын алуға шектеулер енгізіледі. Депозитті келісілген мерзімнен бұрын алған кезде банк депозит сомасының және алу мерзімінің алдын ала келісілген пайызы мөлшерінде айыппұл алады [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом. М.: Финансы и статистика, 2018
2. Банки и банковские операции: Учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова и др.; Под ред. проф. Е.Ф. Жукова. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2018.
3. Банковский портфель, отв. ред .Коробов Ю.И., Рубин Ю.Б., Солдатами В.И.,М. 2017. Т.1-3.

ӘОЖ 372.8

ҚАЗІРГІ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Жолдасбеков А.М. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Ирискулов М.А., Тасбауов М.Б. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Таңат Д.Н. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Вопросы хозяйственного управления в условиях перехода к рыночным отношениям можно считать весьма значимыми среди всей совокупности проблем социально-экономических преобразований. Стабильность рыночной экономики в нашей стране и сокращение переходного периода зависят от их грамотного решения. Наиболее важным здесь является использование новых форм планирования, характерных для развитой рыночной экономики.

Summary: The problems of economic management in the context of the transition to market relations can be considered extremely important among the entire set of problems of socio-economic transformation. The stability of the market economy in our country and the reduction of the transition period depend on their competent solution. The most important thing here is the use of new forms of planning, characteristic of a developed market economy.

Қазіргі кезеңдегі кәсіпорындарды стратегиялық басқару жүйесінің ерекшеліктері олардың қызметіндегі стратегиялық бағыттардың өзгеруімен тығыз байланысты. Кәсіпорынның нарықтық жағдайдағы негізгі экономикалық мақсаттары-өндіріс тиімділігін арттыру, кірісті барынша арттыру, жаңа нарықтарды жаулап алу және ұжымның қажеттіліктерін қанағаттандыру. Сонымен бірге, экономикалық тәуекел факторының әсері артып, еркін бағаның артықшылықтары, жеткізушілер мен тұтынушыларды тәуелсіз таңдау мүмкіндігі пайда болады. Сонымен қатар, мемлекет кәсіпорынды шикізатпен және материалдармен қамтамасыз ету, оның өнімдерін сату, жалақы деңгейі үшін барлық жауапкершілікті алып тастайды.

Елде жүргізіліп жатқан экономикалық реформа кәсіпорындардың өздерін стратегиялық дамытудың және экономиканы мемлекеттік реттеудің қалыптасқан әдістерін түбегейлі өзгертуді көздейді. Экономикалық реформаның мақсаты кәсіпорындар арасында, сондай-ақ жекелеген кәсіпорындар ішінде жаңа қатынастар құру болып табылады. Макроэкономикалық қайта құрулар мемлекеттік реттеу саласына айналуға, ал жалпы үрдіс басқаруды орталықсыздандыру және реттеудің негізгі тетіктерін кәсіпорындардың, ең алдымен олардың меншік қатынастарын дамыту негізінде барған сайын үлкен экономикалық дербестігіне көшумен микро деңгейге ауыстыру болып табылады. Әрбір кәсіпорын негізінен дағдарыстан шығу және нарыққа шығу жолын өз бетінше таңдауға мәжбүр. Л. - ның айтуынша, кәсіпорынның мінез-құлқының бұл түрі тұрақты тиімді жұмыс істеудің шарты болып табылады. Эрхард, "жеке бастама және әркімнің өзіне деген қамқорлығы барынша көрінеді" [1].

Қазақстандағы экономиканы реформалаудың негізгі проблемасы, басқа да бұрынғы социалистік елдердегідей, реформалар бағдарламасын әзірлеушілер өтпелі кезеңге тән кәсіпорындардың жаңа түрін қалыптастыруды соңына дейін көздемегендігінде. Мұндай кәсіпорындар Социалистік де, нарықтық да емес. Олар өмір сүруге бағытталған және өте тұрақсыз жағдайда өз қызметін жалғастыруға тырысады. Өмір сүруге бағытталған кәсіпорындардың мінез-құлқы нарықтық фирмалардың қызметінен айтарлықтай ерекшеленеді, бірақ оны түсінуге аз адамдар тырысады. Нәтижесінде реформалар олардың кәсіпорындардың мінез-құлқына әсерін тиісті талдау болмаған кезде жүреді. Кәсіпорындардың қазіргі мінез-құлқына мән бермегендіктен, үкімет саясаты көбінесе күтілетін мақсаттарға жете алмайды. Осылайша, 2001 жылдың бірінші жартысындағы қатаң несие саясаты қысқартуға емес, кәсіпорындардың өзара несиелеуінің артуына әкелді. Жекешелендірудің өзі кәсіпорындардың қызметін қайта құру үшін жеткілікті ынталандыру емес сияқты. Өтпелі кезеңнің дамымауы аяқталғанға дейін, кәсіпорындардың директорлары, егер тек қана

емес, негізінен өмір сүруге бағдарланады. Сондықтан, мұқият түсінбестен көптеген шаралар күтпеген және іс жүзінде жағымсыз салдарға әкелуі мүмкін.

Бүгінгі таңда жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың басты ерекшелігі-олар үнемі өзгеріп отыратын экономикалық жағдайда әрекет етеді. Жоспарланған және нарықтық экономика жағдайында қоршаған ортаның салыстырмалы тұрақтылығы бар. Бұл жағдайда ол кәсіпкерліктің басқа қатысушыларының жағдайына және өмір сүруге байланысты ережелерге қатысты [2]. Жоспарланған экономика жағдайында компания серіктестерінің бұзылмайтынына сене алады, олар, негізінен, бұған жол бермейді. Нарықтық экономикада кәсіпорындар бұзылып, жаңалары пайда болады, бірақ белгілі бір уақыт аралығында бір саладағы ұқсас кәсіпорындардың саны бүкіл саланың масштабымен салыстырғанда аз. Осылайша, екі жағдайда да кәсіпорын қабылдаған қысқа мерзімді шешімдер тұрғысынан саланың құрылымын салыстырмалы түрде тұрақты деп санауға болады.

Өтпелі кезеңнің экономикасына келетін болсақ, мұнда саланың құрылымы үнемі өзгеріп отырады. Кәсіпорынның өмір сүру шарттары бұдан былай айқын және айқын емес. Банкроттықсыз жүйеден кәсіпорындардың күйреуі кейбір белгісіздік кезеңімен байланысты болуы мүмкін жүйеге көшу. Сонымен қатар, жекешелендіру жағдайында жағдай одан да айқын емес, өйткені Директорлар кәсіпорындарды басқарудан іс жүзінде шеттетілуі мүмкін. Бұл белгісіздік кәсіпорындардың едәуір санына қатысты күрделене түседі. Бұл жағдай кәсіпорын деңгейінде шешім қабылдау процесін қиындатады [1].

Жоспарланған және нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындар өз тұтынушыларын, жеткізушілерін және бәсекелестерін біледі, бірақ әрқашан олардың стратегиясына сенімді бола бермейді. Социалистік экономикада тұтынушы үшін бәсекелестік жоқ, бірақ ресурстар үшін күресте бәсекелестік бар - тек жұмыс күші ғана емес, ең алдымен инвестициялар. Кәсіпорындар тапшы ресурстар мен материалдар үшін де күресуде. Ал бүгінде жұмыс істеп тұрған кәсіпорындар басқа кәсіпорындардың өмір сүруі үлкен мәселе болып отыр. Сұраныс құрылымы мен салалық құрылым үнемі өзгеріп отырады. Кәсіпорындар өз жеткізушілері мен тұтынушыларының тұрақты өмір сүруіне сене алмайды. Олар жаңа серіктестер іздеуі керек. Алайда, тәжірибе көрсеткендей, көптеген кәсіпорындардың директорлары қазіргі жеткізушілерін ауыстырудың көптеген нұсқалары жоқ деп санайды. Сондықтан олар бар байланыстарды сақтауға тырысады. Бұл, біздің ойымызша, өтпелі кезеңнің парадокстарының бірі [2].

Микро-деңгейдегі экономикалық қызметті басқарудың заманауи жүйесінің формалары мен әдістерінің рөлі мен маңыздылығын тереңірек түсіну үшін менеджмент эволюциясының негізгі элементтерін толығырақ қарастыру орынды болып көрінеді.

Капиталистік өндірістің алғашқы кезеңдерінде кәсіпкер-меншік иесі, әдетте, кәсіпорынды өзі басқарды. Технологияның дамуы және XIX-XX ғасырлар тоғысындағы өндіріс көлемінің өсуі, басқаруды күрт қиындатты, оны арнайы білімді қажет ететін арнайы қызмет саласына бөлді. Басқару

ғылымының құрылуына американдық инженер және зерттеуші Ф. Тейлор үлкен үлес қосты. Ол ұсынған еңбек пен өндірістегі қатынастарды рационализациялау ұйым мен басқаруды түбегейлі өзгертуге, өндіріс тиімділігін едәуір арттыруға мүмкіндік берді. Әзірлеу Ф. Тейлорды әлі күнге дейін көптеген кәсіпорындар қолданады. Ол басқаруды не істеу керектігін және оны ең жақсы және арзан жолмен қалай жасау керектігін білу өнері ретінде қарастырды. Тейлор басқару функцияларының төрт тобын анықтады: мақсатты таңдау, қаражатты таңдау, қаражатты дайындау, нәтижелерді бақылау. Бүгінгі таңда өзекті басқару принциптерін ф. Тейлордың замандасы-А. Файол әзірледі. Кәсіпорында жүзеге асырылатын барлық операцияларды Файол алты топқа бөлді: техникалық, коммерциялық, қаржылық, мүлік пен адамдарды қорғау, есеп, әкімшілік. Ол алтыншы топты басқаруға алды. Файолды басқару - бұл:

- болжау (болашақты зерттеу және іс-қимыл бағдарламасын құру);
- ұйымдастыру (кәсіпорынның Қос ағзасын құру-материалдық және әлеуметтік);
- билік етуге әрекет;
- бақылау (бәрі белгіленген және берілген бұйрықтарға сәйкес жүретінін бақылау).

Кәсіпорындардың нарықтық жағдайдағы басқару және жұмыс істеу проблемаларына - микроэкономикаға қазіргі заманғы шетелдік ғылыми көздерде көп көңіл бөлінеді. Я. Корнайдың пікірінше, экономика - бұл нақты ғылым (формальды ғылымдардан айырмашылығы - математика, логика және т.б.), оның міндеті экономикалық шындықты түсіндіруден тұрады, ал оның ақиқатының өлшемі алынған тұжырымдарды нақты экономикалық тәжірибемен салыстыру болып табылады. Экономика саласындағы Нобель сыйлығы көбінесе жұмысы кәсіпорындардың нақты міндеттерімен тікелей байланысты ғалымдарға берілгенін еске түсіру орынды. Атап айтқанда, Л.в. Канторович бұл марапатты фанер трестінің нақты мәселелерін шешу әдістері үшін алды. Менеджмент теориясы мен тәжірибесінің эволюциясы барысында бір немесе басқа проблемалар бірінші орынға шықты. 50-60 жылдары басқарудың ұйымдық құрылымы басты назарда болды. 60-70 жылдары стратегиялық жоспарлау мәселелері пысықталды. 80-ші жылдардан бастап, алдыңғы қатарлы Батыс фирмалары үшін стратегиялық жоспарлаудан стратегиялық басқаруға көшу тән болды. Менеджменттің дамуындағы салыстырмалы түрде жаңа кезең басқару теориясы мен маркетинг теориясының бірігуі болды, бұл нарықтық басқару тұжырымдамасын тудырды. Бұл жерде кәсіпорындарды басқарудың қазіргі заманғы қазақстандық жүйесінің бірнеше қағидаттық ерекшеліктерін атап өту қажет.

Бүгінгі таңда бұрынғы Мемлекеттік кәсіпорындардың барлығы дерлік жоспарлы жұмыс тәжірибесінен айырылды (алты айдан астам стратегиялық зерттеулер), ал жаңа коммерциялық құрылымдарда мұндай тәжірибе болған жоқ. Егер орталықтандырылған жоспарлы экономика жағдайында кәсіпорындар 5 жылдық жоспарлар, 20 жылдық кезеңге арналған ғылыми-техникалық прогрестің кешенді бағдарламаларын әзірлесе, бүгінде

қазақстандық кәсіпорындардың басым көпшілігі жоспарлы рәсімдерден мүлдем бас тартты. Бұрын жоспарланған процедуралардың шектеулерін атап өтуге болмайды:

- жоспарлар министрліктерден әзірленіп, кәсіпорынға жіберілді, ал Р. Ақоффың дәл тұжырымы бойынша:" өзіңіз үшін жоспарлаған дұрыс - басқалар жоспарлағаннан гөрі қаншалықты жаман болса да - қаншалықты жақсы болса да ";

- жоспарлардың "қатаң" формасы, нақты әдістемелік шеңберлер, жоспарлау жалпы критерийлер бойынша жүргізілді;

- әдетте, модельдер "қол жеткізілгеннен" жоспарлауды жүзеге асырды.

Сонымен бірге қаржылық дағдарыстың тоқтатылуы (өндіріс көлемінің төмендеуі қарқынының төмендеуі) кәсіпорынның дамуын стратегиялық басқару проблемасын (стратегиялық жоспарлауды, ұйымның миссиясын, қайта ұйымдастыру проблемаларын және т.б. қоса алғанда) өте өзекті етеді. Стратегияның нақты нұсқалары болған жағдайда ғана кәсіпорындар өзара байланысты маркетингтік, қаржылық және ғылыми-техникалық жоспарлар жүйесін құра алады, сонымен қатар осы стратегияны іске асыру тетіктерін жасай алады. Объективті түрде, кәсіпорындардың нарықтық қатынастарға көшуге дайындықтағы артта қалуы тиісті мемлекеттік заңнамалық актілерді әзірлеу мен қабылдаудың кешігуіне, олардың толық еместігі мен тұрақсыздығына әсер етті.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – Новосибирск: изд-во НГТУ, 2018. – 269 с.

2. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. — 3-е изд., испр. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 2017. — 516 с.

ӘОЖ 336.71

ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ НЫСАНДАРЫ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ӘДІСТЕРІ

Жунисова А.Ж., Ажибек А.Г. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Мейрамбай Д.Н. – БФ-2011 к-3 тобының студенті

Сапарова Р.М. – БФ-911 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Методы финансового контроля-конкретные методы и способы осуществления финансового контроля. Основными методами финансового контроля являются: проверка учета финансовых планов, анализ и расчет отчетной финансовой документации, проверка первичной денежной документации, инвентаризация денежных средств и товарно-материальных ценностей, заслушивание докладов и других сообщений, анализ и обобщение материалов средств массовой информации, обращений граждан, проверка.

Summary: Methods of financial control-specific methods and approaches to the implementation of financial control. The main methods of financial control are: verification of the accounting of financial plans, analysis and calculation of accounting financial documentation,

verification of primary monetary documentation, inventory of cash and inventory, listening to reports and other messages, analysis and generalization of media materials, citizens ' appeals, verification.

Қаржылық бақылаудың негізгі және тиімді әдістерінің бірі аудит, яғни оның заңдылығын, дұрыстығын, орындылығын тексеру мақсатында кәсіпорындардың, ұйымдардың, мекемелердің қаржы-шаруашылық қызметін неғұрлым терең және толық зерттеу болып табылады.

Тексеру объектісі бойынша құжаттамалық, нақты, толық (үздіксіз), таңдамалы тексерулер бөлінеді. Ұйымдастыру белгісі бойынша олар жоспарлы (тиісті органның жұмыс жоспарында көзделген) және жоспардан тыс (тексеруді талап ететін азаматтардың сигналдарының, шағымдары мен өтініштерінің түсуіне байланысты тағайындалған), кешенді (бірнеше бақылаушы органдармен бірлесіп жүргізілетін) болуы мүмкін.

Ревизия бастапқы құжаттарды, есепке алу тіркелімдерін, бухгалтерлік және статистикалық есептілікті, ақша қаражатының және тауар-материалдық құндылықтардың іс жүзінде бар-жоғын тексеруге негізделеді, ревизия нәтижелері тергеу және сот практикасында дәлелдемелер көзінің заңды күші бар актімен ресімделеді [1].

Қаржылық бақылау әдістерінің арасында есеп беруді тексеру маңызды орын алады, бұл бухгалтерлік есептер мен баланстардың дұрыстығын бақылаудың арнайы әдістерінің жиынтығы.

Есептік тексерудің үш негізгі кезеңі бар: әр түрлі есептілік нысандарының көрсеткіштерінің сәйкестігін тексеру; жеке есептік көрсеткіштерді бухгалтерлік есеп тіркелімдеріндегі жазбалармен салыстыру; бастапқы құжаттар бойынша бухгалтерлік жазбалардың негізділігін тексеру.

Есептік-Талдамалық тексерулердің нәтижелері тиісті актімен ресімделеді. Тексеру актісі ең алдымен мемлекеттік мүлікті тиімсіз, ұтымсыз пайдалануды көрсетуге бағытталған.

Қаржылық бақылау басқарушылық қызметтің мамандандырылған түрі және экономикалық білімнің ерекше саласы ретінде осы пәнмен әзірленген немесе сабақтас салалардың (бухгалтерлік есеп, статистика, қаржы, мемлекеттік бюджет) жетістіктеріне негізделген әртүрлі әдістемелік әдістемелерге ие.

Бақылаудың жүйелілігіне оның әр түрлі түрлерін: логикалық және математикалық, деректі және нақты қолдану арқылы қол жеткізіледі.

Бақылауды деректі және нақты деп бөлу белгілі бір дәрежеде шартты сипатқа ие, өйткені бұл айырмашылықтың негізі әртүрлі деректер көздері болып табылады.

Осылайша, Құжаттамалық бақылау үшін ақпарат көздері: бастапқы құжаттар, бухгалтерлік есеп регистрлері; бухгалтерлік, статистикалық және жедел-техникалық есептілік, нормативтік, жобалау-конструкторлық, технологиялық және басқа да құжаттама болып табылады.

Нақты бақылау тексерілетін объектілердің нақты жағдайын зерделеуге негізделеді (қайта есептеу, өлшеу, зертханалық талдау және т.б.), ол

шаруашылық операциялардың үздіксіздігіне байланысты жан-жақты бола алмайды.

Нақты бақылау тәсілдері үш топқа бөлінуі мүмкін: түгендеу; орындалған жұмыстардың нақты көлемі мен санын, материалдық шығындар нормативтерінің негізділігін және дайын өнімнің шығуын білікті мамандардың сараптамалық бағалауы; қойма үй-жайларын, өндірістік бөлімшелерді, бақылау-өткізу режимінің жай-күйін тікелей тексеру кезінде көзбен шолып бақылау.

Қаржылық бақылау келесілерге бөлінеді:

1) өткізу негізінен - міндетті және бастамашыл болып бөлінеді.

Міндетті-бақылау субъектісі заң талаптарына сәйкес жүзеге асыратын қаржылық бақылау.

Бастамашылық-бақылау объектісі өз бастамасы бойынша жүзеге асыратын қаржылық бақылау.

2) өткізу уақытынан бастап - алдын ала, ағымдағы, кейінгі.

Алдын ала қаржылық бақылау қаржы ресурстарын құру, бөлу және пайдалану жөніндегі операциялар жасалғанға дейін жүргізіледі. Сондықтан бұл қаржылық тәртіпті бұзудың алдын алу үшін өте маңызды. Бұл жағдайда қаржылық қызметті жүзеге асыру үшін негіз болатын бекітуге және орындауға жататын құжаттар - бюджеттердің, қаржылық жоспарлар мен сметалардың жобалары, кредиттік және кассалық өтінімдер және т. б. тексеріледі.

Ағымдағы-қаржылық операция барысында жүзеге асырылатын қаржылық бақылау (мемлекет алдындағы қаржылық міндеттемелерді орындау, әкімшілік - шаруашылық шығыстар, күрделі құрылыс және т. б. үшін ақша қаражатын алу және пайдалану барысында)

Кейінгі қаржылық бақылау-бұл қаржылық операциялар жасалғаннан кейін жүзеге асырылатын бақылау (бюджеттің кіріс және шығыс бөлігін орындағаннан кейін; кәсіпорынның немесе мекеменің ақшалай қаражатты пайдаланғаннан, салықтарды төлегеннен кейін және т.б.) бұл жағдайда қаржылық тәртіптің жай-күйі анықталады, оның бұзушылықтары анықталады, алдын алу жолдары және оларды жою жөніндегі шаралар [2, 26].

Кейінгі қаржылық бақылаудың міндеті өзінің қаржылық міндеттерін сапасыз орындау және қаржылық құқық бұзушылықтар жасау фактілерін анықтау болып табылады.

3) формадан-тікелей және жанама.

Тікелей-бастапқы бухгалтерлік құжаттаманы тексеру, тауар-материалдық құндылықтарды түгендеу арқылы тікелей бақылау объектісінде жүзеге асырылатын қаржылық бақылау.

Жанама-есеп беру құжаттамасына тексеру жүргізу арқылы объектіден тыс жүзеге асырылатын қаржылық бақылау.

4) субъект пен объектінің арақатынасынан - сыртқы және ішкі.

Сыртқы-бақылау субъектісі бағынысты емес ұйымдық объектіге қатысты жүзеге асыратын қаржылық бақылау. Сыртқы бақылау бағынысты емес

ұйымдық объектілерге қатысты жүзеге асырылады. Мысалы, Қаржы министрлігі Өнеркәсіп министрлігінің қарамағындағы кәсіпорынды тексереді.

Ішкі-Бір ұйымдастыру жүйесі шеңберінде жүзеге асырылатын қаржылық бақылау. Мысалы, Министрлік өзіне бағынышты кәсіпорынның қаржылық операцияларын тексереді.

4)Бақылау субъектілерінен - мемлекеттік, қоғамдық, тәуелсіз.

Уәкілетті мемлекеттік орган жүзеге асыратын мемлекеттік-қаржылық бақылау.

Қоғамдық-тікелей халық немесе қоғамдық ұйымдар арқылы жүзеге асырылатын қаржылық бақылау.

Тәуелсіз-мамандандырылған шаруашылық жүргізуші субъект жүзеге асыратын қаржылық бақылау.

Қаржылық бақылауды жіктеуді қарастыра отырып, бұл жіктеу, кез-келген басқа сияқты, салыстырмалы екенін атап өткен жөн. Қаржылық қызмет әрдайым оны қысуға тырысатын кез-келген схемаларға қарағанда қиын: қаржылық бақылау түрлері бір-бірінен Қытай қабырғасымен бөлінбейді, бақылау органдары бақылаудың тек бір түрімен айналысуға соншалықты мамандандырылған емес және т. б.

Қаржылық бақылаудың ішкі гетерогенділігін түсіну арқылы оның құрылымының объективті заңдылықтарын білуге болады. Ал бұл қаржылық бақылау органдарының неғұрлым ұтымды жүйесін құруға, олардың құзыретін ажыратуға, параллелизм мен қайталануды болдырмауға, оларға қаржылық қызметтің барлық аймақтары мен учаскелерін қамтуға мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Костерина, Т. М. Банковское дело : учеб. для бакалавров / Т. М. Костерина ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 332 с.

2. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. -Долан Э.Дж, Кемпбел К.Д, Кемпбел Р.Дж. Пер с англ. Под ред. В.В. Лукашевича, М.Б. Ярцева. -М., 2018.

ӘОЖ 336.71

КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ

Жүніс А.У.– БФ-2111 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Актуальность темы исследования. Развитие казахстанской экономики приводит к усилению конкурентной борьбы отечественных предприятий внутри страны и к процессам их интеграции в мировую экономическую систему. Для создания долгосрочных конкурентных преимуществ необходима разработка финансовой стратегии деятельности предприятия.

Summary: Relevance of the research topic. The development of Kazakhstan's economy leads to increased competition of domestic enterprises within the country and to the processes of their

integration into the world economic system. To create long-term competitive advantages, it is necessary to develop a financial strategy for the company's activities.

Шетелдік практикада Қаржы-шаруашылық қызметті талдау үшін төрт базалық көрсеткіш пайдаланылады. Олар шетелдік инвестициялармен бірлескен кәсіпорындар мен кәсіпорындарда қаржылық нәтижені көрсету үшін қажет.

Негізгі негізгі көрсеткіштерге мыналар жатады:

1. Қосылған құн (ДС) - еңбекке ақы төлеуге арналған шығыстар, кредит, акциздер және бюджеттен тыс қорлар үшін % - ды төлегенге дейінгі пайда, егер кәсіпорын сол немесе өзге кезең ішінде өткізген ғана емес, өндірілген өнімнің құнынан (дайын өнім қорларын ұлғайтуды және аяқталмаған өндірісті қоса алғанда), өндірістің тұтынылған материалдық құралдарының (шикізаттың, энергияның) құнын шегеру және т.б.) және басқа ұйымдардың қызметтері шикізат, энергия, қызметтердің құнына шынымен қосылған құнды алады. Қосылған құн мөлшері кәсіпорынның ауқымын және оның ұлттық байлықты құруға қосқан үлесін көрсетеді.

2. Брутто-инвестицияларды пайдалану нәтижесі (БРЭЙ) Егер қосылған құннан еңбекке ақы төлеуге арналған шығыстарды және осыған байланысты барлық есептеулерді (зейнетақы қоры, міндетті медициналық сақтандыру, әлеуметтік сақтандыру), сондай-ақ пайдаға салынатын салықтан басқа кәсіпорынның барлық салықтары мен міндетті төлемдерін алып тастаса.

БРЭИ қаржылық басқаруда кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің негізгі аралық нәтижелерінің бірі ретінде қолданылады. Амортизацияны, қарыз қаражаты бойынша қаржылық шығындарды және пайдаға салынатын салықты шегергенге дейінгі пайданы білдіре отырып, бұл барлық осы шығыстарды жабуға арналған қаражаттың жеткіліктілігінің алғашқы көрсеткіші болып табылады. Сонымен қатар, қосымша құнның нақты салмағы бойынша кәсіпорынды басқарудың тиімділігін бағалауға және кәсіпорынның тиімділігі мен икемділігі туралы жалпы түсінік қалыптастыруға болады.

3. Инвестицияларды пайдаланудың Нетто-нәтижесі (ЭИЖ). Бұл көрсеткіш несие үшін пайыздар мен табыс салығын төлегенге дейінгі пайданы сипаттайды. Шетелдік тәжірибеде несие үшін % өнімнің өзіндік құнына кірмейді, ал бізде қайта қаржыландыру мөлшерлемесі шегінде өнімдердің өзіндік құнына қосылады (3%). Егер БРЭЙДЕН негізгі құралдарды қалпына келтіруге (амортизацияға) арналған шығындар шегерілсе, онда бұл инвестицияларды пайдаланудың таза нәтижесі болады. Шын мәнінде, бұл кәсіпорын шығындардан алып тастайтын экономикалық әсер. Іс жүзінде есептеулердің жылдамдығы үшін өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құнына жататын кредиттер үшін проценттер қосу арқылы инвестицияларды пайдаланудың нетто-нәтижесіне дейін қалпына келтірілген баланстық пайданы (БП) НРЭИ үшін алуға болады. ЖЭТ динамикасын талдау ұйымның рентабельділігін көрсетеді [1].

4. Экономикалық рентабельділік (ЭР). Экономикалық рентабельділік-бұл қаржылық нәтиженің оның жетістіктерінің құралымен арақатынасы. Қаржылық нәтиже ретінде инвестицияларды пайдаланудың нетто-нәтижесі (ЭИЖ), ал оған қол жеткізу құралы ретінде - айналым және негізгі капитал нысанындағы активтердің шамасы әрекет етеді.

Қаржы менеджменті қаржы теориясы аясында дамыған бірқатар өзара байланысты іргелі тұжырымдамаларға негізделген. Тұжырымдама (лат. түсіну, жүйе)-кез-келген құбылысты түсінудің және түсіндірудің белгілі бір тәсілі. Тұжырымдаманың немесе тұжырымдамалар жүйесінің көмегімен осы құбылыстың негізгі көзқарасы көрсетіледі, осы құбылыстың мәні мен даму бағыттарын анықтайтын кейбір конструктивистік шеңберлер орнатылады. Қаржылық басқаруда келесі ұғымдар негіз болып табылады: ақша ағымы, ақша ресурстарының уақытша құны, тәуекел мен кірістілік арасындағы ымыраға келу, капитал құны, капитал нарығының тиімділігі, ақпараттың асимметриясы, агенттік қатынастар, балама шығындар, шаруашылық жүргізуші субъектінің уақытша шектеусіз жұмыс істеуі. Біз олардың қысқаша сипаттамасын береміз.

Қаржы менеджері жұмысының негізгі бөлімдерінің бірі-тиісті ақша салу нұсқаларын таңдау. Атап айтқанда, бұл инвестициялық жобаларды талдау аясында жасалады, оның негізінде жобаға байланысты ақша ағындарын осы жоба құрған ақша ағындарының жиынтығы және бөлінген уақыт кезеңдері тұрғысынан ақша ағындарының жиынтығы ретінде сандық бағалау жатыр. Ақша ағынының тұжырымдамасы мыналарды қамтиды: А) ақша ағынын сәйкестендіру, оның ұзақтығы мен түрі; б) оның элементтерінің шамасын анықтайтын факторларды бағалау; в) уақыттың әртүрлі сәттерінде генерацияланатын ағын элементтерін салыстыруға мүмкіндік беретін дисконттау коэффициентін таңдау; г) осы ағынмен байланысты тәуекелді бағалау және оны есепке алу тәсілі [2].

Уақытша құндылық-бұл ақша ресурстарының объективті сипаттамасы. Оның мәні Қазіргі кездегі ақша бірлігі және біраз уақыттан кейін алуға күтілетін ақша бірлігі тең емес. Бұл теңсіздік үш негізгі себептердің әрекетімен анықталады: инфляция, күтілетін соманы алмау қаупі және айналым.

Инфляция кез-келген экономикаға тән, және біздің елімізде көптеген жылдар бойы қалыптасқан бұл процеске теріс көзқарас дұрыс емес. Инфляция жағдайында болып жатқан ақшаның тұрақты құнсыздануы, бір жағынан, оларды бір жерге салуға деген табиғи ұмтылысты тудырады, яғни. белгілі бір дәрежеде инвестициялық процесті ынталандырады, ал екінші жағынан, қолда бар және күтілетін ақшаның неге ерекшеленетінін ішінара түсіндіреді. алу.

Айырмашылықтың екінші себебі - күтілетін соманы алмау қаупі де айқын. Болашақта ақша қаражатының түсуі күтілетін кез-келген келісім-шартта толығымен орындалмауы немесе ішінара орындалуы нөлдік емес ықтималдығы бар.

Үшінші себеп-айналымдылық-бұл ақша қаражаты, кез-келген актив сияқты, уақыт өте келе осы қаражаттың иесіне қолайлы болып көрінетін ставка бойынша кіріс әкелуі керек. Бұл мағынада, біраз уақыттан кейін алуға күтілетін

сома шешім қабылдаған кездегі инвестордың қол жетімді кіріс мөлшерінен асып кетуі керек.

Қаржылық сипаттағы шешімдер әр түрлі уақыт кезеңдерінде пайда болатын ақша ағындарын салыстыруды, есепке алуды және талдауды қажет ететіндіктен, қаржы менеджері үшін ақшаның уақытша құндылығы ұғымы ерекше мәнге ие.

Тәуекел мен кірістілік арасындағы ымыраға келу ұғымы бизнестегі кез-келген кірісті алу көбінесе тәуекелмен байланысты, бұл екі өзара байланысты сипаттамалардың арасындағы байланыс тікелей пропорционалды: талап етілетін немесе күтілетін кірістілік неғұрлым жоғары болса, яғни инвестицияланған капиталға қайтарым соғұрлым жоғары болады. осы кірістілікті алмауға байланысты тәуекел дәрежесі; дұрыс және керісінше. Әрине, қаржылық басқаруда әртүрлі міндеттер қойылуы және шешілуі мүмкін, соның ішінде шекті сипаттағы, мысалы, кірісті ұлғайту немесе тәуекелді азайту, бірақ көбінесе тәуекел мен кірістілік арасындағы ақылға қонымды арақатынасқа қол жеткізу туралы.

Қаржылық менеджменттегі тәуекел санаты әртүрлі аспектілерде ескеріледі: инвестициялық жобаларды бағалауға, инвестициялық портфельді қалыптастыруға, белгілі бір қаржы құралдарын таңдауға, капитал құрылымы туралы шешім қабылдауға, дивидендтік саясатты негіздеуге, шығындар құрылымын бағалауға және т. б.

Кез-келген компанияның қызметі оны қаржыландыру көздері болған жағдайда ғана мүмкін болады. Олар өздерінің экономикалық табиғаты, пайда болу принциптері мен әдістері, жұмылдыру әдістері мен мерзімдері, өмір сүру ұзақтығы, басқару дәрежесі, белгілі бір контрагенттер тұрғысынан тартымдылық және т.б. бойынша ерекшеленуі мүмкін. Капитал құны тұжырымдамасының мәні-белгілі бір көзге қызмет көрсету компанияға бірдей шығын әкелмейді. Қаржыландырудың әр көзінің өзіндік құны бар. Капиталдың құны осы көзді ұстап тұру шығындарын жабу үшін қажетті және шығынға ұшырамауға мүмкіндік беретін табыстың ең төменгі деңгейін көрсетеді. Капитал құнын сандық бағалау инвестициялық жобаларды талдауда және компанияның қызметін қаржыландырудың балама нұсқаларын таңдауда маңызды болып табылатыны кездейсоқ емес [3].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковские системы развитых стран. Уч. пособие / Под ред. Щербаковой Г.Н. - М.: Экзамен, 2016.
2. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2018. – 368 с.
3. Киреев, В. Л. Банковское дело : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М: КНОРУС, 2019. – 239 с.

БАСҚАРУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ

Зойирова М.Р. – МП-2111 р-1 тобының студенті
Темирбаев Р.А., Тоғай М.А., Нышан А.Д. – МП-911 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях конкуренции между организациями за лидерство на рынке все большее число менеджеров осознают важность грамотного управления персоналом, что напрямую влияет на экономические показатели организации.

Summary: In conditions of competition between organizations for leadership in the market, an increasing number of managers understand the importance of competent personnel management, which directly affects the economic indicators of the organization.

Қазіргі жағдайда әлеуметтік және экономикалық процестерді тиімді басқару үшін бұл жағдайда басқарудың негізгі объектісі "бұранда" ретінде емес, жеке тұлға ретінде адам екенін түсіну керек. Сондықтан жоғары мектепте білікті мамандарды даярлауда психологиялық білімнің рөлін асыра бағалау мүмкін емес. Егер менеджер өз қызметкерлерінің өзіне жүктелген міндеттерді өздері қабылдағанына қол жеткізгісі келсе, ол қажетті психологиялық білімді игеріп, тұлғааралық өзара әрекеттесу мәселелерін тез шешіп, ұжымның мақсатты қалыптасуы және т.б., бұл оған қызметкерлердің мінез-құлқын болжауға көмектеседі. Алайда, ЖОО бағдарламаларында психологияны зерттеуге бөлінген сағат көлемінде, бұл ғылым негізгі пәндердің бірі болып табылмайтын жерде студентке тиісті білімді толық жеткізу өте қиын. Психология оқулықтары психология тарихындағы мәліметтерге толы, студенттер бұл ақпаратты жалпы көрініске айналдырмайды. Психология курсына персоналды басқарудың практикалық әдістері болса да, олар нақты адамнан және оның қоршаған ортамен өзара әрекеттесуінен ажыратылған. Тұлғааралық қатынастарды зерттеуге баса назар аудара отырып, психологиялық білім негіздерін оқытуда жаңа тәсілдер қажет [1].

Әр түрлі ғылымдар зерттеген басқарудың әртүрлі мәселелерінің ішінде (экономикалық, технологиялық, ұйымдастырушылық және т.б.) әлеуметтік-психологиялық орталық орындардың бірін алады. Бұл басқарудың белгілі бір қызмет түрі ретінде әлеуметтік жүйелерде қолданылатындығына ғана емес, сонымен бірге ол адамдарға, адамдар арқылы әсер ету арқылы жүзеге асырылатындығына байланысты. Кез-келген өндірістік кәсіпорын, мысалы, технологияның, технологиялық, экономикалық, ұйымдастырушылық және басқа процестердің жиынтығы ғана емес, ол, ең алдымен, адамдар тобы, әлеуметтік ұйым. Сонымен қатар, дәл осы ұйым барлық басқа процестердің негізі болып табылады және әлеуметтік-психологиялық аспектілер өндірістік процестің барлық кезеңдерінде кездеседі, оның барлық аспектілеріне әсер етеді. Өндірістік іс-әрекеттегі және оны басқарудағы әлеуметтік - психологиялық факторлардың орны мен рөлін түсіну "адами қатынастар" теориясында көрініс

тапты-Батыстың, әсіресе XX ғасырдың 30-50 жылдарындағы АҚШ-тың басқарушылық ойы мен тәжірибесінде кең таралған. Социалистік, оның ішінде кеңестік басқару жүйесі тоталитарлық сипатқа байланысты жай ғана бағаланбады, бірақ басқарушылық қызметтің әлеуметтік-психологиялық жағын мүлдем елемеді, бірақ оның болуын жариялады.

Әлеуметтік-психологиялық қатынастар ерекше түрде көрінеді және әлеуметтік ұйымның әртүрлі деңгейлерінде әрекет етеді. Олар қызметкерлердің тікелей өзара іс-қимылы, олардың арасындағы тікелей тұлғааралық байланыстар орын алатын бастапқы (байланыс) ұжым (бригада, бөлім) деңгейлерінде пайда болады және маңызды рөл атқарады. Екінші және одан да үлкен топтар мен әлеуметтік топтар деңгейінде әлеуметтік-психологиялық байланыстар мен қатынастар жаппай құбылыстар түрінде көрінеді: қоғамдық көңіл-күй, пікір, сана және т. б.; көптеген айнымалылардың қиылысуының нәтижесі бола отырып, олар басқарушылық қызмет үшін ерекше қиындық тудырады.

Бастапқы еңбек ұжымын басқарудың әлеуметтік-психологиялық аспектілерінің объективті негізі оның әлеуметтік құрылымы болып табылады. Бұл, ең алдымен, әлеуметтік (функционалды-техникалық емес) еңбек бөлінісі және қызметкерлердің тиісті санаттарының гетерогенді қызмет түрлеріне шоғырлануы: менеджерлер мен орындаушылар, әртүрлі кәсіптер мен біліктіліктердегі жұмысшылар және т.б. ұжымның әлеуметтік құрылымында және әлеуметтік-демографиялық, жас, этноәлеуметтік және басқа топтарда орын алады. Ұжымда әртүрлі әлеуметтік тұрғыдан анықталған микро топтардың болуының нәтижесі-топшілік, бірақ осы микро топтар деңгейінде, сана мен психология. Бұл компоненттің көріністерінің бір түрі - "біз монтажшылармыз", "біз масондармыз", "біз етікшіміз" және т.б. сияқты репликалар, біреуі мақтанышпен, басқалары - беделді сезіммен, бір жағдайда - менмендікпен, екіншісінде - қайғымен айтылады.

Микро топтардың жынысына, жасына, отбасылық жағдайына, балалардың болуына немесе болмауына және басқа да әлеуметтік факторларға байланысты ерекшелігі олардың еңбек жағдайларына, оның мазмұнына, режиміне және жұмыс жағдайының басқа элементтеріне және еңбек сәттеріне қойылатын әртүрлі талаптарында көрінеді. Микро топтардың осы айырмашылықтарының мүдделері мен қажеттіліктерін ескеру басқарудың маңызды міндеттері және оның тиімділігінің шарттары болып табылады.

Әлеуметтік-психологиялық мәселелермен қатар менеджмент қызметкерлердің жеке әлеуметтік және психологиялық ерекшеліктерін ескеруі керек. Сонымен, адамның әлеуметтік жағдайы, әлеуметтік мәртебесі оның мінез-құлқына, іс-әрекеттеріне, ойларына әсер етеді, ол бір кездері Л.Фейербах: "лауазымы, лауазымы адамның ойлау тәсіліне, оның ішкі өміріне, сеніміне әсер етеді, ол мұны өзі біледі. Көп жағдайда ойлау тәсілін қызмет міндеті бойынша еркін сенімдерден, адамның өзінен, оның сыртқы мамандығына байланысты туындайтын нәрселерден ажыратуға болмайды. Отнимите у шексіз көптеген

адамдар олардың жағдайын және сіз отнимите олардың наным. Сенім-бұл кәсіби міндет. Позицияны қолдайтын сенім емес, ұстаным - сенім".

Топтық сана деңгейі және микро топтардың психологиясы, басқа элеуметтік факторлар сияқты, көшбасшыны әр түрлі жағдайда қалай әрекет ету және қалай әрекет ету керектігін таңдауға мәжбүр етеді. Атап айтқанда, топтық сананың жоғары деңгейі, әдетте, көшбасшылықтың жоғары деңгейін талап етеді: пассивті, немқұрайлы топ жетекшіні байқамайтын немесе кешіретін нәрсе күшті, ішкі ұйымдасқан топты назардан тыс қалдырмайды. Алайда, бұл әрдайым көшбасшының әлсіз жақтарына немесе кемшіліктеріне деген көзқарасын ашық білдіре бермейтін күшті топ, әсіресе егер олар топтың қызметіне тым зиян тигізбесе [2].

Өз кезегінде, көшбасшы неғұрлым қызықты және, сайып келгенде, топтық сана күшті ұжыммен жұмыс істеу оңайырақ: А-ға деген жалпы қабылдау аясында әрекет етуге деген ұмтылыс маңызды және ұйымдастырушылық және жұмылдыру рөлін атқарады. Дегенмен, мұнда өз ерекшеліктері бар. Сонымен, тоталитарлық қоғамдағы адамдарды заңмен анықталған бір - бірімен қарым - қатынастан иеліктен шығару сөзсіз "Сен-мен, Мен-сен"қағидаты бойынша таза жеке қатынастар арқылы адамдар арасындағы қатынастардың қалыптасу процесін тудырады. Бұл түрдегі топтық сана объективті басқаруды қиындатады және қиындатады. Әрі қарай, топтық сана мен жеке мінез-құлықты анықтауда белгілі бір қиындық бар: жеке тұлға элеуметтік болмыс ретінде бір уақытта бірнеше шағын топтар мен ұжымдарға жатады, олардың табиғатының әртүрлі аспектілері оларға енеді. Бұл әртүрлі топтардың мінез-құлқының ішкі ережелері әрдайым сәйкес келе бермейді және жиі күрт ерекшеленеді, бұл жеке психология мен іс-әрекетте белгілі бір дисгармонияны тудырмайды. Басшының міндеті-бұл мүмкіндікті ескеру және топта туындайтын сәйкессіздіктердің көздерін анықтау, ұжымдық өзара іс-қимыл мен мінез-құлықты қиындататын адамдарға әсер ету. Өз кезегінде менеджер әкімшілік (ресми) және жеке (психологиялық) әдістерді қолдана алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ЭКОНОМИКАЛЫҚ САНАТ РЕТІНДЕГІ ИНВЕСТИЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ МАКРО - ЖӘНЕ МИКРОЭКОНОМИКАНЫ ДАМУДАҒЫ РӨЛІ

Иристаева Ш.Ә. – УА-2111 р-1 тобының студенті
Иманбердиева Б.Е. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Есжанова М.Ж., Новикова М.А. – УА-911 р-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Актуальность данной темы обусловлена тем, что основным фактором, определяющим возможность стабилизации и последующего экономического роста, является высокая инвестиционная активность. Проводимые в Казахстане экономические реформы существенно изменили правовое, финансово-экономическое и социальное положение основного звена народного хозяйства - предприятия (организации), его статус в системе хозяйственного и гражданского оборота.

Summary: The relevance of this topic is due to the fact that the main factor determining the possibility of stabilization and subsequent economic growth is high investment activity. The economic reforms being implemented in Kazakhstan have significantly changed the legal, financial, economic and social position of the main link in the national economy-the enterprise (organization), its status in the system of economic and civil circulation.

Инвестициялар-экономикада жиі қолданылатын ұғымдардың бірі, әсіресе, егер ол трансформация процесінде болса немесе көтерілуді бастан кешірсен. Инвестициялар анықтамасы Қазақстан Республикасының (бұдан әрі – ҚР) 2003 жылғы 8 қаңтардағы № 373-ІІ "инвестициялар туралы" Заңында берілген. Осы Заңға сәйкес инвестициялар дегеніміз - пайда табу және (немесе) басқа да пайдалы әсерге қол жеткізу үшін кәсіпкерлік және (немесе) басқа да қызмет объектілеріне салынған ақша, бағалы қағаздар, басқа да мүлік, оның ішінде мүліктік құқықтар, ақшалай бағасы бар басқа да құқықтар.

"Инвестиция" термині латынның "invest" сөзінен шыққан, бұл инвестиция дегенді білдіреді. Кеңірек түсіндіруде ол одан әрі өсу үшін капиталды инвестициялауды білдіреді.

Инвестициялар деп кең мағынада пайда және (немесе) өзге де оң нәтиже алу мақсатында жаңа кәсіпорындар құруға, жұмыс істеп тұрғандарын кеңейтуге, қайта жаңартуға және техникалық қайта жаратандыруға, жылжымайтын мүлік, акциялар, облигациялар және басқа да бағалы қағаздар мен активтерді сатып алуға бағытталған ақша қаражаты, мемлекеттің мүліктік және зияткерлік құндылықтары, заңды және жеке тұлғалар түсініледі.

Инвестициялар-бұл күрделі салымдарға қарағанда кең ұғым.

Инвестициялар әдетте портфельдік және нақты болып бөлінеді.

Портфельдік (қаржылық) инвестициялар - акцияларға, облигацияларға, басқа да бағалы қағаздарға, басқа да кәсіпорындардың активтеріне салымдар.

Нақты инвестициялар-жаңа кәсіпорындарды құруға, жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды қайта жаңартуға және техникалық қайта жаратандыруға салымдар. Бұл жағдайда инвестиция салатын инвестор өзінің өндірістік

капиталын - негізгі өндірістік қорларды және олардың жұмыс істеуі үшін қажетті айналым қаражатын арттырады.

Портфельдік инвестицияларды жүзеге асыру кезінде инвестор дивидендтер алу арқылы өзінің қаржылық капиталын - бағалы қағаздарға кірісті арттырады.

Қазақстан Республикасының Үкіметі (ҚР) тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау туралы заң қабылдады, ол ҚР Конституциясына негізделеді және нормалар мен нормативтік - құқықтық актілерден тұрады.

Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдау жасалады:

инвестициялық қызметті қамтамасыз етудің заңнамалық кепілдіктерінде;

жеңілдіктер мен преференциялар жүйесін белгілеуге;

инвесторлар алдында ҚР атынан өкілдік етуге уәкілетті жалғыз мемлекеттік орган бар;

Қазақстан Республикасының Үкіметі халықаралық ұйымдармен жасасқан шарттарға және Қазақстан Республикасының тиісті нормативтік құқықтық актілеріне сәйкес саяси және реттеушілік тәуекелдерді жабуға кепілдіктер беруде [1].

Тікелей инвестицияларды мемлекеттік қолдаудың мақсаты тізбесін ҚР Президенті бекітетін экономиканың басым секторларында тауарлар өндірісін, жұмыстарды және қызметтер көрсетуді жедел дамытуды қамтамасыз ету үшін қолайлы инвестициялық ахуал жасау болып табылады.

ҚР мақсатына қол жеткізу барысында келесі міндеттерді шешеді::

Жаңа технологияларды, озық техника мен ноу-хауды енгізу.

Ішкі нарықты жоғары сапалы тауарлармен және қызметтермен молықтыру.

Отандық тауар өндірушілерді мемлекеттік қолдау және ынталандыру.

Экспортқа бағдарланған және импортты алмастыратын өндірістерді дамыту.

ҚР шикізат базасын ұтымды және кешенді пайдалану.

Менеджмент пен маркетингтің заманауи әдістерін енгізу.

Жаңа жұмыс орындарын құру.

Жергілікті кадрларды үздіксіз оқыту жүйесін енгізу, олардың біліктілік деңгейін арттыру.

Өндірісті қарқындатуды қамтамасыз ету.

Өндірістік позициялардан инвестициялық қызметті мемлекеттік реттеу күрделі салымдар нысанында жүзеге асырылады және оны ҚР мемлекеттік билік органдары жүргізеді, бұл нақты - ғимараттар мен құрылыстарды салу кезіндегі құрылыс-монтаждау жұмыстарына арналған шығындар; машиналар мен жабдықтарды сатып алу, монтаждау, баптау;

жобалау-іздігіру жұмыстары; салынып жатқан кәсіпорынның дирекциясын ұстау; кадрларды даярлау және қайта даярлау; құрылысқа байланысты жер учаскелерін бөлу және қоныс аудару жөніндегі шығындар және т. б.

Статистикалық есеп пен экономикалық талдауда нақты инвестициялар капитал құрушы деп те аталады. Капиталды құрайтын инвестициялар келесі элементтерді қамтиды:

- негізгі капиталға инвестициялар;
- күрделі жөндеуге арналған шығындар;
- жер учаскелерін және табиғат пайдалану объектілерін сатып алуға

Инвестициялар;

- материалдық емес активтерге инвестициялар (патенттер, лицензиялар, бағдарламалық өнімдер, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық әзірлемелер және т. б.);

- материалдық айналым қаражатын толықтыруға Инвестициялар.

Капитал құраушы инвестициялар құрылымында негізгі орынды негізгі капиталға салынған инвестициялар алады, олардың көлеміне жұмыс істеп тұрған өнеркәсіптік, ауыл шаруашылығы, көлік, сауда және басқа да кәсіпорындарды жаңа салуға, реконструкциялауға, кеңейтуге және техникалық қайта жарактандыруға арналған шығындар, тұрғын үй және мәдени - тұрмыстық құрылысқа арналған шығындар кіреді [2].

Бұл деңгейде олар ең алдымен келесі мақсаттарға жету үшін қажет:

- өндірісті кеңейту және дамыту;
- негізгі қорлардың шамадан тыс моральдық және физикалық тозуына жол бермеу;
- өндірістің техникалық деңгейін арттыру;
- нақты кәсіпорын өнімдерінің сапасын арттыру және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету;
- табиғатты қорғау іс-шараларын жүзеге асыру;
- бағалы қағаздарды сатып алу және басқа кәсіпорындардың активтеріне қаражат салу.

Сайып келгенде, олар болашақта кәсіпорынның қалыпты жұмыс істеуін, тұрақты қаржылық жағдайды және кірісті барынша арттыруды қамтамасыз ету үшін қажет.

Осылайша, инвестициялар маңызды экономикалық категория болып табылады және макро-Да Да, микро деңгейде де маңызды рөл атқарады, ең алдымен қарапайым және кеңейтілген көбею, құрылымдық қайта құру, кірісті ұлғайту және осы негізде көптеген әлеуметтік мәселелерді шешу.

Бірақ жалпы экономикалық тұрақсыздыққа, инфляцияның жоғары қарқынына, кәсіпорындардың кірістілік деңгейінен асатын несиелер бойынша жоғары пайыздық мөлшерлемелерге байланысты соңғы жылдары күрделі салымдар мен күрделі құрылыс көлемі күрт төмендеді, бұл ықпал етпеді, керісінше республиканың экономикалық жағдайын нашарлатты.

Республикадағы инвестициялық қызметтің жай-күйі мынадай көрсеткіштердің серпінімен сипатталады:

- инвестициялардың жалпы көлемі;
- жалпы ішкі өнімдегі инвестициялардың үлесі (ЖІӨ);
- инвестициялардың жалпы көлеміндегі нақты инвестициялардың үлесі;

- нақты инвестициялардың жалпы көлемі;
- негізгі капиталға бағытталған нақты инвестициялардың үлесі және т. б.

Жанама, бірақ объективті түрде инвестициялық қызметтің жай-күйі негізгі макроэкономикалық көрсеткіштердің өсу қарқынын сипаттайды:

- 1) ұлттық табыстың;
- 2) ЖІӨ және ЖҰӨ;
- 3) өнеркәсіп өндірісінің көлемі;
- 4) өнеркәсіп өнімінің жекелеген аса маңызды түрлерін шығару;
- 5) ауыл шаруашылығы өндірісінің көлемі;
- 6) Қоғамдық Еңбек өнімділігі;
- 7) және басқалар.

Инвестициялық қызметті бағалаудағы осы көрсеткіштердің объективтілігі олардың өсуі инвестиция салусыз мүмкін еместігімен байланысты. Дәл осындай көрсеткіштер белгілі бір дәрежеде инвестицияларды пайдалану тиімділігін сипаттайды. Егер осы көрсеткіштердің өсу қарқыны инвестициялардың өсу қарқынынан асып кетсе, онда бұл инвестицияларды пайдалану тиімділігінің артуының айқын белгісі және керісінше.

Инвестиция деңгейі қоғамның ұлттық кірісінің көлеміне айтарлықтай әсер етеді; содан кейін оның динамикасы ұлттық экономикадағы көптеген макро үйлесімдерге байланысты.

Инвестициялар көзі жинақ болып табылады. Бірақ мәселе жинақтауды бір шаруашылық жүргізуші субъектілер жүзеге асырады, ал инвестицияларды мүлдем басқа адамдар тобы немесе шаруашылық жүргізуші субъектілер жүзеге асыра алады. Жалпы халықтың жинақтары инвестиция көзі болып табылады (мысалы, жұмысшының, мұғалімнің, дәрігердің, полицейдің және т.б. жинақтары). Бірақ бұл адамдар қоғамның капитал игіліктерінің нақты өсуіне байланысты капитал құруды немесе инвестициялауды жүзеге асырмайды. Әрине, инвестиция көзі қоғамда жұмыс істейтін өнеркәсіптік, ауылшаруашылық және басқа кәсіпорындардың жинақтары болып табылады.

Сонымен қатар, инвестор шешімдерді әзірлеу кезінде инвестициялардың балама мүмкіндіктерін әрдайым ескереді және пайыздық мөлшерлеме деңгейі мұнда шешуші болады. Инвестор жаңа зауыт немесе фабрика (кез-келген кәсіпорын) құрылысына ақша сала алады немесе ақша ресурстарын банкке орналастыра алады. Егер пайыздың нормасы пайданың күтілетін нормасынан жоғары болса, онда инвестициялар жүзеге асырылмайды және, керісінше, егер пайыздың нормасы пайданың күтілетін нормасынан төмен болса, кәсіпкерлер инвестициялау жобаларын жүзеге асырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

АНАЛИЗ ОБЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АО «ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА»

Исакова Н.А., Артыкова У.А. – студенты группы БФ-2111 р-1

Хорошавина Е.М. – студентка группы БФ-2011 р-1

Абдималик С.Б. – студент группы БФ-911 к-1

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Таза пайда 6 жыл ішінде өсуді көрсетті. Соңғы алты жылда таза пайда көрсеткішіне қатысты оң динамиканы атап өтуге болады.

Summary: Net profit showed growth for 6 years. Over the past six years, we can note a positive trend relative to the net profit indicator.

Чистая прибыль банка за последние шесть лет демонстрирует положительную динамику. Чистая прибыль банка по итогам 2021 года выросла на 46,1% и составила 253,431 млрд. долл.тенге. Процентный доход по сравнению с 2020 годом увеличился на 35,7%, до 675,699 млрд. долл.тенге. Чистый процентный доход до резервных отчислений на обесценение составил 348,269 млрд. долл.тенге на 40,1%. Чистая процентная маржа выросла до 5,2% годовых в 2021 году по сравнению с 5% годовых за 12 месяцев 2020 года. В прошлом году активы банка выросли на 1,1%, до 8,96 трлн. тенге, кредитный портфель-на 9%, 3,9 трлн.до тенге. тенге, резервы под обесценение-на 29,2%, 409,793 млрд. Долл. [1].

В 2021 году отмечен рост процентных доходов на 35,8% к 2020 году за счет увеличения среднепроцентных активов по портфелю ценных бумаг и займам клиентам и роста средних ставок. Процентные расходы выросли на 29,5% за счет увеличения средних остатков по процентным обязательствам и роста средней процентной ставки.

В результате чистый процентный доход до перевода составил 348,3 млрд. долл.рост на 40,1% до тенге.

Чистая прибыль показала рост в течение 6 лет. За последние шесть лет можно отметить положительную динамику относительно показателя чистой прибыли. По сравнению с показателем 2020 года (173,5 млрд. долл.тенге), увеличившись на 46%, в 2021 году до 253,431 млрд. долл. тенге.). Увеличение чистой прибыли произошло в результате роста процентных доходов, комиссионных доходов, рост которых произошел после покрытия роста провизий по проблемным активам и роста основных статей расходов [1].

Темпы кредитования демонстрируют устойчивый рост. В 2021 году займы клиентам выросли на 9% и составили 3 891 млрд. долл.тенге. Годом ранее показатель вырос на 37% до 2 604 млрд. долл.в 2019 году.3 568 млрд. тенге в 2020 году. тенге. Этот рост обусловлен стабильной ситуацией в экономике и улучшением доступа к долгосрочному фондированию в тенге [2].

С начала года курс тенге вырос с 332,33 тенге до 384,2 тенге на 1 января 2021 года до 1 января 2019 года. На 1 января 2019 года доля выданных займов в валюте составила 32,8% от общего кредитного портфеля (нетто).

В кредитном портфеле банка в основном преобладают займы, предоставленные законным клиентам, на долю которых приходится 75% кредитного портфеля.

В разрезе секторов кредитный портфель банка хорошо диверсифицирован с большей концентрацией розничных займов и займов, выданных в секторе услуг с долей кредитного портфеля (брутто) 25,4% и 16,7%.

Доля валютных кредитов от общего объема кредитов на 1 января 2019 года составила 32,8%.

Депозиты-основной источник фондирования. Основным источником фондирования по-прежнему остаются депозиты. По состоянию на 1 января 2019 года доля депозитов от общих обязательств составляет 82,6% и 72,8% от общих активов.

Соотношение кредитов (нетто) к депозитам на 1 января 2019 года составило 53,3%.

С начала 2020 года депозитная база выросла на 6,4%.

Вклады клиентов в основном представляют собой депозиты физических лиц с долей 52% от общей депозитной базы. Доля нефтегазового сектора составляет 10,3% от общей депозитной базы. Дивидендные выплаты растут [3].

18 марта 2019 года акционеры Евразийского банка утвердили свои годовые дивиденды ГОСО в размере 49,8% от чистой прибыли, что составляет 10,78 тенге на одну простую акцию. Регистрация реестра состоялась 22 апреля, а предыдущий день был 17 апреля. Дивиденды выплачиваются 3 июня 2019 года. Дивидендный доход составляет 10,1%. В мае 2019 года председатель правления банка Умут Шаяхметова заявила, что банк может пересмотреть свою дивидендную политику в части повышения коэффициента выплат с текущего уровня, ограниченного 50% чистой прибыли. В связи с этим мы хотим к нашему прогнозу постепенное увеличение коэффициента выплат с 50% от текущего уровня до 70% в 2022 году.

По мультипликатору P/E и P / В Евразийский банк выглядит привлекательно по сравнению с аналогами. По этому показателю Евразийский банк выглядит более привлекательно, чем аналоги, торгуясь с дисконтом в размере 61% акций по этому показателю.

Доля просроченных займов выросла с 7,6% до 9,1%. Кредитный портфель банка, согласно консолидированной финансовой отчетности, вырос на 7% до 3 481 млрд. долл.тенге. Сформированные резервы на конец 2021 года находятся на уровне 10% от общего кредитного портфеля. В связи с ростом кредитного портфеля доля резервов увеличилась по отношению к 2020 году.

Согласно данным статистики НБРК, по состоянию на 2019 год кредитный портфель Евразийского банка (в отдельности) составил 3,9 млрд. долл.тенге, в том числе просроченные кредиты составили 541,7 млрд. долл. тенге или 13,69% от общего ссудного портфеля. Доля кредитов со сроком выплаты более 90 дней

составила 9,43%. Можно отметить постепенное снижение объема проблемных кредитов с 15,3% на начало 2018 года до 13,69% в 2019 году.

Однако с начала года наблюдается увеличение доли проблемных кредитов (+90 дней) с 9,1% до 9,35% к 2019 году.

Доля проблемных кредитов, имеющих более 90 дней по сравнению с сектором, превышает среднее значение по банковскому сектору. Дополнительно, в 2019 году сумма сформированных провизий банка находилась на уровне 155%, что ниже среднего показателя по сектору (168%).

Следует отметить высокую капитализацию Евразийского банка в 2019 году. Капитал банка в 2019 году составил 1 003 млрд. долл. тенге.

Эмитент выполняет пруденциальные требования относительно достаточности капитала со значительными запасами. С 1 января 2020 года нормативы увеличились до 9,5% (k1-1), 10,5% (k1-2) и 12% (k2).

В 2019 году рост кредитного портфеля (нетто), по прогнозам банка, ожидается на уровне 7%. Мы считаем, что снижение базовой ставки в 2019 году до конца года примерно на 8,5% может стать толчком для роста кредитования. Тем не менее, мы считаем, что темпы кредитования сдерживаются отсутствием качественных заемщиков и слабым спросом со стороны населения.

Стоит отметить, что активизация экономической деятельности связана с ростом ВВП, который с начала года увеличился на 4%. Согласно прогнозу МВФ, прогноз роста ВВП Казахстана в 2020 году увеличится с 3,1% до 3,2%, что также свидетельствует в пользу среднего роста кредитования. Кроме того, в банке наблюдается очень высокий уровень ликвидности на балансе, что влияет на доходность банка и в дальнейшем может привести к росту кредитного портфеля.

Стоимость риска или соотношение сформированных провизий к кредитному портфелю (гросс) ожидается на уровне 0,9% согласно прогнозам банка в 2019 году. В 2021 году стоимость риска составила 0,5%.

Чистая прибыль банка в 2021 году составила 253,431 млрд. долл. рентабельность среднего собственного капитала (ROAE) составляет 25,3%, что является очень высоким показателем на рынке.

Мы ожидаем, что с 2020 года ROAE банк будет постепенно снижаться, поскольку уровень капитала будет расти быстрее, чем чистая прибыль.

Чистая прибыль от продолжающейся деятельности в 2019 году составила около 272,2 млрд. долл. тенге.

Осуществили сравнительный анализ Евразийского банка с подбором компаний из стран Восточной Европы и СНГ. Всего в наш выбор вошли 12 банков-крупнейшие публичные банки развивающихся рынков, стран Восточной Европы и СНГ. По этому показателю Евразийский банк выглядит более привлекательно, чем аналоги, торгуясь с дисконтом в размере 61% акций по этому показателю.

В целом, АО "Евразийский банк" является одним из крупнейших банков Казахстана, и в связи с долгой историей деятельности банка доверие к нему

среди населения растет, а также растет количество и качество банковских продуктов.

Список использованной литературы:

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д. э. н., профессора Томилова В. В. - М.: Юрайт - Издат, 2021. - 320с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. - М.: Высшая школа, 2019. – 351 с.

ӘОЖ 336.71

**БАНКТЕРДЕГІ ЖӘНЕ БАНКТІК ЕМЕС КРЕДИТТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ
ҚАРЖЫЛЫҚ ИННОВАЦИЯЛАР ҰҒЫМЫ**

Исламов Б.А., Есенова М.С. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері
Жолдыбай А.С. – БФ-2011 к-3 тобының студенті
Мақсымхан Ұ.Ш. – БФ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях трансформации и глобализации экономики Казахстана возрастает роль и значение инноваций. Инновационное развитие экономики сегодня рассматривается многими странами как один из основных путей экономического роста, обеспечения конкурентоспособности. Новые технологии банковского обслуживания-это инновации, которые являются частью более мощного процесса, охватывающего всю мировую экономику. Поэтому сначала обратимся к некоторым общим теоретическим вопросам.

Summary: In the context of transformation and globalization of the economy of Kazakhstan, the role and importance of innovations is growing. Innovative development of the economy today is considered by many countries as one of the main ways of economic growth, ensuring competitiveness. New banking services technologies are innovations that are part of a more powerful process that has engulfed the entire global economy. Therefore, first we turn to some general theoretical questions.

Инновация мен инновациялық процесс рөлін қазіргі заманғы түсіну ұзақ тарихқа ие. Бір дәуірден екінші дәуірге ауысқан кезде кредиттік ұйымдардың жұмыс істеуінде ғылымның рөлі арта түсті [1].

Инновациялар туралы экономикалық көзқарастар Ежелгі дәуірден бері белгілі. Сонымен, философ Платон өзінің "Мемлекет" еңбегінде "пайыздар бойынша несиелерге тыйым салу керек, өйткені ол бәсекелестік пен алауыздық жойылып, несиелер қажетсіз болады, алтын мен күміс сияқты несиелер мен пайыздарға тыйым салынады" деп атап өтті.

"Инновация" ұғымы алғаш рет мәдениеттанушылардың зерттеулерінде пайда болды және бір мәдениеттің кейбір элементтерін екіншісіне енгізуді білдірді. Дәстүрлі өмір салтын жетілдіру процесінде техникалық, технологиялық, ұйымдастырушылық, экономикалық және басқа инновациялардың заңдылықтары зерттеле бастады. Қазіргі уақытта инновацияны экономикалық тұрғыдан зерттеу өзекті болып табылады.

Кредиттік ұйымның тиісті ұйымдық-құқықтық нысандағы заңды тұлға үшін заңдарда көзделген құрылтай құжаттары болады.

Несиелік ұйымның жарғысында мыналар болуы керек:

- 1) фирмалық атауы;
- 2) ұйымдық-құқықтық нысанын көрсету;
- 3) басқару органдарының және оқшауланған бөлімшелерінің мекенжайы (орналасқан жері) туралы мәліметтер;
- 4) осы Заңның 5-бабына сәйкес жүзеге асырылатын банк операцияларының және мәмілелердің тізбесі;
- 5) жарғылық капиталдың мөлшері туралы мәліметтер;
- 6) басқару органдарының, оның ішінде атқарушы органдардың және ішкі бақылау органдарының жүйесі туралы, олардың құрылу тәртібі және олардың өкілеттіктері туралы мәліметтер;
- 7) заңдарда көрсетілген ұйымдық-құқықтық нысандағы заңды тұлғалардың жарғылары үшін көзделген өзге де мәліметтер қоса беріледі [2].

Несиелік ұйым өзінің құрылтай құжаттарына енгізілген барлық өзгерістерді тіркеуге міндетті. "Заңды тұлғаларды және жеке кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеу туралы" Заңның 17-бабының 1-тармағында, ҚР Банкінің нормативтік актілерінде көзделген құжаттарды кредиттік ұйым өзі белгілеген тәртіппен ҚР Банкіне ұсынады. ҚР банкі тиісті түрде ресімделген барлық құжаттарды берген күннен бастап бір ай мерзімде кредиттік ұйымның құрылтай құжаттарына енгізілетін өзгерістерді мемлекеттік тіркеу туралы шешім қабылдайды және "заңды тұлғаларды және дара кәсіпкерлерді мемлекеттік тіркеу туралы" Заңның 2 - бабына сәйкес уәкілетті атқарушы билік органына (бұдан әрі-уәкілетті тіркеуші орган) мәліметтер мен құжаттарды жібереді осы органның заңды тұлғалардың бірыңғай мемлекеттік тізілімін жүргізу жөніндегі функцияларды жүзеге асыруы үшін қажетті [3].

Қазақстан Республикасының Банкі қабылдаған көрсетілген шешімнің және ол ұсынған қажетті мәліметтер мен құжаттардың негізінде уәкілетті тіркеуші орган қажетті мәліметтер мен құжаттарды алған күннен бастап бес жұмыс күнінен аспайтын мерзімде заңды тұлғалардың бірыңғай мемлекеттік тізіліміне тиісті жазба енгізеді және тиісті жазба енгізілген күннен кейінгі жұмыс күнінен кешіктірмей бұл туралы Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген тәртіппен хабарлайды. ҚР Банкі. ҚР Банкінің кредиттік ұйымның құрылтай құжаттарына енгізілетін өзгерістерді мемлекеттік тіркеу мәселесі бойынша уәкілетті тіркеуші органмен өзара іс-қимылы ҚР Банкі уәкілетті тіркеуші органмен келіскен тәртіппен жүзеге асырылады [4].

Кредиттік ұйымның жарғылық капиталы оның қатысушыларының салымдарының шамасынан жасалады және оның кредиторларының мүдделеріне кепілдік беретін мүліктің ең төменгі мөлшерін айқындайды.

Заңды тұлғалардың, оның ішінде корреспондент-банктердің тапсырмасы бойынша олардың банктік шоттары бойынша есеп айырысуды жүзеге асыру құқығын көздейтін лицензия алу туралы өтініш берген жаңадан тіркелген банктік емес кредиттік ұйымның жарғылық капиталының ең аз мөлшері

мемлекеттік тіркеу және банк операцияларын жүзеге асыруға лицензия беру туралы өтініш берілген күні 90 миллион рубль сомасында белгіленеді. Мұндай лицензияны алуға өтініш білдірмейтін жаңадан тіркелген банктік емес кредиттік ұйымның жарғылық капиталының ең аз мөлшері мемлекеттік тіркеу және банк операцияларын жүзеге асыруға лицензия беру туралы өтініш берілген күні 18 миллион тенге сомасында белгіленеді.

ҚР банкі кредиттік ұйымның жарғылық капиталына мүліктік (ақшалай емес) салымдардың шекті мөлшерін, сондай-ақ жарғылық капиталды төлеуге енгізілуі мүмкін ақшалай емес нысандағы мүлік түрлерінің тізбесін белгілейді.

Тартылған ақша қаражатын несие ұйымының жарғылық капиталын қалыптастыру үшін пайдалануға болмайды. Кредиттік ұйымға қойылатын талаптарды есепке алу арқылы кредиттік ұйымның жарғылық капиталын ұлғайту кезінде оның жарғылық капиталын төлеуге жол берілмейді. ҚР банкі кредиттік ұйым құрылтайшыларының (қатысушыларының) қаржылық жағдайын бағалау тәртібі мен критерийлерін белгілеуге құқылы.

Мемлекеттік заңдарда көзделген жағдайларды қоспағанда, мемлекеттік бюджеттің және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардың қаражатын, бос ақша қаражатын және мемлекеттік биліктің мемлекеттік органдарының қарауындағы өзге де меншік объектілерін кредиттік ұйымның жарғылық капиталын қалыптастыру үшін пайдалануға болмайды.

ҚР субъектілері бюджеттерінің, жергілікті бюджеттердің қаражаты, бос ақша қаражаты және ҚР субъектілерінің мемлекеттік билік органдары мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының қарамағындағы өзге де меншік объектілері тиісінше ҚР субъектісінің заңнамалық актісі немесе осы мемлекеттік Заңда және басқа да мемлекеттік органдарда көзделген тәртіппен жергілікті өзін-өзі басқару органының шешімі негізінде кредиттік ұйымның жарғылық капиталын қалыптастыру үшін пайдаланылуы мүмкін заңдар.

Бір заңды немесе жеке тұлғаның не өзара келісіммен байланысты заңды және (немесе) жеке тұлғалар тобының не бір - біріне қатынасы бойынша еншілес немесе тәуелді болып табылатын заңды тұлғалар тобының акцияларының 1 пайызынан астам бір немесе бірнеше мәмілелері нәтижесінде сенімгерлік басқаруға сатып алуы және (немесе) алуы (бұдан әрі-сатып алу) 20 пайыздан астамы - ҚР Банкінің алдын ала келісімін талап етеді. ҚР Банкі өтінішті алған сәттен бастап 30 күннен кешіктірмей өтініш берушіге өзінің шешімі - келісімі немесе бас тартуы туралы жазбаша нысанда хабарлайды. Бас тарту дәлелді болуы тиіс. Егер ҚР Банкі көрсетілген мерзім ішінде қабылданған шешім туралы хабарламаса, кредиттік ұйымның акцияларын (үлестерін) сатып алуға рұқсат етілген болып есептеледі. ҚР Банкінің кредиттік ұйым акцияларының (үлестерінің) 20 пайызынан астамын сатып алуға келісім алу тәртібі және кредиттік ұйым акцияларының (үлестерінің) 1 пайызынан астамын сатып алу туралы ҚР Банкіні хабардар ету тәртібі Мемлекеттік заңдармен және оларға сәйкес қабылданатын ҚР Банкінің нормативтік актілерімен белгіленеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Белоглазова Г.Н., Кроливецкая Л.П. Банковское дело организация деятельности коммерческого банка. Учебник для вузов. — М.:Издательство Юрайт, 2017 г. — 422 с.
2. Букин С. Безопасность банковской деятельности: Учебное пособие. — СПб.: Питер, 2016 г. 288 с.
3. Бусов, В. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) : учеб. для бакалавров / В. И. Бусов, О. А. Землянский, А. П. Поляков ; под ред. В. И. Бусова. – М. : Юрайт, 2015. – 430 с.
4. Горелая, Н. В. Организация кредитования в коммерческом банке : учеб. пособие / Н. В. Горелая. – М. : Форум : ИНФРА-М, 2017. – 207 с.

ӘОЖ 372.8

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН МАҢЫЗЫ

Исмаилова Ә.Ғ. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Назаров И.Ж., Қосқара О.Т. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Шамшідінов Ш.Ж. – МП-942 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Байкенжеева Д.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Производительность труда является важным оценочным показателем, основным критерием эффективности деятельности предприятия. В зависимости от различных факторов производительность труда может как увеличиваться, так и снижаться.

Summary: Labor productivity is an important assessment indicator, the main criterion for the effectiveness of the enterprise. Depending on various factors, labor productivity can both increase and decrease.

Еңбек өнімділігі шығарылған өнімнің немесе көрсетілген қызметтердің еңбек шығындарының бірлігіне келетін үлесін сипаттайды [1].

Еңбек өнімділігі жекелеген өңірлер мен кәсіпорындар ғана емес, жалпы ел экономикасының бәсекеге қабілеттілік факторы ретінде әрекет етеді [2].

Еңбек өнімділігінің проблемалары экономикалық ғылымға ХІХ ғасырдың екінші жартысында, АҚШ-та бір өндірістік жұмысшыға заттай сене бастаған кезде қызығушылық таныта бастады. Содан кейін олар еңбек өнімділігін ақшалай түрде есептеуге көшті. 1950 жылдардың аяғынан бастап Еңбек өнімділігі тек жұмысшылардың ғана емес, сонымен қатар өнеркәсіптік кәсіпорындарда да, экономиканың басқа салаларындағы кәсіпорындарда да барлық қызметкерлердің әрекетін ескере отырып есептеле бастады. ХХ ғасырдың екінші жартысында Еңбек өнімділігі өндірісті талдау және жоспарлау құралы ретінде қолданыла бастады, бірақ әртүрлі елдердегі өнімділікті есептеу айтарлықтай ерекшеленді.

Қазақстанда еңбек өнімділігіне қатынасы тарихтың барлық кезеңдерінде әр түрлі болды:

- кеңес заманында Еңбек өнімділігі өндіріс нәтижелілігін анықтаудың негізгі көрсеткіші болды;

- экономиканың нарықтық қатынастарына көшу процесінде (1992 жылдан бастап) еңбек өнімділігінің рөлі айтарлықтай өзгерді (бұл көрсеткіш пайдалылық пен рентабельділік көрсеткіштеріне жол бере отырып, тиімділікке қатысты қосымша болды).

Бүгінгі таңда Қазақстан экономикасы дамыған елдерге және бірқатар дамушы елдерге қарағанда еңбек өнімділігінің едәуір төмен деңгейімен сипатталады. Қазіргі уақытта Еңбек өнімділігі еңбек тиімділігінің көрсеткіші ретінде қолданылады. Тұжырымдаманың ең көп таралған анықтамалары

"еңбек тиімділігі", бұл:

- алынған нәтиженің (әсердің) еңбек шығындарына қатынасы;
- еңбек нәтижелілігінің дәрежесі, жұмыс операцияларын орындау нәтижелілігінің деңгейі немесе еңбек нәтижелілігі (қызметкердің қызметі, адамдардың еңбек қызметі).

Еңбек өнімділігі дегеніміз көбінесе материалдық тауарлар өндірісіндегі қызметкердің еңбек шығындарының тиімділік дәрежесін немесе уақыт бірлігіне белгілі бір (көп немесе аз) өнім шығару қабілетін білдіреді. Еңбек өнімділігі мәселелерін көптеген авторлар зерттейді, бірақ Еңбек өнімділігі туралы ілімнің негізін кәсіпорынның өнімділігі мен тиімділігі арасындағы байланысты тапқан А.Смит пен Д. Риккардо қалаған. Еңбек өнімділігі кәсіпорын қызметінің маңызды экономикалық көрсеткіші болып табылады. Бұл еңбек өнімділігінің артуы компанияға жұмысшылардың тұрақты санымен үлкен нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретіндігіне байланысты. Еңбек өнімділігі туралы деректер:

- кәсіпорын басшылығы мен бөлімшелерін, сондай-ақ билік органдарын хабардар ету;

- Еңбек өнімділігі туралы есептілікті қалыптастыру;
- қызметкерлерді бағалау және ынталандыру;
- персоналдың еңбек тиімділігіне талдау жүргізу;
- кәсіпорын қызметін экономиканың басқа кәсіпорындарымен және салаларымен салыстыруды жүргізу.

Халық шаруашылығы тұрғысынан еңбек өнімділігінің артуы:

- ЖІӨ, ЖҮӨ және ЖҰӨ өсімі;
- жинақтау және тұтыну қорларының өсуі;
- кеңейтілген өндіріс үшін базаны қалыптастыру;
- әлеуметтік проблемаларды реттеу, халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасын арттыру үшін база қалыптастыру;
- елдің экономикалық өсуі үшін базаны қалыптастыру.

Еңбекті оңтайлы ұйымдастыру есебінен кәсіпорындар еңбек өнімділігінің, еңбек шығындарын үнемдеудің жоғары мәндеріне қол жеткізеді, жалақы қорын үнемдеу резервтерін және одан аударымдарды анықтайды, өнімнің өзіндік құнын төмендете отырып, шикізатты, материалдар мен жабдықтарды тиімді пайдалануды қамтамасыз етеді.

Еңбекті ұйымдастыруды жетілдірудің негізгі бағыттары оңтайландыру болып табылады:

- еңбек бөлінісі мен кооперациясы;
- қызметкерлердің денсаулығы мен жұмыс қабілеттілігіне әсер ететін еңбек жағдайлары;
- жұмыс орындарын құру.

Осылайша, еңбек өнімділігін басқару тәртібін қалыптастыруға болады.

Бірінші кезең кәсіпорынның қаржы–экономикалық қызметінің қолданыстағы көрсеткіштерін бағалау және өлшеу болып табылады. Бұл кезеңде нарықты талдау, нарықта шығарылатын тауардың позициясын бағалау жүргізіледі, шаруашылық қызметтің қажетті көрсеткіштері жоспарланады.

Екінші кезең-еңбек өнімділігін арттыруды жоспарлау және еңбек өнімділігін арттырудың белгіленген көрсеткіштеріне қол жеткізу үшін іс-шаралар әзірлеу. Еңбек өнімділігінің өсуін жоспарлау оның өсуінің негізгі факторлары мен резервтерін анықтау және талдау негізінде жүзеге асырылады.

Үшінші кезең 2 бағытты қамтиды: кәсіпорын персоналын еңбек өнімділігін басқару бағдарламасын енгізуге таныстыру және даярлау жөніндегі жұмысты ұйымдастыру, сондай-ақ жоспарланған іс-шараларды іске асыру.

Төртінші кезең қызметкерлерді ынталандыруға негізделген: материалдық және материалдық емес ынталандыру.

Бүгінгі таңда көптеген отандық кәсіпорындарда материалдық ынталандыру басым. Алайда, персоналды ынталандыруға деген мұндай көзқарас кейде дұрыс емес және тиімсіз, өйткені ол персоналдың әлеуетін ашпайды.

Материалдық ынталандыру-бұл нақты нәтижелерге қол жеткізуге қызметкерлердің материалдық қызығушылығын қамтамасыз ету және арттыру үшін формалар мен әдістердің жиынтығы.

Материалдық ынталандыру мыналарды қамтиды:

- ақшалай ынталандыру (ақшалай көтермелеулер мен санкциялардың әртүрлі түрлерін пайдалану);
- ақшаға сатып алуға болмайтын игіліктер (медициналық сақтандыру бойынша жәрдемақылар, кезекті демалыстарды төлеу, науқастануы бойынша демалыстарды төлеу және т.б.).

Материалдық ынталандыру кәсіпорынның жоғары білікті кадрларды жоғалтпайтынына, тыңшылыққа, жұмысқа адал емес көзқарасқа және т.б. 100% кепілдік бермейді, сондықтан материалдық ынталандыру материалдық емес ынталандырумен жақсы толықтырылады. Еңбекті материалдық емес ынталандыру әлеуметтік және психологиялық шаралардың кең спектрін қамтиды:

- моральдық ынталандыру (психологиялық көзқарасқа негізделген персоналдың мінез-құлқына әсер ету);
- бос уақытты ынталандыру (қызметкерлерге жұмысты мерзімінен бұрын орындауға рұқсат беру, бұл оған бос уақыт пен қосымша демалыс береді);
- ұйымдастырушылық ынталандыру (қызметкерлердің қалаған нәрселеріне қол жеткізуге қызығушылығын қамтамасыз етеді, яғни лауазымын немесе дәрежесін жоғарылату).

Бесінші кезең - алынған нәтижелерді бағалау, талдау және еңбек пен тұтастай алғанда кәсіпорын жұмысының тиімділігін арттыру үшін одан әрі бағыттарды анықтау.

Кәсіпорындағы еңбек өнімділігін арттыру оның қызметінің барлық аспектілерін жан-жақты тиімді басқарумен мүмкін болады. Қазіргі заманғы жоғары технологиялық өндіріске жалпы және кәсіптік білімнің, Біліктіліктің үнемі өсіп келе жатқан деңгейі бар, дүниетанымы кең қызметкер қажет. Осылайша, экономиканың инновациялық бағдарының маңызды шарты жұмыс күші нарығында білім деңгейін сапалы арттыру болып табылады.

Қазақстанда еңбек өнімділігін арттыру экономикалық және әкімшілік кедергілерді алып тастау, кәсіпорындарды ынталандыру, технологиялық жаңарту және т. б. есебінен жүргізілуге тиіс.

Төмен еңбек өнімділігінің себебін анықтау үшін отандық еңбек нарығын талдау қажет:

- көші-қон (мигранттардың басым көпшілігі
- бұл біліктілігі төмен және орыс және қазақ тілдерін нашар білетін кадрлар, ал білімді және жоғары білікті кадрлар біздің елден кетеді);

- өмір сүру ұзақтығы және туу деңгейінің төмендігі (Қазақстанда өмір сүрудің орташа ұзақтығы -72,3 жыл, және болжамдар қызметкерлердің "жаста"одан әрі ұлғаюын көрсетеді);

- денсаулық (Дені сау адамдардың Еңбек өнімділігі 20% - ға жоғары екені белгілі; жұмысшы персоналдың денсаулығына көңіл-күй, күйзеліске төзімділік, дене белсенділігінің жеткіліксіздігі, үстеме жұмыс және т. б. әсер етеді);

- білім беру (біздің еліміз халықтың жоғары білімі бар үлесі бойынша көшбасшыларға жатады – Қазақстандықтардың 62% – ы, алайда проблема білімнің төмен сапасында жатыр-жоғары оқу орындарында алатын барлық дағдылардың 90% - ға жуығы жұмыс берушілердің талаптарына сәйкес келмейді);

- өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарының 80% - дан астамы әлі де қол еңбегін пайдаланады немесе жартылай автоматтандырылған өндірісі бар. Яғни, олар әлі де толық автоматтандыруға көшу сатысында. Осыған байланысты кәсіпорындарды ұзақ мерзімді қаржыландырудың көлемі мен қолжетімділігін арттыруды қоса алғанда, қаржылық қолдау құралдарын дамыту арқылы жаңғыртуға инвестицияларға ынталандыру; озық жабдықтар мен технологияларды қолдану бөлігінде мемлекеттік қолдау алатын жобаларға қойылатын талаптарды қатаңдату қажет. Қазақстанның еңбек нарығының ерекшеліктерін ескере отырып, кәсіпорындар Еңбек өнімділігі жөніндегі шараларды арттыру үшін өзінің кадр саясатын жетілдіруі, демографиялық, білім беру, халықтың денсаулығы проблемаларын шешу жөніндегі мемлекеттік және қоғамдық жобаларға қатысуы қажет [2].

Сонымен, кәсіпорында кадрларды пайдалану тиімділігі еңбек өнімділігінің көрсеткіштерімен сипатталады. Еңбек өнімділігі-бұл кәсіпорынның да, жалпы елдің де тұрақты экономикалық өсуінің іргетасы. Өз

кезегінде, қоғамның еңбек әлеуеті экономикалық өсудің, елдің әлемдік бәсекеге қабілеттілік деңгейіне қол жеткізудің шешуші факторы ретінде әрекет етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Менеджмент: традиционные и современные модели : справочное пособие / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев, Ю. А. Галицкий; под ред. В. В. Князева, Д. С. Петросяна. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 474 с.

2. Моделирование управленческих решений в сфере экономики в условиях неопределенности : монография / И. И. Белолипецв, С. А. Горбатков, А. Н. Романов, С. А. Фархиева ; под ред. А. Н. Романова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. — 299 с.

УДК 336.71

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Ізбасар А.А., Ормантаев Қ.Р. – студенттері группы ЭУ-2111 р-1
Азамат Е.Е. – студент группы ЭУ-2011 к-1
Хонюков Н.М. – студент группы ЭУ-911 р-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Стаценко О.А.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бюджет кірістері-бұл мемлекеттік функцияларды орындау үшін қажетті біртұтас ортаға топтастырылған елдің қаржы ресурстарының бір бөлігін және заңдарға сәйкес биліктің әрбір деңгейіне өтеусіз және қайтарымсыз тәртіппен түсетін ақша құралдарын көрсетеді. Олар ақша құралдары қорын қалыптастыру процесінде қалыптасатын экономикалық қатынастарды көрсетеді. Бюджет кірістері ұғымы мемлекет кірістері ұғымымен біршама сәйкестендіріледі, бірақ олар Республиканың мемлекеттік кірістер құрылымында шешуші мәнге ие.

Summary: Budget revenues -it reflects a part of the country's financial resources grouped into a single environment necessary for the performance of state functions, and monetary instruments that come into the possession of each level of government authorities free of charge and irrevocably in accordance with the legislation. They reflect the economic relations that are developing in the process of forming a fund of monetary instruments. The concept of budget revenues is somewhat identified with the concept of state revenues, but they are crucial in the structure of state revenues of the republic.

Доходы, поступающие в бюджет, совокупность форм и методов их использования образуют систему поступлений государственного бюджета. Под такими поступлениями понимаются обязательные платежи, зачисляемые в бюджет в определенном размере и в сроки, назначенные Бюджетным кодексом.

Основу поступлений бюджета составляют платежи по видам налогов и сборов. Все юридические лица и граждане, независимо от форм собственности и хозяйствования, расположенных на территории республики, подлежат уплате налогов, сборов и обязательных платежей в бюджет в соответствии с действующим законодательством. Плательщики налогов, сборов и платежей, т. е. юридические и физические лица, обязаны обеспечивать приоритет их уплаты в бюджет перед другими платежами и своевременно и в полном объеме уплачивать их в соответствии с действующим законодательством.

Доходы госбюджета зависят от налоговых поступлений, неналоговых поступлений, доходов от реализации основного капитала, официальных трансфертов, денег, предоставленных государству на безвозмездной основе. Наибольший удельный вес в структуре доходов бюджета в республике занимают налоговые поступления.

Благодаря налогам, сборам, пошлинам можно усовершенствовать приоритетные отрасли экономики и отдельные экономические территории или замедлить их развитие, упорядочить доходы отдельных групп видов, стимулировать определенную экономическую деятельность.

Характеристика, роль и значение налоговых и неналоговых поступлений бюджета.

По определению под налоговыми поступлениями понимаются платежи и другие платежи в бюджет, назначенные Законом РК» О налогах и других обязательных платежах в бюджет РК " (налоговый кодекс). Поэтому экономическое содержание налоговых поступлений составляют налоги, лежащие в их основе. Они образуют особую форму производственных отношений, так как относятся к материальному источнику доходов - перераспределению национального дохода. В связи с этим налоговые поступления характеризуются устойчивыми внутренними признаками, формами развития законодательства и др. Они доказываются денежными отношениями в реальном действии и находятся в движении как часть финансовых отношений.

В соответствии с Бюджетным кодексом РК в состав всех видов бюджета входят следующие налоги:

1. корпоративный подоходный налог.
2. индивидуальный подоходный налог.
3. налог на добавленную стоимость.
4. акцизы.
5. налог на сверхприбыль.
6. налог на вывоз ПШК.
7. бонусы.
8. Роялти.
9. социальный налог.
10. земельный налог.
11. единый земельный налог.
12. налог на транспортные средства.
13. налог на имущество.
14. доля РК по части продукции.

К налоговым поступлениям относятся и другие различные сборы, сборы и пошлины, назначенные Бюджетным кодексом по видам и уровням бюджетов.

В Бюджетном кодексе закреплены конкретные виды налоговых поступлений по соответствующим уровням бюджетной системы. По республиканскому бюджету закрепляются налоговые поступления, имеющие очень важное фискальное и экономическое значение. Об этом свидетельствует

необходимость использования в государственных интересах функций налогов как финансовой категории, поскольку фискальная функция налогов создает государству объективные условия для регулирования экономических отношений. Например, государство через экономическую (регулирующую) функцию налогов оказывает существенное влияние на процессы, происходящие в экономике страны, воспроизводство, фондирование капитала, платежеспособность населения [1].

Использование налогов и их функций для воздействия на экономические процессы составляет основу налоговой политики государства. Реализация данной политики осуществляется за счет налогового механизма, формирующегося из совокупности организационно-правовых норм налогообложения и методов управления. Налоговый механизм законодательно закрепляется в Налоговом кодексе. Роль налогов в жизни общества и деятельности государства проявляется через эту налоговую политику и налоговый механизм. В зависимости от экономической политики государства, существуют механизм, сущность и значение налоговых поступлений, их обновление и совершенствование.

К неналоговым поступлениям относятся обязательные и невозвратные платежи в бюджет, назначенные Бюджетным кодексом, кроме предусмотренных Налоговым кодексом. Неналоговые поступления по сравнению с налоговыми не имеют фиксированных ставок, иными словами, они не носят фискально-стабильный характер, поэтому размер таких поступлений планируется на уровне прошлого года.

Перечень неналоговых поступлений устанавливается Бюджетным кодексом отдельно для юридических и физических лиц по видам и уровням бюджетов.

Неналоговые поступления классифицируются: а) по территориальным признакам; б) по признакам формирования и уплаты; в) по фактическим основаниям для уплаты платежей. По первым пунктам расходуются неналоговые поступления в бюджет определенного уровня, т. е. доходы бюджетов Республики, области или района. По второму признаку подразделяется на обязательные и добровольные выплаты. По третьему признаку неналоговые поступления подразделяются на конкретные виды в зависимости от основы, формирующей структуру, например, поступающие от реализации товаров государственными учреждениями, финансируемыми из бюджета.

В составе доходов госбюджета роль и значение налоговых и неналоговых поступлений огромны, так как из всех доходов на долю этих поступлений приходится 80-90 процентов и составляет 25 процентов от объема валового внутреннего продукта, а ежегодный рост налоговых поступлений в среднем достигает 12-13 процентов [2].

Реализация функций государства возможна, если они обеспечены материальными средствами, так как действия государства сопряжены с непосредственными расходами государственных средств. Расходы отражают

объем фактических расходов. Поэтому совокупность взаимосвязанных между собой конкретных видов государственных расходов по всем уровням бюджетов представляет собой систему бюджетных расходов каждого государства. Создание системы расходов основывается на принципах специального направления средств, режима экономии и использования государственных средств.

Государственные расходы должны осуществляться строго по целевому назначению, то есть по направлениям, предусмотренным в бюджете. Принцип невозврата курадцара в основном используется в финансировании социальной сферы. А если говорить о инструментах финансирования развития экономики, то овда имеет место результирующие инвестиции, т. е. действует принцип возврата выделенных бюджетных средств. Принцип соблюдения режима экономии-это система форм и методов снижения предбюджетных расходов. Данная система позволяет реализовать эффективное и эффективное использование бюджетных ресурсов.

Система расходов государственного бюджета обуславливается несколькими факторами, среди которых основными являются природа и функции государства, уровень социально-экономического развития страны, административно-территориальное обустройство государства, формы предоставления бюджетных средств.

Состав и структура расходов государственного бюджета определяются целями, стоящими перед государством по их экономическому содержанию и распределению валового внутреннего продукта. С целью определения роли и значения бюджетных расходов в экономике страны они классифицируются по различным признакам. В бюджетном ко-дексе назначена классификация действующих бюджетных расходов по всем уровням бюджетной системы.

Все расходы государства финансируются через средства, сосредоточенные в Государственном бюджете. Эти расходы можно разделить на две группы в зависимости от их роли в общественном воспроизводстве:

- для увеличения производственных запасов и обеспечения бесперебойной про-цессии производства;
- для удовлетворения социокультурных потребностей членов общества.

Список использованной литературы:

1. Жалғасбаев Р. «Мемлекеттік қаржы жүйесіндегі бюджеттік процедураның орны мен ролі» // Аль Пари 2014 ж. №1 62-67 б.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.

ФАКТОРИНГ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТТЕРДІ ПАЙДАЛАНБАЙ КОМПАНИЯЛАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ӘДІСІ РЕТІНДЕ

Кангелди М.Ж., Кулмуродов Х.Б. – ЭУ-2111 р-1 тобының студенттері
Сейдуалы Д.Ж. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенті
Беркінбай З.М. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: На сегодняшний день одной из наиболее популярных и эффективных возможностей, позволяющих получить финансирование для компании без использования кредитных услуг, является так называемый факторинг. В данной статье рассмотрены его схема, преимущества и недостатки.

Summary: To date, one of the most popular and effective opportunities to obtain financing for a company without using credit services is the so-called factoring. This article discusses its scheme, advantages and disadvantages.

Банктердің несиелік қызметтерін пайдаланбай компанияны қаржыландыруға мүмкіндік беретін ең танымал және тиімді мүмкіндіктердің бірі факторинг деп аталады. Факторинг кәсіпкерлік қызметті қаржыландыру әдісі ретінде негізінен төлемдерді кейінге қалдыру жағдайында жұмыс істейтін шағын және орта бизнес пайдаланады. Бұл кішігірім компаниялардың банктік несиелік алуға жиі шектеулі екендігіне және дебиторлық берешекті уақтылы төлемеуіне байланысты қаржылық проблемаларға тап болатындығына байланысты. Факто-ринг, ең алдымен, тұтыну тауарларын өндіретін және сататын өндірістік кәсіпорындар мен көтерме ұйымдар үшін тиімді[1]. Сонымен қатар, ұйымның несиелік тарихы мүлдем маңызды емес, өйткені факторингтік агенттіктер өз қызметтерін мөлшері мен несиелік белсенділігі бойынша әр түрлі фирмаларға ұсынады. Мұндай кәсіпорындарда бір ғана ұқсастық бар-олардың барлығы өтімділіктің жоғары көрсеткіштерімен ерекшеленеді. Факторинг схемасы. Компания төлемді кейінге қалдырған өнімдерді, айталық, отыз күнге жеткізді, ал оған ақша қазірдің өзінде қажет, содан кейін факторингке жүгінетін уақыт келді. Жеткізуші компания факторингтік Компанияға келіп, өтінімге қол қояды және сомадан комиссия төлеу кезінде шотқа ақша алады. Мәміле аяқталды. Аяқталмаған жалғыз нәрсе-контрагентпен есеп айырысу. Бірақ қазір бұл факторингтік компанияның бас ауруы. Егер қандай да бір себептермен бұл қарыз жарамсыз болып қалса, онда жеткізуші компания төлейді. Факторинг мұндай тәуекелдерді алып тастамайды. Мәселен, мысалы, егер жеткізілім болмағаны анықталса немесе жеткізілім болған болса, бірақ САПАНЫҢ төмендігіне немесе дұрыс емес ассортиментке байланысты барлық тауарлар қайтарылса, өкінішке орай, мұнда фактормен тікелей оқылады[2]. Мұндай схеманың жұмысын түсінуге мүмкіндік беретін ең жарқын мысал-келесі жағдай. Жеткізуші төлемді кейінге қалдыру мүмкіндігін бере отырып, сатып алушыға белгілі бір өнімді жібереді, содан кейін ол қарызға құқықты оның бір бөлігін дереу қайтаратын факторға береді. Айтпақшы,

мұндай сома тұрақты емес, бұл сізге берілген қарыздың барлық сомасының тоқсан пайызына дейін аванс ретінде алуға мүмкіндік береді. Осыдан кейін Сатып алушы қаражатты факторға қайтара бастайды, ол өз кезегінде келісімшартта белгіленген комиссиялар мен пайыздарды шегеріп, жеткізушіге ақша аударуды жүзеге асырады. Жоғарыда айтылғандай, фактор жеткізуші мен сатып алушы арасындағы делдалдан басқа ештеңе емес. Мұндай қызмет өзара тиімді ынтымақтастыққа қол жеткізуге мүмкіндік береді, онда жеткізуші бірден қолма-қол ақша алады, ал сатып алушылар оларды бөліп-бөліп қайтарады. Мұндай өзара іс-қимылдың өте маңызды нюансы факторингтік агенттік кідірістерге қатысты барлық тәуекелдерді қабылдайды және өзіне төленбейді, бұл Жеткізушінің ықтимал тәуекелдерін азайтады, алайда делдал талап ететін сыйақыға айтарлықтай әсер етеді. Айта кету керек, мұндай ынтымақтастықтың әмбебап шарттары жоқ, өйткені әрбір Келісім оның шарттары сияқты жеке қарастырылады. Факторингтің артықшылықтары мен кемшіліктері.

Мұндай қызмет оның тұрақты танымалдылығын қамтамасыз ететін көптеген артықшылықтармен мақтана алады. Біріншіден, мұндай қызметтердің артықшылықтарына олардың икемділігі жатады, өйткені шарттарда уақыт бойынша қатаң шектеулер қарастырылмаған, бұл факторингтік схеманың әдеттегі несиелеуден басты айырмашылығы. Қарапайымдылық та маңызды артықшылық болып табылады, өйткені қаражат алу үшін кәсіпорынның үлкен көлемін жинау қажеттілігі жоқ. Осындай қызметтің арқасында баланста несиелік және дебиторлық берешектерге қатысты жолдардың толық болмауына қол жеткізуге болады, бұл есеп айырысу процесін едәуір жеңілдетеді. Ынтымақтастықтың бұл түріндегі тәуекелдер минималды, өйткені жеткізуші қаражатты сатып алушыға сатуды жүзеге асырған валютада емес, тауарларды сатып алған валютада бірден алады. Осындай керемет артықшылықтарға қарамастан, мұндай жұмыс схемасындағы кемшіліктер де бар. Біріншіден, бұл делдал алатын сыйақының үлкен мөлшері, сондай-ақ оның заңдылығын растауға мүмкіндік беретін мәмілеге қойылатын бірқатар талаптар, өйткені осылайша медиатор өзінің іскерлік беделін қорғауға тырысады.

"Тұрақтылық" ұғымы латынның STABILIS сөзінен шыққан және тұрақты, тұрақты дегенді білдіреді. Тұрақтылық, тұрақтылық тепе-теңдік, жүйелілік, беріктік, қауіпсіздік, өзгермейтіндік, жүйелілік сияқты қасиеттермен сипатталады. Көптеген глоссарийлер "тұрақтылық" терминін тозуға төзімділік, тұрақтылық, беріктік және беріктік сияқты мәндер жиынтығы, сондай-ақ тепе-теңдікті жоғалтқаннан кейін бастапқы күйіне оралу функционалдығы арқылы түсіндіреді. Сондай-ақ, "автоматты тұрақтандыру", "идеалды тұрақтандыру", "айнымалыларды тұрақтандыру" және т.б. сияқты ұғымдар бар. осы ұғымдардың мәндеріне сәйкес жүйенің тұрақтылығы дегеніміз-реттелетін шаманы ауытқуға ұмтылатын сыртқы және ішкі бұзушы (тұрақсыздандырушы) әсерлерге қарамастан, бір (бірнеше) реттелетін шаманың берілген, уақыт бойынша тұрақты мәнін сақтау. берілген мән [1]. Жалпы анықтамалардың болмауы терминнің кең мағынада қолданылатындығын растайды. Осылайша, "тұрақтылық" терминінің жалпы анықтамасын тұжырымдауға болады - бұл

тепе-теңдікті сақтау және құрылымды тұрақты ұстау. Қаржы саласы әдетте кәсіпорындағы негізгі бағыттардың бірі ретінде бөлінеді, өйткені қажетті қаржыландырудың сапасы, мерзімі және көлемі қол жеткізілген нәтижеге байланысты болады. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы оның өмірі мен дамуының негізі, сондай-ақ қаржылық жағдайдың маңызды сипаттамаларының бірі болып табылады және кәсіпорынның несие берушілер мен инвесторларға тәуелділік деңгейімен байланысты. Қаржылық тұрақты кәсіпорын инвестицияларды тартуда, несие алуда, жеткізушілерді таңдауда артықшылықтарға ие, салықтарды, жалақыны және т.б. уақтылы төлейді. қаржылық тұрақтылық ұзақ мерзімді перспективада тұрақты төлем қабілеттілігін қамтамасыз етеді, оның негізінде активтер мен міндеттемелердің, кірістер мен шығыстардың, оң және теріс ақша ағындарының тепе-теңдігі жатыр. Тұрақты қаржылық жағдай өндірістік жоспарлардың орындалуына және өндіріс қажеттіліктерін қажетті ресурстармен қамтамасыз етуге әсер етеді. Қаржылық тұрақтылықтың жеткіліксіздігі шаруашылық жүргізуші субъектінің төлем қабілетсіздігіне, кәсіпорында даму үшін ақшалай қаражаттың болмауына, сондай-ақ айтарлықтай қаржылық шығындарға әкелуі мүмкін. Кәсіпорынның банкроттық тәуекелі және нарықтық жағдайдың өзгеруі кезіндегі оның тұрақтылығы қаржылық тұрақтылыққа байланысты. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын оның өміршеңдігінің негізі ретінде әділ бағалау бизнес субъектісіне қатысты оңтайлы әкімшілік шешімді ынталандыру және табу үшін өте маңызды ақпарат көзі болып табылады. Көбінесе қаржылық тұрақтылықты анықтау кезінде қаржылық коэффициенттерді талдау қолданылады. Бұл жағдайда қаржылық тұрақтылықтың абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштері ажыратылады. Белгілі экономистер А.Д.Шеремет, Р.С. Сайфулин, Л. Н. Лахтионова және басқалары қаржылық тұрақтылықтың абсолютті көрсеткіштеріне қорлар мен шығындарды оларды қалыптастыру көздерімен қамтамасыз ету көрсеткіштерін жатқызады. Ал қорлар мен шығындарды қалыптастырудың балансына немесе жеткіліксіз құралдарына байланысты кәсіпорынның қаржылық жағдайы оның тұрақтылық дәрежесіне қарай жіктеледі. Қаржылық тұрақтылықтың келесі төрт түрі анықталады:

1. Абсолютті тұрақтылық – меншікті айналым қаражаты кәсіпорынның қорларын толық қамтамасыз еткенде;
2. Қалыпты тұрақтылық-егер қорлар өздерінің айналым қаражаттарымен және ұзақ мерзімді міндеттемелермен қамтамасыз етілсе;
3. Тұрақсыз (дағдарысқа дейінгі) қаржылық жай-күйі-қорлар оларды қалыптастырудың барлық негізгі көздері есебінен қамтамасыз етіледі;
4. Дағдарыстық қаржылық жағдай-қорлар олардың қалыптасуының барлық негізгі көздерімен қамтамасыз етілмеген кезде және кәсіпорын банкроттықтың алдында тұрған кезде [1].

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдаудағы басқа авторлар инфляция жағдайындағы абсолютті көрсеткіштерді салыстыру өте қиын екенін ескере отырып, салыстырмалы көрсеткіштерге көп көңіл бөледі. Қаржылық тұрақтылықтың салыстырмалы көрсеткіштері Кәсіпорынның сыртқы

инвесторлар мен несие берушілерге тәуелділік дәрежесін сипаттайды. Кәсіпорын иелері меншікті капиталды оңтайландыруға және қаржы көздерінің жалпы көлемінде қарыз қаражатын азайтуға мүдделі. Несие берушілер қарыз алушының қаржылық тұрақтылығын меншікті капиталы мен банкроттықтың алдын алу ықтималдығы бойынша бағалайды. Кәсіпорындардың қаржылық жағдайы, оның тұрақтылығы көбінесе капитал көздері құрылымының оңтайлылығына (меншікті және қарыз қаражаттарының арақатынасы) және кәсіпорын активтері құрылымының оңтайлылығына, ең алдымен негізгі және айналым қаражаттарының арақатынасына, сондай — ақ кәсіпорынның активтері мен міндеттемелерінің жекелеген түрлерінің тепе-теңдігіне байланысты. Сондықтан кәсіпорынның капитал көздерінің құрылымын талдау және қаржылық тұрақтылық пен қаржылық тәуекел дәрежесін бағалау кәсіпорын үшін маңызды. Мынадай көрсеткіштерді есептеу қажет: автономия коэффициенті, қарыз және меншікті қаражат арақатынасының коэффициенті, маневрлік коэффициенті, қорлардың меншікті қаражатпен қамтамасыз етілу коэффициенті, өндірістік мақсаттағы мүліктің нақты құнының коэффициенті, банкроттық болжамының коэффициенті. Салыстырмалы көрсеткіштерді қолдана отырып, кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын талдау қажетті коэффициенттерді есептеуден, оларды жалпы қабылданған нормалармен, алдыңғы кезеңдердегі ұқсас мәліметтермен салыстырудан тұрады. Бұл динамикада кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсарту немесе нашарлату тенденцияларының бар-жоғын түсінуге, кәсіпорынның күшті және әлсіз жақтарын және оның мүмкіндіктерін анықтауға мүмкіндік береді [2]. Алайда, мұндай талдау белгілі бір дәрежеде қаржылық тұрақтылық деңгейін көрсетеді, бірақ бұл деңгей жеткілікті ме деген сұраққа жауап бермейді. Барлық есептеулер активтер мен міндеттемелердің жоспарлы немесе нақты балансының көрсеткіштері бойынша жүргізіледі. Коэффициент деңгейі қаржылық тұрақтылықты бағалаудың бастапқы нүктесі бола алады, дегенмен кейбір ескертулер мен нақтылаулармен. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын бағалаудың барлық әдістерінің кемшіліктері мен артықшылықтары бар. Сондықтан бүгінгі таңда кәсіпорынның қолда бар қаржылық жағдайы туралы нақты түсінік беретін, жалпыға қол жетімді ақпараттың минимумын талап ететін, кәсіпорынның қызметін жан-жақты көрсететін және оның қаржылық тұрақтылығын одан әрі арттыру бойынша ұсыныстар жасауға негіз бола алатын бағалау әдістемесін әзірлеу туралы маңызды мәселе туындайды. Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын нақты талдау үшін кешенді тәсілді қолдану қажет. Бұл жағдайда қаржылық тұрақтылықты бағалау кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштерін талдаумен қатар жүргізілуі керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Большая энциклопедия: в 30 т. // Гл. ред. А. М. Прохоров. — 3-е изд. — М. : Сов. эн-цикл., 2017 – 1978.

2. Алексеева А.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: учебное пособие // А.И. Алексеева, Ю.В. Васильев. — М.: Финансы и статистика. 2019. — С.529.

ӘОЖ 338.012

ЕҢБЕК ҚЫЗМЕТІН ЫНТАЛАНДЫРУ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ

Керімбай А.С. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Оразбаева Р.А., Әмірәлиева Р.Ә. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Лесбек З.Т. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Интерес предприятий к повышению эффективности производства проистекает из структуры экономических систем. В каждом из них есть две части: управление и управление. Одной из основных функций системы управления является создание эффективных трудовых стимулов для управляемой системы.

Summary: The interest of enterprises in improving production efficiency stems from the structure of economic systems. Each of them has two parts: Control and control. One of the main functions of the management system is to create effective labor incentives for the managed system.

"Мотивация" ұғымы дегеніміз не? Оның көмегімен бағыныштыларды қақтығыстар мен проблемаларсыз қалай сәтті басқаруға болады? Бұл тарауда біз түсінуге тырысамыз: қызметкерлерді ынталандыру қандай міндеттерді қамтиды; қазіргі уақытта жұмысшыларды ынталандырудың қандай түрлері мен әдістері бар; қызметкерлерді ынталандырудың ең тиімді және оңтайлы құралдарын ажыратуға болады.

Персоналды басқару ғылымы мотивацияға арналған үлкен бөлімді қамтиды. Мотив деген не және оның негізгі міндеті неде деген екі ұғым бар. Психология беріледі келесі ғылыми анықтау: себеп болып табылады деп сұрайды белгілі бір поведенческую реакциясын адам қолдайды және дамыту үрдісі, яғни салықтар векторы үшін іс-қимыл. Күнделікті өмір жағдайында біз адамның мінез-құлқын түсіндіретін себепті түсінеміз, ол бір қарағанда айқын емес. Мотивация-бұл адамның мінез-құлқына бағыт беретін ынталандыру жиынтығы. Бизнесіте бұл анықтама қызметкерлерді өз міндеттерін тиімді орындауға ынталандыратын және жұмыс беруші үшін минималды шығындармен әртүрлі мотивациялық бағдарламалар үшін негіз болып табылады.

Қызметкерлерді ынталандыру үшін келесі міндеттер бар:

- Қызметкерлердің оң көзқарасын қолдау үшін қолайлы орта құру;
- Қызметкерлердің негізгі қажеттіліктерін қанағаттандыру;
- Ең төменгі шығындармен тиімді жұмыс процесі үшін жағдай жасау;
- Қызметкерлердің адалдығын арттыру және қызметкерлердің айналымын азайту.

Мотивацияның маңызды міндеттерін әр жұмыс беруші өз бетінше анықтайды. Бұл процесте компанияның саясаты және оның алдында тұрған

міндеттердің глобалдылығы басым рөл атқарады. Әдетте компанияның ішкі құжаттарында қызметкерлердің уәжін басқарудың міндеттері мен әдістері жазылады. Мысалы, олар әлеуметтік саясат және қызметкерлерді ынталандыру туралы ережеде көрсетілуі мүмкін [1].

Бұрын көшу түрлері жұмыскерлерді еді белгілеуге кейбір теориясының негізіне алынды сыныптау себебін.

Тейлор теориясына сәйкес, жұмысшылар физиологиялық қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін тек инстинкттермен, тілектермен қозғалады. Еңбек өнімділігін келесі факторлар болған кезде арттыруға болады:

- Басшылық тарапынан мәжбүрлеу сипатындағы рәсімдер;
- Жұмыс процесін сипаттайтын тармақтар бойынша нұсқаулықтар;
- Өндіру нормалары;
- Сағаттық еңбекақы.

Маслоу қажеттіліктерінің иерархия теориясында жұмыс арқылы қызметкерлер иерархия принципіне бағынатын олардың қажеттіліктерін қанағаттандыратындығы айтылған. Осы теориясын бөлу қажеттілігін алып жүріп, төмен жоғары. Бірінші кезең-физиологиялық, яғни төменгі қажеттіліктер. Оларды адамның өмір сүруін қамтамасыз ететін негізгі қажеттіліктер деп те атауға болады. Келесі-қауіпсіздік қажеттілігі, ол қол жеткізілген өмір сүру деңгейін сақтауды білдіреді. Махаббатқа деген қажеттілік, яғни қоғамда қабылдану қажеттілігі Маслоу теориясындағы қажеттіліктердің үшінші сатысы, одан кейін тану қажеттілігі туындайды. Қажеттіліктердің ең жоғары деңгейі-өзін-өзі тану қажеттілігі.

Ф. Герцберг өзінің теориясында қызметкерлердің мінез-құлқына әсер ететін негізгі факторлар сыртқы еңбек жағдайлары мен еңбек мазмұны екенін айтады. Сыртқы еңбек жағдайларына еңбек мотивациясын реттеушілер және гигиеналық факторлар, мысалы, ақша сияқты санаттар кіреді. Еңбек мазмұны негізгі мотиваторлар болып табылады, мысалы, жұмыс процесінен қанағаттану сезімі және т.б. бұл Герцбергтің персоналды ынталандырудың тиімді түрлері туралы идеясы.

Д. Макклеланд адамның мотивтерін үш түрге бөлді. Біріншіден, мүшелікке деген қажеттілік, екіншіден, билікке деген қажеттілік, үшіншіден, мақсаттарға сәтті жету қажеттілігі.

Мотивацияның басқа да көптеген теориялары бар. Олардың барлығы қызметкерлерді ынталандырудың нақты жолдары бар екенін және олардың әртүрлі комбинациясы тиімді екенін дәлелдейді.

Мотивация түрлерін екі жалпы санатқа бөлуге болады:

- Материалдық (бұл жеке байытумен байланысты, оған бонустар, түрлі бонустар, "алтын парашюттер" және т. б. кіреді)
- Материалдық емес (әлеуметтік саясат және персоналды материалдық емес ынталандыру туралы ережелерде жазылғанның бәрі).

Компанияда қолданылатын қызметкерлерді ынталандыру түрлері міндетті түрде оның жергілікті ережелерінде сипатталған.

Мотивацияның материалдық түрлерін өз кезегінде екі үлкен санатқа бөлуге болады:

- Ынталандыру жүйесі;
- Айыппұлдар жүйесі.

Ынталандыру жүйесіне жұмыс нәтижелері үшін түрлі бонустар кіреді. Мұндай жүйемен әр қызметкер табыс деңгейі оның жұмысының сапасына байланысты болатынын біледі. Осылайша, бұл оны өз жұмысын мүмкіндігінше сапалы орындауға итермелейді [2].

Айыппұлдар жүйесі-алдыңғыға қарама-қарсы әдіс. Бұл жағдайда жұмысты сапасыз орындау немесе өрескел бұзу айыппұлмен жазаланады.

Қызметкерлерді ерікті түрде жұмыстан шығарудың жиі кездесетін себептері қызметкерлерді ынталандырудың материалдық әдістері ғана емес үлкен рөл атқаратынын көрсетеді. Жұмыстың сапасына әсер ететін кадрлардың ауысуын болдырмау үшін, демек, компанияның пайда деңгейінде мотивацияның әртүрлі әдістерін, соның ішінде материалдық емес әдістерді жан-жақты қолдану қажет.

Материалдық емес ынталандыру дегеніміз, қызметкер алдын-ала келісілген жұмыс критерийлері бойынша тікелей ақшалай бағалауға жатпайтын әртүрлі әлеуметтік емес көтермелеулерді алуға сенуге құқылы. Материалдық емес ынталандырудың мұндай әдістеріне мыналар жатады:

- Мансаптық өсу;
- Ұжымдағы қолайлы климат;
- Ресми құрылғы және әлеуметтік пакет;
- Компания қызметкерлері үшін ұйымдастыратын мәдени және спорттық іс-шаралар;
- Компанияның имиджі;
- Компания есебінен оқу мүмкіндігі;
- Жұмыс нәтижелері бойынша басшының жеке алғысы.

Материалдық емес ынталандыру жүйесінің элементтері еңбекті ұйымдастыру жүйесінен, өкілеттік беру жүйесінен және қызметкердің мансабы мен біліктілігін басқару жүйесінен тұратын схема түрінде ұсынылуы мүмкін.

Бұл схема ынталандыру жүйесінде персоналды басқарудың көптеген байланысты элементтері бар екенін көрсетеді, мысалы, ұжымдағы байланыс, еңбекті ұйымдастыру, біліктілікті арттыру және т. б. еңбекті материалдық емес ынталандыру жүйесінің элементтерін түсіндірудің бұл әдісі қолданбалы мәнге ие, бірақ олардың әрқайсысын қолдану мотивациялық факторларды өзгертеді, яғни ол еңбек тиімділігінің мақсатты функциялары мен көрсеткіштерін өзгертеді.

Жұмыс орындарының өкілеттіктерін немесе ұйымдастырылуын өзгерте отырып, біз персоналдың жеке шығындарының құрылымын өзгертеміз, бұл өз кезегінде еңбекке ынталандыру процестеріне әсер етеді. Сондықтан, егер біз осы элементтерді қызметкерлердің мотивациясын арттыру әдістерін зерттеуден тыс шығаратын болсақ, онда біз Компанияның қаржылық мүмкіндіктеріне

сәйкес келетін тиімді жұмысқа ынталандырудың оңтайлы әдісін анықтай алатынымыз емес.

Айта кету керек, жүйеде әлеуметтік кепілдіктерді қамтамасыз ету бөлек тұр. Бұл осы жүйенің материалдық және материалдық емес ынталандыру әдістерінің белгілеріне тән екендігіне байланысты. Сондықтан оны қызметкерлерді ынталандыру жүйелерінің біріне жатады деп санауға болмайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.

2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

УДК 336.221

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ

Кичукова К.Б. – студент группы УА-2111 р-1

Иманалиева С.Е. – студентка группы УА-2011 к-1

Исманбеков Т.Р., Құрасбеков Р.Ғ. – студенты группы УА-911 р-1

Научный руководитель старший преподаватель Кененбаева З.М.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Нарық жағдайында кәсіпорынның өміршеңдігінің кепілі оның қаржылық-экономикалық тұрақтылығы болып табылады. Бірқатар отандық кәсіпорындардың қаржылық нәтижесі мен экономикалық дамуы үшін олар тиісті қолдануды таппайды, дәрменсіздік немесе банкроттық жағдайында.

Summary: The key to the viability of an enterprise in market conditions is its financial and economic stability. The financial result and economic development of a number of domestic enterprises do not find proper application, are in a situation of insolvency or bankruptcy.

Банкротство как одна из категорий рыночного хозяйства официально объявляется вне суда по решению суда или с согласия кредитора. В соответствии с Законом Республики Казахстан "О банкротстве" № 2173 от 07.04.1995 г. он не может погасить задолженность, удовлетворить требование денежных обязательств, а также не может обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетные фонды за счет соответствующего имущества. Другими словами, включают понятия, связанные с неспособностью хозяйствующего субъекта погасить задолженность, неспособностью финансировать текущую операционную деятельность, неспособностью погасить срочные обязательства в связи с ростом задолженности, задолженности или неудовлетворительной структурой баланса должника [1].

Неудовлетворительная структура баланса имеет место в случае несвоевременной оплаты обязательств перед кредитором за счет имущества в связи с недостаточным уровнем ликвидности имущества и обязательств должника. В таком случае общая стоимость имущества может быть равна или превышать общую сумму обязательств должника.

Понятие "банкротство" охватывает широкую сферу экономических и правовых отношений, тесно взаимосвязанных между собой. С правовой точки зрения банкротство – это правовое признание неплатежеспособности, которое является основанием для ликвидации предприятия (ликвидации). Банкротство в Советском энциклопедическом словаре (от итальянского слова Banco-банк и gotto-спад) - беспомощность, безденежье предприятия или гражданина, в связи с чем несостоятельность оплатить свои обязательства .

Несостоятельность (банкротство) с точки зрения российских ученых – определение судом неплатежеспособности должника или неудовлетворительная структура баланса.

А казахстанские ученые предложили свое определение: банкротство-экономическая несостоятельность хозяйствующего субъекта, его неплатежеспособность по долговым обязательствам, оглашение по решению Хозяйственного суда.

Общее банкротство по своей сути-нормальное явление рыночной экономики, естественный процесс конкурентной борьбы. Банкротство как результат конкурентной борьбы стимулирует развитие производства, предприимчивость.

Банкротство-возникает вследствие нарушения баланса хозяйственного механизма воспроизводственного капитала предприятия, т. е. неэффективности его финансовой и инвестиционной политики. Поэтому для обеспечения устойчивости динамики роста основных показателей хозяйственной деятельности и выхода из ситуации финансового банкротства необходимо разработать программу, направленную на улучшение состояния предприятия.

Однако многие ученые рассматривают банкротство как категорию, характеризующую правоотношения. С правовой точки зрения банкротство-это несостоятельность должника полностью удовлетворить требования кредиторов по финансовым обязательствам по решению суда или по объявлению должника. Банкротство-это правовое признание неплатежеспособности предприятия, которое является основанием его ликвидации. Основанием правового направления является признание судом несостоятельным.

Вместе с тем, казахстанские плательщики четко ответили на понятия неплатежеспособности и несостоятельности: неплатежеспособность – неспособность должника выполнить финансовые обязательства и другие встречные требования по сроку погашения, а несостоятельность – неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг) с целью признания предприятия банкротом [2].

Важность мер, осуществляемых в целях повышения конкурентоспособности предприятия в целом для каждого предприятия, играет роль антикризисного управления. В соответствии с этим предприятия стремятся укрепить свое положение на рынке за счет снижения цен на произведенную продукцию, увеличения объемов реализации, а также производства на рынке видов продукции, отличающихся по качественным показателям.

В экономико-правовом контексте банкротство не может быть разделено на чисто экономическое, или чисто правовое.

При рассмотрении банкротства с экономической точки зрения в основном оно направлено на изучение причин несостоятельности хозяйствующего субъекта. При этом банкротство рассматривается макро-, микроэкономически, т. е. по первому направлению базируется на выводах теории рынка, по второму – на теории фирм.

Иными словами, экономическое направление рассматривает банкротство предприятия как экономическое, т. е. как финансовое банкротство, а правовое направление-ликвидацию предприятий после признания предприятия неплатежеспособным, т. е. находящимся в состоянии банкротства. Организационно-правовой механизм, вытекающий из сложной природы банкротства, т. е. имеет макроэкономический, микроэкономический и общественный аспект: банкротство с точки зрения экономики и банкротство как ликвидационный процесс.

Таким образом, банкротство является экономической категорией, характеризующей отношения между кредиторами и должниками по неплатежеспособности и неспособности последних своевременно погасить задолженность по обязательствам.

Любая управленческая деятельность приобретает рисковый характер на своем уровне. Становление рыночных отношений в Казахстане характеризуется сложностью принятия управленческих решений и прогнозирования их результатов. Коммерческие организации в стремлении максимизировать прибыль опираются на законность: чем больше прибыль, тем больше риск. Такая ситуация характеризуется тремя возможными экономическими результатами: отрицательными (поражение, потеря, банкротство, ущерб), нулевыми, положительными (победа, прибыль, доход).

Предпринимательство и риск-это два неразрывных понятия. В случае банкротства велика вероятность банкротства предприятия.

Движущей силой предпринимательского процесса (желание рисковать) является личный интерес Макконела К. Р. и Брюса: «каждая экономическая единица стремится к выгодному для себя делу. Поэтому целью предпринимателей считается максимизация прибыли предприятия или максимизация потерь. В связи с этим предпринимателю приходится идти навстречу надежде на прибыль [3].

Конечным результатом предпринимательства является произведенная продукция и услуга. В целом можно рассматривать успешное развитие предприятия, которое состоит из 4 этапов :

1) поиск и оценка новых идей.

Получение максимального дохода-самый движущий фактор предпринимательства. Предприниматели вносят в свою работу эффективные изменения, т. е. новшества, цель которых-получение прибыли. Первая фирма, предложившая рынку новый товар, продает их по цене, превышающей эквивалентную стоимость до определенного времени. Именно эта способность

высоко ценится в деловом мире за способность принимать нестандартные решения и творческий подход к делу.

2) составление Бизнес-плана.

Составление Бизнес-плана-одна из самых сложных задач, то есть обеспечение его функций и основных характеристик, маркетингового плана, производственных и финансовых планов, включающих в себя сегменты рынка.

3) нахождение необходимых ресурсов.

Это главное-четко оценить, какие ресурсы необходимы; уметь отличать уровень жесткости от начального; оценить негативные последствия, связанные с нехваткой ресурсов.

4) Управление созданным предприятием.

Проблема управления каждым предприятием состоит в принятии решений путем организации построения организационной структуры, поиска ключевых механизмов и слабых сторон успеха.

А в целом процесс создания нового предприятия состоит из 3 основных этапов:

1-й этап называется подготовительным этапом, когда предприниматель выбирает организационно - правовую форму и определяет вид и объем деятельности;

2-й этап, т. е. на учредительном этапе решаются вопросы процесса подготовки учредительных документов и государственной регистрации и внедрения атрибутов предприятия,

На 3-м организационном этапе рассматривается проблема создания организационной структуры нового малого предприятия, т. е. основной производственной структуры, структуры управления, структуры персонала и производственной инфраструктуры.

вероятность того, что вы не сможете получить доход или получить вред по сравнению с другими вариантами. В основе хозяйственного риска лежит соотношение возможных и затрат и результатов [4].

Список использованной литературы:

1. Андреева Л. В., Бодрова Т. В. Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. — М.: Дашков и Ко, 2020. — 102 с.

2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэконом. деятельности: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова и др. — М.: Вузовский учебник, 2018. — 352 с.

3. Бреславцева, Н.А. Основы бухгалтерского учета и аудита в сферах сервиса и туризма (для бакалавров) / Н.А. Бреславцева. — Рн/Д: Феникс, 2015. — 320 с.

4. Брыкова, Н.В. Основы бухгалтерского учета, налогов и аудита: Учебник / Н.В. Брыкова. — М.: Academia, 2017. — 77 с.

КӘСІПОРЫННЫҢ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІК МІНДЕТТЕМЕЛЕР БОЙЫНША ЕСЕП АЙЫРЫСУЫНЫҢ ЕСЕБІН ЖӘНЕ АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Корчибаева М.Х., Гайфутдинова К.Ф. – УА-2111 р-1 тобының студенттері

Ағабек І.Е. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Исманов О.Б. – УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Актуальность темы заключается в том, что краткосрочные обязательства являются неизбежным следствием существующей в настоящее время системы денежных расчетов между организациями, в которой время оплаты всегда находится в промежутке между моментом перехода права собственности на товар, между представлением платежных документов и временем фактической оплаты. Актуальность темы статьи обусловлена также тем, что динамика изменения краткосрочных обязательств, их состав, структура и качество, а также интенсивность их роста или снижения оказывают большое влияние на оборачиваемость капитала, вложенного в оборотные активы, и, следовательно, на финансовое состояние предприятия.

Summary: The relevance of the topic is that short-term obligations are an inevitable consequence of the current system of monetary settlements between organizations, in which there is always a gap between the time of payment and the moment of transfer of ownership of the goods, the time of submission of payment documents and the actual time of payment. The relevance of the topic of the article is also justified by the fact that the dynamics of changes in short-term liabilities, their composition, structure and quality, as well as the intensity of their increase or decrease have a huge impact on the turnover of capital invested in current assets, and, consequently, on the financial condition of the enterprise.

Қысқа мерзімді міндеттемелерді басқару проблемасы едәуір дәрежеде берешекті талап ету бөлігінде нормативтік және заңнамалық базаның жетілмегендігімен күрделене түседі.

Нарықтық қатынастарды қалыптастыру жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектінің күрделі экономикалық тетігін уақтылы экономикалық ақпаратсыз басқару іс жүзінде мүмкін емес, оның негізгі бөлігін бухгалтерлік есеп пен Қаржы-шаруашылық қызметті талдаудың нақты жолға қойылған жүйесі береді.

Қазіргі уақытта барлық шаруашылық иелерінің алдында тұрған ең өзекті, өткір мәселе есеп айырысу-төлем операцияларымен тікелей байланысты мәселе болып табылады және осының салдарынан шаруашылық субъектісінің жұмысын тұтастай үйлестіретіні сөзсіз - бұл қысқа мерзімді міндеттемелер.

Есептер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер кәсіпорын пайдаланатын, ол ішкі көздер есебінен қалыптастыратын қарыз қаражатының неғұрлым қысқа мерзімді түрін сипаттайды. Әр түрлі есеп айырысу түрлері бойынша қаражатты есептеуді кәсіпорын күн сайын (қысқа мерзімді шаруашылық операцияларының жүзеге асырылуына қарай), ал осы ішкі берешек бойынша міндеттемелерді өтеуді - белгілі бір (белгіленген) мерзімде бір айға дейінгі диапазонда жүргізеді. Есептеу сәтінен бастап есептеу бойынша

қысқа мерзімді міндеттемелердің бөлігі болып табылатын қаражат енді кәсіпорынның меншігі болып табылмайды, тек міндеттемелерді өтеу мерзімі басталғанға дейін пайдаланылады, олардың экономикалық мазмұны бойынша олар қарыз капиталының бір түрі болып табылады [1].

Кәсіпорын өзінің шаруашылық қызметі процесінде пайдаланатын қарыз капиталының нысаны ретінде есептер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер мынадай негізгі ерекшеліктермен сипатталады:

Біріншіден, есептеу бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер кәсіпорын үшін пайдаланылатын қарыз қаражатының тегін көзі болып табылады.

Екіншіден, айналым күндерінде көрсетілген қысқа мерзімді есеп айырысу міндеттемелерінің мөлшері кәсіпорынның қаржылық циклінің ұзақтығына әсер етеді. Бұл белгілі бір дәрежеде ағымдағы активтерді қаржыландыруға қажетті қаражат көлеміне әсер етеді. Есеп айырысу бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің салыстырмалы мөлшері неғұрлым жоғары болса, кәсіпорын өзінің экономикалық қызметін ағымдағы қаржыландыру үшін қаражаттың аз мөлшерін (басқалары тең болса) тартуы керек.

Үшіншіден, кәсіпорын қалыптастырған қысқа мерзімді міндеттемелер сомасы кәсіпорынның шаруашылық қызметінің көлеміне, бірінші кезекте-өнімді өндіру мен өткізу көлеміне тікелей байланысты. Өндіріс пен өнімді сату көлемінің өсуімен алдағы есептеулер үшін кәсіпорынның шығындары артады, сәйкесінше олардың жалпы сомасы артады және керісінше. Сондықтан, қаржылық левередждің тұрақты коэффициентімен кәсіпорынның операциялық қызметінің дамуы ішкі көздерден қалыптасқан қарыз капиталының өсуіне байланысты оның несиеге салыстырмалы қажеттілігін арттырмайды.

Төртіншіден, көптеген түрлер бойынша есеп айырысу бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің болжамды мөлшері тек бағалау сипатына ие. Бұл осы міндеттемелерді құрайтын көптеген есептеулердің мөлшері кәсіпорынның алдағы экономикалық қызметінің көптеген параметрлерінің белгісіздігіне байланысты нақты сандық есептеуге мүмкіндік бермейтіндігіне байланысты.

Бесіншіден, олардың жекелеген түрлері бойынша және тұтастай алғанда кәсіпорын бойынша есеп айырысулар бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің мөлшері есептелген қаражатты төлеу (міндеттемелерді өтеу) кезеңділігіне байланысты. Есеп айырысулар бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің құрамына кіретін жекелеген шоттар бойынша төлемдер кезеңділігінің (және тиісінше есептеулер мөлшерлерінің) сыртқы факторларға тәуелділігінің осы жоғары дәрежесі қаржылық менеджмент процесінде қарыз қаражатының осы көзінің реттелу деңгейінің төмендігін айқындайды.

Есеп айырысулар бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің аталған ерекшеліктерін оларды басқару процесінде ескеру қажет.

Есептер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелерді басқару оның түрлерімен айқындалатын сараланған сипатта болады. Кәсіпорындағы басқару объектілері болып табылатын есептеулер мен оларды басқару проблемалары бойынша қысқа мерзімді міндеттемелердің негізгі түрлері:

- бюджетпен есеп айырысу бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;

- бюджеттен тыс төлемдер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;
- сақтандыру бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;
- еңбекақы төлеу бойынша есептер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;
- қатысушылармен есеп айырысу бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;
- ішкі есептер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер;
- есеп айырысулар бойынша өзге де қысқа мерзімді міндеттемелер.

Кәсіпорынның есептері бойынша қысқа мерзімді міндеттемелерді басқарудың негізгі мақсаты олардың құрамына кіретін қаражатты уақтылы есептеуді және төлеуді қамтамасыз ету болып табылады.

Бір қарағанда, есептелген қаражатты уақтылы төлеуді қамтамасыз ету кәсіпорынның қаржылық мүдделеріне қайшы келеді: бұл қаражатты төлеуді кешіктіру есептеулер бойынша қысқа мерзімді міндеттемелер мөлшерінің өсуіне әкеледі, сондықтан несие қажеттілігін және капиталдың орташа өлшенген құнын төмендетеді. Алайда, кәсіпорынды дамытудың жалпы экономикалық мүдделері тұрғысынан төлемдердің мұндай кідірісі теріс салдардың едәуір көп мөлшерін алады [2].

Сонымен, қызметкерлерге жалақы төлеуді кешіктіру қызметкерлердің материалдық қызығушылығы мен еңбек өнімділігінің деңгейін төмендетеді, кадрлардың ауысуының өсуіне әкеледі (және, ең алдымен, ең білікті жұмысшылар жұмыстан шығарылады). Салықтар мен салық төлемдерін кешіктіріп төлеу айыппұлдардың өсуіне әкеледі, кәсіпорынның іскерлік имиджін нашарлатады және оның несиелік рейтингін төмендетеді. Мүлікті сақтандыру немесе жеке сақтандыру бойынша жарналарды төлеудің кешіктірілуі жауап түрінде кәсіпорынға сақтандыру төлемдерінің сомасын төлеудің тиісті кідірісін тудыруы мүмкін.

Сондықтан, стратегиялық даму тұрғысынан, қысқа мерзімді есеп айырысу міндеттемелерінің бөлігі ретінде есептелген қаражатты уақтылы төлеу компанияға осы төлемдерді саналы түрде кешіктіруден гөрі экономикалық пайда әкеледі.

Демек, кәсіпорынға қысқа мерзімді міндеттемелерді басқарудың қолданыстағы модельдерін әзірлеу немесе қолдану қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ КРЕДИТ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ КРИТЕРИЙЛЕРІ

Кулмуродов А.Б., Асадова Д.Х. – ЭУ-2111 р-1 тобының студенттері
Есенова М.Б. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Өмірәлі А.Ә. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье изложены результаты исследования актуальных вопросов оценки кредитоспособности предприятий малого и среднего бизнеса. Для характеристики уровня кредитоспособности кроме доступной информации, изложенной в формах бухгалтерской финансовой отчетности, необходима и целесообразна экспертная оценка качественных показателей.

Summary: The article presents the results of a study of topical issues of assessing the creditworthiness of small and medium-sized businesses. In order to characterize the level of creditworthiness, in addition to the available information set out in the forms of accounting financial statements, an expert assessment of qualitative indicators is necessary and appropriate.

Қазіргі жағдайда несие берушінің өз міндеттемелеріне қызмет көрсету қабілетін бағалау мәселелері ерекше қызығушылық тудырады. 2015 жылы шағын және орта бизнеске арналған кредиттер бойынша мерзімі өткен берешек көлемі 33% - дан астам өсті.

Бұл жағдай ҚР экономикасындағы істердің жалпы жағдайын көрсетеді. Бұл ретте кредитор мен қарыз алушының екі субъектісінің өзара қарым-қатынасын болжайтын кредиттік мәміле тараптарының әрқайсысында проблемалар туындайды.

Кредитор мәміле объектісінің меншік иесі ретінде оны мерзімділіктің, қайтарымдылықтың және ақылылықтың негізгі шарттарын ескере отырып, шаруашылық жүргізуші субъект тұлғасында қарыз алушыға белгілі бір сома түрінде береді.

Кез келген кредиттік мәміле кредитор үшін кредитті өтеудің белгіленген мерзімін бұзу, берілетін қаражатты толық көлемде немесе ішінара қайтармау не Қарыз қаражатын пайдаланғаны үшін пайыз төлеуді бұзу түріндегі белгілі бір тәуекелдің болуын болжайды [1].

Несие берушінің тәуекелінің көптеген факторларға тәуелділігі, көбінесе қарыз алушының қызметінің шарттары мен нәтижелеріне тікелей байланысты, қарыз алушының өз міндеттемелерін орындау ықтималдығын бағалауға болатын көрсеткіштерді немесе қаржылық-экономикалық қызмет көрсеткіштерінің бүкіл жүйесін таңдау қажеттілігін анықтайды.

Мұндай зерттеу қарыз алушының кәсіпорнының өтімділігін, төлем қабілеттілігін және несиелік қабілетін талдаумен тығыз байланысты. Несие қабілеттілігін кәсіпорынның немесе ұйымның қаржы-шаруашылық қызметінің белгілі бір жағдайы ретінде сипаттауға болады, ол жеткілікті сенімділікпен берілетін қарыз қаражатының тиімді пайдаланылуына баға беруге мүмкіндік

береді, сондай-ақ қарыз алушыны шарт бойынша қаражат беру шарттарына сәйкес мерзімінде кредит бойынша міндеттемені өтеуге қабілетті тұлға ретінде сипаттайды.

Ұйымның төлем қабілеттілігі несиелік қабілеттілік ұғымымен тығыз байланысты. Шаруашылық жүргізуші субъектінің несиелік қабілеттілігі осы кәсіпорынның белгіленген мерзімдерге сәйкес несиелерді уақтылы өтеу мүмкіндігі ретінде қарастырылады.

Сонымен қатар, бұл қаржылық жағдай кәсіпорынның несиені қайтару мүмкіндігінің болуын ғана емес, сонымен бірге ол үшін пайыздарды төлеуді де білдіреді. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің дербестігін кеңейту, меншіктің жаңа нысандары несиені қайтару қаупін арттырады және несиелік шарттарын жасасу, несиелік беру мүмкіндігі мен шарттары туралы мәселені шешу кезінде клиенттің несиелік қабілетін бағалауды талап етеді.

Несиелік қабілеттілікті негізделген бағалау үшін қол жетімді ақпараттан басқа, білікті мамандарды сараптамалық бағалау қажет және орынды. Сонымен қатар, несиелік қабілеттілікті бағалау мен анықтаудың әр түрлі әдістері бір-бірінен алынып тасталмауы керек, керісінше толықтырылуы керек. Осыған сүйене отырып, бағаланатын көрсеткіштер деңгейінің интегралды көрінісін ала отырып, қолданыстағы әдістерді кешенде қолдану маңызды.

Сарапшы-талдаушы кредит қабілеттілігін бағалау кезінде қарыз алушының беделін, кредиттік тарихын, сондай-ақ оның мүлкінің мөлшері мен құрамын, экономикалық және нарықтық конъюнктураның жай-күйін, қаржылық жағдайдың тұрақтылығын ескеруі тиіс.

Несиелік қабілеттілікке талдау жүргізу бойынша дәйекті жұмысты ұйымдастыру үшін кезең-кезеңмен зерттеу жүргізу керек. Бірінші кезеңде кәсіпорын туралы диагностикалық ақпарат, несиелік берушілер мен басқа инвесторлардың шоттарын төлеудің дәлдігі, кәсіпорынның даму тенденциялары, несиелік алу себептері, кәсіпорын қарыздарының құрамы мен мөлшері зерттеледі. Жаңа шаруашылық жүргізуші субъектінің бизнес-жоспары зерттелуде. Талдау үшін несиелік сомасын анықтау кезінде активтердің құрамы мен мөлшері туралы ақпарат қолданылады.

Активтердің құрамын зерттеу өтімділігі жоғары қаражаттың үлесін анықтау үшін қажет [2]. Екінші кезеңде шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық жағдайын және оның тұрақтылығын бағалау анықталады. Ол үшін өтімділік пен төлем қабілеттілігі, активтер мен капиталдың рентабельділігі, іскерлік белсенділік көрсеткіштері, жоспарлы тапсырмалардың орындалу деңгейі, қысқа мерзімді міндеттемелердің құрылымы, өндіріс көлемінің өсу қарқыны мен несиелік берешегінің арақатынасы, өтеу мерзімі мен контрагенттер бойынша мерзімі өткен берешектің құрылымы пайдаланылады [1]. Кәсіпорынның төлем қабілеттілігі мен несиелік қабілетін бағалау кезінде өтімділіктің аралық коэффициенті 0,5-тен төмен болмауы керек, ал ағымдағы өтімділіктің жалпы коэффициенті 2-ден төмен болуы керек.

Ағымдағы өтімділіктің жалпы коэффициенті 1,5-тен төмен болған кезде кәсіпорын бірінші сыныпқа, 1,5-тен 2-ге дейін екіншісіне, 2-ден жоғары

үшіншіге жатады. Егер кәсіпорын бірінші сыныпқа жататын болса, онда бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің несиелік қабілетсіздігін көрсетеді.

Қаржылық жағдайды қандай да бір көрсеткішпен сипаттауға болмайды. Сараптамалық жолмен жүргізілуі мүмкін кешенді бағалау қажет. Шаруашылық жүргізуші субъектінің кредит қабілеттілігін кешенді бағалау үшін мынадай негізгі көрсеткіштер пайдаланылуы мүмкін:

1. Сатудан түскен кірістің таза ағымдағы активтерге қатынасы. Бұл көрсеткіштің жоғары деңгейі ұйымның несиелік қабілетін оң сипаттайды. Бұл көрсеткіш тез өсетін жағдайлар болуы мүмкін. Бұл жағдай қарыздың баяулауына әкеледі немесе сатылымның төмендеуіне әкеледі, демек, кәсіпорынның несиелік берушілермен есеп айырысуында қиындықтар туындайды. Бұл жағдайдың себептері дебиторлардың өсіп келе жатқан жеткізілім көлемін төлеуге дайын болмауы және бұрынғы масштабтағы үздіксіз қызметті жалғастыру үшін материалдық айналым активтерінің жеткіліксіздігі болуы мүмкін.

2. Сатудан түскен кірістің меншікті капиталға қатынасы. Бұл көрсеткіш кәсіпорынның меншікті қаражат көздерінің айналымын сипаттайды. Есептеу үшін меншікті капиталдың мөлшерін нақты бағалау қажет.

3. Қысқа мерзімді міндеттемелердің меншікті капиталға қатынасы. Бұл көрсеткіш ұйымның меншікті капиталындағы қысқа мерзімді міндеттемелердің үлесін көрсетеді және несиелік берушілермен есеп айырысу мүмкіндігін сипаттайды. Егер мүлкті қалыптастырудың қолда бар жеке көздерінен аз қысқа мерзімді берешек болса, онда бұл контрагент барлық кредиторлар алдындағы өз міндеттемелерін қажетті көлемде өтеуге мүмкіндік алады.

4. Дебиторлық берешектің зерттелетін кезеңдегі өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) сатудан түскен түсімге (нетто) қатынасы. Бұл қатынас дебиторлардың іске асырылған активтер үшін қаражатының түсуі үшін орташа есеппен қажет күндер санын сипаттайды. Көп жағдайда мұндай қатынастың мәні ұйымның қызмет саласымен, сондай-ақ сатып алушылармен есеп айырысу деңгейінің жай-күйімен, өндірістік циклдің ұзақтығымен анықталады.

Дебиторлық берешек айналымын жеделдету түрінде осы коэффициенттің төмендеуі кәсіпорынның несиелік қабілеттілігін арттырудың маңызды көрсеткіші болып табылады. Кредитке қабілеттілік деңгейін жақсарту жолдарының бірі таза айналым активтері мен қысқа мерзімді дебиторлық берешек мөлшерінің азаюы аясында өнімді (жұмыстарды, қызметтерді) сатудан түскен түсім мөлшерінің заттай және құндық мәнде оң динамикасы болуы мүмкін. Алайда, қалыптасқан экономикалық жағдайларда өнімді өткізу көлемінің ұлғаюы, негізінен, зерттелетін контрагентті сатып алушылар тарапынан мерзімінде өтелмеген дебиторлық берешек түрінде айналымға бөлінетін қаражаттың мөлшерін ұлғайту үшін айналым активтерінің өсуіне әкеледі.

Бұл, соғыс кезінде, егер несиелік берушілердің құрамы мен олармен есеп айырысудың шарттық шарттары өзгермесе, шаруашылық жүргізуші

субъектінің қарызының өсуіне әкелуі мүмкін, әсіресе кредиторлық берешек түрінде.

Бұдан шығатыны, аталған үш көрсеткіш бойынша кредит қабілеттілігі деңгейінің қажетті өсуіне, егер сату көлемі қорлар мен дебиторлық берешекке қарағанда көбірек өссе және кредиторлық берешектің өсу қарқыны дебиторлық берешектің өсу қарқынынан аз болған жағдайда қол жеткізуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кредитоспособность и ее оценка. Гребнева М.Е., Короткова Ю.А. Символ науки. — 2015. — № 5. — С. 98.

2. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия. Белозерова М.В., Гребнева М.Е. Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития // Материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, 2015. — С. 115.

ӘОЖ 657.01

**КӘСІПОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ
ЖОЛДАРЫ**

Курал Н.Б., Усербай М.М. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Даулетбекова Д.Д. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Авсалиева Д.Д. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Рыночная экономика Республики Казахстан в последние годы демонстрирует уверенный рост. В то же время конкуренция усиливается как основной механизм регулирования экономического процесса. Конкурентоспособность предприятия, акционерного общества, любого другого хозяйствующего субъекта может обеспечить только правильное управление движением капитала и финансовых ресурсов, находящихся в их распоряжении.

Summary: The market economy of the Republic of Kazakhstan has shown confident growth in recent years. At the same time, competition as the main mechanism for regulating the economic process is gaining momentum. The competitiveness of an enterprise, Joint-Stock Company, any other business entity can only ensure the correct management of the movement of capital and financial resources at their disposal.

Әлемдік практикада қаржы жоспары ағымдағы және стратегиялық қаржы қызметін басқару үшін құрылатын бизнес-жоспарлардың маңызды элементі болып табылады.

Шаруашылық жүргізуші субъектінің қаржылық жоспары-бұл ақшалай қаражаттың түсуі мен жұмсалыу көлемін көрсететін, жоспарланған кезеңге арналған бюджетке төлемдерді қоса алғанда, кәсіпорынның кірістері мен шығыстар бағыттарының теңгерімін тіркейтін құжат.

Қаржылық жоспар кәсіпорынға өз қызметінің қаржылық нәтижелерін алдын-ала білу және таңдалған қаржылық стратегияға сәйкес қаржылық ресурстардың ұтымды қозғалысын ұйымдастыру үшін қажет.

Қаржы жоспарын құрудың басты мақсаты еңбек ұжымдарын өндірістік және әлеуметтік дамыту бойынша белгіленген шығыстарды кәсіпорынның қаржылық мүмкіндіктерімен келісу болып табылады.

Қаржы жоспарын жасау процесінде мыналар жүзеге асырылады:

– кәсіпорынның меншікті қаржы ресурстарының көздері мен көлемі анықталады (пайда, амортизация, тұрақты пассивтер және т. б.);

– бағалы қағаздар шығару, кредиттер, қарыздар, қайырымдылық жарналар алу және т. б. есебінен қаржы ресурстарын тарту мүмкіндігі мен орындылығы зерделенеді;

– нақты жағдай үшін ақша қаражатын қалыптастыру мен пайдаланудың, бюджетпен, банктермен, жоғары тұрған органдармен, өз қызметкерлерімен өзара қарым-қатынастың оңтайлы нысандары таңдалады;

– шаруашылық ішілік қажеттіліктерге (өндірісті кеңейту және қайта жаратандыру, материалдық ынталандыру, еңбек ұжымы мүшелерінің әлеуметтік қажеттіліктерін қанағаттандыру) қаржы ресурстарын бөлудің немесе оларды басқа кәсіпорындар мен ұйымдардың істеріне салудың (жарғылық капиталды қалыптастыруға үлестік қатысу, бағалы қағаздарды сатып алу және қаржы нарығындағы басқа да операциялар) ұтымды пропорциялары белгіленеді;

– жоспарланған инвестициялардың орындылығы мен экономикалық тиімділігі анықталады;

– қолда бар материалдық және еңбек ресурстары, өндірістік қуаттар базасында өндірістің ішкі резервтері және оның рентабельділігін арттыру, сондай-ақ ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін енгізу және өндірісті жетілдіру перспективалары айқындалады.

Қаржылық жоспарлаудың негізгі міндеті-қалыпты репродуктивті процесті қажетті қаржыландыру көздерімен қамтамасыз ету. Сонымен қатар, қаржыландырудың мақсатты көздері, оларды қалыптастыру және пайдалану үлкен маңызға ие [1].

Екінші міндет - акционерлер мен басқа инвесторлардың мүдделерін сақтау. Инвестициялық жобаның егжей-тегжейлі қаржылық негіздемесі бар Бизнес-жоспар инвесторлар үшін капитал салуды ынталандыратын негізгі құжат болып табылады.

Үшінші міндет-кәсіпорынның бюджет және бюджеттен тыс қорлар, банктер және басқа да кредиторлар алдындағы міндеттемелерінің орындалуына кепілдік беру. Бұл кәсіпорын үшін оңтайлы капитал құрылымы максималды пайда әкеледі және берілген параметрлер бойынша бюджетке төлемдерді барынша арттырады.

Төртінші міндет-пайда мен басқа да кірістерді тиімді пайдалану мақсатында резервтерді анықтау және ресурстарды жұмылдыру.

Бесінші міндет-теңгені кәсіпорынның қаржылық жағдайына, төлем қабілеттілігіне және кредит қабілеттілігіне бақылау жасау.

Қаржы менеджері қаржылық жоспарлауды кірістер мен шығыстардың балансын, басқа көздер есебінен қаржы ресурстарын алу жоспарын басқару, сондай-ақ қаражатты пайдалануды реттеу арқылы жүзеге асырады.

Стратегиялық қаржы жоспары маңызды көрсеткіштерді, пропорцияларды және кеңейтілген өндіріс қарқынын анықтайды, мақсатты мақсаттарды, инвестициялық стратегияларды және жоспарланған жинақтарды іске асырудың негізгі нысаны болып табылады. Бұл кәсіпорынның коммерциялық құпиясын құрайды. Ағымдағы қаржылық жоспарлар нақтылау және нақтылау жолымен перспективалық негізде әзірленеді.

Қаржылық жоспарлаудың ажырамас бөлігі салықтық жоспарлау болып табылады. Салық салу позициясынан қаржылық оңтайландыру (салықтық жоспарлау) - Қаржы менеджменті жүзеге асыратын қаржылық оңтайландырудың бір бөлігі, салықтық жоспарлаудың мақсаты-барлық салықтар мен төлемдерді жүзеге асырғаннан кейін кәсіпорынның иелігінде қалатын қаражатты барынша ұлғайту.

Бақылау қоғамдық ұдайы өндірісті басқарудың құрамдас бөлігі болып табылады. Кез-келген қоғам қоғамдық өнімді өндіру мен таратуды және қоғамдық өмірдің басқа салаларын бақылаудың нақты ұйымдастырылған жүйесінсіз қалыпты жұмыс істей алмайды және дами алмайды.

Кең мағынада, бақылау-бұл басқарылатын объектінің жұмыс істеуін қабылданған басқару шешімдерімен сәйкестендіруді қамтамасыз ететін және мақсаттарға сәтті қол жеткізуге бағытталған процесс. Бақылаудың негізгі мақсаты-қоғамдық және мемлекеттік өмірдің әртүрлі салаларындағы нақты жағдайды объективті зерттеу, қабылданған шешімдердің орындалуына және қойылған мақсаттарға қол жеткізуге теріс әсер ететін факторлар мен жағдайларды анықтау [1].

Бақылау қоғамда қандай процестердің жүретіні туралы ақпарат береді, экономиканы дамытудың жалпы және арнайы мәселелерін неғұрлым орынды шешуге көмектеседі, қабылданған шешімдердің дұрыстығын, оларды жүзеге асырудың уақтылығы мен тиімділігін бағалауға мүмкіндік береді.

Қаржылық бақылаудың мақсаты мемлекеттің қаржы саясатын табысты іске асыруға жәрдемдесу, халық шаруашылығының барлық салалары мен буындарында қаржы ресурстарын қалыптастыру және тиімді пайдалану процесін қамтамасыз ету болып табылады. Қаржылық бақылау қаржының бақылау функциясын іске асыру нысаны болып табылады.

Анықтама бойынша, Қаржылық бақылау дегеніміз-оны ұйымдастырудың нақты нысандары мен әдістерін қолдана отырып, шаруашылық жүргізу және басқару субъектілері қызметінің қаржылық және онымен байланысты мәселелерін тексеру жөніндегі іс-шаралар мен операциялардың жиынтығы.

Қаржылық бақылау-бұл қаржыны басқарудың функционалды элементтерінің бірі. Ол қаржылық жоспарлау, қаржыны жедел басқару сияқты басқа басқару элементтерімен тығыз байланысты және бір уақытта жүзеге асырылады. Қаржылық бақылау арқылы қаржылық жоспарлардың орындалуы, қаржылық-шаруашылық қызметтің ұйымдастырылуы тексеріледі. Екінші

жағынан, қаржылық бақылау нәтижелері қаржылық жоспарлауда, жедел басқаруда қолданылады.

Қаржылық бақылаудың нәтижелері экономикалық өмірдің әртүрлі факторларын (әдетте теріс) және сандық көрсеткіштерді анықтау болып табылады, мысалы: кәсіпорындардың өзін-өзі таратуы, тауарлардың кейбір түрлерін сатудың баяулауы, республикаға белгілі бір тауарларды әкелудің қысқаруы. Бұл фактілер қаржылық қатынастарды іске асырудың белгіленген нысандары мен әдістерінің (салықтардың, кедендік баждардың жоғары ставкалары) тиімсіздігін көрсетеді және оларды өзгерту қажеттігі туралы белгі береді [2].

Сандық көрсеткіштер, мысалы, қосымша есептелген салықтардың сомалары туралы, бюджеттік мекемелерді қаржыландырудың шамадан тыс мөлшері немесе оларды қаржыландырудың жеткіліксіздігі туралы мәліметтермен ұсынылған. Бұл деректер бухгалтерлік, статистикалық есептілік көрсеткіштерімен қатар қаржылық ақпарат базасын құрайды. Жиналған ақпарат талданады және болжау, жоспарлау, қаржыны жедел басқаруда қолданылады. Бұл қаржы ресурстарының нақты өсуінің көздері мен мөлшерін, оларды тиімді пайдалану бағыттарын анықтауға мүмкіндік береді.

Қаржылық бақылау қаржылық саясаттың мақсаттары мен міндеттерін белгілеуден бастап экономиканы дамытудың практикалық нәтижелерін алуға дейінгі тізбектегі кері байланыс тетігі ретінде әрекет етеді. Қаржылық бақылау барысында алынған сандар мен фактілер, оларды талдау қаржы саясатының тұжырымдамасын өзгерту, жаңа болжамдарды, жоспарларды әзірлеу, қаржы ресурстарын қайта топтастыру, қаржы қатынастары нысандарын өзгерту үшін негіз болып табылады. Жаңадан құрылған жоспарлар, қаржылық қатынастарды жүзеге асырудың нысандары мен әдістері қайтадан бақылауды қажет етеді.

Қаржылық бақылауды жүзеге асыру үшін жоғары білікті мамандармен жасақталған арнайы бақылау органдары құрылады. Олардың құқықтары, міндеттері мен жауапкершілігі қатаң түрде, соның ішінде заңнамалық тәртіппен реттеледі.

Қаржылық бақылау объектісі қаржы ресурстарын қалыптастыру және пайдалану кезіндегі, оның ішінде халық шаруашылығының барлық деңгейлері мен буындарындағы ақшалай қаражат қорлары нысанындағы ақшалай, бөлу процестері болып табылады.

Тексерулердің тікелей мәні пайда, кірістер, қосылған құн салығы, рентабельділік, өзіндік құн, айналым шығындары, әртүрлі мақсаттар мен қорларға аударымдар сияқты қаржылық (құндық) көрсеткіштер болып табылады. Бұл көрсеткіштер синтетикалық сипатқа ие, сондықтан олардың орындалуын, динамикасын, тенденцияларын бақылау бірлестіктердің, кәсіпорындардың, мекемелердің өндірістік, экономикалық және коммерциялық қызметінің барлық аспектілерін, сондай-ақ қаржылық және несиелік қатынастар механизмін қамтиды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Антони Р. Основы бухгалтерского учета. Пер. с англ. - М.: СП "Триада" совместно с

центром внедрения рыночных отношений корпорации "Монтажспецстрой", 2018.

2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер: с англ. /Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.Н. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2012.

3. Бухгалтерский анализ: Пер, с англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2019

УДК 331.108

ДОКТРИНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ

Курбанова М. – студентка группы Э-1-20

Каримова С., Сайпидинова П. – студенты группы Э-2-20

Научный руководитель к.э.н., доцент Гапурбаева Ш.Р.

Международный университет Кыргызстана, г.Бишкек, Киргизия

Түйін: Персоналды басқару стратегиясын жасағанда персоналдың жұмысқа деген белсенділік, дәлелділік, қайраттылық, білімділік, талаптылық жұмыстарына және де өндіріс процесінің жетілдірілуіне, кәсіпорынның соңғы нәтижеге дейін жұмыс жасауына бағытталғандығы өте маңызды. Персоналдың іскерлік белсенділігі, жоғары деңгейдегі білімділігі оның мамандығы бойынша жұмыс жасауының бастамасы болып табылады. Персоналды жобалау жүйесін тиімді ұйымдастыра отырып, кәсіпорынның тиімділігін арттыруға және оның стратегиясының артықшылықтарына қол жеткізуге болады.

Summary: When developing a personnel management strategy, it is very important that the staff is focused on the work of activity, reliability, strength, knowledge, assertiveness and improvement of the production process, the work of the enterprise to the final result. Business activity of the staff, high level of education are the beginning of his work in the specialty. With the effective organization of the personnel design system, it is possible to increase the efficiency of the enterprise and achieve the advantages of its strategy.

Термин "Персонал" объединяет составные части трудового коллектива предприятия. К персоналу мы относим всех работников, выполняющих производственные или управленческие операции и занимающихся переработкой предметов труда с использованием средств труда. Если взять за основу данное нами определение, то понятия «кадры», «рабочие», «персонал» сходны. В дальнейшем мы будем использовать термин «персонал» (personnel) как наиболее применимый в отечественной и зарубежной практике.

В теории управления существуют различные способы группировки персонала в зависимости от профессии или деятельности работника, уровня управления, категорий работников. 80-е годы Госкомитета труда СССР основной является группировка представленных работников по категориям. Эта группировка предусматривает разделение двух основных частей персонала: рабочих и служащих по мере их участия в производственном процессе.

Рабочие или производственный персонал осуществляют трудовую деятельность в материальном производстве с преобладающей долей физического труда. Они обеспечивают выпуск продукции, ее замену, реализацию и сервисное обслуживание. Производственный персонал можно разделить на две составляющие:

- основной персонал-рабочие, занятые преимущественно в цехах предприятия;
- вспомогательный персонал-рабочие, занятые преимущественно в цехах подготовки и обслуживания предприятия.

Продукция вещевой формы (здания, автомобили, телевизоры, мебель, продукты питания, одежда и т.п.) является результатом труда производственного персонала.

Работники или управленческий персонал осуществляют трудовую деятельность в процессе управления производством с преобладающей долей умственного труда. Они занимаются обработкой информации с использованием технических средств управления. Основным результатом их трудовой деятельности является знание управленческих вопросов, создание новой информации, изменение ее содержания или формы, подготовка управленческих решений, а затем после выбора руководителем наиболее эффективного варианта, то есть осуществление и контроль исполнения решений. Управленческий персонал делится на две основные группы: руководители и специалисты.

Отличие руководителей от специалистов состоит в законном праве принятия решений и наличии в подчинении других работников. В зависимости от масштаба управления выделяют линейных руководителей, отвечающих за принятие решений по всем функциям управления, и функциональных руководителей, реализующих отдельные функции управления. При этом предприятие подразделяют на руководителей высшего уровня управления (директор и его заместители), среднего уровня (руководители цехов и подразделений) и низшего уровня (руководители определенных мест, мастера). Специалистов предприятия можно разделить на три основные группы в зависимости от результатов их труда:

- функциональные специалисты управления, результатом деятельности которых является управленческая информация (референты, экономисты, бухгалтеры, финансисты, маркетологи и др.);

- инженеры-специалисты, результатом деятельности которых является конструкторско-технологическая или проектная информация в области техники и технологии производства (технологи, инженеры, конструкторы, строители, проектировщики и т.д.);

- сотрудники - технические специалисты (машинисты, операторы, курьеры, лифтеры, кладовщики, официанты и т.д.), которые выполняют вспомогательные работы в управленческом процессе[1].

В теории менеджмента Существует ряд достаточных терминов, отражающих вовлечение людей в работу в общественном производстве: трудовые ресурсы, человеческие ресурсы, человеческий фактор, организационный порядок, организация труда, Управление персоналом, кадровая политика, коллектив, коллектив, социальное развитие, человеческие отношения и т.д. выделяя человека в качестве основного объекта, они выделяют различные виды проблем управления персоналом. и способов ее решения.

Предлагаем рассмотреть некоторые современные концепции стратегии управления персоналом.

Известный в области менеджмента российский ученый Л. И. Евенко считает, что в производстве произошла смена четырех концепций роли кадров.

1. использование трудовых ресурсов с конца XIX в. по 60-е годы XX в. На производстве вместо человека рассматривалась только его функция - труд, измеряемый тратой рабочего времени и заработной платой. На Западе эта концепция нашла отражение в марксизме и тейлоризме, а в СССР - в использовании труда государством.

2. Управление персоналом. Научной основой этой концепции, развивавшейся с 30-х годов, стала теория бюрократических организаций, в которой человек рассматривался через формальную роль - деятельность, а управление осуществлялось через административные механизмы (принципы, методы, полномочия, функции).

3. Управление человеческими ресурсами. Человек рассматривался не как услуга (элемент структуры), а как невозобновляемый ресурс - элемент социальной организации с объединением трех основных компонентов (состояние рабочего, трудовые функции, социальные отношения). На практике эта концепция используется более 30 лет и за годы перестройки получила широкое распространение в «активизации человеческого фактора».

4. управление человеком. В соответствии с этой концепцией человек - основной субъект организации и основной объект управления, который не рассматривается как ресурс " исходя из умственных способностей человека, должна быть построена стратегия и структура организации. Основателями данной концепции являются лидеры японского менеджмента К. Мацусита, А. Морита. Однако он тесно связан с концепцией, основанной российскими философами (Л. А. Зеленовым и др.) для всестороннего развития Тулы.

Л. И. Евенко предложил окончательный подход к исследованию роли кадров в производстве на основе четырех вышеперечисленных концепций, в которых проблема управления персоналом анализируется с точки зрения допущений, что Управление «человек как ресурс» и «человек как субъект». Вместе с тем современные подходы к управлению персоналом тесно связаны с управлением человеком из типа теории человеческих отношений [2].

Английский профессор С. Лиз выделяет семь стратегических направлений в работе с персоналом.

1. снижение удельного веса оплаты труда работников и заработной платы в себестоимости продукции. В высокоразвитых странах Европы и Америки продукция многих западных фирм с высокой заработной платой стала неконкурентоспособной по сравнению со странами Юго-Восточной Азии. В качестве выхода рассматривается разделение всего персонала на две группы: высококвалифицированные постоянные рабочие («центральные») с социальной гарантией и высокой оплатой; сезонные низкоквалифицированные работники без социальной гарантии и с низкой заработной платой («крайняя зона»). Однако эта модель подходит не для всех предприятий.

2. рабочие-это ресурс, который необходимо максимизировать. Доказано, что не «копирование» опыта передовых компаний, а знание способностей своих работников и максимизация их смекалки, мотивации и человеческих отношений-одна из единственных особенностей, которую они так долго делают на рынке. Самыми передовыми предприятиями в этой сфере считаются» IBM «и» Hewlett-Packard".

3.неразрывная связь стратегии предприятия и стратегии управления персоналом. Он может использовать централизованную стратегию с уникальным центром (каскадная модель Чандлера) в зависимости от типа компании и децентрализованную стратегию, когда отдельные подразделения крупной компании используют гибкую систему маркетинга на рынке (модели Портера и Фомбрука).

4. развитие организационной культуры: общие цели, коллективные ценности, харизматические лидеры, жесткие позиции рынка, контроль над персоналом с помощью социальных инструментов. Ставится цель достижения "особых результатов через деятельность простых людей". Для некоторых компаний внутренняя высокая организационная культура является ключом к успеху.

5. «японизация "методов управления персоналом, которая получила широкое распространение после успеха крупных японских компаний («Sony«,» Mitsubishi«,» Toyota«,» Nissan" и др.). Минимизация количества уровней управления достигается за счет высокой организационной культуры, гибких форм организации труда, высокого качества продукции, передачи работников фирме и др.

6. Управление персоналом-стратегическая функция. Это направление предполагает подготовку кадровой политики, подбор персонала исходя из философии фирмы, награждение с учетом специфики индивидуальной деятельности, снижение трудовых споров и создание гармонии на рабочем месте, стимулирование коллективных усилий, направленных на дальнейшее создание компании.

7. использование моделей управленческого выбора с учетом четырех ключевых аспектов в работе с персоналом: влияние работника и способы воздействия на него; процедура деятельности работника в фирме; системы мотивации; организация рабочего места. Модель позволяет успешно решать задачу выбора политики максимизации вклада человека в успех фирмы [4, с. 186].

Предложенные направления в работе с персоналом требуют внимания, так как аккумулируют опыт работы успешных компаний и современные концепции менеджмента. Однако условия функционирования российских и западных предприятий различны в зависимости от финансового состояния, оплаты труда персонала и нравственности внутри фирмы.

Список использованной литературы:

1. Карпова С.В. Инновационный маркетинг. Учебник / Отв. - С.В.Карпова. - М.: Юрайт, 2016. - 458 с

2. Есенғазиев Б.К. Инновациялық менеджмент. // Оқу құралы - Алматы, 2018. -356 б.

УДК 339.138

АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ ПЛАТФОРМЫ WILDBERRIES В КАЗАХСТАНЕ

Студентка гр МП 2011 Р1 Курбанова Эльмира
Научный руководитель: к.э.н., доцент Стаценко О.А.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйіндеме: Мақалада Қазақстандағы Wildberries платформасының нарығы мен бәсекелестері қарастырылады. Құрылу тарихы, даму перспективалары, артықшылықтары мен кемшіліктері. Қазақстан Республикасынан wildberries-те жұмыс құралдары мен тауарлар талданды

Summary: The article discusses the issues of the market and competitors of the Wildberries platform in Kazakhstan. The history of creation, development prospects, advantages and disadvantages. The work tools are listed and the products on Wildberries, from the Republic of Kazakhstan, are analyzed

С началом пандемии люди стали меньше ходить в обычные магазины, а все больше и больше покупать онлайн. И больше всего - на маркетплейсах. Другими словами, для торговых агрегаторов наступила «золотая эра». Стремительный скачок сделал Wildberries, который в 2021 году вышел на первое место по объемам продаж, оставив позади себя Ozon, AliExpress Россия, Яндекс. Маркет и Сбермаркет.

Wildberries - самый крупный российский маркетплейс, на котором ежедневно оформляют 1,5—2 млн заказов, на рынке уже 18 лет. География присутствия компании охватывает все регионы России, а также ряд зарубежных стран, среди которых Белоруссия, Казахстан, Армения, Киргизия [1].

Интернет-магазин основан в 2004 году Владиславом и Татьяной Бакальчук. В 2012 году Wildberries вышел на рынок Белоруссии, в 2014 году начал принимать заказы и осуществлять доставку в Казахстан. По итогам 2015 года Wildberries стал самым популярным интернет-магазином.

Площадка еще воспринимается в массовом сознании как место, где покупают одежду и обувь. На самом деле, на Wildberries уже 52 категории и 4000 подкатегорий товаров. Продавец на Wildberries называется поставщиком или партнером. Выйти на площадку сможет только официальный бизнес. Продавцом может стать: ИП; ТОО; самозанятый, который продает изделия собственного производства.

Преимущества торговли на Wildberries заключаются в следующем:

- легко начать работать, чтобы начать сотрудничество с маркетплейсом, нужно заполнить анкету, подписать оферту и оформить карточку, после этого товар сразу попадает на витрину.

- проработанная система доставки, у маркетплейса 13 складов в разных регионах России, бизнес может выбрать тот, куда ему удобно

отгружать поставки. У маркетплейса 115 000 пунктов выдачи и постаматов, более 5000 курьеров, поэтому заказ быстро доставят покупателю.

- мощная реклама и большая аудитория, не нужно вкладывать деньги в продвижение площадки, Wildberries сам привлекает клиентов. Маркетплейс проводит рекламные кампании в СМИ и соцсетях, привлекает покупателей акциями и скидками. Благодаря этому на сайт ежедневно заходят больше 11,5 млн человек.

- аналитика. В личном кабинете есть много подробных отчетов. Например, можно посмотреть, какие изделия приносят наибольшую прибыль, а какие часто возвращают [2].

Рассмотрим недостатки торговли на Wildberries. Wildberries - крупнейший игрок на рынке, поэтому он может диктовать магазинам условия сотрудничества. Перед тем как стать продавцом, нужно изучить все ограничения, правила и риски. Если этим пренебречь, можно не заработать на маркетплейсе, а только потерять.

Штрафы. Wildberries штрафует за нарушение условий договора и правил работы с маркетплейсом.

Распространенные причины штрафов:

- отсутствие сертификата и декларации на продукцию;
- несоответствие товара фотографии или описанию;
- просрочка поставки на склад;
- реклама или размещение контактов продавца на упаковке;
- торговля подделками.

Возвраты и не выкупы, так как на Wildberries покупатели легко возвращают непонравившиеся заказы в течение 21 дня. С каждым возвратом вещи выглядят все хуже и постепенно превращаются в неликвид. В итоге магазин не только теряет продукцию, но и платит за ее утилизацию.

Продавца обязывают делать скидки, потому что по условиям договора партнер обязан участвовать в акциях маркетплейса и делать скидки за свой счет, иначе товар временно становится недоступным для покупателей.

Конкуренция на Wildberries так же существует, маркетплейсы со стороны могут показаться перегруженным рынком, где выигрывают исключительно удачливые и крупные игроки, но это совсем не так!

Низкая конкуренция подразумевает, что вам никто не будет мешать. Но на маркетплейсах важен такой критерий как востребованность. Важно знать, что товар не просто есть, а его ещё и покупают. Так что ориентироваться стоит на умеренную ценовую и неценовую конкуренцию.

На одном маркетплейсе ниша может быть перегрета, а на другом – открыта для новых участников. Чем выше конкуренция, тем больше внимания придется уделять продвижению товара, чтобы найти покупателей.

Можно изучить текущую ситуацию на рынке через «анализ ниш» с помощью показателя SPP: чем он выше, тем лучше. Второй способ - исследовать категории и количество продаж на одного продавца. Надо не забыть оценить оборот и средний чек, чтобы оценить актуальность рынка. И,

наконец, самый наглядный инструмент: прямой поиск в разделе «товары». Если уже есть гипотеза о том, что будет продаваться, обязательно надо проверить её на актуальность [3].

Эти простые инструменты помогут в выборе ниши, изучить рынок и найти на нём своё место, даже если это кажется нереальным

Число предпринимателей из республики, продающих товары на Wildberries, увеличилось за 2021 год в 5 раз, наиболее динамично продажи казахстанской продукции в первой половине 2022 года росли в категориях:

- продуктов питания (+1931% рост продаж в штуках год к году);
- косметики и парфюмерии (+1305%);
- посуды и кухонного инвентаря (+1238%);
- одежды (+940%);
- нижнего белья (+88%) [4].

Как отмечает онлайн-ритейлер, товары из Казахстана пользуются популярностью не только в России, но и других странах мира.

Самыми активными покупателями товаров из Казахстана в первой половине 2022 стали жители Израиля, Германии и США. При этом в Израиле чаще всего приобретали косметическое мыло и средства для педикюра, в Германии - нижнее белье и одежду для новорожденных. Покупатели из США выбирают книги и различные хозяйственные товары.

В целом, как по всему миру и, в частности, на территории Казахстана интернет-рынок сейчас развивается даже быстрее, чем в других странах. Наверное, потому что мы позднее начали.

Вытеснит ли электронная коммерция традиционную торговлю?

В первую очередь, продается то, что не требует особых условий хранения и то, что людям удобно заказывать через интернет. Оффлайн-торговля будет продолжать развиваться, но немного в другом направлении. Уже сейчас видно, что торговые центры меняют свой вид деятельности. Уделяется внимание развлекательному контенту и приятного времяпровождения, создаются условия для семейного досуга.

Поэтому, рынок будет двигаться в соответствии с пожеланиями потребителя. Если ему удобнее заказывать все онлайн, то так и будет. Но всегда будут оставаться вещи, которые будут существовать только через традиционную торговлю, то есть полного перехода торговли в режим онлайн точно не будет.

Список использованной литературы:

1. Алексеева Н. В. Методы повышения эффективности продаж на основе аналитических компонентов интернет-маркетинга / Н. В. Алексеева, Н. В. Казакова, М. В. Сазонова // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: Экономика. – 2019. – № 1. – С. 8-15.

2. Бум программатика, отток рекламы из поиска в соцсети и братские могилы маркетплейсов: главные тренды маркетинга в e-commerce [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://performance360.ru/e-commerce-2021-e-promo-research/> (дата обращения: 20.12.2021 г.)

3. Интернет-маркетинг: учебник для вузов / О. Н. Жильцова [и др.] ; под общей редакцией О. Н. Жильцовой. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2020. – 301с

4. Цифровая трансформация в маркетинговой деятельности: от автоматизации к алгоритмическому маркетингу / В. А. Пархименко, О. А. Савчик, В. В. Верняховская [и др.] // Big Data and Advanced Analytics. – 2020. – № 6-1. – С. 303-318.

ӘОЖ 657.01

САЛЫҚТАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ ЖӘНЕ МАҢЫЗЫ

Кучарбаев С.М., Мелдехан Н.С. – УА-2111 к-1 тобының студенттері

Туришбекова А.А. – УА-2011 к-2 тобының студенті

Қалдыбай Д.М. – УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождается изменением налоговой системы. В современном цивилизованном обществе налоги являются основной формой доходов государства. Помимо этой чисто финансовой функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на социальное производство, его динамику и структуру, состояние научно-технического прогресса.

Summary: Taxes have been a necessary link in economic relations in society since the emergence of the state. The development and change of forms of state structure is always accompanied by a change in the tax system. In modern civilized society, taxes are the main form of state income. In addition to this purely financial function, the tax mechanism is used for the economic impact of the state on social production, its dynamics and structure, the state of scientific and technological progress.

Ең алдымен, салықтардың қажеттілігіне тоқталайық. Салықтар қоғамның сыныптарға бөлінуімен және мемлекеттің пайда болуымен пайда болды. Қоғамның даму тарихында ешбір мемлекет салықсыз жасай алмады, өйткені ұжымдық қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін өз функцияларын орындау үшін оған тек салықтар арқылы жинауға болатын белгілі бір ақша қажет. Осыған сүйене отырып, салық ауыртпалығының ең төменгі мөлшері мемлекеттің оның ең төменгі функцияларын орындауға кететін шығыстарының сомасымен анықталады: басқару, қорғаныс, сот, тәртіпті қорғау - мемлекетке неғұрлым көп функциялар жүктелсе, соғұрлым ол салық жинауы керек.

Салықтар-қоғамдағы ең көне экономикалық құралдардың бірі. Олар мемлекеттің пайда болуымен бірге пайда болды және оны мемлекеттік органдарды ұстауға және олардың функцияларын орындауға материалдық қолдау көрсетудің негізгі көзі ретінде пайдаланды [1, 92-бет].

Қаржы-құқықтық категория ретінде салықтар - бұл мемлекеттік биліктің немесе жергілікті өзін-өзі басқарудың өкілді органдары бюджеттік жүйеге (немесе заңнамада көрсетілген жағдайларда-бюджеттен тыс мемлекеттік және муниципалды мақсатты қорларға) олардың мөлшері мен төлеу мерзімдерін

анықтай отырып, өз құзыреті шегінде белгілеген ұйымдар мен жеке тұлғалардың міндетті және заңды түрдегі жеке төлемдері.

Салықтар мемлекет қызметінің барлық бағыттарын қаржыландыру көздерінің бірі және мемлекеттік басымдықтарды іске асырудың экономикалық құралы болып табылады.

Салық-мемлекет егемендігінің көріністерінің бірі. Осылайша олар мемлекеттік мүлік пен қарыз кірістерінен ерекшеленеді. Салықтарды өндіріп алу құқығы әрқашан мемлекеттің егемендік құқықтарының бірі болды, монета соғу және сот төрелігін жүзеге асыру сияқты, сондықтан салықтар біржақты түрде белгіленеді, алайда салықтарды белгілеу туралы келісім мен оларды өндіріп алудың мәжбүрлеу сипаты арасындағы қайшылық тек сыртқы болып табылады. Салықтар мен олардың функциялары нақты негізді, яғни мемлекет салық саясатында қолданатын салық қатынастары қозғалысының объективті заңдылықтарын көрсетеді.

Салық құқығының ережесі салық саясатын жүзеге асырудың бастапқы сәті ретінде қызмет етеді. Осылайша, салық саясаты-бұл салық заңдарының мақсатты қолданылуын анықтайтын билік пен басқарудың құқықтық әрекеттерінің жиынтығы. Бұл сонымен қатар мемлекеттік кірістерді реттеу, жоспарлау және бақылау кезінде салық техникасын жүзеге асырудың құқықтық нормалары. Салық саясаты қаржы саясатының бөлігі болып табылады. Салық саясатының мазмұны мен мақсаттары қоғамның әлеуметтік-экономикалық жүйесімен және билікте тұрған әлеуметтік топтармен анықталады. Экономикалық негізделген салық саясаты салық жүйесі арқылы қаражатты орталықтандыруды оңтайландыру мақсатын көздейді.

Қоғамдағы және мемлекеттегі салықтардың негізгі рөлі - фискалдық (лат. *fiscus*-Қазына), іс жүзінде олар табыс көзі ретінде пайдаланылады - қоғам мен мемлекеттің мүдделерін қанағаттандыруға арналған мемлекеттік қазына [1, 104 б.].

Салықтардың көмегімен тұтынуды реттеуге болады. Салықтар халықтың кірістерін реттеуге мүмкіндік береді. Салықтар демографиялық процестерді, жастар саясатын және басқа да әлеуметтік құбылыстарды реттейтін тетіктің элементі бола алады.

Қарастырылған функциялардан басқа, салықтар бақылау функциясымен де сипатталады. Салық салу барысында мемлекет тарапынан кәсіпорындардың, ұйымдардың, мекемелердің қаржы-шаруашылық қызметіне, азаматтардың табыс алуына, осы табыс көздеріне, мүліктің, оның ішінде жердің пайдаланылуына бақылау жүргізіледі.

Бұл саладағы негізгі өзгерістер келесідей:

- . Салық әдісі мемлекеттік қазынаның кірістерін қалыптастыруда негізгі болды.
- . Меншік нысанына қарамастан, олар негізделген кәсіпорындарға қатысты салық жүйесін жетілдіру.
- . Салықтарды деңгей бойынша бөлу.

. Бюджеттен басқа салықтар 90-шы жылдардың басынан бастап құрыла бастаған мемлекеттік немесе жергілікті бюджеттен тыс мақсатты қорларға да ене бастады.

. Азаматтардың ұйымдық-құқықтық (жұмысшы, қызметші, кәсіпкер Т.с. С.) немесе салалық тиістілігіне, табыс көзінің меншік нысанына немесе салық салу объектісіне байланысты емес жалпы бастауларға негізделген салық салуға көшуі.

. Заңды және жеке тұлғаларға ортақ бірқатар салықтар белгіленді (жер салығы, көлік құралдарының иелеріне салынатын салық және т.б.).

Белгіленген жаңа салық жүйесінің тиімділігі, әлеуметтік өндірісті ынталандыру мүмкіндіктері уақыт бойынша тексеріледі.

Өзінің негізгі ережелерінде ол Қазақстан экономикасының шет елдердің тәжірибесін ескере отырып құрылған нарықтық қатынастарға көшуіне бағытталған, оларға осындай қатынастардың түрі тән.

Салық салу саласында салықты заңды түсіндіру мәселесін шешудің екі тәсілі бар [2, 54-бет]:

салық-мемлекеттік бюджеттің кірістерін қалыптастыру мақсатында қаражатты кез келген алу;

салық-белгілі бір талаптарға жауап беретін фискалдық төлемдердің бір түрі.

Осы әдістердің бірін таңдау ұлттық заңнаманың ерекшеліктеріне байланысты. Жоғарыда қарастырылған саралаудың заңды белгісін қолдана отырып, алып қоюлар мен төлемдердің келесі түрлерін ажыратуға болады:

салық-мемлекеттің салық жүйесіне тікелей кіретін не салық заңнамасының нормативтік актісінде белгіленген бюджетке төленетін міндетті жарна (жеке тұлғалардың табыстарына салынатын салық, қосылған құн салығы);

салықтық емес төлем-бұл мемлекеттің салық жүйесіне кірмейтін және салық емес, басқа заңнамамен белгіленген міндетті төлем (кәсіпорынды тіркегені үшін алым);

біржолғы алып қоюлар-ерекше тәртіппен, төтенше жағдайларда, сондай-ақ жаза ретінде (тәркілеу, айыппұлдар, реквизициялау) алынатын төлемдер.

Салықтық төлем мен салықтық емес төлемнің арасындағы айырмашылықты, сондай-ақ салық төлеуші үшін осы жағдайға байланысты заңды салдарды түсіну қиын болды.

Бұл ұғымдардың делимитациясы келесідей. Салық төлеу міндеті әрқашан салық салу объектісі болған кезде туындайды. Сонымен бірге, салық заңмен белгіленеді және енгізіледі, оны төлеу мәжбүрлі, ол ақысыз негізде төленеді; салық дерексіз төлем болып табылады және әдетте мақсаты жоқ.

Баж салығын немесе алымды төлеу кезінде әрқашан арнайы мақсат пен арнайы мүдделер болады. Баждар мен алымдар оған қажетті қызметтерді көрсету бойынша тиісті органдарға жүгінген адамдардан ғана алынады. Теориялық тұрғыдан, бажды (алымды) өндіріп алу мақсаты - қызметіне

байланысты олар төленетін мекеменің шығындарын (шығынсыз, бірақ таза табыссыз) жабу ғана.

Салықтарды жіктеу әртүрлі себептер бойынша жүргізілуі мүмкін. Төменде салықтардың нақты мысалдарымен салық төлемдерін жіктеудің кейбір мүмкін нұсқалары берілген [2, 71-бет].

. Зарядтау әдісі бойынша:

салық төлеушінің кірістерінен немесе мүлкінен тікелей алынатын тікелей салықтар. Тікелей салықтардың түпкілікті төлеушісі мүліктің (табыстың) иесі болып табылады. Бұл салықтар бөлінеді:

нақты емес, бірақ төлеушінің болжамды орташа кірісін ескере отырып төленетін нақты тікелей салықтар (мысалы, заңды және жеке тұлғалардың мүлкіне салынатын салықтар);

нақты алынған кірістен алынатын жеке тікелей салықтар, олар салық төлеушінің нақты төлем қабілеттілігін ескереді (мысалы, ұйымдардың пайдасына салық);

тауарлар мен қызметтердің бағасына кіретін жанама салықтар. Жанама салықтардың түпкілікті төлеушісі-тауарды, жұмысты, қызметті тұтынушы. Өндіріп алу объектілеріне байланысты жанама салықтар мыналарға бөлінеді:

тауарлардың белгілі бір топтарына салық салынатын жанама жеке салықтар (мысалы, акциздер);

негізінен барлық тауарларға, жұмыстарға және қызметтерге салынатын жанама әмбебап салықтар (мысалы, қосылған құн салығы);

өндірісі мен сатылуы мемлекеттік құрылымдарда шоғырланған барлық тауарларға таратылатын фискалдық монополиялар;

мемлекеттік шекараны кесіп өту кезінде тауарлар мен көрсетілетін қызметтерге салық салынатын кедендік баждар (экспорттық-импорттық операциялар).

Салықтарды белгілейтін және өзгертуге және нақтылауға құқығы бар органға байланысты:

элементтері елдің заңнамасында айқындалатын және бүкіл аумақта бірыңғай болып табылатын жалпы мемлекеттік салықтар. Оларды жоғары өкілді орган белгілейді және қолданысқа енгізеді. Бұл салықтар әртүрлі деңгейдегі бюджеттерге есептелуі мүмкін (мысалы, ұйымның кіріс салығы);

элементтері елдің заңнамасына сәйкес оның субъектілерінің заң шығарушы органдарымен белгіленетін өңірлік салықтар (мысалы, ұйымдардың мүлкіне салынатын салық);

елдің заңнамасына сәйкес жергілікті билік органдары енгізетін жергілікті салықтар. Олар тек жергілікті шешім қабылданған кезде ғана күшіне енеді және әрқашан жергілікті бюджеттердің кіріс көзі болып табылады (жер салығы, жарнама салығы).

Салықтарды енгізудің мақсатты бағыты бойынша:

тұтастай алғанда мемлекеттік бюджеттің кірістерін қалыптастыруға арналған дерексіз (жалпы) салықтар (мысалы, қосылған құн салығы);

мемлекеттік шығыстардың нақты бағытын қаржыландыру үшін енгізілетін нысаналы (арнайы) салықтар (мысалы, жол салығы). Мұндай төлемдер үшін көбінесе бюджеттен тыс арнайы қор құрылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ӘОЖ 336.71

**ҚЫРҒЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫН ДАМУ
СТРАТЕГИЯСЫ**

Қалдар Қ.М., Әсілхан Қ.Ә. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Кенжебаев Т.Н. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Бақытжанқызы М. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.д., профессор Купешев А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Финансовый рынок Кыргызской Республики – основа финансовой системы государства. Он формируется в достаточно сложных как внутренних, так и внешних условиях, из-за чего рассмотрение его общей концепции, принципов, строения и тенденций является важным и необходимым моментом для оценки его нынешнего состояния и перспектив формирования в будущем.

Summary: The financial market of the Kyrgyz Republic is the basis of the financial system of the state. It is formed in rather complex internal and external conditions, which is why the consideration of its general concept, principles, structure and trends is an important and necessary moment for assessing its current state and prospects for formation in the future.

Өткен жылдар Қырғыз Республикасының Ұлттық қаржы жүйесінің оның сөзсіз алыпсатарлығына (инвестициялық қызмет дағдарысына байланысты), қаржы нарығының негізгі субъектісі – Қаржы министрлігі мен Ұлттық банк тұлғасындағы мемлекеттің болжамсыздығына байланысты тұрақсыздығын көрсетті. Қырғыз Республикасында нарықтық қатынастарды дамытудың қазіргі кезеңінде қаржы нарығының мынадай ерекшеліктері бар — - өңірлер бойынша даму дәрежесін күрт саралау — - пайдаланылатын құралдар номенклатурасы бойынша шектеу; - коммерциялық банктердің қаржы нарығындағы негізгі агенттер ретіндегі басым жағдайы; — коммерциялық банктердің экономикалық әлеуеті бойынша белсенді қаржы нарығында жұмыс істеуге жеткіліксіз дайындығы; — қаржы нарығының оның екі секторына-шетел валютасы (АҚШ доллары) және эмиссиялық бағалы қағаздар нарығына (мемлекеттік қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді міндеттемелер) байланысты тарлығы. Республиканың экономикалық кешеніндегі қаржы нарығының рөлін талдау, оның дамуын бағалау, жаңа қаржылық банктік емес институттар, нарықтық инфрақұрылым, сондай-ақ нарықтық реттеу әдістері мемлекеттік реттеуді

дамытудың негізгі бағыттарын кешенді түсінуге және қалыптастыруға негіз береді. Қаржы нарығын одан әрі дамыту және жандандыру, Қырғыз Республикасының экономикасына инвестициялар тарту мақсатында: — Мемлекеттік кәсіпорындарды қор нарығында олардың акцияларын ашық жария түрде ұсына отырып, акционерлік капиталды дамыту, қор нарығындағы ірі кәсіпорындар акцияларының міндетті айналымын енгізу, мемлекет үлесі 30-дан асатын ашық акционерлік қоғамдардың қор биржаларында листинг рәсімінен өту бөлігінде акционерлік капиталды дамыту қажет % және т. б.; - бағалы қағаздар нарығында қосымша қаржы құралдарын енгізу; - ЕурАзЭҚ және ТМД елдерінің қаржы нарықтарын интеграциялау бойынша одан әрі шараларды жүзеге асыру, сондай-ақ аталған елдердің бағалы қағаздар нарығы және корпоративтік басқару жөніндегі заңнамасын біріздендіру мақсаттары үшін шаралар қабылдау. - шетелдік инвесторлар үшін корпоративтік бағалы қағаздар нарығының тартымдылығын арттыруды қамтамасыз ету, резидент бумагстердің бағалы қағаздарының елдің қор нарығында айналысы үшін жағдайлар жасау; - отандық компаниялардың акцияларының басқа елдердің қор нарықтарына шығуына қол жеткізу; - коммерциялық банктердің кредиттер мөлшерлемесінің % төмендеуі-банк аралық кредиттеуді дамыту және ұзақ мерзімді кредиттеу көлемін арттыру.

Стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу үшін мынадай бағдарламалар мен жобаларды іске асыру қажет: - Қырғыз Республикасының Қаржы нарығын дамытудың 2015-2020 жылдарға арналған әзірленген бағдарламасын іске асыру; - жергілікті мемлекеттік әкімшіліктермен бірлесіп муниципалдық бағалы қағаздар шығару жөніндегі шаралар кешенін әзірлеу және қабылдау; - бағалы қағаздар нарығында ақпараттың ашықтығы мен қолжетімділігін қамтамасыз ету жөнінде шаралар әзірлеу және қабылдау, ақпараттық-ағартушылық қамтамасыз ету және бағалы қағаздар нарығын танымал ету бойынша білім беру жұмысы.

Исламдық қаржыландыру қағидаттарын дамыту және жаңа құралдарды енгізу экономикамызды қаржыландырудың қосымша көзі болады. Саяси тұрақтылық, экономикалық өсудің перспективалық жоспарлары және салыстырмалы түрде либералды мемлекеттік реттеу қаржы нарығының тұрақты дамуына серпін беруге, қор нарығының сенімділігі мен тартымдылығы бойынша құқықтық базаны қамтамасыз етуге, бағалы қағаздар нарығындағы тәуекелді төмендетуге ықпал етуге қабілетті.

Өндіріс үшін капиталды жұмылдыру міндетін орындайтын, сондай-ақ тиімді кәсіпорындар секторына инвестициялардың толып кетуін қамтамасыз ететін республика экономикасының жаңа секторы ретінде Қаржы нарығын дамыту проблемасы қазіргі заманғы мемлекеттік экономикалық саясаттың өзекті міндеті болып табылады. Қазіргі уақытта Қаржы нарығын мемлекеттік реттеу кешенді және пәрменді қадағалауды тікелей жүзеге асырудан гөрі нарыққа қатысушылар арасындағы жаңа қатынастарды қалыптастыру және дамыту қағидаттарына көбірек негізделеді.

Бұл тәсіл басқа посткеңестік елдерге де тән, дегенмен экономикалық әлеуеттің жай-күйінен және белгілі бір елдің даму деңгейінен тікелей туындайтын айырмашылықтар бар. Дамудың қазіргі кезеңіндегі басты міндет экономикаға жалпы инвестициялардың жеткілікті көлемін қамтамасыз ету болып табылады. Басқа қаржыландыру көздерінің жеткіліксіздігіне байланысты сыртқы көмек әлі де үлкен рөл атқарады.

Инвестициялық жобаларды әзірлеу және іске асыру кезінде сыртқы кредиттік ресурстар оларды пайдаланудың басымдықтарын дұрыс айқындау есебінен бағытталуы тиіс.

Инвестициялардың басым бағыттары республиканың жинақталған әлеуетімен, стратегиялық ұлттық мүдделерімен айқындалады. Бұл ретте негізгі фактор өңіраралық алмасуға және жергілікті нарықтарға, сондай-ақ экспорттық әлеуетті қамтамасыз ететін өндірістерді дамытуға бағдарланған бірқатар стратегиялық салаларды дамыту қажеттілігі болып табылады. Зерттеу нәтижелері көрсеткендей, Қырғыз Республикасында инвестициялық ахуалды қалыптастыру нарықтық қатынастардың қалыптасуының күрделі жағдайларында жүзеге асырылады.

Инвестициялық қызметті жандандыру қоғамның өндірістік күштерін дамыту мен ғылыми-технологиялық жаңартуда әлеуметтік-экономикалық қатынастарды тиімді пайдалану үшін алғышарттар жасауға ықпал етеді. Сонымен, бүгінгі жағдай Қырғызстан экономикасына инвестиция салуға мүдделі инвесторлар үшін жағдай жасау бойынша барлық мүдделі ведомстволардың жұмыстарын үйлестіруді және ұлғайтуды талап ететінін атап өткен жөн.

Қырғыз Республикасы үшін ең маңызды стратегиялық міндеттердің бірі Қаржы нарығын дамыту болып табылады, ол нарықтық тетікте бірқатар маңызды функцияларды орындауға арналған мәміленің барлық қатысушылары үшін ең төменгі транзакциялық шығындармен экономикалық жүйеде төлемдерді қамтамасыз ету; - уақытша бос қаражатты тарту, сондай-ақ экономикалық жүйеде ең аз шығындармен несиеудің жеткілікті деңгейін қамтамасыз ету кредиторлар мен қарыз алушылар үшін шығасылар; - кредиторлар, қарыз алушылар және қаржы делдалдары арасындағы тәуекелді әртараптандыру; - экономикалық жүйенің неғұрлым перспективалы салаларына капиталды құюды қамтамасыз ету қаржы нарығындағы әзірше жекелеген компаниялар мен тұтастай алғанда экономиканың жай-күйін барабар бағалау мүмкіндігі; - инфляция деңгейіне және экономикалық белсенділікке әсер ету мүмкіндігі.

Біздің еліміздегі қаржы институттары мен нарықтар жүйесі жаңадан құрылды және оның қалыптасу ерекшеліктері қырғыз экономикасының дамуына із қалдырды. Экспорттық шикізат салаларындағы экономиканың нақты секторының жинақтарының жабылуы капиталдың қайта жинақталуына әкеледі, оның өңдеу өндірістеріндегі тұрақты тапшылығымен үйлеседі және қаржы нарығы бұл өндірістерге капиталдың ағынын қамтамасыз етпейді.

Қаржылық аспектілерден басқа (шетелде қарыз алудың салыстырмалы арзандығы) ішкі және сыртқы сегменттің арақатынасына инфрақұрылымның дамымауы және айтарлықтай әкімшілік кедергілер әсер етеді. Инвестициялық ресурстарды (ішкі және сыртқы) тарту үшін елеулі кедергілер қаржы нарығының жеткіліксіз дамуы, корпоративтік дамудың жетілмегендігі, компаниялар қызметінің жеткіліксіз ашықтығы (ең алдымен қаржы мен меншік құрылымына қатысты) болып табылады.

Банк жүйесінің, сақтандыру қызметтері нарығының, валюта нарығының, мемлекеттік емес зейнетақымен қамсыздандыру нарығының әлсіздігі әлемдік бәсекелестік жағдайында экономиканың қалыпты жұмыс істеуі үшін қажетті түрлі қаржы құралдары мен тетіктерді пайдалану мүмкіндігін қысқартады. Жалпы, жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, шет елдерде қазіргі заманғы қаржы нарықтарының жұмыс істеу тәжірибесі Қырғыз Республикасының жағдайлары мен мүмкіндіктеріне толық бейімделе алмайтынын есте ұстаған жөн.

Олардың белсенді дамуы үшін Қырғыз Республикасында мемлекеттік құрылымдар, кәсіпкерлер, қаржыгерлер, мамандар мен консультанттар деңгейінде орасан зор дайындық және ұйымдастыру жұмыстары жүргізілуі тиіс. Алайда, шетелдегі қаржы нарықтарының жұмыс істеу тетіктерін түсіну және олардың осы саладағы тәжірибесі сөзсіз үлкен пайда әкеледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кредитоспособность и ее оценка. Гребнева М.Е., Короткова Ю.А. Символ науки. — 2015. — № 5. — С. 98.
2. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия. Белозерова М.В., Гребнева М.Е. Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития // Материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, 2015. — С. 115.

ӘОЖ 657.01

**САЛЫҚ САЛУДЫҢ ОҢАЙЛАТЫЛҒАН ЖҮЙЕСІН ҚОЛДАНАТЫН
ҰЙЫМНЫҢ КІРІСТЕРІ МЕН ШЫҒЫСТАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУ**

Ламтаев Ш.Ә., Алтынбек Н.Е. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Жақсыбекқызы А. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Сармырзаева У.А. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождается изменением налоговой системы. В современном цивилизованном обществе налоги являются основной формой доходов государства. Помимо этой чисто финансовой функции, налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на социальное производство, его динамику и структуру, состояние научно-технического прогресса.

Summary: Taxes have been a necessary link in economic relations in society since the emergence of the state. The development and change of forms of state structure is always accompanied by a change in the tax system. In modern civilized society, taxes are the main form of state income. In addition to this purely financial function, the tax mechanism is used for the economic impact of the state on social production, its dynamics and structure, the state of scientific and technological progress.

Салықтарды қолдану ведомстволық бағыныстылығына, меншік нысанына және кәсіпорынның ұйымдық-құқықтық нысанына қарамастан жалпы мемлекеттік мүдделердің кәсіпкерлер мен кәсіпорындардың коммерциялық мүдделерімен өзара байланысын басқарудың және қамтамасыз етудің экономикалық әдістерінің бірі болып табылады. Салықтардың көмегімен кәсіпкерлердің, барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың мемлекеттік және жергілікті бюджеттермен, банктермен, сондай-ақ жоғары тұрған ұйымдармен қарым-қатынасы анықталады. Салықтардың көмегімен сыртқы экономикалық қызмет реттеледі, оның ішінде шетелдік инвестициялар тартылады, экономикалық кіріс пен кәсіпорынның пайдасы қалыптасады. Салықтардың көмегімен мемлекет өзінің әлеуметтік функцияларын орындау үшін қажетті ресурстарды алады. Салықтар арқылы кірістерді бөлуді өзгертетін әлеуметтік қамсыздандыру шығындары да қаржыландырылады. Салық салу жүйесі адамдар арасындағы кірістердің түпкілікті бөлінуін анықтайды. Бұл фактор мемлекеттің табыстылығын анықтауда басты фактор болып табылады.

Кез-келген елдегі мемлекеттік реттеу Мемлекеттік тапсырыстар, кәсіпкерлік, несиелік және ақшалай реттеу және экономикаға бюджеттік және салықтық әсер ету сияқты әсер ету құралдарына негізделген [1].

Сонымен бірге, салық саясатын Ұлттық реттеу дәрежесіне көтере отырып, мемлекет оның көмегімен экономикалық дамудағы циклдік ауытқуларды жұмсартады, инфляциямен күреседі, өндірістік және әлеуметтік құрылымды дамытады.

Демек, мемлекеттік реттеудің экономикалық құралдарының ішінде салық жүйесі маңызды.

Салық салу механизмі кез - келген экономикалық жүйеде ең күрделі болып табылады. Салық салу мемлекеттік реттеудің маңызды әдісі болып табылады, Әлеуметтік және экономикалық саясаттың сәттілігі оның тиімділігіне байланысты.

Біздің республикамыздың салық тетігі қазіргі уақытта аралық жағдайда тұр: оның мазмұны мемлекеттік реттеудің әкімшілік - бөлу сипатын көрсетпейді, бірақ сонымен бірге ол экономиканы жанама тікелей мемлекеттік реттеудің тиімді құралына айналған жоқ.

Салықтар барлық уақытта мемлекеттік қаржының маңызды санаттарының бірі болды, олар мемлекеттің пайда болуымен пайда болды және оның өмір сүруінің негізі болып табылады.

Мемлекеттің нарықтық дамуы салық саясатын оның өмірінің маңызды аспектілерін реттеуші ретінде кеңінен қолдануды қамтиды. Түрлі елдердің тәжірибесі көрсеткендей, дәл осы салықтар мен салық жүйесі экономиканы

басқарудың неғұрлым ұтқыр қаржы институттары болып табылады. Мемлекет өмірдің әртүрлі салаларында қоғамның мүдделерін білдіре отырып, тиісті саясатты - экономикалық, әлеуметтік және басқаларды дамытады және жүзеге асырады. Мемлекеттің экономика саласындағы реттеуші функциясы бюджеттік-қаржылық, ақша-несие, баға тетіктері түрінде көрінеді, олар экономиканы мемлекеттік реттеу жүйесінің объектісі мен субъектісінің өзара әрекеттесу құралы ретінде әрекет етеді.

Қазақстанда дамып келе жатқан нарықтық экономика жағдайында шаруашылық жүргізуші субъектілердің кәсіпкерлік қызметіне теріс әсер етпейтін ұтымды салық жүйесін қалыптастыру аса маңызды мәнге ие болады.

Қазақстан Республикасында салық мәселесі жүргізіліп жатқан реформалардың тәжірибесіндегі ең күрделі мәселелердің бірі болып табылады. Мүмкін, бүгінде елде мұндай сынға ұшырамайтын және пікірталас тақырыбы болатын экономиканың басқа аспектісі жоқ шығар. Бюджеттің салық субъектілерімен өзара қарым-қатынасын ұйымдастыруда салықтардың фискалдық реттеу функцияларын үйлестіретін шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметін салықтық реттеуді оңтайландыру елеулі проблемаға айналып отыр.

Салық пайда болған сәттен бастап салық салу принциптері практиктер мен теоретиктердің назарын аударды.

XVIII ғасырдағы меркантилистер өздерінің негізгі принципіне - біркелкілік принципіне деген көзқарасын білдірді.

Сонымен, Т. Гоббс мүлікке салынатын салымды сынайды және жанама салымның ең біркелкі және әділетті екенін дәлелдейді.

Физиократтар салық салу үш принципке негізделуі керек деп санайды: біріншіден, "кіріс көзіне негізделген"; екіншіден, бұл кірістермен тұрақты арақатынаста; үшіншіден, тым ауыр болмауы керек.

Әрине, салық салу принциптерін біржолата белгілеу мүмкін емес, өйткені салық салу субъектілері, объектілері мен деңгейі белгілі бір уақыт пен осы елдің экономикалық, саяси, құқықтық және әлеуметтік жағдайларына тығыз байланысты.

Бүгінгі таңда Қазақстанның салық жүйесі тұрақты жетілдіру жағдайында тұр. Нәтижесінде салық жүйесі едәуір жүйеленді және халықаралық стандарттар бойынша салық салу құрылымына біртіндеп жақындап келеді.

Салық құрылымы-мемлекет атынан салық қызметін жүзеге асыратын мемлекеттік органдар жүйесі.

Жұмыстың өзектілігі мемлекет белгілеген салық мемлекеттік бюджетті қалыптастырудың негізгі көзі болып табылады. Салық қатынастары берілген және өндіріске әсер етудің жоғары дәрежесі үшін саяси сипатқа ие.

Біз білетіндей, салық әлеуметтік сипатта болады. Кез-келген әлеуметтік-экономикалық формациядағы қоғамның дамуы салық салу қажеттілігімен байланысты, мысалы, қоғамдық мүдделерді қамтамасыз ету:

- Халықты әлеуметтік қамтамасыз ету;
- елдің қорғаныс қабілетін қамтамасыз ету;

ірі ауқымды ғылыми зерттеулер жүргізу;
күтпеген мән-жайлар жағдайына жалпы мемлекеттік резервтер құру;
2030 Стратегиясында белгіленген міндеттердің орындалуын қамтамасыз ету.

Салық төлеушінің осы практикалық іс-әрекеттер үшін төлеуге дайын болуын қамтамасыз ету үшін мемлекеттің түрлі ауқымды іс-шараларына жұмсалған ресурстар туралы ақпаратқа еркін қол жеткізу құқығын енгізу қажет. Сонымен қатар, бұл халықтың салық мәдениетін дамытуға ықпал етеді. Қазақстанның салық жүйесі кәсіпкерліктің дамуына оң ықпал ететіндей жеткілікті тиімді болуға тиіс. Президент Нұрсұлтан Назарбаевтың айтуынша, "шағын бизнес мемлекеттің стратегиялық бағытын іске асырудың басты құралдарының бірі болып табылады". Елімізде кәсіпкерлікті қолдау мемлекет дамуының басым бағыттарының бірі ретінде анықталған. Ал салық салу қоғамның экономикалық және саяси кемелденуінің шынайы көрінісі болып табылады [2].

Бүгінгі таңда Қазақстанда шағын бизнес барған сайын дамып келеді және шағын бизнесті дамытудағы ынталандырушы фактор мемлекеттің салық саясаты болып табылады. Салық саясатының мәні салықтардың шекті мөлшерлемелерін кезең-кезеңімен төмендету және салық жеңілдіктерін қолданудың жеткілікті тар салық базасы мен кең саласы бар салық салудың прогрессивтілігін төмендету болып табылады. Кәсіпорынның мөлшеріне байланысты салық ставкасының төмендеуі шағын кәсіпорындарға салық салу әдістерінің бірі болып табылады.

Қазақстанда шағын бизнес кәсіпорындарына салық салу үшін арнайы салық режимі бар, ол төлем көзінен ұсталатын салықтарды қоспағанда, әлеуметтік салықты және корпоративтік немесе жеке табыс салығын есептеу мен төлеудің оңайлатылған тәртібін белгілейді. Қазақстан Республикасының аумағында және одан тысқары жерлерде алынған (алынуға жататын) табыстардың барлық түрлерінен тұратын салық кезеңіндегі табыс салық салу объектісі болып табылады. Жоғарыда айтылғандардың бәріне тезистің осы тақырыбының өзектілігі негізделген.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК СТРАТЕГИЯЛАРДЫҢ РӨЛІ

Магамматов Д.М., Абдукаримова С.Ш. – МП-2111 р-1 тобының студенттері
Шарап Н.А., Керімбай Г.Б. – МП-2011 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: С точки зрения актуальности и экономической значимости маркетинговая стратегия международных компаний является одной из важнейших тем, поскольку сегодня главным приоритетом крупных компаний является продвижение своей продукции на мировой рынок. Эта цель полностью реализуется благодаря глобализации и информатизации.

Summary: In terms of relevance and economic significance, the marketing strategy of international companies is one of the most important topics, since today the main priority of large companies is to promote their products on the world market. This goal is fully realized thanks to globalization and informatization.

"Маркетингтік стратегия" ұғымы өте нақты және негізделген анықтамаға ие, маркетинг бойынша кітаптар мен оқулықтардың ғылыми жұмыстарының авторлары осы тұжырымдама туралы Ұқсас пікірге ие. Маркетингтік стратегия-бұл өз қажеттіліктеріне сәйкес келетін тауарлар мен қызметтерді әзірлеуге, өндіруге және сатып алушыларға жеткізуге бағытталған кәсіпорын стратегиясының элементтерінің бірі. Әрбір маркетингтік стратегия-бұл компанияның маркетингтік мақсаттарына жетудің кең ауқымды бағдарламасы. Маркетингтік стратегияны әзірлеу нарықтың мақсатты сегментін анықтауды, оған қолайлы маркетинг кешенін әзірлеуді, маңызды іс-шараларға уақыт кезеңдерін анықтауды және қаржыландыру мәселелерін шешуді қамтиды. Маркетингтік стратегия компанияның жарнамалық стратегиясының негізі болып табылады.

"Стратегия" сөзінің анықтамасына келетін болсақ, ол "соғыс техникасы" деген бастапқы мағынасын әлдеқашан жоғалтқан.

Стратегия-бұл шешімдерді қабылдағаннан кейін өзгерту қиын және Компанияның стратегиялық мақсаттарына жетуіне үлкен әсер ететін фирманың кейінгі әрекеттерін қалыптастыратын және қалыптастыратын шешімдердің белгілі бір жиынтығы.

Компанияның стратегиясы-бұл бәсекелестік, шектеулі ресурстар және сыртқы және ішкі факторлардың өзгеруі жағдайында оның мақсаттарына қалай қол жеткізуге болатындығы туралы идея [1].

Кез-келген компанияның маркетингтік стратегиясы мақсатты нарықтың әртүрлі тауарлар мен қызметтерге қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Маркетингті Стратегиялық жоспарлау компания саясатының ажырамас бөлігі болып табылады және ішкі нарықта бар позицияларды сақтауға және оларды сыртқы нарықта кеңейтуге бағытталған.

Маркетингтік стратегияның мәні оның түсінігін, құрылымын, элементтері мен мақсаттарын анықтау болып табылады.

Микро деңгейдегі маркетингтік стратегия-бұл компанияның тауарлар мен қызметтерді жылжыту бойынша бүкіл бағдарламасы құрылатын және тауарлар мен қызметтерді жылжытудың негізгі бағыттарын анықтауға, сонымен қатар ол үшін нақты бағдарламалар жасауға мүмкіндік беретін жоспар. Кәсіпорындағы маркетингтік басқару маркетинг саясатын әзірлеуді және оны жүзеге асыруды қамтиды және тауарлық, бағалық және маркетингтік стратегия салаларында әзірленген жоспарларды нақты іске асыруды талап етеді.

Маркетингтік стратегияны әзірлеу кәсіпорын өткізетін іс-шаралардың тиімділігін қамтамасыз ету үшін қажет. Маркетингтік стратегияны процесс ретінде қалыптастыру кәсіпорындағы маркетингтің ұйымдастырылуына, оның мақсаттары мен міндеттеріне байланысты.

Халықаралық маркетингтік стратегияны (әсіресе жаһандық) құру көп деңгейлі (көп қырлы) ойлауды қамтиды. Әдетте, компания принципті жүзеге асырады: "жаһандық" ойлау, "жергілікті" әрекет ету. Мысалы, нарықтың географиялық ұзындығына бөлінген нақты қажеттіліктері бар тұтынушылар сегменттеріне ерекше назар аударылады. Нарықтың бұл сегменттері жергілікті тар болса да, олардың аймақтық және әлемдік деңгейдегі жалпы көлемі айтарлықтай болуы мүмкін, яғни компанияға масштабты үнемдеуге мүмкіндік береді.

Бұл түсінікте ойлаудың глобалдылығы негізінен өнім тұжырымдамасына жатады, бірақ міндетті түрде маркетингтің басқа құралдарына әсер етпейді, мысалы: байланыс, баға және маркетинг, жергілікті нарықтық жағдайларға ерекше бейімделуді сақтайды. Бүгінгі таңда жаһандық тауарлары жергілікті жағдайларға бейімделген көптеген ірі халықаралық компаниялар бар. Мұндай тауарларға Microsoft бағдарламалық өнімдері (Windows, Word, Excel және т.б.) жатады. Олар көптеген ұлттық нұсқаларда бар.

Халықаралық корпорациялар өз тауарларымен және қызметтерімен шетелдік нарықтарға түсіп, еншілес компанияларын құрып, шетелде өз тауарларын өндіруге тікелей инвестициялар жасай отырып, осы шет елдердің экономикасына үлкен әсер етеді.

Біріншіден, халықаралық Трансұлттық компаниялар (ТҰК) мамандар мен жұмысшылар үшін көптеген орындар құруда.

Екіншіден, ТҰК көп жұмыс орындарын ұсынып қана қоймай, жергілікті мамандарды қайта даярлаумен және олардың біліктілігін арттырумен де айналысады.

Үшіншіден, ТҰК жаңа және соңғы технологиялар мен ноу-хаудың тасымалдаушысы болып табылады, коммерциялық, сыртқы экономикалық қызметті өркениетті жүргізу саласында мол тәжірибеге ие. Халықаралық компаниялармен ынтымақтастықтың арқасында жаңа технологиялар басқа серіктес компаниялар мен реципиент елдің салаларына енгізілуде, осылайша, жергілікті тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі мен ұлттық экономикалардың өсуі артады. Экономикасы индустриалды дамыған елдердің халықаралық

трансұлттық корпорациялары осы экономикалардың негізі, негізі болып табылады.

Қазақстан ТҰК Федерациясында да жақын арада қаржы және өнеркәсіп капиталының органикалық өзара іс-қимылын қамтамасыз ететін ұлттық экономикалардың неғұрлым тиімді нысандарының біріне айналуы мүмкін. Мұндай компаниялардың қатарына "Газпром", "Лукойл", "Норильск никель", "мобильді Телесистемалар" ААҚ (МТС), "Мегафон", "Вымпелком" ААҚ ("Билайн") және басқаларын жатқызуға болады. ҚР-да өзінің стратегиялық жоспарларын ішкі және сыртқы нарықтарда табысты жүзеге асыруға қабілетті жаңа үлгідегі ірі экономикалық құрылымдар (мемлекеттік, аралас және жеке корпорациялар) пайда болды.

Алайда, екінші жағынан, ТҰК қызметі өзінің бәсекелестерін-кішігірім компанияларды жұтып, жойып, ұлттық экономикалық ресурстарды тартып алып, шетелдік нарықта монополист бола отырып, жойқын күшке ие бола алады. Яғни, барлық ТҰК-ның инвестициялық қызметі Ұлттық экономикалық қауіпсіздік және шетелдік инвестордың, мемлекет пен тұтастай қоғамның мүдделері арасындағы ақылға қонымды тепе-теңдіктің жетістіктері мақсатында мемлекеттің қатаң бақылауында болуы керек. Мысалы, тауар стратегиялары халықаралық компаниялар үшін маңызды.

Халықаралық маркетингтегі тауарлық стратегия-бұл тауарға жаңа тұтынушылық қасиеттердің уақтылы енгізілуі, оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру, нарықта жаңа тауарларды жылжыту, сұранысқа ие және пайданың өсуін қамтамасыз ету, жоспарланған сату көлемі, кең сұранысқа ие емес тауарларды өндірістен шығару бойынша шаралар жиынтығы.

Бүгінгі күні компания технологиялық стратегиясыз, фирманың қызметін қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді жоспарлаусыз тұрақты коммерциялық табысқа қол жеткізе алмайды. Корпорацияның даму стратегиясы компания эволюциясының векторын қалыптастыруға көмектеседі. Бұл тұжырымдама компанияның даму стратегияларының, әлеуметтік-экономикалық факторлардың, компанияның дамуына әсер ететін эволюциялық заңдардың және оның экономикалық траекториясының жиынтығын білдіреді.

Маркетингтік стратегиялар халықаралық компанияның қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді мақсаттарына қол жеткізуге мүмкіндік береді, тауарлар ассортиментін кеңейту, мақсатты нарықтардағы белгілі бір тауарлар топтары мен жекелеген тауарлар бойынша пайда мен сатылымды арттыру, халықаралық нарықтарда тауарлар мен қызметтерді жылжыту [2].

Маркетингтік стратегиялар халықаралық компанияның жалпы даму стратегиясымен, оның коммерциялық және технологиялық саясатымен келісілуі керек. Бұл жағдайда компания коммерциялық табысқа жету және халықаралық нарықтардағы позицияларын нығайту үшін қосымша мүмкіндіктерге ие.

Осылайша, Халықаралық маркетинг саласындағы стратегия болашақ компанияның тартымды бейнесін қалыптастыруы керек. Перспективаның болмауы, белгісіздік компанияның бұқаралық санадағы жағымсыз идеясына

әкеледі. Қатаң маркетингтік стратегиялардың болуы қазақстандық компанияларға болашақта өсуге уәде береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 657.01

МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕРДІҢ ЕСЕБІ

Мадихонов Ж.Г. – УА-2111 р-1 тобының студенті
Мауленберді Н.Г. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Сакович М.С., Тарасова В.А. – УА-911 р-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Экономика Казахстана в настоящее время динамично развивается и отличается активной направленностью. Продолжается внедрение рыночных принципов в деятельность участников экономических связей. Основными участниками экономических связей являются предприниматели.

Summary: The economy of Kazakhstan is currently developing dynamically and is characterized by an active orientation. The introduction of market principles in the activities of participants in economic relations continues. The main participants in economic relations are entrepreneurs.

Ұзақ мерзімді активтер баланс активінің 2-бөлімінде көрсетіледі.

Ұзақ мерзімді активтер ұзақ мерзімді ретінде жіктелетін ұйымның активтерін есепке алуға арналған және шоттардың жұмыс жоспарының "ұзақ мерзімді активтер" деген 2-бөлімінде топтастырылған, мынадай кіші бөлімдерді қамтиды:

- "Ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар",
- "Ұзақ мерзімді дебиторлық берешек",
- "Үлестік қатысу әдісімен ескерілетін Инвестициялар",
- "Жылжымайтын мүлікке инвестициялар",
- "Негізгі құралдар",
- "Биологиялық активтер",
- "Барлау және бағалау активтері",
- "Материалдық емес активтер",
- "Кейінге қалдырылған салық активтері",
- "Өзге ұзақ мерзімді активтер" [1].

2013 "ұзақ мерзімді қаржы инвестициялары" кіші бөлімі үлестік қатысу әдісімен ескерілетін инвестицияларды және ұзақ мерзімді дебиторлық берешекті қоспағанда, ұзақ мерзімді қаржы активтерін есепке алуға арналған.

Осы кіші бөлім шоттардың мынадай топтарын қамтиды:

- "Ұзақ мерзімді берілген қарыздар", онда ұйым бір жылдан астам мерзімге берген қарыздар ескеріледі;

- "Өтеуге дейін ұсталатын ұзақ мерзімді инвестициялар", онда ұйым берген қарыздар мен дебиторлық берешекті қоспағанда, ұйым өтеу мерзімі басталғанға дейін иеленуге ниетті және қабілетті, белгіленген немесе белгіленген төлемдер мен белгіленген өтеу мерзімі бар ұзақ мерзімді қаржы активтері ескеріледі;

- "Сату үшін қолда бар ұзақ мерзімді қаржылық инвестициялар", онда келесі санаттарға кірмеген қаржылық активтер ескеріледі:

ұйым берген қарыздар мен дебиторлық берешек, өтелгенге дейін ұсталатын инвестициялар.

- "Өзге ұзақ мерзімді қаржы активтері", онда алдыңғы топтарда көрсетілмеген өзге ұзақ мерзімді қаржы активтері ескеріледі, мысалы, өзіндік құны бойынша ескерілетін еншілес ұйымдарға инвестициялар, пропорционалды шоғырландыру әдісімен ескерілетін бірлесіп бақыланатын ұйымдарға инвестициялар [2].

Үлестік қатысу әдісі-бұл есепке алу әдісі, оған сәйкес инвестициялар бастапқыда нақты шығындар бойынша ескеріледі, содан кейін инвестициялар объектісінің таза активтеріндегі инвестордың үлесін сатып алғаннан кейін болған өзгерістерге түзетіледі.

2300 "жылжымайтын мүлікке инвестициялар" кіші бөлімі жылжымайтын мүлікке инвестицияларды есепке алуға арналған. Жылжымайтын мүлікке инвестициялар-бұл жалдау төлемдерін немесе капитал құнының өсуін немесе екеуін де алу мақсатында иелігіндегі (меншік иесі немесе қаржылық жалдау шарты бойынша жалға алушы) жылжымайтын мүлік (жер немесе ғимарат, немесе ғимараттың бір бөлігі немесе екеуі де), бірақ ол үшін емес:

тауарларды өндіруде немесе жеткізуде, қызметтерді көрсетуде, әкімшілік мақсаттарда пайдалану;

кәдімгі шаруашылық қызмет барысында сату.

Осы кіші бөлім шоттардың мынадай топтарын қамтиды:

- "Жылжымайтын мүлікке инвестициялар", онда жылжымайтын мүлікке инвестициялар ескеріледі;

- "Жылжымайтын мүлікке инвестициялардың амортизациясы және құнсыздануы", онда Егер ұйым инвестициялық жылжымайтын мүлікті бастапқы танығаннан кейін нақты шығындар бойынша есепке алу моделін таңдаған жағдайда амортизацияның және құнсызданудан болған шығындардың сомасы жинақталады, оған сәйкес инвестициялық жылжымайтын мүліктің барлық объектілері жинақталған амортизация мен активтердің құнсыздануынан болған жинақталған шығындар шегеріле отырып, нақты шығындар бойынша өлшенеді.

2400 "Негізгі құралдар" кіші бөлімі негізгі құралдарды есепке алуға арналған және шоттардың мынадай топтарын қамтиды:

- "Негізгі құралдар",

- "Негізгі құралдардың амортизациясы және құнсыздануы".

Негізгі құралдар-бұл ұйым тауарларды немесе қызметтерді өндіруде немесе жеткізуде пайдалану үшін, басқа адамдарға жалға беру немесе әкімшілік мақсаттар үшін ұстайтын және бір кезеңнен астам уақыт ішінде пайдалануға арналған материалдық активтер.

Негізгі құралдар түрлері бойынша нақтыланады. Негізгі құралдардың түрі-сипаты мен ұйым қызметінде қолданылуы бірдей активтердің бірігуі. Жеке түрлердің мысалдары:

Жер; жер және ғимараттар; машина жабдықтары; кемелер; ұшақтар; автокөлік құралдары; жылжымайтын мүлікке қосылған Жиһаз және қозғалыс; кеңсе жабдықтары.

Негізгі құралдардың түрлері бойынша нақтылауға байланысты синтетикалық шоттар ашылады.

Актив ретінде бастапқы танылғаннан кейін негізгі құралдар барлық жинақталған амортизацияны және құнсызданудан болған барлық жинақталған шығындарды шегергенде оның өзіндік құны бойынша немесе қайта бағалау күніне оның әділ құны болып табылатын қайта бағаланған құны бойынша барлық кейінгі жинақталған амортизацияны және құнсызданудан болған кейінгі жинақталған шығындарды шегергенде ескеріледі.

Амортизацияны және құнсызданудан болатын шығындарды шоғырландыру үшін 2420 "негізгі құралдардың амортизациясы мен құнсыздануы" шоттарының тобы арналған.

2500 "биологиялық активтер" кіші бөлімі ауыл шаруашылығы қызметімен байланысты Биологиялық активтерді есепке алуға арналған және шоттардың мынадай топтарын қамтиды:

- "Өсімдіктер",
- "Жануарлар".

Биологиялық актив-бұл жануар немесе өсімдік. Биологиялық актив бастапқы тану сәтінде және баланстың әрбір күніндегі жағдай бойынша әділ құнды жеткілікті сенімділік дәрежесімен өлшеуге болмайтын жағдайларды қоспағанда, есептік өткізу шығыстары шегеріле отырып, әділ құн бойынша өлшенеді.

2600 "барлау және бағалау активтері" кіші бөлімі минералдық ресурстарды барлау мен бағалаудың алдындағы қызмет барысында, сондай-ақ минералдық ресурстарды өндірудің техникалық жүзеге асырылуы мен коммерциялық орындылығы айқын болғаннан кейін келтірілген шығыстарды қоспағанда, минералдық ресурстарды барлауға және бағалауға арналған шығыстарды есепке алуға арналған.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Ержанов М.С., Ержанова С.М. Учетная политика на казахстанском предприятии (практический аспект). - Алматы: Издательский дом "БИКО", 2013
2. Качалин В.В. Финансовый учет и отчетность в соответствии со стандартами ОААР - М.: Дело, 2014.
3. Кичигин Н. Интернет в помощь бухгалтеру.//Бухгалтер плюс компьютер – 2020 - №6(18).

ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ

Малюгин Д.С. – студент группы УА-2111 р-1
Жусипбекова А.М. – студентка группы УА-2011 к-2
Абдувахарова (Хахимбаева) Н.И., Асилова Г.Ш. – студенты группы УА-911 р-1
Научный руководитель старший преподаватель Кененбаева З.М.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Банкроттық кәсіпорынның көбею капиталының экономикалық механизмінің теңестірілуінің бұзылуынан, яғни оның қаржылық және инвестициялық саясатының тиімсіздігінен туындайды.

Summary: Bankruptcy is caused by a violation of the balance of the economic mechanism of the reproductive capital of the enterprise, i.e. the inefficiency of its financial and investment policy.

Банкротство вызвано нарушением баланса хозяйственного механизма воспроизводственного капитала предприятия, т. е. неэффективностью его финансовой и инвестиционной политики.

В целом под абсолютным платежеспособным предприятием понимаются платежеспособные предприятия, не имеющие обязательств и состав капитала которых является полным собственным капиталом. Неплатежеспособность предприятия прямо пропорциональна размеру обязательств и обратно пропорциональна объему прибыли. Поэтому к основным причинам неплатежеспособности предприятия, из 1, относятся факторы, влияющие на снижение объема прибыли, из 2, факторы, влияющие на рост обязательств .

Происходит замедление уровня роста прибыли или ее абсолютное уменьшение, если:

- в условиях товарности, т. е. неудовлетворительного качества продукции, высокой цены и низкого уровня потребности в ней, на рынке снижается спрос на ее продукцию;

- рост невозврата (невозврата) платы за отпущенную продукцию, т. е. происходит, когда предприятие контактирует с ненадежными покупателями или невольно выбирает покупателей;

- ограничение рынка путем установления запретов, квот, таможенных барьеров и т.д.;

А опережающий рост обязательств имеет место в следующих случаях:

- осуществление предприятием неэффективных долгосрочных финансовых вложений;
- загрузка предприятия неработающими фондами, не приводящими к росту объемов производства и прибыли;
- осуществление предприятием расчетов, не связанных с прибылью;
- ущерб предприятия;

Совокупность перечисленных выше общих причин неплатежеспособности характерна для всех предприятий, которые независимо от производства и рынка государства испытывают трудности с своевременным расчетом по своим обязательствам.

Вместе с тем ситуация осложняется отсутствием планирования и

управления денежными потоками.

К специфическим причинам общей неплатежеспособности можно отнести отставание от 1, рыночного заказа, т. е. предлагаемого ассортимента, качества, цены и т. д.; От 2, неудовлетворительное финансовое управление предприятием, т. е. его возложение на обязательства. В этом случае финансовое управление страдает недугом [1].

Кроме того, существуют объективные и субъективные причины возникновения банкротства.

1. объективные причины создания условий хозяйствования:

- несовершенство нормативно-законодательной базы реформирования экономики, финансовой, денежной, кредитной, налоговой систем;
- высокий уровень инфляции;
- снижение рыночной стоимости ценных бумаг фирмы;
- высокий уровень конкуренции и возникшие в результате этого несоответствующие издержки производства не снижаются, а снижаются цены на продукцию и, соответственно, снижаются издержки производства;

2. субъективные причины, непосредственно касающиеся хозяйствования:

- своевременно прогнозировать банкротство и в будущем страховаться;
- реклама, отсутствие системы ликвидности снижение объемов продаж из-за неполного изучения спроса;
- снижение объемов производства;
- приближение цен некоторых видов к ценам на аналогичную, но более качественную продукцию;
- неоправданно высокие затраты;
- низкая рентабельность продукции;
- очень объемный производственный цикл;
- большие долги и взаимные неплатежи;
- неспособность руководителей старых управлений адаптироваться к построению рынка, деловой хватке в производстве востребованных продуктов, неспособности выбирать эффективность инвестиционной, ценовой, финансовой политики;

Массовое банкротство предприятий может привести к негативным социальным трудностям, поэтому в странах с развитой рыночной экономикой сложился определенный антресоль защиты и предупреждения их полного разорения. Основными элементами данного механизма являются:

- правовое регулирование банкротства;
- нормативно-методическое, экономическое, организационное обеспечение процессов принятия решений на осуществление актов о банкротстве предприятия;
- меры государственной финансовой помощи неплатежеспособным предприятиям в целях поддержки перспективных (перспективных) товаропроизводителей;
- оказание экономической помощи участникам процедуры банкротства;
- обеспечение гласности информации о банкротстве для широкого круга

общественности;

Ресские исследования исходят из приведенного выше набора факторов, т. е. факторы, препятствующие развитию предприятия, делятся на две группы: количественные и качественные [2].

Численный, на практике используется количественный показатель, позволяющий прогнозировать банкротство - " z-расчет, на основе которого соотношение финансовых показателей находится в измеренной массе:

«Отчет Z» = оборотный капитал/активы * 1,2 + нераспределенная прибыль/активы * 1,4 + производственная прибыль/активы * 3,3 + рыночная стоимость акций / активы * 0,6 + объем продаж / активы * 1; (1)

Вероятность банкротства:

"Z-счет" = 1,80 или в меньшем случае — очень высокий;

При" Z-задаче " = 1,81-2,7 выше;

"Расчет Z" = 2,8-2,9-возможно,

Если" Z-расчет " = 3,0 и выше-вероятность мала.

Z < 1,81-зона высокой вероятности банкротства;

Z > 3,0-зона низкой вероятности банкротства;

К качественным факторам, предполагающим банкротство:

- плохая финансовая отчетность и неспособность отслеживать убытки;

- падение промышленности;

- неопытность руководства компании;

- неспособность погасить продленные обязательства;

- неспособность предприятия к дополнительному финансированию;

- высокий уровень коммерческого риска;

- неспособность быстро адаптироваться к рыночным изменениям;

- высокий уровень коммерческого риска;

- неспособность быстро адаптироваться к рыночным изменениям;

- система бухгалтерского и финансового учета недостаточного качества;

- неспособность к адаптации производства в соответствии с изменением требований потребителей;

Для прогнозирования вероятности банкротства предприятия в зарубежных странах с развитой рыночной экономикой широко используется многофакторная модель Э. Альтмана, рассчитываемая на основе рыночной стоимости обыкновенных и исключительных акций, отчета о результатах финансово-хозяйственной деятельности и баланса предприятия.

Эта модель появилась в 1968 году в качестве главной факторной модели прогнозирования. В процессе разработки данной модели Э. Альтман исследовал 66 промышленных предприятий, половина из которых оказалась банкротами, а половина-успешными. Он исследовал коэффициент анализа 22, который является коллективным для прогнозирования возможного банкротства [2].

Сравнив финансовое положение обанкротившихся американских фирм с показателями процветающих предприятий, определив степень их вероятности банкротства и весовой коэффициент, вывели главный ключевой показатель. Модель э. Альтмана в общем виде (индекс кредитоспособности) выглядит

следующим образом:

$$Z = 1,2 + K1 + 1,4K2 + 3,3K3 + 0,6K4 + 1,0K5 \quad (2)$$

Где; K1 = собственные оборотные средства / активы;

K2 = нераспределенный доход / активы;

K3 = доход/активы до уплаты процентов и налогов;

K4 = рыночная стоимость акции / активы;

K5 = доход от реализации / активы;

Пороговое значение индекса Z, по данным статистической сортировки, по расчетам Э. Альтмана, составило 2,675. С этим критерием сравнивается значение индекса кредитоспособности, рассчитанного для конкретного профсоюза.

Это позволяет установить лимит между предприятиями и в будущем (2-3 года) говорить о том, что кто-то обанкротился (при $z < 2,675$) и (при $z > 2,675$) стабилизируется финансовое положение других.

Также В 1977 г. Э. Альтман предложил 7-факторную модель, которая имела точность модели до 70% и позволяла планировать банкротство на свободный год. Эта семифакторная модель включает в себя следующие показатели.

- рентабельность активов;
- динамика прибыли;
- коэффициент погашения процентов по кредиту;
- коэффициент текущей ликвидности;
- коэффициент автономии;
- совокупные активы;

Ценность данной модели заключается в высокой точности, но в ее использовании затрудняется информационный недостаток (нужны данные аналитического отчета, а у внешних пользователей его нет) [3].

Список использованной литературы:

1. Андреева Л. В., Бодрова Т. В. Учет, анализ и аудит показателей, обеспечивающих экономическую безопасность хозяйствующих субъектов. Учебное пособие. — М.: Дашков и Ко, 2020. — 102 с.

2. Бабаев, Ю.А. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэконом. деятельности: Учебник / Ю.А. Бабаев, А.М. Петров, Ж.А. Кеворкова и др. — М.: Вузовский учебник, 2018. — 352 с.

3. Бреславцева, Н.А. Основы бухгалтерского учета и аудита в сферах сервиса и туризма (для бакалавров) / Н.А. Бреславцева. — Рн/Д: Феникс, 2015. — 320 с.

4. Брыкова, Н.В. Основы бухгалтерского учета, налогов и аудита: Учебник / Н.В. Брыкова. — М.: Academia, 2017. — 77 с.

БАНКТИҢ МЕНШІКТІ КАПИТАЛЫ: РӨЛІ, ҚАЛЫПТАСУЫ, БАҒАЛАУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ

Мамадияр А.М., Туkenова М.А. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Мылтықбай С.С. – БФ-2011 к-1 тобының студенті

Қазыхан Ш.С. – БФ-911 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Анализ и оценка деятельности банка в целом осуществляется на основе оценки его рыночной стоимости, изучения финансовой отчетности, проведения анализа прибыли. Все это говорит о том, что вопросы оценки деятельности банка, оценки собственного капитала банка актуальны как с точки зрения развития теории экономического анализа, так и с точки зрения практического применения в деятельности банков.

Summary: The analysis and assessment of the bank's activities as a whole is carried out on the basis of an assessment of its market value, a study of financial statements, a profit analysis. All this indicates that the issues of assessing the bank's activities, assessing the Bank's equity are relevant both from the point of view of developing the theory of Economic Analysis and from the point of view of practical application in the activities of banks.

Меншікті капиталдың мөлшері Банктің сенімді жұмыс істеуін қамтамасыз етудің маңызды факторы болып табылады және коммерциялық банктердің қызметін реттейтін органдардың бақылауында болуы керек. Қазақстан Республикасының ҚҚА қоятын талаптарының бірі капиталдандыру деңгейін арттыру болып табылады, бұл шын мәнінде жекелеген Банктің ғана емес, тұтастай алғанда банк жүйесінің қаржылық тұрақтылығы мен сенімділігі деңгейін арттыруды қамтамасыз етеді.

"Банктік меншікті капитал" ұғымының бірқатар ерекшеліктері бар екенін атап өткен жөн. Сонымен, ол жеке ұғымдардан тұрады: меншікті, банктік, капитал. Болды болуы мүмкін деп болжауға болады барлық құраушы негізгі ұғым осы бөлімнің өзара алмастырушылар бола алмайды. Демек, біз бұл тұжырымдаманы капитал мен банк капиталы санаттарының жиынтығы ретінде қарастырамыз [1].

Капитал ақшалай капитал және нақты капитал түрінде әрекет етеді: кәсіпорын деңгейінде капитал - өндірісте қолданылатын материалдық тауарлар (мүлік) мен ақшаның барлық сомасы; Негізгі және айналым капиталына бөлінеді.

Төртіншіден, капитал-бұл тікелей (ықтимал) кіріс көзі ретінде пайдалануға жарамды мүлік.

Қазіргі экономика ғылымы капиталды абстрактілі өнімділік күші немесе пайыз көзі ретінде қарастырады.

Біздің ойымызша, экономикалық теорияның классикалық мектебі капиталдың ең жалпыланған сипаттамасын береді. Сондықтан, Банктің меншікті капиталының экономикалық мәнін ашып, оның экономикалық шығу тегіне сілтеме жасай отырып.

Айта кету керек, К.Маркстің зерттеу тақырыбы банк капиталы емес, өнеркәсіптік болып табылады. Өнеркәсіптік капитал үш нысанда болуы мүмкін: ақша, өнімді және тауар. Қоғам дамуының белгілі бір кезеңінде капиталдың тауарлық және ақшалай нысандары бөлініп, сауда және несие капиталы пайда болады, содан кейін бағалы қағаздарға салымдар түрінде жалған капитал пайда болады [2].

Өнеркәсіптік капиталдың қозғалысы D-T-D`формуласы бойынша жүреді. Банк капиталы басқа формула бойынша қозғалады - бұл несиелік капитал түріне айналатын және өндірістік немесе сауда капиталына, содан кейін ақша капиталына қайтарылатын ақша капиталы.

Бұл жағдайда Банк "ақша" көзі мен ақша түрінде капитал жетіспейтін және осы капиталды өндіріс формасына өзгерте алатын жұмыс істейтін көз арасында делдал ретінде әрекет етеді.

Банк капиталы бойынша К. Маркс несие капиталының белгілі бір дамуын түсінеді. Демек, банктік капиталдың пайда болуының бастапқы формасы-бұл несиелік капитал, ол өнеркәсіптік және сауда капиталисттері өздерінің меншікті капиталын ғана емес, сонымен бірге қарыз капиталын да қолданатындығына байланысты қалыптасады. Капиталистік өндіріс режимін дамытудың белгілі бір кезеңінде капиталистердің арнайы тобы пайда болады, олар қолдарына бос ақшаны шоғырландырады және оларды жұмыс істейтін капиталистерге уақытша пайдалануға береді. Нәтижесінде капиталдың ерекше түрі пайда болады-несие капиталы.

Несиелік капитал өнеркәсіптік және сауда капиталынан түбегейлі ерекшеленеді. Сонымен, несие капиталы-бұл жұмыс істейтін капитал ретінде әрекет ететін өнеркәсіптік және сауда капиталдарына қарағанда меншікті капитал. Егер өнеркәсіптік және сауда капиталы өнеркәсіпке немесе саудаға салынғандықтан пайда әкелсе, яғни олар жұмыс істеп, жұмыс істеп жатқандықтан, несие капиталы өздігінен өсіп, пайда әкеледі, өйткені ол экономиканың белгілі бір субъектісінің меншігі болып табылады. Меншік капиталы ретінде ол өз иесінен түпкілікті кетпейді, бірақ белгілі бір уақыттан кейін оған оралады. Және бұл жай ғана қайтарылмайды, бірақ оның иесіне пайыз түрінде пайда әкеледі.

Несиелік капиталдың тағы бір маңызды ерекшелігі-бұл өнім түрінде болады. Әрине, бұл белгілі бір өнім, немесе К.Маркс айтқандай, бұл ерекше тауар.

Өнімнен айырмашылығы-еңбек өнімі болып табылатын зат, мұнда өз иесінің пайда алу қажеттілігін қанағаттандыру қабілеті бар өздігінен өсетін құн тауар ретінде әрекет етеді. Осылайша, ақша әмбебап эквивалент ретінде ақша ретінде ие болатын тұтыну құнынан басқа, капитал ретінде қосымша тұтыну құнын алады. Сонымен қатар, ақша тек олардың иесі үшін ғана емес, сонымен бірге жұмыс істейтін капиталистер үшін де капитал ретінде әрекет етеді. Сонымен қатар, несие капиталы өзін-өзі өсіру құны ретінде әрекет етеді, өйткені бұл сауда және өнеркәсіптік капиталистерге бизнеске ақша салуға және

қалыпты пайда алуға мүмкіндік береді. Осыған байланысты әлеуетті капиталдан ақша нақты, жұмыс істейтін капиталға айналады.

Кейіннен банктердің пайда болуымен ақша капиталисті өз ақшасын жұмыс істейтін капиталистке тікелей бермейді, бірақ оларды банк арқылы өткізеді. Ақша капиталисті мен жұмыс істейтін адам арасында делдалдың пайда болуымен несиелік капиталының санатына ұқсас емес банктік капитал сияқты санат пайда болады.

Несиелік капитал туралы айтқанда, біз тек пайыздар әкелетін капитал туралы және осы капиталда көрсетілген қатынастар туралы айтамыз. Бұл капитал қайдан пайда болады, қалай қалыптасады - несиелік капиталы санатында көрсетілмейді. Банк капиталы санатында бұл капиталдың қалай қалыптасатындығы баса айтылған.

Банктің арқасында экономикалық өмірдің әртүрлі субъектілерінің бос (өндірісте, саудада жұмыс істемейтін, яғни "жұмыс істемейтін") ақшалай ресурстары (оның ішінде халықтың әртүрлі топтарының қаражаттары) өздерінің қосымша пайдалану құнын жүзеге асыруға мүмкіндік алады. Тек банк оларды жұмылдырып, өндіріске тарта отырып, оларды артық құн әкелетін құнға айналдыруға мүмкіндік береді.

Бұл жерде банкті капитал тізбегіндегі делдал ретінде нақты сипаттауға бола ма деген сұрақ туындайды. Бір жағынан, банк жұмыс істейтін субъект емес, өйткені ол белгілі бір өнімді жасамайды. Дегенмен, банк өндіруші болып табылады, өйткені ол белгілі бір банк өнімдерін шығарады.

Дәл осы ескерту банк капиталы несиелік капиталынан шыққанымен, одан айтарлықтай ерекшеленетінін көрсетеді, өйткені ол тек делдал ғана емес, сонымен қатар өндірістік сипатта болады.

Банк мекемелерінің қызметі соншалықты әр түрлі, олардың нақты мәні белгісіз. Қазіргі қоғамда банктер операциялардың әртүрлі түрлерімен айналысады. Олар ақша айналымы мен несиелік қатынастарды ұйымдастырып қана қоймайды; олар арқылы халық шаруашылығын қаржыландыру, сатып алу арқылы жүзеге асырылады бағалы қағаздарды сату, ал кейбір жағдайларда делдалдық мәмілелер және мүлікті басқару. Несиелік мекемелер кеңесші ретінде әрекет етеді, ұлттық экономикалық бағдарламаларды талқылауға қатысады, Статистика жүргізеді, өздерінің еншілес кәсіпорындары бар.

Бірақ, кез-келген кәсіпорын сияқты, банк тәуелсіз шаруашылық жүргізуші субъект болып табылады, заңды тұлға құқығына ие, өнімді шығарады және сатады, қызмет көрсетеді, өзін-өзі есептеу принциптерінде әрекет етеді. Банктің кәсіпорын ретіндегі міндеттері айтарлықтай ерекшеленбейді. Банк сондай-ақ өз өнімі мен қызметіне қоғамдық қажеттіліктерді қанағаттандыруға, алынған пайда негізінде оның ұжымы мүшелерінің де, сондай-ақ банк мүлкінің меншік иесінің де әлеуметтік және экономикалық мүдделерін іске асыруға байланысты мәселелерді шешеді. Банк экономикалық қызметтің барлық түрлерін жүзеге асыра алады (Әрине, егер олар елдің заңдарына қайшы келмесе, олар банк Жарғысынан туындайды). Кез-келген кәсіпорын сияқты, банктің арнайы рұқсаты (лицензиясы) болуы керек.

Осы ереже бойынша Банктің меншікті капиталы жарғылық капиталдан, эмиссиялық кірістен, өтеусіз алынған мүліктің құнынан, кредиттік ұйым қорларының бір бөлігінен, ағымдағы жылғы пайданың бір бөлігінен, бағалы қағаздарға салымдардың құнсыздануына арналған резервтердің бір бөлігінен және кейбір басқа да қаражаттардан тұрады [2].

Бірақ Банктің меншікті қаражаты әрқашан Банктің меншікті капиталына тең бола бермейді. Мысалы, Банктің меншікті қаражатына Банктің ішкі қызметі процесінде қалыптасқан барлық міндеттемелер кіреді (барлық резервтер, қорлар), ал мұндай міндеттемелердің барлық баптары меншікті капиталды құрмайды.

Бұл тәсілде меншікті қаражат банктік қызметті қаржыландыру көзі ретінде меншікті капиталдан қалай ерекшеленетінін анықтау қажет.

Функционалды деп атауға болатын екінші тәсіл Банктің меншікті капиталы - бұл экономикалық мағынада банк капиталының функцияларын орындай алатын меншікті және тіпті тартылған қаражаттың баптарын қамтитын есептеу арқылы анықталатын шама екенін анықтайды. Меншікті қаражаттың негізгі элементтері, яғни заңнамаға сәйкес құрылған негізгі қорлар және банк қызметін қолдау мақсатында ішкі көздер есебінен құрылған резервтер, егер олар белгілі бір қағидаттарға сәйкес келсе, Банк капиталына кіреді.

Бұл тәсілде Банктің меншікті капиталының мәні тек мазмұнына (капитал құрылымына) ғана емес, сонымен қатар функцияларға да байланысты. Бұл жағдайда Банктің меншікті капиталы меншік иесінің көзқарасы бойынша меншікті болмайды, өйткені егер оның құрылымына басқа меншік иесіне тиесілі және банктің уақытша пайдалануындағы қаражаттың бір бөлігі кірсе, онда меншікті капиталды қалай атауға болатындығы түсініксіз.

Келесі тәсіл (ресурстық) Банктің меншікті капиталын банктік ресурс және банктік қызметті қаржыландыру көзі ретінде қарастырады.

Осылайша, меншікті капитал банктік қызметті қаржыландырудың басқа көздерінен еш айырмашылығы жоқ. Капиталға осы көзқарасты ұстанушылар назар аударатын жалғыз нәрсе - бұл өз көздері болмаған жағдайда құрылуы мүмкін емес тартылған қаражаттан басымдығы [3].

Біздің ойымызша, бұл тәсіл меншікті капиталдың мәнінің бір ғана аспектісін ашады және оның ерекшеліктерін анықтамайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Аверина О.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности (для бакалавров) / О.И. Аверина. — М.: КноРус, 2019. — 94 с.
2. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учебник / под ред. Позднякова В.Я.. — М.: Инфра-М, 2018. — 190 с.
3. Бариленко В. И. Комплексный анализ хозяйственной деятельности — М.: Юрайт, 2020. — 456 с.

АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ

Менникаева Э.Э., Ауезхан Ә.Е. – студенты группы БФ-2111 р-1

Аманов Д.Е. – студент группы БФ-2011 р-1

Серік Б.С. – студент группы БФ-911 к-3

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Қазіргі уақытта әлемдегі банк жүйесінің дамуы қаржы нарығында дағдарыстардың туындауы және коммерциялық банктер арасындағы бәсекелестіктің күшеюі жағдайында қалыптасуда. Осыған байланысты банк басшылығы әлеуетті клиенттерді тарту және ұстап қалуға тырысу мақсатында маркетингтің стратегиясы мен құралдарын қайта қарауы қажет. Коммерциялық банктің жетістігі көбінесе банк секторындағы маркетингтің дамуымен анықталады.

Summary: Currently, the development of the banking system in the world is being formed in the context of crises in the financial market and increased competition between commercial banks. In this regard, the management of banks needs to review the marketing strategy and tools in order to attract and try to retain potential customers. The success of a commercial bank is largely determined by the development of marketing in the banking sector.

Сегодня банковский сектор Казахстана после кризисного периода перешел к качественным изменениям. Банковский сектор Казахстана в последние годы развивался активными темпами, чему способствовала выбранная и реализованная государством стратегия по формированию устойчивого финансового сектора, способного поддерживать дальнейшее устойчивое развитие экономики. В целом в плане обеспечения экономики банковскими услугами Казахстан является абсолютным лидером среди стран СНГ (101,7%), в два раза опережая Украину (63,5%), Россию (52,8%) и Молдавию (51,7%). При этом показатели Казахстана кажутся значительными не только на фоне стран СНГ, но и по сравнению со многими показателями стран Восточной Европы, для которых соотношение активов к ВВП составляет в основном 60-100%, с коэффициентами около 110%, за исключением наиболее развитых банковских систем Чехии и Хорватии.

2018 год стал годом проверки банковской системы Казахстана на прочность. Так, с рынка ушли три банка – Qazaq Banki, Банк Астаны и Эксимбанк, завершилось слияние Казкома и Народного банка.

Основными событиями 2018 года, которые оказали основное влияние на развитие банковского сектора, стали: слияние двух системообразующих банков (ККБ + Народный Банк), уход из системы в результате лишения лицензии трех проблемных банков (Qazaq banki, Банк Астаны, Эксимбанк), осуществление значительного списания проблемных долгов, значительное ухудшение финансового состояния банка и объем его дальнейшей финансовой поддержки.

По итогам 2018 года совокупные активы составили 25,24 трлн тенге.

Без учета общего влияния закрытых банков в течение 2018 года, по оценкам экспертов, реальный прирост активов в банковской системе составил около 8%, что выше инфляции. Однако такой рост является невысоким, особенно с учетом переоценки активов, выраженных в иностранной валюте.

В 2018 году кредитный рынок Республики Казахстан показал положительную динамику роста, показатель увеличился на 1,3% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) до 13,8 трлн тенге, что свидетельствует об увеличении темпов кредитования в стране.

Рост кредитования произошел на фоне относительно стабильной ситуации в экономике и некоторого улучшения доступности долгосрочного финансирования в тенге.

На депозитном рынке также наблюдался рост депозитной базы, который составил 2,2% (по сравнению с аналогичным периодом прошлого года) и составил 17 трлн тенге.

Кроме того, этот рост был обусловлен увеличением депозитов физических лиц, а корпоративные депозиты показали снижение.

Средневзвешенная процентная ставка банков по привлеченным депозитам в национальной валюте снизилась с 8,0% до 7,1% для юридических лиц, с 10,5% до 9,7% для депозитов физических лиц.

В 2018 году кредитный портфель банковского сектора вырос на 1,3% по сравнению со значительным снижением (-12,4%) в 2017 году. Этот рост обусловлен стабильной ситуацией в экономике и наличием долгосрочного финансирования в тенге.

С начала 2018 года базовая ставка снизилась в 3 раза - с 9,75% в январе 2018 года до 9,0% в июне 2018 года. Однако в октябре 2018 года НБК повысил базовую ставку до 9,25% и сохранил ее на этом уровне до конца 2018 года. Снижение базовой ставки до 9% в апреле 2019 года и сохранение 4-6% в целевом диапазоне инфляции окажут положительное влияние на ставки кредитования [1].

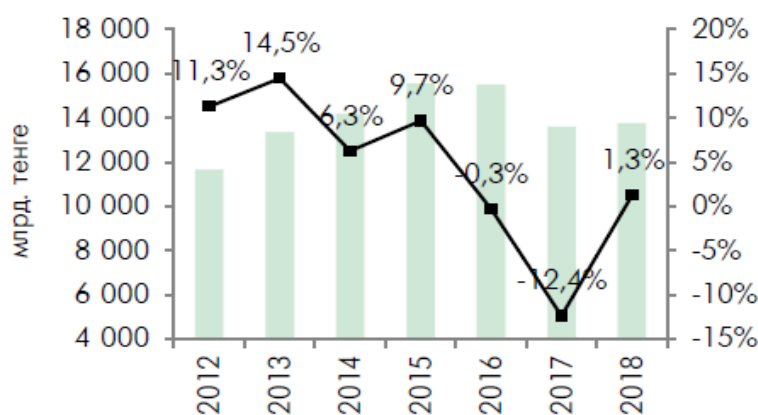


Рисунок 1. Кредиты экономике и динамика их изменения

С июня 2018 года наблюдается постепенное снижение доли вкладов в иностранной валюте в пользу вкладов в национальной валюте. На 1 апреля 2019 года кредиты в национальной валюте составили 80% от общего объема кредитов в стране. Депозиты в иностранной валюте на 1 апреля 2019 года составили 59,0% (рис.2) [2].

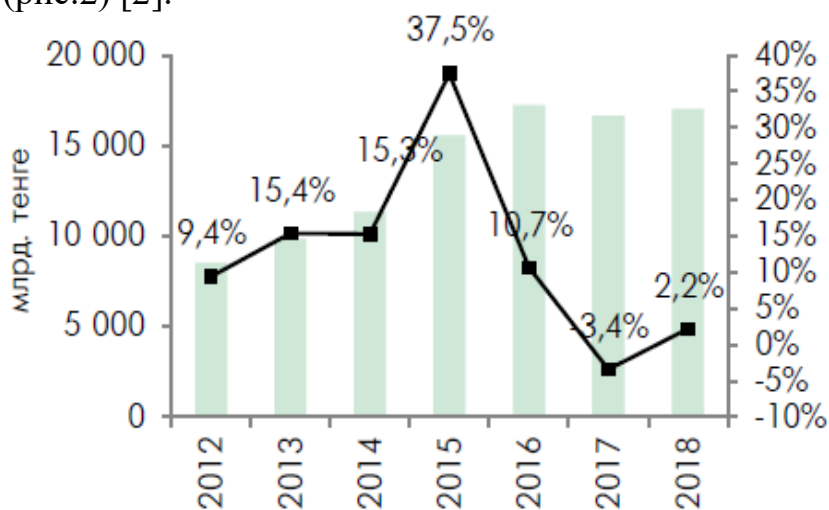


Рисунок 2. Депозиты в РК и динамика их изменения в 2012-2018 гг.

Давайте проанализируем изменение тенденций в банковском секторе. По состоянию на 1 мая 2019 года банковский рынок составили 28 финансовых институтов. Активы 10 крупных банков составляют около 85% от общих активов, а доля депозитов и кредитов составляет 85% и 86% соответственно. Концентрация активов 10 крупнейших банков в РК является значительной.

В 2018 году регулятор продолжил оздоровление банковского сектора путем дальнейшей консолидации и консолидации. Также значительное влияние на рынок оказали лицензии ряда коммерческих банков, в частности Qazaq Banki, Эксимбанка и Банка Астаны. Совокупный капитал трех банков составил 111,4 млрд. долл.тенге.

Осенью 2018 года Цеснабанк выделил 450 млрд. долл.со стороны Фонда проблемных кредитов для" финансового оздоровления предприятий агропромышленного сектора-заемщиков банка". приобретены кредиты на тенге. Далее, на 1 февраля 2019 года в АО "Фонд проблемных кредитов" для финансирования активов Цеснабанка было выделено 604 млрд. долл.тенге. Всего Цеснабанк получил господдержку в объеме более 1 трлн тенге. Приобрел АО "First Heartland Securities".

Это казахстанская брокерская компания, входящая в состав инвестиционного холдинга Назарбаев Университета, Назарбаев Интеллектуальных школ и автономных организаций образования Назарбаев Фонда. В результате банк Цесны был переименован в АО "First Heartland Jysan Bank".

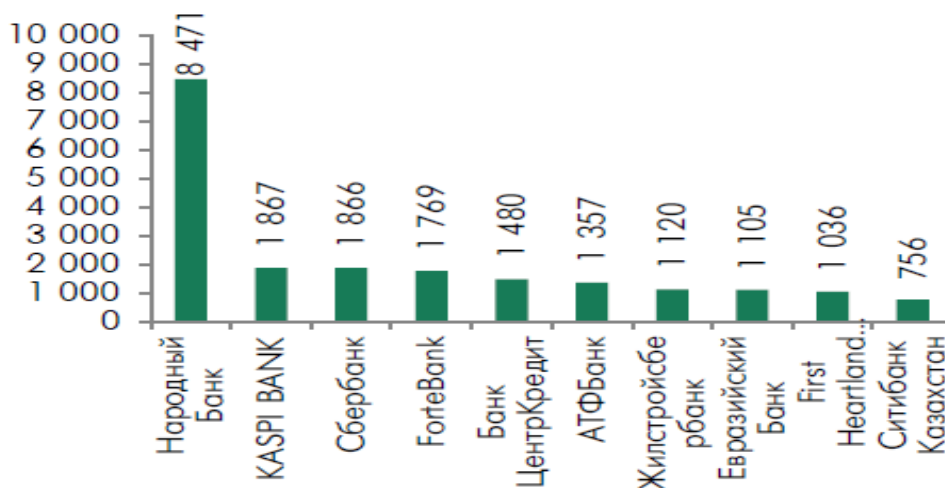


Рисунок 3. Топ-10 крупнейших банков по активам в РК на 2019 год

Сегодня в результате меняющейся конъюнктуры банковского рынка наблюдается консолидация финансовых институтов банка. В начале 2019 года стало известно о намерении нескольких банков провести реорганизацию, в частности обсуждается возможность потенциальной сделки между Tengri Bank, Capital Bank Kazakhstan и AsiaCredit Bank.

10 января 2019 года S&P опубликовала статью "оценка отраслевых и страновых рисков банковского сектора Республики Казахстан", в которой оценивает тенденции развития экономического риска в банковской системе страны как "устойчивые". Агентство, принимая во внимание сохраняющийся политический эффект, не прогнозирует значительного улучшения режима регулирования казахстанского банковского сектора. Также в агентстве полагают, что консолидация в банковском секторе страны будет иметь последствия отзыва лицензий у слабых банков и источниками фондирования банковской системы будут в основном розничные и корпоративные депозиты, при этом уровень долларизации депозитов в целом останется стабильным.

По итогам 2018 года большинство банков закрыли финансовый год в положительной зоне. Особенно выделяется деятельность Народного банка в прошлом году. Таким образом, банк получил 253,431 млрд. долл. показал максимальную чистую прибыль в размере тенге. Доходность по среднему капиталу ROAE находится на уровне 25,3%, что превышает показатели по ряду других банков [3].

Список использованной литературы:

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д. э. н., профессора Томилова В. В. - М.: Юрайт - Издат, 2018. - 320с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. - М.: Высшая школа, 2016. – 351 с.

ӨНІМДІ ӨТКІЗУ ПРОЦЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ

Мирзакаримов А.Н. – УА-2111 р-1 тобының студенті
Инкар Д.С. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Алдаш Д.А., Демеу Г.С.– УА-911 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: аға оқытушы Кененбаева З.М.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Сегодня в качестве экономического показателя работы, определяющего эффективность и целесообразность деятельности компании, важное значение придается процессу реализации работ и услуг по условиям заказа (поставки, оказания услуг). Независимо от начисления платы в объеме реализации, отгруженная, отгруженная продукция включена.

Summary: Today, as an economic indicator of work that determines the effectiveness and feasibility of the company's activities, important importance is attached to the process of implementing work and services under the terms of the order (delivery, provision of services). The volume of sales includes shipped, shipped products, regardless of the accrual of payment.

Дайын өнім (қызмет) - бұл кәсіпорын қызметінің соңғы өнімі. Бұл техникалық бақылау бөлімі немесе арнайы зертхана қабылдаған қызмет көрсету саласына, өнімге байланысты талаптар мен стандарттарға жауап беретін толық аяқталған процесс. Егер бұл материалдандырылған өнім болса, онда ол дайын күйінде қоймаға тапсырылады.

Іске асыру процесінде негізгі мән жеткізу және қызмет көрсету шарттарымен жұмыс істеуге беріледі - бұл компания қызметінің тиімділігі мен орындылығын көрсететін жұмыстың маңызды көрсеткіші. Өткізу көлемінде ақшаның (төлемнің) банк шотына немесе кассаға есептелуіне қарамастан, босатылған өнімдер, тиіп-жөнелтілген тауарлар, қызмет көрсету фактісі бойынша көрсетілген.

Дайын өнімді сату процесі-бұл компания қаражатының айналымының соңғы нүктесі, бұл оған салықтар бойынша, несиелер бойынша банктер алдындағы, жалақы бойынша қызметкерлер алдындағы және төлем шоттары бойынша жеткізушілер алдындағы міндеттемелерді орындауға мүмкіндік береді.

Орындалмаған жағдайда клиенттер алдындағы сату міндеттемесі ақша айналымының баяулауына әкеледі, клиенттер алдындағы міндеттемелерді орындамағаны үшін айыппұлдарды тудырады, төлемдерді кешіктіреді және компанияның қаржылық жағдайын, оның бәсекеге қабілеттілігін нашарлатады.

Кәсіпорында өнімді өткізу және қызмет көрсету процесінің негізгі міндеттері мынадай аспектілерде:

- жөнелтілген өнімді құжаттық ресімдеудің уақтылығы мен дұрыстығын тексеру;
- клиенттермен есеп айырысуды ұйымдастырудың айқындылығы;
- клиенттердің сатылған өнімнің көлемі мен ассортименті бойынша жасалған жеткізілім туралы шарттардың орындалуын бақылау;

- сатылған өнім үшін алынған сомаларды есептеудің уақтылығы және дәлдігі;

- өнім шығаруды, қоймалардағы қорлардың жай-күйін, орындалған жұмыстар мен қызметтердің сақталуы мен толық көлемін тұрақты бақылау.

Тапсырмалардың сәтті орындалуы компанияның ырғағына, сату іс-әрекетін ұйымдастырудың дұрыстығына, операциялардың уақтылы құжаттық рәсімделуіне байланысты. Дайын өнімді шығару бастапқы құжаттамада - жүкқұжаттарда, шот-фактураларда, қабылдау-тапсыру актілерінде, қызмет көрсету шарттарында және ведомостарда тіркеле отырып, өндірістен айналыс саласына өтеді.

Дайын өнім шығарылады және жеткізілім шарттарын ресімдеу арқылы қызметтер көрсетіледі, олардың қосымшалары қоймадан шығарылатын жүкқұжат пен Шот-фактураның ерекшелігі болып табылады. Осыдан кейін құжаттар бухгалтерияға беріледі. Жүкқұжаттар мен шот-фактуралар сатып алушылармен және Тапсырыс берушілермен жасалған шарттың талаптарына сәйкес жазылады, онда тапсырыс берушінің атауы, қызметтердің, өнімдердің саны мен ассортименти, өнім бірлігінің және қызмет көлемінің құны көрсетіледі [1].

Қоймашы босату кезінде жөнелтуге арналған құжаттама бойынша қажетті өнімді жинақтайды, оны тасымалдау үшін жөнелтуге арналған құжаттармен бірге экспедиторға береді. Бүгінгі таңда іске асырудың екі әдісі бар - тапсырыс бойынша және еркін нарықта жұмыс. Бұл экономикалық ұғымдардың өзіндік айырмашылықтары бар.

Сонымен, тапсырыс бойынша жұмыс компания белгілі мақсатты аудитория, нарық үшін жұмыс істейді деп болжайды. Өнімді шығару және қызметтерді сату келісім-шарт нысанында, жеткізу туралы келісімдерде және мердігерлік шарттарда жасалатын белгілі бір тапсырыстар портфеліне сәйкес жүргізіледі.

Келісудің бұл нысандарында тапсырыс берудің техникалық сипаттамалары мен мерзімдері, көлемі мен бағалары көрсетілген. Еркін нарыққа жұмыс істеген кезде компания өнімді ешқандай шектеусіз шығарады-өнімге немесе қызметке қатысты сапалы немесе сандық шектеулер. Іске асыру міндеті-сатудың перспективалық арналарын іздеу және қолайлы баға деңгейімен сату формасын таңдау.

Әрбір компания қызмет бейініне байланысты өнімдер мен қызметтердің ерекшеліктеріне, алдын ала тапсырыстарға және еркін нарыққа жұмысқа бағдарланады. Еркін нарық көтерме және бөлшек саудамен ұсынылған. Дайын өнімді сату және қызмет көрсету Компания қызметінің қаржылық нәтижесін анықтайды. Өткізу көлеміне есепті кезеңде тапсырыс берушілерге тиелмеген тауар құнына енгізілмейді.

Өнімді сатудан түскен түсім-бұл өндірілген өнім мен орындалған жұмыс пен көрсетілген қызмет үшін алынған ақша сомасы. Бұл шығындарды өтеу және кәсіпорынның кірісін алу үшін негізгі қаражат көзі. Өнімді сатудан түскен түсімнен басқа, компания басқа қызметтен және операциялық емес

операциялардан да кіріс алады - мысалы, жалдау, бағалы қағаздар нарығындағы операциялардан түскен кірістер.

Өнімді сату процесінде маңызды сәт - қаражаттың уақтылы түсуі. Сатудан түскен түсім мөлшері өнімдер мен қызметтердің ассортименті, олардың сапасы, баға деңгейі және есеп айырысу нысандары сияқты факторларға байланысты.

Қаржылық есептілікті жасау Тапсырыс берушіге есеп айырысу құжаттарын ұсына отырып, тиеп-жөнелтілгеннен, жұмыстарды орындағаннан және қызметтер көрсетілгеннен кейін ғана өнімді өткізуден түскен түсім сомасын айқындау әдісіне негізделеді. Есеп саясатын жариялау сатудан түскен түсімді салық салу мақсаттары үшін немесе қолма - қол ақшасыз есеп айырысу кезінде немесе қолма-қол ақшамен есеп айырысу кезінде олар кассаға түскен кезде ғана анықтау әдістемесін таңдаумен қатар жүреді.

Салық салу үшін кірісті анықтау өнімге төленген кезде сатудан түскен пайда, егер кейінгі төлем болса, жөнелту сәтіндегі есептеулерге қарағанда аз болады.

Алдын ала төлем әдіске байланысты ерекшеленбейді, тек жеткізілген өнім сату сомасына қосылады. Тиеп-жөнелту түсімін анықтау кейінгі төлем есептелген кірістен көп пайда әкеледі, бірақ бұл әдіс нақты қаржылық ресурстардың жетіспеушілігіне, салық салу мақсатында сатылған, бірақ төленбеген өнімді тануға әкелуі мүмкін, бұл кірісті жариялауды білдіреді және корпоративтік табыс салығын, ҚҚС және басқа төлемдерді төлейді [2].

Халықаралық стандарт ақшаның түсуіне, төлемнің жасалуына қарай емес, пайда болған кезде есепке алынатын кірістер мен шығындардың жинақталуын белгілейді. Осылайша, өнімді жөнелту кезінде кірісті анықтау әдісі қолданылады. Шоттар туралы мәліметтер кіріс пен есепке алу кезіндегі өндіріс шығындарының салыстырмалылық принципін бұзады.

Сатудан түскен түсімге әсер ететін маңызды фактор баға болып табылады - тауардың бағасы нарық, сұраныс пен өндіріс қатынасы арқылы анықталады, бұл сатушының пайдасы мен сатып алушының мүмкіндігі арасындағы ымыраны білдіреді.

Бастапқы пункт қалыптастыру сату бағасынан калькуляция болып табылады. Әдетте, әр тауардың, қызметтер тобының, жұмыстардың екі бағасы қарастырылады, олардың ұсынысы есепті кезеңде ұсынылады - сату қалыпты жұмыс жағдайларын белгілейді, минималды - компания сатудан түсетін ең аз пайдамен шығындарды өтейді. Өнімдер мен қызметтерді сатудан түскен түсім мөлшері келесі факторларға байланысты:

- өндірістің көлемі мен құрылымы, компанияның негізгі қызметі;
- өнімдер, жұмыстар мен қызметтердің ассортименті, олардың сапасы мен бәсекеге қабілеттілігі;
- өндіріс ырғағы;
- баға деңгейі және жөнелту кестесі, есеп айырысу төлем құжаттарын уақтылы ресімдеу;
- шарттардың талаптарын дәл сақтау.

Компанияның қызметіне тәуелді емес факторларға техникалық іркілістерге, көліктің іркілістеріне, төлем қабілетсіздігіне байланысты төлемнің уақтылы болмауына байланысты шарттық талаптардың бұзылуы жатады.

Сату-бұл клиентке оның проблемасын шеше алатын және компанияға, кәсіпкерге сыйақы бере алатын тауарларды немесе қызметтерді ұсыну процесі. Тауарларды сату процесі келесі кезеңдер түрінде қалыптасады:

- ұқсас тауарлар мен қызметтерге сұранысты болжау;
- компаниядағы тауарлар мен қызметтердің оңтайлы ассортиментін құру;
- қызметтер мен тауарлардың, өнімдердің жарнамалық қызметін жүргізу;
- тауарларды бөлшек сатудың ең тиімді әдістерін таңдау;
- тікелей сату қызметтерін ұйымдастыру және клиенттер мен клиенттерге жұмысты ұйымдастыру.

Өнімді өткізу және қызметтер көрсету функциялары мыналар болып табылады. Ең бастысы, бұл пайда көзі - тиімді басқару жүйесі болған кезде пайда әкелетін компанияның қызмет түрлерінің бірі. Егер компания жұмысты сатып алушыны немесе Тапсырыс берушіні табу үшін ұйымдастырса, онда алынған пайда ұйымның нарықта күресу және болашақта қызметті жоспарлау үшін қаржылық күштерінің көзіне айналады. Сондай - ақ, іске асыру-бұл пайданың өсуі үшін әлеуеттің болуы, өйткені сату процесінде әрқашан әлеует бар. Себебі, қалыпты экономикалық жағдайда тауардың болуы сату процесіне қарамастан 30% сатылыммен қамтамасыз етілген (бүкіл процесс 100%). Бұл үшін ешқандай күш салудың қажеті жоқ. Сонымен қатар, өндіруші кәсіпкер не істесе де, өнімнің 20% сатылмайды. Бұл компаниялар мен брендтер арасындағы бәсекелестік, сатып алушылардың қалауы бойынша ұсынылған кедергілерге байланысты. Қалған 50% - бұл компания дұрыс пайдалануы керек резерв, көптеген компаниялар арасындағы бәсекелестік өрісі. Сондай - ақ, бұл функция тұрақты кері байланыс болған кезде көрінеді, өйткені сату процесі-бұл сату қызметкерлері атынан компания өкілдерінің әлеуетті клиенттермен тікелей байланысы болатын сала. Бұл кезеңде клиенттердің кері байланысын қамтамасыз ету, компанияның басшылығына қызметті, өнімді, қызметті, жылжыту әдістері мен нарықта сату шарттарын жақсарту мақсатында талданатын және ұсынылатын тілектер мен ұсыныстар алу функциясы орындалады. Сату процесі-бұл өз қателіктерін түсінуге және тауарлар мен қызметтерді нарыққа дайындау және іске қосу, өнімнің немесе қызметтің құнын арттыру кезеңінде жіберілген оларды түзетуге мүмкіндік беретін өзіндік шекара. Келесі функция-жаңа клиенттерді, сатып алушылар мен клиенттерді іздеу. Сауда персоналының жұмысы аяқталған мәміле бойынша байланыстарды пайдаланатын жаңа клиенттерді іздеу аймағының кеңеюімен байланысты.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУ

Мурзат З.Е., Еркінбек Ж.О. – УА-2111 к-1 тобының студенттері

Қанапия А.Н. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Дарушов О.Ү. – УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Түребаева Ж.К.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: На современном этапе развития рыночных отношений особое значение приобретает развитие частного предпринимательства. Это малые предприятия, не требующие крупных первоначальных инвестиций и гарантирующие высокую скорость оборота ресурсов, которые могут быстро и экономично решать задачи диверсификации экономики, формирования и насыщения рынка потребительских товаров. Высокий уровень развития малого предпринимательства является необходимой составляющей современной модели рыночной экономики. Это помогает поддерживать конкурентоспособный тон в экономике, создавая естественную социальную поддержку социальной структуры, формирует новый социальный слой общества.

Summary: At the present stage of development of market relations, the development of private entrepreneurship becomes of particular importance. These are small enterprises that do not require large initial investments and guarantee a high speed of resource turnover, which can quickly and economically solve the problems of economic diversification, formation and saturation of the consumer goods market. A high level of development of small business is a necessary component of the modern model of a market economy. It helps to maintain a competitive tone in the economy, creates natural social support for the social structure, forms a new social layer of society.

Нарықтық қатынастарға көшу шағын кәсіпорындардың - экономиканың бастапқы буынының қызметін зерттеу қажеттілігін қатты талап етеді. Шағын кәсіпорындардың қызметі қаншалықты тиімді жүзеге асырылатынына мемлекет экономикасының жағдайы мен халықтың әл-ауқатының деңгейі байланысты. Қазіргі кезеңде шағын кәсіпорындар қызметінің ұйымдастырушылық күрделілігі салық және экономикалық саясаттың жалпы тұрақсыздығына байланысты үнемі күшейе түсуде, бұл шағын кәсіпкерлік субъектілері мен жеке кәсіпкерлердің мамандарынан ұйымдық-құқықтық сипаттағы нормативтік құжаттарды білуді талап етеді [1].

Реттелетін нарықтық қатынастарға көшу, Кәсіпкерлікті қолдау экономиканы құрылымдық қайта құрылымдауды жандандыруға, кең таңдау еркіндігін және қосымша жұмыс орындарын ұсынуға, шығындардың тез өтелуін қамтамасыз етуге және тұтынушылық сұраныстың өзгеруіне жедел ден қоюға қабілетті шағын кәсіпорындар желісін жедел құруды талап етеді.

Шағын кәсіпкерлік-көбінесе экономикалық өсу қарқынын, халықтың жұмыспен қамтылу жағдайын, жалпы ұлттық өнімнің құрылымы мен сапасын айқындайтын жетекші секторлардың бірі. Шағын бизнестің дамуы икемді аралас экономиканы қалыптастыруға, әртүрлі меншік нысандарын және ірі, орта және шағын өндірісті бәсекеге қабілетті нарықтық механизм мен мемлекеттік реттеудің күрделі синтезі жүзеге асырылатын экономиканың

барабар моделін біріктіруге жаһандық тенденцияларға жауап береді. Егер ірі бизнес-бұл қаңқа, қазіргі экономиканың осі болса, онда шағын және орта кәсіпкерліктің барлық алуан түрлілігі - бұлшықет, экономикалық организмнің тірі ұлпасы [2].

Қазақстан Республикасында нарықтық шаруашылықтың қазіргі кезеңінде орта және шағын кәсіпкерлікті, шағын бизнесті дамыту ерекше маңызға ие болып отыр [1]. Бұл ірі бастапқы инвестицияларды қажет етпейтін және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына кепілдік беретін шағын кәсіпорындар, олар Ресей экономикасын тұрақсыздандыру және шектеулі ресурстар жағдайында экономиканы қайта құрылымдау, тұтыну тауарлары нарығын қалыптастыру және қанықтыру мәселелерін тез және үнемді шеше алады. Шағын науқандар тұтынушылық сұраныстың өзгеруіне тез жауап бере алады және осыған байланысты Тұтынушылық нарықта қажетті тепе-теңдікті қамтамасыз етеді. Шағын кәсіпкерлік өсіп келе жатқан жұмыссыздық проблемасын жұмсарта отырып, жаңа жұмыс орындарын құруға ықпал етеді. Шағын бизнес бәсекелестік ортаны қалыптастыруға айтарлықтай үлес қосады, бұл біздің жоғары монополияланған экономикамыз үшін өте маңызды [2].

Шағын кәсіпкерлік-бұл нарықтың экономикалық субъектілері ретінде әрекет ететін тәуелсіз шағын және орта кәсіпорындардың жиынтығы [1]. Бұл кәсіпорындар монополистік бірлестіктердің құрамына кірмейді және оларға экономикалық тұрғыдан бағынышты немесе тәуелді позицияны алады. Шағын және орта бизнеске тән:

- құқықтық тәуелсіздік;
- кәсіпкерлік табыс алу мақсатында капитал иесінің немесе меншік иесі серіктестердің кәсіпорынды басқаруы;
- шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің негізгі көрсеткіштері бойынша шағын мөлшерлер: жарғылық капитал, активтердің шамасы, айналым көлемі (пайда, кіріс), персонал саны.

Шағын және орта кәсіпорындар-бұл кішігірім модель немесе ірі компанияның дамуындағы аралық кезең емес, бірақ белгілі бір ерекшеліктері мен даму заңдылықтары бар арнайы модель. Олар басқарудағы және қолданылатын экономикалық әдістердегі ерекшеліктермен сипатталады. Оларды келесіге дейін азайтуға болады:

- басқаруды орталықтандыру мен дербестендірудің жоғары дәрежесі. Басшы-меншік иесі қаржылық, экономикалық, әлеуметтік функциялар мен өкілеттіктерді өз қолына шоғырландырады, бұл кәсіпорынды өзінің іскерлік және жеке қасиеттеріне тәуелді етеді;
- стратегиялық басқару жүйесінің болмауы. Кәсіпорын басшысы ағымдағы жедел басқару міндеттерін шешумен айналысады және кәсіпорынды дамытудың орта және ұзақ мерзімді жоспарларымен айналыса алмайды;
- сыртқы ортаға: банктерге, ірі кәсіпорындарға, мемлекеттік әкімшілікке, ғылыми зертханаларға, консультациялық фирмаларға жоғары тәуелділік;
- қаржылық ресурстардың тапшылығы-меншікті де, қарыз да.

Сонымен қатар, шағын бизнеске: нарық талаптарына тез әрекет ету; мамандандудың жоғары деңгейі; перспективалы бағыттарға ресурстарды жұмылдыру мүмкіндігі тән.

Шағын кәсіпкерлікті дамытудың шетелдік және отандық тәжірибесін талдай отырып, шағын кәсіпкерліктің келесі артықшылықтарын атап өтуге болады:

- меншік иелерінің санының артуы, демек, орта таптың қалыптасуы - демократиялық қоғамдағы саяси тұрақтылықтың басты кепілі;

- экономикалық белсенді халық үлесінің өсуі, бұл азаматтардың табысын ұлғайтады және әртүрлі әлеуметтік топтардың әл-ауқатындағы сәйкессіздіктерді тегістейді;

- шағын бизнес өзін-өзі жүзеге асырудың бастапқы мектебіне айналатын ең жігерлі, қабілетті тұлғаларды таңдау;

- күрделі шығындары салыстырмалы түрде төмен, әсіресе қызмет көрсету саласында жаңа жұмыс орындарын құру;

- мемлекеттік сектордан босатылатын қызметкерлерді, сондай-ақ халықтың әлеуметтік осал топтарының өкілдерін ("ыстық нүктелерден" босқын, мүгедектер, жастар, әйелдер) жұмысқа орналастыру;

- жұмыс орнында өз біліктілігін алатын, формальды білімі шектеулі қызметкерлерді пайдалану есебінен кадрлар даярлау;

- технологиялық, техникалық және ұйымдастырушылық жаңалықтарды әзірлеу және енгізу (бәсекелестікте өмір сүруге ұмтыла отырып, шағын нысандар көбінесе тәуекелге барады және жаңа жобаларды жүзеге асырады);

- ірі фирмалар жеткілікті сыйымды емес деп санайтын жаңа нарықтарды игеру арқылы ірі компаниялар өндірісінің тиімділігін жанама ынталандыру (ірі компаниялар ғана емес, сонымен қатар қазіргі заманғы ғылымды қажетсінетін салалар мен өндірістер де шағын бизнестің жер қойнауынан өседі);

- өндірушілер монополиясын жою, бәсекелестік орта құру;

- басқаша талап етілмейтін материалдық, қаржылық және табиғи ресурстарды жұмылдыру, сондай-ақ оларды тиімді пайдалану;

- көп еңбекті қажет ететін өнімді шығару кезінде қормен жарақтандырылуы мен капиталды қажетсінуінің төмендеуі, салымдардың тез өтелімділігі; мысалы, АҚШ-та 100 адамнан кем жұмыспен қамтылған компаниялардың активтерін долларға сату сервис, қаржылық сақтандыру, көтерме сауда сияқты салаларда ғана емес, сондай-ақ көлікте, ірі компанияларға қарағанда көбірек өңдеу өнеркәсібінде;

- экономиканың түрлі секторлары арасындағы өзара байланысты жақсарту.

Сонымен қатар, шағын кәсіпорындардың иелері үнемдеуге және инвестициялауға бейім, олар әрдайым табысқа жету үшін жеке мотивацияның жоғары деңгейіне ие, бұл тұтастай алғанда кәсіпорынның қызметіне оң әсер етеді.

Алайда, шағын кәсіпорындардың тәжірибесі көрсеткендей, белгілі бір кемшіліктер шағын кәсіпкерлікке тән, олардың ішінде ең маңыздыларын бөліп көрсетуге болады:

- тәуекел деңгейі жоғары, сондықтан нарықтағы тұрақсыздықтың жоғары деңгейі;
- ірі компанияларға тәуелділік;
- өз ісін басқарудағы кемшіліктер;
- басшылардың әлсіз біліктілігі;
- шаруашылық жүргізу жағдайларының өзгеруіне жоғары сезімталдық;
- қосымша қаржы қаражатын қарызға алу мен кредит алудағы қиындықтар;
- шарттар (келісімшарттар) жасасу кезінде шаруашылық жүргізуші серіктестердің сенімсіздігі және абайсыздығы және т. б.

Шағын бизнес нарық жағдайында қажетті ұтқырлықты қамтамасыз етеді, терең мамандандыру мен кооперацияны жасайды, онсыз оның жоғары тиімділігі мүмкін емес. Екіншіден, ол тұтынушылық салада пайда болған тауашаларды тез толтырып қана қоймай, салыстырмалы түрде тез төлей алады. Үшіншіден, бәсекелестік атмосферасын құру. Төртіншіден (және бұл ең бастысы), ол нарықтық экономика мүмкін емес орта мен кәсіпкерлік рухын қалыптастырады.

Шағын кәсіпорындардың экономикалық маңызы объективті түрде артады, өйткені олар:

- жергілікті шикізат көздерін пайдалана отырып, көптеген тұтыну тауарлары мен қызметтерінің өндірісін айтарлықтай және Елеулі күрделі салымдарсыз кеңейту (бірінші кезекте халықтың көпшілігін құрайтын халықтың кедей топтары үшін);
- тауарлар мен қызметтер өндірісін тұтынушыға жақындату, әртүрлі масштабтағы елді мекендердегі өмір сүру жағдайларын теңестіруге көмектесу;
- бұрын тек жеке тұтыну үшін пайдаланылған халықтың материалдық және қаржылық қаражатының бір бөлігін өндіріске тарту;
- тауарлардың, жұмыстардың, қызметтердің ассортиментін кеңейту, қызмет көрсету мәдениетін арттыру;
- ғылыми - техникалық әлеуетті, жаңалықтарды, өнертабыстарды белсендіру;
- ірі кәсіпорындарға жиынтықтаушы бұйымдарды, құрал-саймандарды, жарақтарды дайындау және жеткізу жолымен жәрдемдесу, олардың өндірісіне қызмет көрсетуді қамтамасыз ету;
- ең төменгі басқару аппаратының арқасында ірі кәсіпорындарға қарағанда үстеме шығындарды азайту.

Диссертацияның осы тармағында автор шағын кәсіпкерлікке тән кейбір белгілерді ғана атап өтті; біз бұл мәселеге кейінірек, біздің елімізде және шетелде шағын бизнесті қарастырған кезде ораламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. -2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2019.

ӘОЖ 336.71

ҰЙЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫ

Мусаев Э.А., Нажмуддинов Б.Г. – ЭУ-2111 р-1 тобының студенттері
Бактибаев А.С. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Құдайбергелен Б.М. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассмотрено понятие конкурентоспособности предприятия и инструменты её повышения в современных условиях. Финансовым инструментом повышения конкурентоспособности предприятия в данной статье выступает развитие внешнеэкономического потенциала предприятия на внешнем рынке, что в особенности является актуальным для предприятий. В этой связи проблема обеспечения и повышения конкурентоспособности предприятия является весьма значительной, поскольку она оказывает особое влияние на национальную экономику страны.

Summary: The article discusses the concept of enterprise competitiveness and tools to improve it in modern conditions. The financial instrument for increasing the competitiveness of the enterprise in this article is the development of the foreign economic potential of the enterprise in the foreign market, which is especially relevant for enterprises. In this regard, the problem of ensuring and improving the competitiveness of the enterprise is very significant, since it has a special impact on the national economy of the country.

Бәсекеге қабілеттілік-кәсіпорын қызметінің барлық дерлік аспектілеріне қатысты және әмбебап сипатқа ие. Ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесі қаншалықты сәтті шешілетініне оның экономикалық және әлеуметтік өмірінде көп нәрсе байланысты, сонымен қатар мемлекеттің Ұлттық экономикасына айтарлықтай әсер етеді. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі кез-келген елдің ұлттық экономикасының бәсекеге қабілеттілігінің негізі болып табылады, сондықтан бұл проблема үнемі мемлекеттік басқару органдарының назарында болуы керек.

Бұл мәселелердегі мемлекеттің рөлі өте маңызды. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің бәсекеге қабілеттілігі тек менеджерлердің кәсіпкерлігі мен жұмысшылардың өнімділігіне ғана емес, сонымен қатар аумақтық әлеуметтік-экономикалық жүйелердің жұмысына және олардың аймақтағы өндіріс факторларының жиынтығын тиімді пайдаланатын заманауи тиімді құрылымдарды қалыптастыру қабілетіне байланысты [1].

Бәсекеге қабілеттілік-ұйымның инвестициялық, өндірістік, маркетингтік, қаржылық және т.б. салаларында көрінетін факторлардың кең спектрмен анықталады, алайда сыртқы экономикалық әлеуетті дамыту және Ұлттық өндірістердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру саласы ерекше назар аударылады.

Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мәселесі негізінен экспорт және импорт сияқты негізгі операцияларды жүзеге асыру шеңберінде шешіледі. Импорт шетелдік контрагенттерден тауарларды (жұмыстарды, қызметтерді, зияткерлік қызмет нәтижелерін және т.б.) сатып алушы елдің кедендік аумағына шетелден әкелу арқылы, ішкі нарықта одан әрі пайдалану және/немесе сату үшін сатып алуды білдіреді.

Сондай – ақ, бұрын әкетілген, бірақ қайта өңделмеген өнімдерді қайта импорттау-әкелу ұғымы бар. Экспорт сөзбе-сөз елден тауарлар мен қызметтерді әкетуді білдіреді және сыртқы нарықта тауардың бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізудің нәтижесі болып табылады.

Экспортты жүзеге асыру сыртқы нарықта тауардың бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізу нәтижесінде кәсіпорынның контрагенттері тұрғысынан да, сыртқы орта тұрғысынан да тиімді жұмыс істейтіндігін көрсетеді.

Бұл экспорттың кәсіпорынның тиімді қызметін қамтамасыз етуге қатысуы тұрғысынан екі жақтылығы: экспорт бір уақытта фактор ретінде де, кәсіпорынның тиімді жұмысының нәтижесі ретінде де әрекет етеді. Сыртқы экономикалық қызметті жүзеге асыру процесінде кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру тиісті экономикалық реформаларды жүзеге асырмай, Ресей Федерациясын әлемдік интеграциялық процестерге қоспай және сыртқы сауда қызметін ынталандыру шеңберінде мемлекеттер жүзеге асыратын іс-шараларды жүзеге асырмай мүмкін емес.

Экспорттық әлеуетті қалыптастыруға және дамытуға тікелей қатысы бар негізгі мемлекеттік іс-шаралар негізінен сұраныс пен ұсынысты реттеу, сондай-ақ ұлттық нарықты шетелдік бәсекелестіктен қорғау және олардың бәсекеге қабілеттілігіне жол бермеу жөніндегі шараларды қоса алғанда, сыртқы нарықтардағы ұлттық компанияларды қолдау арқылы ұлттық экономиканың дамуына жәрдемдесу саласында шоғырланады. Алайда, сыртқы экономикалық қызметтің ұлттық заңнамадан ғана емес, сонымен қатар халықаралық ережелер мен нормалардан туындайтын өзіндік ерекшеліктері бар, ол оны жүзеге асырудың көптеген кезеңдерімен және сыртқы сауда мәмілесінде көптеген орындаушылармен делдал болады.

Отандық өнеркәсіптік кәсіпорындардың қиындықтары біздің еліміздегі көптеген қолайсыз жағдайлардан ғана емес, сонымен қатар халықаралық бизнестегі өзгерістерге байланысты [2].

Осыған байланысты кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және арттыру мәселесі өте өзекті болып табылады. Сыртқы экономикалық ынтымақтастық саласының сыртқы ықпалға кез келген сезімталдығын ескере отырып, бәсекеге қабілеттілікті және сыртқы экономикалық қызметті келісілген дамыту тетігі Халықаралық экономикалық ынтымақтастықтың жаңа жағдайларында кәсіпорындар жұмысының тиімділігін арттыруға бағытталуы тиіс, ол сондай-ақ кешенді теориялық зерттеулер жүргізуді және оларды эксперименттік есептеулермен нығайтуды объективті түрде талап етеді.

ҚР кәсіпорындары нарықта тек бір-бірімен ғана емес, сонымен бірге басқа елдердің өндірушілерімен де бәсекеге түсуге мәжбүр болатын жаһандық интеграциялық процестер аясында жүріп жатқан ұлттық экономиканың қарқынды дамуы жағдайында экономикалық субъектілер қызметінің сөзсіз құрамдас бөлігі белсенді сыртқы экономикалық қызметке айналады. Кәсіпорынның сыртқы экономикалық қызметінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру Тұжырымдамасын әзірлеу бірінші міндетке айналады, бірақ оны жүзеге асыру оңай емес [3].

Сыртқы ортаның әсеріне, ішкі факторларға, стратегиялық міндеттерге, кәсіпорынның жеке ерекшеліктеріне байланысты сыртқы экономикалық қызметтің бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша шаралар қабылдау қажет, оған мыналар кіруі керек: тиімді экспорттық стратегияны таңдау; өнім сапасын жақсарту; ресурстарды неғұрлым сапалы пайдалану; ассортиментті кеңейту және тауар құрылымын жетілдіру және тағы басқалар. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін дамыту мен арттырудың таңдалған стратегиясы сыртқы нарықта оған ашылатын перспективаларға қаншалықты сәйкес келетіндігіне тек сәттілік қана емес, сонымен бірге тұтастай алғанда кәсіпорындардың өміршеңдігі де байланысты болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кревенс Дэвид В. Стратегический менеджмент: Пер. с англ. – М., 2018. – 217 с.
2. Портер М. Е. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: Пер. с англ. – М., 2015. – С. 67–69.
3. Ушвицкий Л. И., Парахина В. Н. Конкурентоспособность региона как новая реалья: сущность, методы оценки, современное состояние // Сборник научных трудов СевКавГТУ. Серия «Экономика». 2016. № 1. – С. 15–21.

ӘОЖ 657.01

**ЖАРҒЫЛЫҚ КАПИТАЛДЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ҚҰРЫЛТАЙШЫЛАРМЕН
ЕСЕП АЙЫРЫСУ**

Мүсіркеп Т.Ғ., Сынабай И.Ж. – УА-2111 к-1 тобының студенттері

Натаев Ә.М. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Рустемова С.Д. - УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Каждое предприятие, предприниматель, организуя свою деятельность, преследует цель получить максимальный доход. Для реализации этой цели необходимы средства производства, эффективное использование которых определяет конечный результат работы. Сторона баланса предприятия, в которой указан Капитал: "откуда берутся деньги на средства производства?". Развитие рыночных отношений в обществе привело к появлению ряда новых экономических форм бухгалтерского учета и анализа. Одним из них является капитал предприятия как важнейшая экономическая категория.

Summary: Each Enterprise, Entrepreneur, organizing his activities, pursues the goal of obtaining the maximum income. To implement this goal, means of production are needed, the effective use of which determines the final result of the work. The side of the balance sheet of the enterprise, where capital is indicated: "where does money come from for the means of

production?». The development of market relations in society has led to the emergence of a number of new economic forms of accounting and analysis. One of them is the capital of the enterprise as an important economic category.

Жарғылық капитал-ұйымның мөлшері мен қаржылық жағдайын сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің бірі. Ол құрылтай құжаттарында тіркелген сомада ұйым құрылтайшыларының (қатысушыларының) салымдарының (үлестерінің, номиналды құны бойынша акцияларының, пай жарналарының) жиынтығы ретінде көрсетіледі. Бухгалтерлік есеп пен есептілікте жарғылық капиталы оның төленуіне қарай және белгілі бір күнге нақты мөлшерде көрсетілетін инвестициялық қорлар ерекшелік болып табылады.

Жарғылық капитал-бұл ұйымның негізгі қызметін қамтамасыз ету және одан әрі пайда табу үшін қажетті бастапқы капитал. Ұйымның меншік түріне және формасына байланысты бұл бастапқы капитал толық серіктестікте және сенім серіктестігінде жинақталған капитал болуы мүмкін; өндірістік кооперативтердегі өзара қор; унитарлық мемлекеттік және муниципалды кәсіпорындардағы жарғылық қор; акционерлік қоғамдардағы, шектеулі және қосымша жауапкершілігі бар қоғамдардағы жарғылық капитал. Бұл жұмыста біз ұйымның ұйымдық-құқықтық формасына байланысты жарғылық капиталды қалыптастыруды, сондай-ақ оны ұлғайту және азайту жолдарын қарастырамыз.

Қазіргі уақытта бухгалтерлік есептің өзекті мәселесі оны реформалау тұжырымдамасын іске асыру болып табылады. Тұжырымдама меншіктің барлық ұйымдық-құқықтық нысанындағы ұйымдардың ұлттық бухгалтерлік есеп жүйесін құру мен нормативтік реттеудің негізін айқындайды және бухгалтерлік есеп пен есептіліктің халықаралық танылған стандарттарына сай келуге тиіс. Оның негізінде ғылым мен техниканың жетістіктерін, бухгалтерлік есеп теориясы мен практикасы саласындағы отандық және шетелдік тәжірибені пайдалана отырып, бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен жүргізудің қағидаттары мен нормалары әзірленеді. Тұжырымдама басшылар мен мамандарды бухгалтерлік есепті ұйымдастыру мен жүргізудің жалпы тәсілдері туралы, Бухгалтерлік есеп жөніндегі жаңа нормативтік актілерді кезең-кезеңімен әзірлеу және қолданыстағы нормативтік актілерді қайта қарау, нормативтік құжаттармен әлі реттелмеген мәселелер бойынша шешімдер қабылдау туралы ақпаратпен қамтамасыз етуге, есептік ақпараттың ішкі және сыртқы пайдаланушыларын бухгалтерлік есептіліктің мазмұнына бағдарлауға арналған.

Қазір отандық бухгалтерлік есептің халықаралық стандарттарын, басқарушылық және қаржылық есептің ұлттық тұжырымдамасын әзірлеу мен қабылдау, бухгалтерлік есеп пен аудит саласында мамандарды даярлау мен қайта даярлау моделін жетілдіру проблемалары өткір тұр.

Негізгі міндеттері бухгалтерлік есеп болып табылады:

- ұйымның қызметі және оның мүліктік жағдайы туралы, бухгалтерлік есептіліктің ішкі пайдаланушыларына (ұйымның басшыларына, құрылтайшыларына, қатысушылары мен мүлік иелеріне), сондай-ақ

бухгалтерлік есептіліктің сыртқы пайдаланушыларына (инвесторларға, кредиторларға және т. б.) қажетті толық, шынайы ақпаратты қалыптастыру;

- шаруашылық операцияларды ұйымдастыру кезінде ҚР заңнамасының сақталуын және олардың орындылығын, мүлік пен міндеттемелердің болуы мен қозғалысын, бекітілген нормаларға, нормативтерге және сметаларға сәйкес материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын пайдалануды бақылау үшін бухгалтерлік есептіліктің ішкі және сыртқы пайдаланушыларын қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету;

- ұйымның шаруашылық қызметінің теріс нәтижелерін болдырмау және оның қаржылық қызметін қамтамасыз етудің ішкі шаруашылық резервтерін анықтау.

Бухгалтерлік есепті жүргізуге мынадай талаптар қойылады:

- ұйым мүлкінің, міндеттемелерінің және шаруашылық операцияларының бухгалтерлік есебін ҚР валютасымен жүргізеді;

- ұйымның меншігі болып табылатын мүлікті осы ұйымдағы басқа заңды тұлғалардың мүлкінен оқшау есепке алады;

- ұйымдар бухгалтерлік есепті заңды тұлға ретінде тіркелген сәттен бастап ҚР заңнамасында белгіленген тәртіппен қайта құруға немесе таратуға дейін үздіксіз жүргізеді;

- ұйымның мүлкін, міндеттемелерін және шаруашылық операцияларын бухгалтерлік есепке алуды бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспарына енгізілген өзара байланысты бухгалтерлік есеп шоттарында екі рет жазу арқылы жүргізеді;

- талдамалық есепке алу деректері талдамалық есепке алу шоттары бойынша айналымдар мен қалдықтарға сәйкес келуі тиіс;

- барлық шаруашылық операциялар мен түгендеу нәтижелері бухгалтерлік есеп шоттарында рұқсаттамасыз немесе алып тастауларсыз уақтылы тіркелуге жатады;

- ұйымның бухгалтерлік есебінде өнім өндіруге арналған ағымдағы шығындар мен күрделі салымдар бөлек есепке алынады.

Соңғы жылдары бухгалтерлік есепті халықаралық біріздендіру мәселесіне баса назар аударылды. Экономика саласындағы халықаралық интеграция рөлінің артуымен қатар жүретін бизнестің дамуы әр түрлі елдерде қолданылатын пайданы, салық салынатын базаны, инвестициялау жағдайларын, тапқан қаражатты капиталдандыруды қалыптастыру қағидаттары мен алгоритмдерінің біркелкілігі мен түсінушілігіне және т. б. белгілі бір талаптар қояды. Көптеген Батыс инвесторлары мен банкирлері ҚР-дағы бухгалтерлік есеп халықаралық нормаларға сәйкес келмейді, қазақстандық ұйымдардың бухгалтерлік есептілігі олардың нақты мүліктік және қаржылық жағдайын көрсетпейді және "ашық емес және сенімді емес" деп санайды. Халықаралық валюта және банк ұйымдарының қысымы ҚР халықаралық бухгалтерлік есеп стандарттарына көшуіне, бухгалтерлер мен аудиторларды жаппай қайта даярлауға әкелді.

Айта кету керек, халықаралық қаржылық есептілік стандарттары (ХҚЕС) бухгалтерлік есептің ымыралық және жеткілікті жалпы нұсқаларының жиынтығы болып табылады. ҚЕХС бухгалтерлік есепті жүргізудің нақты тәсілдерін және есеп беру нормаларын реттейтін догма, нормативтік құжаттар болып табылмайды. Олар тек ұсынымдық сипатта болады, яғни қабылдау үшін міндетті болып табылмайды. Олардың негізінде Ұлттық есепке алу жүйелерінде белгілі бір объектілерді есепке алуды неғұрлым егжей-тегжейлі регламенттей отырып, ұлттық стандарттар әзірленуі мүмкін [1].

ҚЕХС пайдалану келесі себептер бойынша қажет:

Біріншіден, ҚЕХС сәйкес есеп беруді қалыптастыру қазақстандық ұйымдарға халықаралық капитал нарықтарымен танысу мүмкіндігін ашатын маңызды қадамдардың бірі болып табылады. Капитал, әсіресе шетелдік капитал, компаниялардың қызметі туралы қаржылық ақпараттың ашықтығын және инвесторлар алдындағы менеджменттің есептілігін талап ететіні белгілі. Шетелдік инвестор қаржылық есептілік арқылы оларға ұсынылған капиталдың қалай пайдаланылатынын бақылай және түсіне алмайынша, ҚР жоғары тәуекел аймағы болып қалады және тиісінше халықаралық нарықтардан қаржы ресурстарын тартуда басқа елдерге ұтылатын болады.

Қазіргі әлемде ҚЕХС біртіндеп халықаралық капитал нарығының өзіндік кілтін айналуға айналуда. Егер компания тиісті есептілікке ие болса, ол даму үшін қажетті қаражат көздеріне қол жеткізе алады. Бұл қажетті ресурстарды автоматты түрде қамтамасыз етуді білдірмейді; оларға жету жолы өте ұзақ және қиын. Алайда, бұл компания басқа шарттарды сақтай отырып, шетелдік қаржыландыруға сене алатын таңдаулылардың қатарына жатады. Егер компания талап етілетін есептілікке ие болмаса, онда Батыс инвесторының көзқарасы бойынша ол сенімді емес және оны басқа капитал іздеушілермен бәсекелестікте бәсекеге қабілетті деп санауға болмайды.

Екіншіден, халықаралық тәжірибе ХҚЕС-ке сәйкес қалыптастырылған есептілік пайдаланушылар үшін жоғары ақпараттық және пайдалы екенін көрсетеді.

Басынан бастап стандарттар нақты пайдаланушылардың қажеттіліктеріне қарай жасалады. Қандай да бір әдістемелік тәсілді таңдау кезінде негізгі өлшем экономикалық шешімдер қабылдау үшін ақпараттың пайдалылығы болып табылады. Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарының ажырамас бөлігі "қаржылық есептілікті дайындау және ұсыну негіздері" құжаты болып табылады, ол басқалардың арасында есеп беру кімге есептелгенін, пайдаланушылардың қажеттіліктері мен қаржылық ақпараттың сапалық сипаттамаларын анықтайды, оны осы пайдаланушыларға пайдалы етеді.

ҚЕХС бойынша жасалатын Есептіліктің пайдалылығы бүгінгі күннің өзінде әлемнің негізгі қор биржалары бағалы қағаздардың бағасын белгілеу үшін шетелдік эмитенттердің осындай есептерді ұсынуына мүмкіндік беретіндігін растайды [2].

Үшіншіден, ҚЕХС пайдалану есеп берудің жаңа ұлттық ережелерін әзірлеу үшін қажетті уақыт пен ресурстарды едәуір қысқартуға мүмкіндік

береді. Бұл стандарттар нарықтық экономика жағдайында бухгалтерлік есеп пен есептілікті жүргізудің жеткілікті ұзақ тәжірибесін бекітеді. Олар бірнеше буын бухгалтерлер мен зерттеушілерді, әртүрлі ғылыми мектептердің өкілдерін іздеу және іздеу нәтижесінде қалыптасады. Стандарттар кәсіпкерлердің, банктік және басқа да қаржы құрылымдарының, қаржы талдаушыларының, кәсіподақтардың есептілігімен жұмыс тәжірибесі мен сұраныстарын ескереді. Үкіметтік ұйымдар, олардың өкілдері 1981 жылдан бастап ҚЕХС жөніндегі комитет шеңберінде консультативтік топ құрады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А. Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ӘОЖ 336.71

**НЕЙРОНДЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ӘДІСТЕРІМЕН КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ
ЖАҒДАЙЫН САРАПТАМАЛЫҚ БАҒАЛАУ**

Назаров С.Ш., Дүйсеков А.Б. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Беркінбай Д.Б. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Сейлбек А.Ж. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.д., профессор Купешев А.Ш.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье обоснована проблема определения финансового состояния предприятий, являющаяся актуальной для любого промышленного предприятия. Предложена методика решения этой проблемы на основе нейронных сетей. Выявлены наиболее информативные признаки, определяющие аспекты финансового состояния предприятия. На основе сформированной системы признаков, проведена классификация состояния предприятия нейросетевым методом на три кластера..

Summary: The article substantiates the problem of determining the financial condition of enterprises, which is relevant for any industrial enterprise. A method for solving this problem based on neural networks is proposed. The most informative signs defining aspects of the financial condition of the enterprise are revealed. Based on the formed system of signs, the classification of the state of the enterprise by the neural network method into three clusters was carried out.

Қазіргі заманғы кәсіпорындардың қызметі-үлкен көлемдегі ақпаратты өңдеуге байланысты кешенді экономикалық талдау жүргізу қажеттілігін анықтайды. Ұйым қызметінің барлық маңызды аспектілерін көрсететін индикаторлар жүйесін құруды көздейтін кешенді экономикалық және қаржылық талдау кез-келген экономикалық субъектінің қаржылық саясатын әзірлеу, шешім қабылдау үшін негіз болып табылады.

Кәсіпорының өзі белгісіздік жағдайында жұмыс істейтін күрделі элеуметтік — экономикалық жүйе болғандықтан, кәсіпорын қызметіне кешенді баға алу экономикалық тұрғыдан ғана емес, математикалық тұрғыдан да қиын міндет болып табылады.

Нәтижесінде кәсіпорынның қаржылық жағдайын жеткілікті дәлдікпен және сенімділікпен талдауға мүмкіндік беретін экономикалық-математикалық модельдерді әзірлеудің өзектілігі артады [1].

Осыған байланысты қаржы саласындағы ақпараттық технологияларды дамытудың өзекті бағыттарының бірі кәсіпорын қызметінің жай-күйін бағалауды талдау және болжау процестерін автоматтандыру болып табылады. Талдау және болжау мәселелерінің кең ауқымына қарамастан, кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау және болжау мәселелері түпкілікті шешілмеген. Бұған дейін бұл өнеркәсіптік кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау мен болжаудың теориялық және әдістемелік мәселелеріне қатысты. Қазіргі заманғы кәсіпорындар қаржылық жағдайды жақсартуға бағытталған шешімдер қабылдау үшін қадамдық алгоритмдерді қажет етеді. Қаржылық жағдайды талдау нәтижелері бойынша қорытынды жасалады: кәсіпорын банкроттық сатысында ма, әлде болжамды есептеулердің нақты базасы жоқ қарапайым ұсыныстар, төлем қабілеттілігі мен қаржылық тартымдылықты қалпына келтіру шаралары ретінде қарастырылады.

Бұл жұмыстың мақсаты-кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың автоматтандырылған жүйесін қалыптастыру, кәсіпорынның қаржылық жағдайының аспектілерін едәуір сипаттайтын қалыптасқан көрсеткіштер жүйесі негізінде. Қаржылық жағдайды сараптау кезінде ең маңызды белгілерді таңдау болып табылады.

Сонымен, сараптама объектісінің ең маңызды белгілерін таңдау көбінесе эвристикалық болып табылады, содан кейін нақтыланады (біріншіден, құрылған сараптама тобының пікірі негізінде, екіншіден, алдын-ала сараптама деректері бойынша). Кейбір белгілер корреляциялануы мүмкін, содан кейін белгілер кеңістігінің өлшемі азаяды. Кейбір белгілер барлық салыстырылатын нысандарда болады және қарастырудан шығарылады [2].

Экономикалық объектілер, атап айтқанда, кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалау міндеттерінде сипаттамалардың кең ауқымына ие болуы мүмкін. Мәселен, мысалы, меншікті айналым қаражаттарының (СОС) белгісі көбінесе теріс мәндерді қабылдайды, ал басқаларында (кірістілік көрсеткіштері) қалыпты шектеулер жоқ.

Сондықтан кәсіпорындардың капитал құрылымын кластерлеу кезінде үш кластерді бөліп алған жөн: қалыпты, аралық, тұрақсыз қаржылық жағдай. Автор Бивердің индикаторлар жүйесінің негізін қалаған идеяларды – белгілердің шамаларын қалыпты, тұрақсыз және дағдарыстық қаржылық жағдай топтарына бөлуді ұсынды.

Нақты нейрондық желіде бір немесе бірнеше қабаттар болуы мүмкін және сәйкесінше бір қабатты немесе көп қабатты деп аталады. Кіріс векторының әрбір элементі барлық нейрондық кірістерге қосылған және бұл қосылыс W синапстық салмақ матрицасымен берілген. нейрондық желілердің ерекшелігі-модельдің икемділігі мен әмбебаптығын қамтамасыз ету үшін әрбір нейронның кірістеріне b_1 мещысу сигналдарын қосуға болады, $b_2...b_s$.

Жұмыс барысында-тікелей тарату нейрондық желісінің моделі құрылды (көп қабатты перцептрон). Берілген нейрондық желінің архитектурасы екі жасырын қабаты бар кіріс қабатындағы 25 белгіден (корреляциялық талдау әдісімен таңдалған) тұрады: бірінші қабатта 19 Нейрон (В) және екінші жасырын қабатта 4 Нейрон (С). Қабаттар саны бірінші кезеңде барлық кіріс белгілері қолданылатындай етіп таңдалды, ал екінші кезеңде жіктеу үшін ең маңыздылары автоматты түрде алынады.

Белсендіру функциясының формасы ретінде функцияның бүкіл графигі бойынша сараланатын сигмоидтық функция қарастырылды. Нейрондық желілер әдісімен жіктеуді есептеу, жіктеу қатесі минимумға дейін азайтылғанын көрсетті [3].

Тексеру үлгісі бойынша алынған нәтижелерді талдау жалған дабылдар мен сигналды өткізіп жіберу саны сәйкесінше 0 (0 %) және 1 (1,06 %) дейін төмендегенін көрсетті. Жоғары дәлдікке бірінші 68 (100,0 %), үшінші 32 (100,0%) және төртінші 23 (100,0 %) сапа сыныптарында қол жеткізілді. Нейрондық желі әдісімен бүкіл үлгіні жіктеу дәлдігі 594 (99,73%) құрады.

Осылайша, ақпараттық белгілер жүйесін ұйымдастыру нейрондық желіні талдау арқылы кәсіпорынның қаржылық жағдайын жоғары дәлдікпен жіктеуге мүмкіндік береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Беляева, Г. В. Факторный анализ, как инструмент выявления информативных экономических показателей/Беляева Г. В., Пономарева Н. И., Саввина Е. А.// Экономика. Инновации. Управление качеством, 2018. — № 4 (9). — С. 146.
2. Бухарин, С. В. Методы теории нейронных сетей в экспертизе тезнических и экономических объектов/С. В. Бухарин, В. В. Навоев//Монография. – Воронеж:Научная книга, 2015. – 255 с.
3. Битюков, В. К. Нейронные сети, как инструмент классификации биотехнологических систем (на примере мукомольного производства)/Битюков В. К., Балашова Е. А., Саввина Е. А.//Вестник ВГУИТ, 2015. — № 3(65). – С.93-96.

ӘОЖ 336.71

ӘЛЕМДІК БАНК ЖҮЙЕСІ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ ТРЕНДТЕРІ

Нурсейтова А.Н., Амирбек М.Д., Кенес Г.Н. – Фк 19-1 тобының студенттері
ОАИУ, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: На сегодняшний день одним из вызовов мирового финансового сектора является диверсификация банковских услуг в связи с ростом банков к конкуренции за привлечение клиентов с крупным капиталом. Банковское обслуживание состоятельных клиентов (лицам с высокими доходами, англ. high-net-worth individuals) - специфическое направление бизнеса различных типов финансовых учреждений. Масштабы этого бизнеса огромны-глобальные активы под управлением превысили 70 триллионов долларов в 2019 году. Исторически данное направление было отделено от простого (массового) банкинга даже в период становления буржуазного общества, но в современных условиях существенно изменилось под влиянием различных факторов, в том числе экономических и технологических.

Summary: Today, one of the challenges of the global financial sector is the diversification of banking services due to the growth of banks towards competition to attract customers with large capital. Banking services for wealthy clients (for high-income individuals, English. high-net-worth individuals) is a specific area of business of various types of financial institutions. The scale of this business is enormous-global assets under management exceeded 7 70 trillion in 2019. Historically, this direction was separated from ordinary (mass) banking even during the formation of bourgeois society, but in modern conditions it has changed significantly under the influence of various factors, including economic and technological ones.

Дүниежүзілік экономиканың дамуы халықтың тұрақты дифференциациясына әкеледі – байлар класы өсуде, орта тап кеңеюде, бұл елеулі байлық иелерінің санының шоғырлануына әкеледі (2019 жылы әлемдік байлықтың 44%). [1]. Соңғы 20 жылда олардың саны үш есе дерлік өсті: 1999 жылғы 7 миллион адамнан 2019 жылдың соңына қарай 46 миллионнан астам адамға дейін. Бұл бай клиенттерге банктік қызмет көрсету сияқты қаржылық қызмет түрлерінің сұранысқа ие болуына әкеледі. Бұл қызмет түрін жеке санатқа бөлу орыс және сыртқы экономикалық әдебиеттерде ұзақ уақыт бойы талқылануда [2]. Батыс экономистері бұл қызмет түрін бірнеше ұғымдар арқылы анықтайды – байлықты басқару және жеке банкинг. «Жеке банкинг» терминін Дэвид Мод пен Филипп Молино енгізді, ол «ірі капитал иелеріне олардың капиталын қолдау және ұлғайтуға арналған жеке қызметтерді көрсету» дегенді білдіреді. «эл-ауқат». Және бұл мағынада ол кеңірек түсіндіруді білдіреді, өйткені байлықты басқару ретінде инвестициялық құрамдас бөлікті ғана емес, сонымен қатар қосымша банктік (есеп айырысу-кассалық қызмет көрсету, несие беру және т.б.) және банктік емес (консьерж қызметі) қызметтерін қамтиды.

Тәжірибеде жеке банкингтің мәнін ашатын жақсы қалыптасқан термин әлі болған жоқ, сондықтан қазіргі уақытта шетелдік банк тәжірибесінен алынған жеке банкинг сияқты ұғым барған сайын қолданылуда. Бұл термин осы жұмыста әрі қарай қолданылады. Сонымен бірге, жеке банкинг термині, біздің ойымызша, батыс нарығы үшін мүлдем дұрыс емес екенін атап өткен жөн, өйткені бұл қызметті банктерден басқа банктік емес ұйымдар да көрсетеді. Қазақстан Республикасы үшін бұл әзірше өте қолайлы емес, өйткені банктер негізінен ауқатты клиенттерге қызмет көрсетеді.

Нарықтардың өзі әртүрлі формада болуы мүмкін». Бұл жағдайда жеке банк нарығы жаһандық қызметтер нарығының бір бөлігі ретінде әрекет етеді және оның негізгі көрсеткіші қызметтер саудасы болып табылады. Бұл жерде біз қызметті жылжыту тәсілдерінің бірімен бетпе-бет келіп отырмыз - қызметтің өзі қозғалған кезде, бұл қызметті жеткізушілер мен сатып алушылар өз елінде қалады. Бұл нарық қызмет көрсету ерекшеліктерімен сипатталады: жеке банкир, мамандандырылған клиенттік кеңселер, дербестендірілген ұсыныстар, тарифтік жеңілдіктер, қызметтерді көрсету үшін кезек күтудің болмауы, тиісті қызметтер, қызмет көрсету мәдениетінің жоғарылауы. Клиенттерге ең жақсы мүмкіндіктерді ұсыну үшін нарық тұтынушылардың активтерінің тиімділігі мен әртараптандырылуына қол жеткізу үшін бизнестің қаржылық институтына тәуелсіз өнімдер мен қызметтерді ұсынатын ашық

архитектура принципін әмбебап қабылдауға тырысады. Бұл нарық қызмет көрсету ерекшеліктерімен сипатталады: жеке банкир, мамандандырылған клиенттік кеңселер, дербестендірілген ұсыныстар, тарифтік жеңілдіктер, қызметтерді көрсету үшін кезек күтудің болмауы, тиісті қызметтер, қызмет көрсету мәдениетінің жоғарылауы. Клиенттерге ең жақсы мүмкіндіктерді ұсыну үшін нарық тұтынушылардың активтерінің тиімділігі мен әртараптандырылуына қол жеткізу үшін бизнестің қаржылық институтына тәуелсіз өнімдер мен қызметтерді ұсынатын ашық архитектура принципін әмбебап қабылдауға тырысады. Бұл нарық қызмет көрсету ерекшеліктерімен сипатталады: жеке банкир, мамандандырылған клиенттік кеңселер, дербестендірілген ұсыныстар, тарифтік жеңілдіктер, қызметтерді көрсету үшін кезек күтудің болмауы, тиісті қызметтер, қызмет көрсету мәдениетінің жоғарылауы. Клиенттерге ең жақсы мүмкіндіктерді ұсыну үшін нарық тұтынушылардың активтерінің тиімділігі мен әртараптандырылуына қол жеткізу үшін бизнестің қаржылық институтына тәуелсіз өнімдер мен қызметтерді ұсынатын ашық архитектура принципін әмбебап қабылдауға тырысады.

Нарықтың негізгі критерийлерінің қатарына қатысушылар арасында олардың экономикалық еркіндігіне негізделген бәсекелестіктің болуы жатады. Қазіргі уақытта жеке банктік қызметті қаржылық институттардың жеткілікті кең ауқымы ұсынады, бұл ретте олардың арасында ұсынылатын қызметтердің құны бойынша бағасы жағынан да, әртүрлілігі бойынша да бағалық емес бәсекелестік бар. және көрсетілетін қызметтердің сапасы. Жеке банк нарығындағы сұраныс жеке тұлғалардың қаржылық мінез-құлқымен сипатталады, ол активтерді шығару нысанын таңдау ретінде түсініледі, және жоғарыда айтылғандай, қызметке сұраныс айтарлықтай тұрақты және жаңа ауқатты адамдар ретінде өсу тенденциясына ие. клиенттер пайда болады. Бұл қызметтерге сұраныстың өсуіне тағы бір серпін қоғамдағы әл-ауқаттың артуына әкелетін кедендік шектеулердің әлсіреуі, сауданы ырықтандыру болып табылады.

Жеке банкинг бір қарағанда қарапайым банктік қызметтен көп айырмашылығы болмауы мүмкін. Ол сондай-ақ дәстүрлі банктік қызметтерді қамтиды - депозиттер, қолма-қол ақшаны басқару қызметтері, несие беру, төлем карталары және сейфтік жәшіктер. Дегенмен, жеке банкингтің оны бөлшек банктен ерекшелендіретін негізгі қызметтеріне ең алдымен байлықты басқару қызметтері жатады. Бұл, ең алдымен, инвестициялық қызметтерді, байлықты басқарудың әртүрлі мәселелері бойынша - жылжымайтын мүлік, мұрагерлік, сақтандыру, салық салу, инвестициялар және т.б. бойынша кеңес беруге байланысты траст қызметтерін қамтиды. Барлық қызметтер схемалық түрде 1-кестеде төмендегідей төрт топқа бөлінген.

Кесте 1. Әлемдік жеке банктік нарықтың өнімдері мен қызметтерін топтастыру

Белгісі	Қызметтер
1) Стандартты және стандартты емес банктік қызметтер	Қаражатты банктік депозиттерге орналастыру, қажет болған жағдайда клиентті жеке тұлға ретінде немесе оның бизнесін қаржыландыру. Барлық дәстүрлі қызметтерден басқа, банктер клиенттер үшін құйма немесе монета түріндегі заттай алтын немесе басқа металдарды сатып алады және валютаны жеңілдетілген айырбастауды жүзеге асырады (бұл қызмет әсіресе қаржы нарықтарында жоғары құбылмалылық болған кезде өзекті болып табылады).
2) Салықтар, капиталдың мұрагерлігі, мүлікті басқару мәселелері бойынша кеңес беру	Бағалы қағаздарға, жылжымайтын мүлікке, сақтандыруға және басқаларға кеңес беру және инвестициялаудың әртүрлі түрлері балама өнімдер
3) Кеңес беру қосулы инвестиция, жылжымайтын мүлік сатып алу, зейнетақы жоспарлары, сақтандыру, қаржылық жоспарлау	Байлықты жоспарлау, сақтау, байлықты көбейту және капиталды мұраға алу механизмін құру
4) білім алу, емдеу, демалыс, иммиграция және шетел азаматтығын алу, қайырымдылық мәселелері бойынша кеңес беру; сатып алу өнер туындылары және басқа коллекциялық заттар	Бай клиенттердің жеке өміріндегі әртүрлі процестерді ұйымдастыруға көмектесетін өмір салты нарығының қызметтері: ойын-сауық, денсаулық, тұрғылықты жері мен азаматтығын өзгерту, саяхаттау, көпшілік іс-шаралар.

Жоғарыда атап өтілгендей, жеке банкінгтегі қызметтердің негізгі түрлері кеңес беру қызметтері, капиталды инвестициялау қызметтері, сенімгерлік басқару болып табылады. Сонымен қатар, инвестициялық шешімдерді қабылдау процесіне клиенттердің өздерінің қатысуының басқа дәрежесін байқауға болады. Мысалы, UBS корпорациясының жеке банктік еншілес ұйымы ауқатты клиенттерге бірнеше қызмет пакеттерін ұсынады: UBS Manage TM – портфельді тәуелсіз басқаруға арналған; UBS House View - клиент мекемеге өз инвестициясына сәйкес инвестицияларды басқару мандатын береді. Акциялар мен облигациялар сияқты дәстүрлі инвестициялық құралдардан басқа, клиент қосымша инвестициялық көліктердің кең ауқымынан таңдай алады. Қазіргі уақытта көбірек клиенттер тұрақты, жауапты инвестициялық стратегияны ұстануда. Тұрақты қаржы өнімдерінің түрлері 2-кестеде берілген.

Жеке банк клиенттері деқамтамасыз ету ретінде қабылданған бағалы қағаздарды сатып алу ұсынылады (РЕПО механизмі). Бұл клиенттерге өз жобаларын қаржыландыру үшін қызмет етуді жалғастыратын және портфелін қайта құрылымдамай-ақ өзгермелі қаржы нарығының жағдайына тез жауап беретін активтерін сатпай-ақ, бар активтерін монетизациялауға мүмкіндік береді.

Кесте 2. Тұрақты қаржы өнімдерінің түрлері

Тұрақты өнімдер қаржыландыру	Сипаттама
Даму облигациялары	Тұрақты даму жобаларын қаржыландыру үшін көпжақты даму банктері шығаратын облигациялар
Жасыл байланыстар	Экологиялық жобаларды қаржыландыру үшін үкіметтер, банктер, компаниялар шығаратын облигациялар
ESG корпоративтік облигациялары	Тұрақты қаржыландыру стандарттарына адалдығын көрсететін компаниялар шығарған облигациялар
Компанияның акциялары	Жауапты қаржыландыру саясатын ұстанатын компаниялардың акциялары

Өз портфелінің максималды кірісіне қол жеткізу үшін инвестор әртүрлі компаниялардың акцияларын сатып ала алады, онда ол бағалы қағаздар мен дивидендтердің әлеуетті өсуіне сене алады, сондай-ақ форвард, фьючерстер, опциондар және т.б. сияқты туынды құралдарды сатып алады. Жеке компаниялардың акцияларына инвестициялар бүкіл әлемде орналасқан жылжымайтын мүлік қорларына қатысу арқылы толықтырылды. Бай клиенттер тәуекелі басқа активтер кластарымен салыстырғанда анағұрлым жоғары болатын венчурлық қорларды таңдайды, бірақ қордың қолайлы нәтижесі болған жағдайда әлеуетті пайда бірнеше есе жоғары болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Костерина, Т. М. Банковское дело : учеб. для бакалавров / Т. М. Костерина ; Моск. гос. ун-т экономики, статистики и информатики. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Юрайт, 2015. – 332 с.

2. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика. -Долан Э.Дж, Кемпбел К.Д, Кемпбел Р.Дж. Пер с англ. Под ред. В.В. Лукашевича, М.Б. Ярцева. -М., 2018

ӘОЖ 336.71

ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕР САЛЫМШЫЛАРЫНЫҢ МҮДДЕЛЕРІН ҚОРҒАУ ТЕТІКТЕРІ

Нышанбаева А.Д., Курбантаев Д.З. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Сембай А.А. – БФ-2011 к-3 тобының студенті

Исокова А.М. – БФ-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Сегодня в банковской сфере имеются как положительные тенденции, так и ряд серьезных проблем. Одним из важнейших является вопрос защиты прав потребителей банковских услуг. Потребитель часто не имеет знаний, чтобы конкурировать наравне с исполнителем банковских услуг, поэтому государство предоставляет такому потребителю дополнительные средства защиты, предусмотренные законодательством о защите прав потребителей.

Summary: Today, there are both positive trends and a number of significant problems in the banking sector. One of the most important is the issue of protecting the rights of consumers of

banking services. The consumer often does not have the knowledge to compete on an equal footing with the performer of banking services, so the state provides such a consumer with additional means of protection specified in the legislation on the protection of consumer rights.

Жосықсыз жарнама мен кәсіпкерлік еркіндігін теріс пайдаланудың жолын кесу мақсатында Қазақстан Республикасы Президентінің 1995 жылғы 21 сәуірдегі "Қазақ КСР-інің кейбір заңнамалық актілеріне толықтырулар енгізу туралы" Жарлығымен Қазақ КСР-інің Әкімшілік құқық бұзушылық туралы Кодексіне "бағалы қағаздар рыногы кәсіби қатысушыларының қызметін жосықсыз жарнамалау" деген 168-3-бап түрінде толықтыру енгізілді. құқық бұзушылық жасалған кезде белгіленген ең төменгі жалақының жиырма мөлшері мөлшерінде айыппұл түрінде.

Керісінше жағдай сақтандыру және банк қызметтері нарығының қызметін қамтамасыз ету жөніндегі заңнаманы әзірлеу кезінде орын алады. Мемлекеттің қаржы саласына әсер ететін осы ерекше қызмет түрлерін бақылауды жүзеге асыруға ұмтылысы заңды. Мемлекет бірінші кезекте мемлекеттің өзінің, сондай-ақ нарыққа қатысушылардың мүдделерін қорғау мақсатында осы құрылымдарды құру кезінде жарғылық қорларды қалыптастыру бойынша жоғары талаптар қояды, тіркеудің рұқсат беру сипатын, қызметтің осы түрлерін лицензиялауды белгілейді. Заңнамалық базаны әзірлеу кезінде монополияға қарсы заңнаманың нормалары ескерілмейді. Сонымен қатар, заңнамалық база осы салаларда монополиялық құрылымдар құруды көздейді [1].

Осылайша, үкіметтің шетелдік сақтандыру бойынша "Казахинстрах" мемлекеттік компаниясын құру туралы қабылдаған шешімі оған сақтандырудың осы саласында айрықша құқықтар бере отырып, сақтандыру саласында монополия құрудың мемлекеттік желісінің дәлелі болып табылады.

Қазіргі уақытта "консервативті" және "либералды"ретінде бейресми түрде тыйым салынған Қаржы министрлігі мен Әділет Министрлігі әзірлеген сақтандыру туралы екі заң жобасы бар. Олардың біреуін бекіту Мемлекеттің сақтандыру нарығын дамыту мәселесіне көзқарасын объективті түрде көрсетеді.

Банктер саласында монополияға қарсы тетікті құру бойынша бұрын келтірілген мысалдарға қарамастан, арнайы банк заңнамасында банк қызметіндегі монополизмді шектеу мәселелері бір мәнді емес және қарама-қайшы шешіледі.

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің белгілі бір банк операцияларының жасалуына қарай баламасы бес жүз мың және бір жарым миллион АҚШ долларына тең ұлттық валютадағы жаңадан құрылатын банктердің жарғылық қорларының ең аз мөлшері бойынша талаптар белгілеуі, сондай-ақ 1995 жылғы 15 сәуірге дейінгі және 1995 жылғы 15 қазанға дейінгі мерзімде осы мөлшерлерге сәйкес жарғылық қорлар бұрынырақ алып келсін. 2009 жылғы мәліметтер бойынша тұрғындарының саны 114 адамды құрады.

Банктердің жарғылық қорларына қойылатын талаптардың артуы сөзсіз ірі банктердің өздерінің кіші бәсекелестерінің қосылуына және сіңуіне, капитал мен клиенттердің бірнеше ірі банктерге шоғырлануына әкеледі. Бұл процестің

бір мәнді әсері жоқ және банктерді барлық тұрғыдан ірілендірудің, оның ішінде монополияға қарсы нормаларды, барлық оң және теріс жақтарды өлшеуді ескере отырып, орындылығын айқындау қажет [2].

Осы салада монополизм мен капитал мен клиенттердің шоғырлануы қаншалықты қолайлы екенін анықтау қажет. Олай болмаған жағдайда, біз қазақстандық нарықтың банктік қызметіндегі қызметтердің сапасы мен санының артуын күтпейміз, осы қаржы институттарының өркениетті банктік қызметтерді көрсетуге жедел пайда табудан қайта бағдарлануын күтпейміз.

Тек ақша тарту және банктік қызмет көрсету нарығындағы бәсекелестік қызметтердің жаңа түрлерін дамытуға, осы қызметтер үшін нақты төлем мөлшерін азайтуға және белгілеуге ықпал ете алады. Бәсекелестік үшін жағдайларды шоғырландыру мен дамытудың орындылығын өлшемей, бізді банктік және сақтандыру құрылымдарын табиғи монополистерге жатқызу туралы Үкіметтің кезекті шешімі күтіп тұр.

Банктердің іріленуі процесінің монополияға қарсы заңнама жоспарындағы екіұштылық, реттелмегендігі Қазақстан Ұлттық Банкі КРАМДС-Банктің жарғылық қорды 100 миллион АҚШ доллары баламасына дейін ұлғайтуға рұқсат бермеген соңғы оқиғаларды растайды.

Капитал мен клиенттердің шоғырлану дәрежесін өлшеу қажеттілігі банктік клиенттердің мүдделерін қорғау, сондай-ақ қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті бақылау тұрғысынан туындайды. Біздің қолайсыз уақытта, Карметкомбинат немесе Қарағанды кондитерлік фабрикасы сияқты бір ірі кәсіпорын бір облыстың банк жүйесінің жұмысын қыздыруға және бүкіл банк жүйесінің жұмысына әсер етуге қабілетті болған кезде, бір қаржы мекемесінде бір уақытта ірі клиенттердің шоғырлануы және клиенттердің көптігі Банктің қызметіне ғана емес, сонымен бірге банктің қызметіне де кері әсерін тигізуі мүмкін. Экономиканың барлық салаларын шалға айналдыру, бұл сөзсіз осы аймақтың өмірлік деңгейі мен әлеуметтік шиеленісіне әсер етеді. Мәселен, нарықтық қатынастар институтын талдау нәтижелері бойынша 1994 жылғы баға өсуінің шамамен төрттен бір бөлігі біздің экономикамыздағы төлем жасамау проблемаларынан туындады.

Банктер туралы жаңа заңды әзірлеу кезінде, оны қабылдау қажеттілігі пісіп-жетілді, міндетті түрде осы саладағы монополизмді шектеу жөніндегі талаптарды ескеру қажет және осы заң жобасын әзірлеу кезінде, кез келген басқа заң жобасын әзірлеу кезінде де, оның монополияға қарсы заңнама нормаларына сәйкестігі тұрғысынан заң жобасына сараптама жүргізу қажет. Монополияға қарсы заңнаманың нормаларын іске асыру және банктік қызмет саласына мемлекеттің заңсыз араласуынан қорғау мақсатында банктерді құру, жарғылық қорды қалыптастыру, сондай-ақ олардың қызметін тоқтату шарттары бойынша объективті негізделген өлшемдер мен талаптарды заңнамалық бекіту қажет [3].

Сондай-ақ, біздің ойымызша, қызмет саласына қарамастан, кез-келген азаматтық айналымға қатысушының кәсіпкерлік еркіндігін теріс пайдаланғаны үшін жауапкершілікті көздейтін кез-келген азаматтық құқық субъектісінің

монополизмiне әсер ету үшiн қылмыстық, әкiмшiлiк құқыққа әмбебап нормаларды енгiзу орынды болар едi. ол бағалы қағаздар нарығының кәсiби қатысушысы немесе қаржылық (сақтандыру, банк) қатысушысы болсын нарық.

Жоғарыда айтылғандардың бәрiне сүйене отырып, банк заңнамасы бойынша жұмыс әлi аяқталмағаны анық. Нарықтық экономика талаптарына жауап беретiн банктер туралы заңнаманың экономикалық негiзделген нормаларын әзiрлеу, сондай-ақ бiздiң банк заңнамасының стандарттарын халықаралық стандарттарға жақындату үшiн көптеген практик-заңгерлер мен теоретиктердiң күш-жiгерi қажет болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тiзiмi:

1. Банковские системы развитых стран. Уч. пособие / Под ред. Щербаковой Г.Н. - М.: Экзамен, 2016.

2. Жилияков, Д. И. Финансово-экономический анализ (предприятие, банк, страховая компания) : учеб. пособие / Д. И. Жилияков, В. Г. Зарецкая. – М. : КНОРУС, 2018. – 368 с.

3. Киреев, В. Л. Банковское дело : учебник / В. Л. Киреев, О. Л. Козлова. – М: КНОРУС, 2019. – 239 с.

УДК 336.71

ДОМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Октамова Х.Б., Шестиалтынова Е.Е. – студентки группы БФ-2111 р-1

Бейсенова Ә.Ж. – студентка группы БФ-2011 р-1

Жұмабай А.Б. – студентка группы БФ-911 к-2

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйiн: Банк жүйесi нарықтық экономиканың негiзгi құрылымдық бөлiктерiнiң бiрi болып табылады. Тұтынушылық несие банк жүйесiн дамытуда үлкен рөл атқарады. Сондықтан тұтынушылық несие талдау Банктің басқа қаржылық көрсеткiштерi мен қызметтерiн талдаудан кем түспейдi. Бүгiнгi таңда тұтынушылық несие банктер қызметiнде бiрiншi орында. Өйткенi, банктердiң негiзгi табыс көзi несиелик операцияларды құрайды. Сондықтан тұтынушылық несие талдау банктердiң кiрiстерiн және олардың бәсекелес банктер арасындағы, жалпы нарықтағы орнын анықтауға көмектеседi.

Summary: The banking system is one of the main structural parts of the market economy. Consumer credit plays a huge role in the development of the banking system. Therefore, the analysis of consumer credit is not inferior to the analysis of other financial indicators and services of the Bank. To date, consumer credit occupies the first place in the activities of banks. After all, the main source of income for banks is credit transactions. Therefore, the analysis of consumer credit helps to determine the income of banks and their position among competing banks in the market as a whole.

Потребительский кредит-это кредит, предоставляемый населению в коммерческой (продажа товара с отсрочкой платежа через розничные магазины) и банковской (займы на потребительские цели) форме для покупки потребительских товаров и оплаты бытовых услуг. Основная задача потребительского кредита-оказание поддержки населению в реализации

товаров. Этот кредит тесно связан с розничной торговлей: с одной стороны – с увеличением товарооборота увеличивается и объем кредита, так как существующий спрос на товары создает спрос и на кредит; с другой стороны, рост кредитования населения усиливает платежеспособный спрос. Эта зависимость проявляется, в частности, в ситуации наполнения рынка товарами в настоящее время. Основная функция потребительского кредита – удовлетворение различных потребительских потребностей населения. В потребительском кредите заемщику принадлежит физическое лицо, а кредитору – кредитное учреждение, а также предприятия и организации различных форм собственности. В странах с развитой экономикой потребительский кредит как удобная и выгодная форма обслуживания населения играет большую роль в экономике. Он активно регулируется государством. Регулирование осуществляется на уровне кредитования и его использования, и это регулирование выражается в одобрении кредитования конечным потребителем через первоначальное участие собственных средств в кредитруемой операции, срок кредита, процентную ставку или ужесточении режима кредитования в нашей стране до перестроечного процесса (до 1987 года) в экономике преобладали два разных потребительских кредита:

- кредит на приобретение товаров, пригодных для длительного пользования;

- кредит на строительство жилья (индивидуальное и кооперативное).

Кредит на приобретение товаров, пригодных для длительного пользования, носит косвенный характер, так как выдается различными торговыми организациями при посредничестве Государственного банка.

Кредит на строительство жилья (частный и кооперативный) выдается непосредственно кредитными учреждениями (Государственным банком и строительным банком) [1].

В отличие от других форм кредита объектом потребительского кредита могут быть как деньги, так и товар. В экономике государства кредит выполняет следующие функции:

- Повышает эффективность труда;
- Расширяет товарный рынок;
- Товар ускоряет процесс ликвидности и получения прибыли ;
- Ускоряет процесс концентрации капитала и накопления;
- Обеспечивает сокращение затрат, связанных с товарным и денежным обращением;

Является основой формирования среднего размера прибыли с перераспределением капиталов между отраслями хозяйства [2].

Потребительский кредит ускоряет расходы, связанные с хранением и упаковкой товара, ликвидность товара. В связи с этим велика роль кредита в снижении затрат, связанных с денежным и товарным обращением.

В разных странах действуют различные законы, связанные с кредитованием частных заемщиков, но все они объединены общим руководством: доступ к кредитам в количестве, необходимом для повышения

уровня жизни потребителей. Законодательство о правах потребителя и его защите нормы, защищающие права потребителя, охватывают различные сферы законодательства. Данные нормативные акты, начиная с Конституции, получили продолжение в Гражданском кодексе, законе Республики Казахстан “О защите прав потребителей” (далее-Закон “о потребителях”) и иных нормативных актах. Права потребителей, указанные в данных нормативных актах, часто нарушаются по разным причинам (например: незнание продавцом своих обязанностей перед потребителем, использование им правового незнания, игнорирование принятых законов по защите прав потребителей). Но их можно отнести к причинам субъективного характера. Возможны и объективные причины нарушения прав потребителя. Таких объективных причин два. Во-первых, “хозяин” нашей рыночной экономики пока монополист. Из-за отсутствия жесткой конкуренции нет необходимости вести борьбу за благо каждого потребителя, поэтому он осуществляет свою власть на рынке [3].

Во-вторых, у нашего народа низкое правосознание. Если мы, то есть потребители, не знаем, какие у нас права, не знаем о существовании закона “о потребителях”, то как продавец с нами будет “считаться”.

В основном, закон "о потребителях" регулирует правоотношения в области получения информации о товаре, получения качественной продукции, осуществления прав потребителей на обмен товара, а также своих прав в случае продажи потребителям некачественного товара, защиты потребителя от опасностей для его жизни и здоровья. Закон "о потребителях", хотя и раскрыл понятие участвующих лиц, с которыми может возникнуть регулируемое настоящим Законом правоотношение, не установил, какие именно отношения подлежат регулированию. Кроме того, в нормативном постановлении Верховного Суда Республики Казахстан от 25 июля 1996 года №7 “О практике применения судами законодательства о защите прав потребителей “отмечены лишь признаки правоотношений, регулируемых Законом” о потребителях”.

Проведя анализ указанных норм, можно прийти к выводу, что отношения защиты прав потребителей могут возникнуть в деятельности лиц, участвующих в этих отношениях (потребитель, продавец, поставщик, исполнитель) в различных сферах. Но это не означает, что любое нарушение их прав в сфере торговли будет защищено вышеуказанными нормами закона. Однако в судебной практике достаточно случаев, когда судами разрешаются отношения, не урегулированные нормой закона “о потребителях”, посредством положений данного закона.

Список использованной литературы:

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д. э. н., профессора Томилова В. В. - М.: Юрайт - Издат, 2021. - 320с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. - М.: Высшая школа, 2019. – 351 с.

КӘСІПОРЫНДАРДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТСІЗДІГІН ТАНУ ҚИЫНДЫҚТАРЫ

Ораз Т.Ә., Шарафи А.Қ. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Бақбаева Н.Ж. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Сұлтанбек Н.А. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье обобщены основные детерминанты преодоления экономической несостоятельности предприятия, в целом, и асимметрии информационного потока, в частности, в рамках анти-кризисного управления.

Summary: The article summarizes the main determinants of overcoming the economic insolvency of the enterprise, in general, and the asymmetry of the information flow, in particular, in the framework of anti-crisis management.

Дағдарысты біздің өміріміздегі процестердің эволюциясы мен дамуының объективті табиғи құбылысы ретінде қарастыруға болады. Дағдарыстың өзі жоқ, ол дағдарыс субъектісінің қабылдауы мен бағалауы арқылы ғана бар және бұл оның субъективті сипаты. Біздің ойымызша, дағдарыс-бұл кез-келген кәсіпорынның бүкіл өміріндегі қызметіне тән триггер оқиғаларынан туындаған салдардың пайда болуы мен туындауының табиғи процесі. Дағдарыс ол үшін мүмкіндіктердің "терезесін" жасайды, оның аясында кәсіпорын өзгерістерге итермелейді. Оны жабу кезінде кері процесс мүмкін емес. Дағдарысты басқару нысандарының бірі кәсіпорынның экономикалық төлем қабілетсіздігін басқаруға тікелей байланысты.

Төлем қабілетсіздігіне байланысты компаниялардағы қаржылық жағдайды сипаттай отырып, авторлар әр түрлі түсіндірулерде қанша анықтама береді: экономикалық төлем қабілетсіздігі, коммерциялық (кәсіптік) төлем қабілетсіздігі, техникалық төлем қабілетсіздігі, банкроттықтағы төлем қабілетсіздігі, банкроттық [1; 2]. Қорғаныс-өнеркәсіп кешені (ҚӨК) салыстырмалы түрде тәуелсіз жүйе болып табылады, бірақ оның жұмыс істеуі сыртқы саясатпен, ұлттық экономикамен, әскери ұйыммен және т. б. тығыз жүйеаралық байланыстарсыз мүмкін емес.

Мемлекет өмірінің осы салаларында болып жатқан процестер қорғаныс өнеркәсібінің жұмысына шешуші әсер етеді. ҚӨК кәсіпорындарының экономикалық жағдайы шешуші шамада қаржыландыру көлемімен айқындалады. Олар ұйымның қазіргі жағдайын ғана емес, болашақ жағдайын да қалыптастырады.

Соғыстан кейінгі уақытта) ҚР-да қорғаныс шығындары өте кең ауқымда өзгерді. Бұдан әрі дәрменсіздік (банкроттық) туралы істі бастауға әкеп соғуы мүмкін ҚӨК кәсіпорындарының қаржылық жағдайына теріс әсер ететін өткір проблемалардың бірі кредиторлық берешектің өсуі болып табылады. Жалпы мемлекеттік қызметтерді орындаушылардың қаржылық-экономикалық жағдайына және олардың төлем қабілеттілігіне сыртқы орта да теріс әсер етеді.

Атап айтқанда, әлемдік қаржы дағдарысы мен бірқатар елдермен саяси қарама-қайшылықтың салдары ҚӨК кәсіпорындары үшін де жағымсыз болып шықты. Экономикалық төлем қабілетсіздігі жағдайында туындаған мәселелерді шешудің екі негізгі нұсқасы бар: жеке, қолданыстағы талаптарды қайта қарау арқылы немесе банкроттық арқылы.

Штаттан тыс жағдайдың салдарын жеңудің сәттілігі байланысты факторларды қарастырған кезде, оның төлем қабілеттілігін қалпына келтіруге бағытталған кәсіпорынның экономикалық операцияларын қайта құру жобаларының негізі ретінде қызмет ететін ақпараттың ассиметриясы мәселесін қарастыруға болмайды.

Борышкер мен несие берушінің мінез-құлқын және белгісіздік факторының нақты мәніне байланысты қатысушылардың әрқайсысының пайдасын бөлек қарастырыңыз.

1. Төлем қабілетсіз борышкер - > шындық - > несие беруші таратуды қолдайды. Заңнамада көзделген міндеттерді уақтылы орындау:

а) берешек мөлшерін азайтуға;

б) борышкерді субсидиарлық жауапкершілікке тарту үшін негіздерді болдырмауға;

в) кредиторлардың талаптарын жеке тәртіппен орындау ықтималдығын азайтуға;

г) борышкер-кәсіпорынды мүліктік кешен ретінде тұтастай сату ықтималдығын арттыруға мүмкіндік береді .

2. Төлем қабілетсіз борышкер - > шындық - > несие беруші "екінші мүмкіндік" береді. Айта кету керек, ақшалай міндеттемелер мен міндетті төлемдерді орындауда қиындықтарға тап болған контрагентті сақтауға назар аудару экономикалық жүйеге тән болуы керек. Алайда, қазіргі уақытта мұндай тәжірибе іскерлік ортада аз кездеседі.

Негізінен борыштық міндеттемелерді жеке реттеу келесі жағдайларда мүмкін болады:

а) кредитор мен борышкер бір кәсіпкерлік топтың мүшелері;

б) борышкер мен кредитор бір тұлғада сәйкес келеді;

в) борышкер мен кредитордың бір-біріне қарсы талаптары болады;

г) негізгі талаптары борышкердің мүлкін кепілмен қамтамасыз етілген кредитор болып табылады және т.б.

3. Төлем қабілетсіз борышкер - > өтірік - > несие беруші таратуды қолдайды [1].

Борышкер кәсіпорынның стратегиясы оның нақты жағдайын көрсететін ақпаратты жасыру болатын жағдайды қарастырыңыз.

Мұндай авантюристік мінез-құлық бірқатар факторларға байланысты:

а) бизнес борышкер кәсіпорынның құрылтайшылары (қатысушылары) үшін жалғыз;

б) борышкер кәсіпорынның басшылығы агрессивті инвестициялық саясатты ұстанады;

в) менеджменттің қателіктері;

г) борышкер кәсіпорынның меншік иесін, құрылтайшыларын, басқару органдарын төлем қабілетсіздігін арттырғаны үшін субсидиарлық жауапкершілікке тарту тәжірибесінің болмауы; Сонымен қатар, қаржылық жағдай туралы ақпаратты қасақана бұрмалау немесе бұрмалау фактісін біржақты анықтау маңызды.

4. Төлем қабілетсіз борышкер - > өтірік - > несие беруші "екінші мүмкіндік"береді. Жоғарыда біз қарастырған қарама-қарсы жағдайда тиімді бақылау құралдарының болмауы несие берушіге борышкер жіберген сигналды объективті бағалауға мүмкіндік бермейді, нәтижесінде ол жаңылыстырылады және төлем қабілетсіз кәсіпорынды қайта құру туралы қате шешім қабылдайды. Бұл жағдайда тек борышкер жеңеді, өйткені:

а) D (Dead Day)күнін кейінге қалдыруға болады;

б) борышкер сот шығындарын көтермейді.

Бұл ретте кредитор:

а) өміршең емес кәсіпорынды қаржыландырады, осылайша өзінің қаржылық жағдайын нашарлатады;

б) борышкердің тәуекелді қаржы құралдарын тарту жөніндегі авантюристік әрекеттері олардың талаптарының қамтамасыз етілуін және банкроттық процесінің тиімділігін төмендетеді.

5. Төлем қабілетті борышкер - > шындық - > несие беруші "екінші мүмкіндік"береді. Бұл жағдай нарық жағдайында ең тән және экономикалық жүйеге тепе-теңдікті сақтауға және қалпына келтіруге және сыртқы орта жағдайларына бейімделуге мүмкіндік береді.

6. Төлем қабілетті борышкер - > шындық - > несие беруші таратуды қолдайды. Бұл жағдайда борышкер өзіне қолайсыз жағдайларға келісуге мәжбүр: мүлікті қысқа мерзімде оның нақты нарықтық құнын көрсетпейтін бағамен сату (fire-sale); борышкер сотқа дейінгі санация шеңберінде кәсіпорынды қайта құру мүмкіндігінен айырылды; борышкерге қатысты дәрменсіздік (банкроттық) туралы істі бастау оның іскерлік беделіне нұқсан келтіреді, басқару органдарының құқықтарын шектейді, кәсіпорынның жұмыс істеуіне деструктивті әсер етеді; борышкер кәсіпорынның қызметі туралы коммерциялық құпия адамдардың мүдделі тобына қол жетімді болуы мүмкін; борышкер кәсіпорынның басқару органдарын ауыстыру; меншік иесінің бизнесті жоғалтуы. Несие берушінің ұтысы-соңғысы: бәсекелесті "алып тастайды"; борышкердің мүлкінің бір бөлігін жеңілдікпен сатып алады. Бұл ретте болжамды пайда кредиторлық берешектің бір бөлігінің жоғалуын және сот шығыстарын жабуға тиіс.

7. Төлем қабілетті борышкер - > өтірік - > несие беруші таратуды қолдайды. Кейбір жағдайларда борышкер кәсіпорынның басшылығы қарыздың бір бөлігін кешіруге қол жеткізу үшін өзінің қаржылық жағдайы туралы деректерді әдейі бұрмалайды; төлемді кейінге қалдыру немесе бөліп төлеу, әсіресе қосымша қаржыландыру көздерін тарту қажет болған жағдайда.

8. Төлем қабілетті борышкер - > өтірік - > несие беруші "екінші мүмкіндік"береді [2].

Бұл жағдай борышкерге пайда әкеледі, өйткені бұл жағдайда ол мақсатқа жетеді және ақшалай міндеттемелер бойынша төлемдердің мөлшерін азайта алады. Тиісінше, несие беруші өзіне тиесілі барлық қарызды алудың орнына, қарыздың қартаюы мен қарыздың бір бөлігін кешіру нәтижесінде оның бір бөлігін жоғалтады. Несие беруші дұрыс қабылдамаған шешімге жауапкершілік көбінесе оған жүктеледі. Осылайша, ОПК кәсіпорындарының экономикалық төлем қабілетсіздігін жеңудің тиімділігі көбінесе борышкер мен несие беруші арасындағы қоғамдық шартпен анықталады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Chen, Yehning, J. Fred Weston, and Edward I. Altman. Financial Distress and Restructuring Models. Financial Management, Vol. 24, No. 2, (Summer-2015), pp. 57-75
2. David C. Thompson A critique of «deepening insolvency» new bankruptcy tort theory Stanford journal of law, business & finance vol 12:2 spring 2017 p.547-55

ӘОЖ 372.8

**НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ
ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ**

Орынбай Е.А. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Бейсенбайқызы А., Дүйсенбек Қ.Ж. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Асанова А.Т. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Байкенжеева Д.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Рассматривая вопросы оплаты труда, определение размера заработной платы может вызвать серьезные трудности для всех участников трудовых отношений, поскольку работодатель стремится сократить свои расходы, работник всегда хочет иметь максимально высокий уровень дохода. С макроэкономической точки зрения эта проблема заключается в том, что реальная покупательная способность населения зависит от цен на потребительские товары.

Summary: Considering the issues of remuneration, determining the amount of wages can cause significant difficulties for all participants in labor relations, since the employer seeks to reduce his expenses, the employee always wants to have as high a level of income as possible. From a macroeconomic point of view, this problem lies in the fact that the real purchasing power of the population depends on the prices of consumer goods.

Экономикалық теориядағы жалақының мәні екі ұғыммен ұсынылған.

1. Жалақы-бұл еңбек бағасы (еңбек пен жұмыс күші арасындағы айырмашылықтар жүргізілмейді), оның мөлшері мен динамикасы нарықтық фактормен анықталады – сұраныс пен ұсыныс.

2. Жалақы-бұл "жұмыс күші" тауар құнының ақшалай көрінісі (бағасы), бірақ еңбек емес, өйткені еңбек тауар бола алмайды және ол өндіріс жағдайымен (жұмыс күшінің құнымен) де, нарықтық факторлармен де анықталады-сұраныс пен ұсыныс, олардың ауытқуы жалақының жұмыс күшінің құнынан ауытқуын тудырады. жоғары немесе жоғары төмен.

Жалақының екі тұжырымдамасы ағылшын саяси экономикасының классиктері А.Смит пен Д. Риккардо негізін қалаған теориялық негіздерге негізделген.

Еңбекақы төлеудің барлық мәселелері енді кәсіпорындар деңгейінде шешілуде. Мемлекет төлемнің ең төменгі деңгейін ғана белгілейді. Жұмыс күшінің тауарлық формасына көшуімен барлық жалақы функциялары қалпына келтіріліп, едәуір кеңейтіледі. Нарыққа көшумен жалақы жұмыс күшін көбейтудің негізгі элементіне айналады және кәсіпкер, жұмыс күшін жалдаушы үшін жұмыс күшінің әлеуметтік функциясы ынталандырумен қатар тең дәрежеде рөл атқара бастайды. Қызметкердің бюджеті оған киім мен тамақ үшін ғана емес, сонымен қатар үй, пәтер сатып алу, тұрмыстық қызметтерге ақы төлеу және т.б. шығындарды қамтамасыз етуі керек. Бұл ретте жалақының әлеуметтік бағдарлануын қамтамасыз етудің екі деңгейі бар. Біріншісі мемлекет тарапынан реттеледі. Оның жалақы деңгейіне тікелей әсері ең төменгі кепілдендірілген жалақы деңгейін белгілеу түрінде көрінеді. Жанама әсер инфляцияға, бағаның өсуіне байланысты өмір сүру деңгейінің құндық сипаттамаларын индекстеумен байланысты.

Жалақының тікелей мотивациялық механизмі, атап айтқанда, болашаққа арналған стратегияны іске асыруда шешуші мәнге ие. Алайда, бұл мән қызметкердің жалпы табысындағы жалақының жұмыс үлесіне ғана байланысты емес. Дәстүр бойынша, қызметкердің санасында жалақы психологиялық тұрғыдан оның кәсіпорындағы беделін мойындаумен байланысты, жанама түрде оның әлеуметтік мәртебесін білдіреді. Жалақы арқылы қызметкер өзін, жұмыстағы жетістіктерін басқалармен салыстырғанда жанама түрде бағалайды. Жалақы төмен болуы мүмкін (бұл экономиканы тікелей мемлекеттік басқарудың барлық тоқырау жылдарында болған), бірақ егер ол әріптестеріне қарағанда жоғары болса, онда мотивациялық тиімділік жоғары болады.

Еңбекақы төлеу жүйесіне, кәсіпорында жалақыны ұйымдастыруға байланысты, жалақының мөлшері де, қызметкердің тікелей бағасы да мотивациялық ынталандыру бола алады (дегенмен, соңғысы, сайып келгенде, жалақының мөлшерімен де көрінеді). Алайда, кейіннен жалақының мөлшерін белгілей отырып, қызметкерді (қызметкердің сіңірген еңбегін) бағалау жұмысшылар үшін жанама бағалаумен салыстырғанда (бірізділікпен: жалақы - қызметкердің сіңірген еңбегі) артық болады. Сондықтан жалақыны бағалаумен ұйымдастыру бағасыз төлемге қарағанда үлкен мотивациялық рөл атқарады.

Қызметкердің еңбек өміріндегі еңбегін тану процесі қалай жүретініне, табыстың өсу динамикасымен көрінетініне сүйене отырып, оның өндіріспен (кәсіпорынмен, фирмамен) интеграциясының барабар процесі туралы айтуға болады. Егер тану болмаса, онда қызметкерге кәсіпорынға адал, дәлелді көзқарас болмайды, жоғары өнімділікке, қайтарымға бағдар жоқ. Осылайша, дұрыс Әлеуметтік жалақыны ұйымдастырудың шартты мотивациясы-еңбекті басқару мақсатына қол жеткізудің, қызметкерді өнімді жұмысқа бағыттаудың шешуші шарты [1].

"Жалақы" ұғымы жалданып жұмыс істейтін және өз еңбегі үшін алдын ала келісілген мөлшерде сыйақы алатын адамдарға қатысты қолданылады.

Жалақы-бұл қызметкердің кірісінің элементі, оған тиесілі еңбек ресурсына меншік құқығын экономикалық іске асыру нысаны. Өндіріс факторларының бірі ретінде пайдалану үшін Еңбек ресурстарын сатып алатын жұмыс беруші үшін жалақы төлеу өндіріс шығындарының элементтерінің бірі болып табылады.

Жалақы еңбек өнімділігімен тығыз байланысты. Еңбек өнімділігі-еңбек процесінің тиімділігінің маңызды көрсеткіші, белгілі бір еңбектің уақыт бірлігіне белгілі бір өнім мөлшерін беру қабілеті. Ал қызметкерге орындалған жұмысы үшін төленетін ақшалай сыйақыға қатысты жалақы.

Мінез-құлық сызығы өнімділіктің өсуіне ықпал ететін нәрсені ынталандыру керек. Еңбекке ақы төлеуді ұйымдастыру жөніндегі қызметте кәсіпкерге толық дербестік сирек беріледі. Әдетте жалақы құзыретті мемлекеттік органдармен реттеледі және бақыланады.

Еңбек нарығындағы объект белгілі бір жағдайларда белгілі бір уақыт аралығында белгілі бір сападағы еңбек ресурстарының бірлігін пайдалану құқығы екені белгілі. Еңбек бірлігінің нарықтық бағасы-бұл уақыт бірлігіндегі нақты кәсіби және біліктілік сипаттамаларының жалақы деңгейін анықтайтын келісімшартта көрсетілген жалақы мөлшерлемесі. Осылайша, жалақының негізгі элементі жалақы мөлшерлемесі болып табылады, бірақ оның мөлшері кейбір ерекшеліктерді ескермейді.

Жалақы деңгейі мен динамикасын талдау кезінде нарық категориялары бірінші орынға шығады, сондықтан жалақы мөлшерлемесіне бірқатар нарықтық факторлар әсер етеді:

- өндірісі кезінде осы еңбек пайдаланылатын тауарлар мен қызметтер нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың өзгеруі;
- кәсіпкер үшін ресурстың пайдалылығы;
- еңбекке сұраныстың баға бойынша икемділігі;
- ресурстардың өзара алмасуы;
- тұтыну тауарлары мен қызметтер бағасының өзгеруі;

Жалақы деңгейіне тек нарықтық ғана емес, сонымен қатар нарықтан тыс факторлар да әсер етеді.

Нарықтан тыс факторларға жалақының ең төменгі мөлшерін, заңмен кепілдік берілген өтемақы төлемдерінің деңгейін анықтауға байланысты мемлекеттік реттеу шаралары, сондай-ақ жұмыспен қамтуды реттеу және ішкі еңбек нарығын қорғау шаралары жатады.

Сонымен қатар, жалақы деңгейі мен шарттары шарттық реттеу механизміне әсер етеді. Бұл еңбек келісімдерін жасасудың барлық деңгейіне қатысты.

Жеке нарықтық жағдайда сұраныс пен ұсыныс тең болған жағдайда жалақының тепе-теңдік деңгейі белгіленеді.

Еңбек сұранысы мен ұсынысының сәйкес келмеуі жалақы ставкаларының тепе-теңдік нүктесінен жоғары немесе төмен ауытқуын тудырады. Бұл

жағдайда жалақының тепе-теңдік деңгейі әр түрлі елдерде бірдей болмайды, өйткені еңбек сұранысы мен ұсынысы арасындағы байланыс өндіріс жағдайындағы айырмашылықтарға байланысты әр түрлі болады.

Жалақының мөлшері мен динамикасына еңбек ұсынысы ерекше әсер етеді, бұл осы нарықтың ерекшелігіне байланысты жұмыс күшін сату оның иесінің өмір сүруінің жалғыз көзі болып табылады. Демек, осы өнімді сатушылар арасындағы өткір бәсекелестік. Еңбек ұсынысы халықтың жалпы саны, жұмыс уақытының ұзақтығы, еңбек сапасы сияқты көрсеткіштермен анықталады. Жұмыс уақытының ұзақтығы еңбек ұсынысына айтарлықтай әсер етеді. Егер еңбек қарқындылығы жоғарыласа және үстеме жұмыс уақыты жоғарыласа, ол артуы мүмкін – содан кейін жұмыспен қамту өспесе де, еңбек ұсынысы артады. Еңбекке деген сұраныстың осы деңгейінде оның ұсынысының өсуі жалақыны төмендету бағытында әрекет етеді.

Жалақы мөлшерін саралау объективті құбылыс болып табылады, өйткені жұмысшылардың кәсіби құрамы мен әртүрлі кәсіптердегі жұмысшылар топтары арасындағы ұтқырлық ерекшеленеді.

Осылайша, жалақы мөлшеріндегі айырмашылықтардың ауқымы нарықтық механизмді, белгілі бір еңбек түрлеріне сұраныс пен ұсыныс арасындағы қатынасты анықтайды.

Жалақы деңгейіндегі айырмашылықтарды қысқаша талдауды аяқтай отырып, әр түрлі жұмысшылардың жалақы деңгейіне әсер ететін барлық факторларды екі түрге дейін азайтуға болады, олардың кейбіреулері объективті, экономиканың жағдайына байланысты немесе адамдар арасындағы өшпес айырмашылықтар. Басқа факторлар ұқсас жағдайлардағы бірдей адамдарға қатысты кемсітушілік сипатқа ие, алайда жалақы мөлшерлемелерін төмендету үшін этникалық, ұлттық, жыныстық және басқа факторлар негіз болып табылады.

Номиналды және нақты жалақыны ажыратыңыз. Номиналды жалақы дегеніміз-қызметкердің күнделікті, апталық, айлық жұмысы үшін алатын ақша сомасы. Номиналды жалақының мөлшері бойынша жалақы деңгейіне баға беруге болады, бірақ тұтыну деңгейі мен адамның әл-ауқаты туралы емес. Ол үшін нақты жалақы қандай екенін білу керек.

Нақты жалақы-бұл алынған ақшаға сатып алуға болатын көптеген өмірлік тауарлар мен қызметтер. Ол номиналды жалақыға және кері – тұтыну тауарлары мен қызметтер бағасының деңгейіне тікелей байланысты.

Ең төменгі жалақы мөлшерлемесі ең төменгі жалақы мөлшеріне негізделеді. Өзінің еңбек міндеттемелерін (еңбек нормаларын) орындаған жұмыскердің айлық ең төменгі жалақысы еңбекке ақы төлеудің ең төменгі мөлшерінен төмен тұрмайды. Еңбекке ақы төлеудің ең төменгі мөлшеріне қосымша ақылар мен үстемеақылар, сондай-ақ сыйлықақылар мен басқа да көтермелеу төлемдері енгізілмейді. Кәсіпорын қызметкерлерінің ең төменгі ставкасын (айлықақысын) айқындау кезінде жұмыс беруші оларды республикалық заңда белгіленген ең төменгі еңбекақы мөлшерінен неғұрлым жоғары мөлшерде көздеуге міндетті. Еңбекке ақы төлеудің ең төменгі мөлшері

деңгейінде, егер кәсіпорын экономикалық сипаттағы қиындықтарға тап болса, не қызметкерлердің жаппай босатылуын болдырмау жөніндегі арнайы шара ретінде қызметкерлердің ставкасы белгіленеді [2].

Ең төменгі жалақы-кез-келген меншік нысанындағы кәсіпорындарда ең төменгі айлық мөлшерлеме немесе сағаттық төлем түрінде мемлекет ресми түрде белгілеген ең төменгі жалақы. Ең төменгі жалақының мәні әрдайым ең төменгі күнкөріс деңгейіне байланысты емес. Ол әр уақыт кезеңінде мемлекеттің қаржылық мүмкіндіктерімен анықталады, мезгіл-мезгіл өзгеріп отырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Менеджмент: традиционные и современные модели: справочное пособие / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев, Ю. А. Галицкий; под ред. В. В. Князева, Д. С. Петросяна. – Москва: ИНФРА-М, 2020. – 474 с.

2. Моделирование управленческих решений в сфере экономики в условиях неопределенности: монография / И. И. Белолипецв, С. А. Горбатков, А. Н. Романов, С. А. Фархиева; под ред. А. Н. Романова. – Москва: ИНФРА-М, 2019. — 299 с.

ӨОЖ 372.8

ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ: ОНЫ СИПАТТАЙТЫН ҰҒЫМ ЖӘНЕ КӨРСЕТКІШТЕР

Отарғали С.Е. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Абдугаппаров К.Т., Әбдімүталі А.К. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Салохиддинов А.М. – МП-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: На современном этапе реформирования экономики повышение экономической силы и конкурентоспособности становится основными проблемами, определяющими результативность всех институциональных изменений. В РК происходит усиление конкуренции, вследствие чего руководители предприятий постоянно ищут новые (адекватные условиям конкуренции) инструменты управления предприятиями и механизмы повышения их конкурентоспособности.

Summary: At the present stage of economic reform, increasing economic strength and competitiveness is becoming the main problems that determine the effectiveness of all institutional changes. There is an intensification of competition in the Republic of Kazakhstan, as a result of which the heads of enterprises are constantly looking for new (adequate to competitive conditions) tools for managing enterprises and mechanisms to increase their competitiveness.

Егемендік алғаннан және нарықтық экономиканың қалыптасуынан Қазақстан Республикасы әлемдік нарықтарға шығады, шетелдік инвестицияларды тартудың, халықаралық қаржы ұйымдарымен ынтымақтастықтың жаһандық мәселелерін шешеді; біздің мемлекетіміздің дербес дамуы үшін сыртқы жағдайлардың саяси және экономикалық базасы қаланған. Бірақ бұл ең маңызды болса да, бірақ қажетті алғышарттардың бірі ғана. Әлеуметтік-экономикалық дағдарыстан шығу, өз экономикасын құру және оның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету одан да маңызды.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі мәселесі қазіргі әлемде әмбебап болып табылады. Кез-келген елдің, кез-келген тұтынушының экономикалық және әлеуметтік өміріндегі көп нәрсе оның қаншалықты сәтті шешілгеніне байланысты.

Бұрынғы КСРО-ның экономикалық әдебиеттерінде "белгілі бір әлеуметтік қажеттіліктің сәйкестік дәрежесі бойынша да, оны қанағаттандыру шығындары бойынша да бәсекелес тауардан оның айырмашылығын көрсететін Өнімнің сипаттамасы" деп түсіну ұсынылды. Осындай айырмашылықты білдіретін көрсеткіш талданатын өнімнің бәсекелеске қатысты бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Бәсекеге қабілеттілік деңгейі осы көрсеткіштің сандық мәні деп аталады [1]. Нақты өнімнің бәсекеге қабілеттілігі, олардың пікірінше, "сатып алушыны қызықтыратын және осы қажеттілікті қанағаттандыруды қамтамасыз ететін оның қасиеттерінің жиынтығымен анықталады [2]. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігін анықтауға мұндай тәсіл тұтынушы үшін оның сапасына ғана байланысты.

Неғұрлым дәл анықтау бәсекеге қабілеттілік түсінігінің барабар нарықтық экономикаға тұжырымдалған сонымен: "Астында бәсекеге қабілеттілігі кешені түсініледі потребительных құндық сипаттамаларын айқындайтын тауар оның табысы нарығында, т. е. қабілеті, дәл осы тауардың болуы обменным ақша жағдайында кеңінен ұсыныстар алмасу бәсекелес тауарлар-аналогтары [1].

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі дамыған бәсекеге қабілетті нарықта оның коммерциялық жетістігінің факторы болып табылады. Бұл өнімнің сапалы және техникалық сипаттамалары бойынша да, оны сатудың коммерциялық шарттары бойынша да тұтынушылардың нақты талаптарына сәйкестігін білдіретін көптеген аспект ұғымы. Сонымен қатар, өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің маңызды құрамдас бөлігі тұтынушының оны пайдалану кезіндегі шығындар деңгейі болып табылады. Оларды өндірушілер тауарлардың артында болғандықтан, тиісті кәсіпорындардың, бірлестіктердің, фирмалардың, сондай-ақ олар орналасқан елдердің бәсекеге қабілеттілігі туралы толық айтуға болады.

Нарықтағы кез - келген өнім іс жүзінде сол жерде әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру дәрежесін тексеруден өтеді: әр сатып алушы өзінің жеке қажеттіліктерін барынша қанағаттандыратын өнімді алады, ал сатып алушылардың бүкіл жиынтығы онымен бәсекелес тауарларға қарағанда әлеуметтік қажеттіліктерге толық сәйкес келетін өнімді алады.

Сондықтан тауардың бәсекеге қабілеттілігін (яғни бәсекелестік нарықта коммерциялық тиімді сату мүмкіндігін) бәсекелестердің тауарларын бір-бірімен салыстыру арқылы ғана анықтауға болады. Басқаша айтқанда, бәсекеге қабілеттілік - белгілі бір нарыққа және сату уақытына нақты байланысты салыстырмалы ұғым. Әрбір сатып алушының өз қажеттіліктерін қанағаттандыруды бағалаудың өзіндік жеке критерийі болғандықтан, бәсекеге қабілеттілік жеке реңкке ие болады.

Бәсекеге қабілеттілік көрсеткішінің төмендеу сәтін уақтылы ұстап алу және тиісті алдын ала шешімдер қабылдау (мысалы, өнімді өндірістен шығару, жаңғырту, нарықтың басқа секторына ауыстыру) үшін тауардың бәсекеге

қабілеттілігін зерделеу оның өмірлік циклінің кезеңдеріне тығыз байланыста үздіксіз және жүйелі түрде жүргізілуі тиіс. Сонымен бірге, кәсіпорынның жаңа өнімді шығаруы, ескісі өзінің бәсекеге қабілеттілігін сақтау мүмкіндіктерін Таусылмас бұрын, әдетте экономикалық тұрғыдан мүмкін емес деген тұжырымға келеді. Сонымен бірге, нарыққа шыққаннан кейін кез-келген өнім өзінің бәсекеге қабілеттілік әлеуетін біртіндеп жұмсай бастайды. Мұндай процесті баяулатуға және тіпті уақытша кешіктіруге болады, бірақ оны тоқтату мүмкін емес. Сондықтан жаңа өнім алдыңғы өнімнің бәсекеге қабілеттілігін едәуір жоғалтқан кезде нарыққа шығуды қамтамасыз ететін кесте бойынша жасалады. Басқаша айтқанда, жаңа тауарлардың бәсекеге қабілеттілігі озық және ұзақ мерзімді болуы керек. Өнімнің техникалық параметрлерін жақсартуға емес, оны тұтыну бағасын төмендетуге ерекше назар аударылады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, дәл осы параметр көбінесе шешуші болды, дегенмен жаңа өнім айтарлықтай жоғары бағамен сатылды.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру тәсілдерімен тікелей байланысты бәсекелестікті жүргізудің екі негізгі әдісі бар - Баға және бағалық емес бәсекелестік. Олардың біріншісі-бәсекелес фирмалар тұтынушыны қарсыласқа қарағанда төмен бағаны белгілеу арқылы тартуға тырысады. Басқаша айтқанда, баға бәсекелестігінде фирмалар тұтынушылардың тауарларды сатып алу шығындарын азайтады, осылайша оны сатып алудан түсетін кірісті арттырады. Сонымен, сайып келгенде, олар өз өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Бағалық емес бәсекелестік бірдей түпкі мақсатқа жетуге бағытталған. Бірақ бұл жағдайда фирмалар тұтынушы шығындарын азайту үшін емес, тауарлардың тұтынушылық құндылығын арттыру үшін жарысады. Бұған көптеген жолдармен қол жеткізуге болады, бірақ бастысы-өнім сапасын жақсарту.

Практикалық қызметте және теориялық ізденістерде өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне қойылатын мынадай талаптар айқындалады:

1. Стандартқа сәйкестігі. Өнім стандарттың (немесе өнімді дайындауға арналған басқа құжаттың - техникалық шарттардың, Шарттың және т.б.) талаптарына сәйкес (немесе жоқ) деп бағаланады.

2. Пайдалану сәйкестігі. Өнім нарықта сұранысқа ие болу үшін стандарттардың міндетті талаптарын ғана емес, сонымен қатар пайдалану талаптарын да қанағаттандыруы керек.

3. Нарықтың нақты талаптарына сәйкестігі. Ең дұрысы, бұл сатып алушылардың өнімнің жоғары сапасы мен төмен бағасы туралы талаптарын орындауды білдіреді.

4. Жасырын (жасырын, анық емес) қажеттіліктерге сәйкестік. Сатып алушылар үшін артықшылық басқа тұтынушылық қасиеттерден басқа, тұтынушылардың жасырын, аз саналы сипаттағы қажеттіліктерін қанағаттандыратын тауарларға ие болады.

Бәсекелестік ортада өндірушілер өз қызметінде өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың осы талаптарын орындай алмайды.

Осы талаптарға сүйене отырып, өнімнің бәсекеге қабілеттілігін сипаттайтын көрсеткіштерді анықтауға болады. Оларға мыналар жатады- өндірілетін өнімге сұраныстың өзгеру деңгейі; өнім сапасының деңгейі; сату деңгейі; өнімнің кірісі мен кірістілігі.

Көптеген елдердің танымал мамандары қолдайтын халықаралық стандарттау ұйымының (ИСО) анықтамасына сәйкес, бәсекеге қабілеттілік дегеніміз - бұл белгілі немесе күтілетін қажеттіліктерді қанағаттандыру қабілетін беретін өнімнің қасиеттері мен сипаттамаларының жиынтығы.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі сападан айырмашылығы, белгілі бір сатып алушы үшін сөзсіз қызығушылық тудыратын және осы қажеттілікті қанағаттандыруды қамтамасыз ететін нақты қасиеттердің жиынтығымен анықталады, ал басқа сипаттамалар ескерілмейді. Сонымен қатар, көрсетілгенге байланысты, егер оның сатып алушыларының негізгі тобы үшін айтарлықтай қызығушылық тудырмайтын жаңа қасиеттер беру арқылы оның құны едәуір жоғарыласа, сапа деңгейі жоғары өнім бәсекеге қабілетсіз болуы мүмкін.

Жалпы, "бәсекеге қабілеттілікті" "сапа деңгейімен" және "өнімнің техникалық деңгейімен" анықтау дұрыс емес. ГОСТ 15.467-79 сәйкес өнім сапасының деңгейі - бағаланатын өнімнің сапа көрсеткіштерінің мәндерін тиісті көрсеткіштердің негізгі мәндерімен салыстыруға негізделген сапаның салыстырмалы сипаттамасы. Өнімнің техникалық деңгейі, сол стандартқа сәйкес, сонымен қатар өнімнің техникалық жетілуін сипаттайтын көрсеткіштердің мәндерін тиісті базалық мәндермен салыстыруға негізделген сапаның салыстырмалы сипаттамасы.

Базамен салыстыру-бәсекеге қабілеттілік деңгейін де, техникалық деңгейді де бағалаудың қажетті элементі. Салыстыру базасы ретінде қабылданатын өнімдерді таңдау салыстырудың мақсатына байланысты және қиын мәселе болып табылады. Бәсекеге қабілеттілікке келетін болсақ, оны бағалау үшін талданған өнім мен бәсекелес өнімнің параметрлерін сатып алушының қажеттіліктерімен салыстыру керек, содан кейін алынған нәтижелерді салыстыру қажет.

Бәсекеге қабілеттілік пен сапаны бағалаудың теңдестірілмеуіне қатысты келесі ескерту: Сапа тұрғысынан тек біртекті тауарлар салыстырылады. Өнім топтары оларды қолданудың негізгі салаларын ғана емес, сонымен қатар маңызды, құрылымдық және технологиялық ерекшеліктерін сипаттайтын көрсеткіштер бойынша жіктеледі. Бұл жіктеу шеңберін айтарлықтай тарылтады. Бәсекеге қабілеттілікті бағалау тұрғысынан, нақты қажеттілік салыстыру базасы ретінде алынады, гетерогенді тауарларды салыстыруға болады, өйткені олар бір қажеттілікті қанағаттандырудың басқа мүмкіндіктері мен тәсілдерін ұсынады.

- Сонымен, өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігі арасындағы тағы бір түбегейлі айырмашылықты атап өтеміз. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі - нарықтың маңызды сипаттамаларының бірі-оның бәсекелестігін көрсететін маңызды нарық санаты. Сапа-нарықтық экономикаға ғана тән санат. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі анағұрлым серпінді және өзгермелі. Өнімнің сапалық

сипаттамаларының өзгермеуімен оның бәсекеге қабілеттілігі жағдайдың өзгеруіне, өндіруші бәсекелестер мен бәсекелес тауарлардың әсеріне, бағаның өзгеруіне, жарнаманың әсеріне және осы өнімге қатысты басқа да сыртқы факторлардың көріністеріне жауап бере отырып, айтарлықтай өзгеруі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кукушкина, В.В. Антикризисный менеджмент: Монография / В.В. Кукушкина. - М.: НИЦ ИНФРА-М, 2013. - 328 с.
2. Кузнецов Ю. В. Менеджмент. Практикум : учебное пособие для академического бакалавриата / Ю. В. Кузнецов [и др.] ; под редакцией Ю. В. Кузнецова. — Москва : Издательство Юрайт, 2019. — 246 с.

УДК 659.1

МЕСТО РЕКЛАМЫ В КАЗАХСТАНЕ

Пак К.А. студентка группы МП-911 р-1
Научный руководитель к.э.н., профессор Жакешова А.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бүгінгі таңда компаниялардың жарнамалық стратегияларын құру проблемасын зерттеу маңызды болып отыр. Қазақ тілді жарнама өзге тілдермен қатар деңгейде өсіп келеді ме, әлде, су сепкендей сөніп бара жатыр ма? Көзі қарақты көрерменді еліте алатын да жарнамалардың тілімізді дамытуға да үлес қосатындығын актуалды сауалдар арқылы дәлелдедім. Ана тілді жарнаманың деңгейін айқындау – зерттеу жұмысымының мақсаты болды.

Summary: Today, it is becoming increasingly important to study the problem of creating advertising strategies for companies. Is Kazakh-language advertising growing at the same level as other languages, or is it fading like water? I have proved that advertising, which can attract a wide audience, also contributes to the development of our language. Determining the level of native language advertising was the purpose of my research work.

Анализируя роль рекламы в Казахстане, я рассмотрела тот факт, что рынок рекламных услуг до последних лет находился на низком уровне. Большая часть услуг предоставлялась региональными компаниями, которые работают над текущими проблемами и не думают о долгосрочном планировании. Сейчас в Казахстан приезжают новые медиа-корпорации, которые намного выгоднее небольших компаний. Конкуренция между производителями очень жесткая, на высоком уровне, в результате многие рекламные агентства серьезно относятся к вопросу продвижения продукции заказчиков. В целом рекламный рынок в Казахстане занимает третье место на территории стран СНГ после России и Украины. В связи с появлением крупных игроков на рынке рекламных услуг происходит расширение популярных видов рекламы.

Согласно заявлению рекламного агентства «Маккан Эрик-сон Инкорпорайтед», "реклама-это хорошо выраженная реальность". Реклама-вид сообщения, распространяемого с целью предоставления информации о потребительских свойствах товаров, услуг и увеличения спроса на них; распространение и популяризация сообщений об определенных людях,

организациях, произведениях литературы и искусства. Слово реклама (reclama) – от французского (reclame) и латинского (reclamo), что означает «Я хочу». Это средства массовой информации: телевидение, радио, газеты, интернет и плакаты и т. д. является платной формой коммуникации, осуществляемой через [1].

В любом типе рекламы людям предоставляется определенная информация. Реклама как процесс передачи информации берет свое начало с древних времен. Многие историки утверждают, что глина, дерево или каменные уличные знаки, использовавшиеся в Древней Греции и Риме – торговцы-были причиной первоначального распространения рекламы. Поскольку в древние времена большая часть населения не могла прочесть, что написано на табличках, символические знаки изображали изображение товаров, которые они предлагали, например, на табличках обувных магазинов, которые изображали изображение обуви.

Чтобы отличить рекламу от любой другой информации, она должна соответствовать ряду характеристик:

Нужно обращаться к людям без поля;

Работы с конкретной целевой аудиторией;

Предоставление потребителю информации о товарах и услугах до необходимого уровня.

Современное состояние рекламного рынка в Казахстане достаточно позитивное. В частности, сегодня Казахстан занимает третье место среди стран СНГ по объему рекламы. Уступает России и Украине. Если взять 10 – летний период с 2006 по 2016 год, Рекламный рынок страны вырос более чем в 33 раза – с 25 до 828 миллионов долларов.

Если обратиться к Закону Республики Казахстан "О рекламе", принятому 19 декабря 2003 года, то рекламе дано следующее определение « " реклама – предназначена для неизвестной группы лиц и распространяется в любой форме, с помощью любых средств, предназначенных для формирования или поддержания интереса к физическим или юридическим лицам, товарам, товарным знакам, работам, услугам и содействующих их проведению и размещаемой информации. Итак, обобщая данные определения, приведенные к рекламе, можно сделать следующие выводы. Реклама-это форма платной, частной коммуникации, осуществляемая сбалансированным (идентифицируемым) спонсором и использующая средства массовой информации с целью убедить, убедить или повлиять на аудиторию в чем-либо.

Что касается рекламы на казахском языке в стране, то объем рекламы на казахском языке составляет не менее 50%. Вся реклама на телевидении и радио должна быть дублирована одинаково на государственном языке. То есть, сколько рекламы, будь то телевидение, радио, передается на русском языке, например, реклама такого же размера должна быть предоставлена на государственном языке.

XXI век в эпоху глобализации слово "реклама" не удивительно. Страна, которая ставит на первое место любую экономику и культуру, также должна

уделять особое внимание рекламе. Однако в стране казахоязычная реклама хромает и страдает от низкого качества. Очевидно, что в будущем мы понесем моральные потери от рекламы, которая является одним из механизмов развития, от рекламы на нашем родном языке, если так будет продолжаться.

Мы знаем и слышим различные виды рекламы. Но, поскольку управляющим механизмом любой рекламы является текстовое слово, обилие специалистов, не знающих правописание и правила казахского языка, лексический фонд и литературные нормы, свидетельствует о неуважении к языку. Если мы не будем заниматься этим вопросом в ближайшее время, это окажет негативное влияние на перспективы нашей нации [2].

Как бы я порекомендовала казахоязычную рекламу? При формировании казахоязычной рекламы я считаю целесообразным исходить, прежде всего, из наших ораторских слов, которые наши вчерашние предки использовали в быту, но которые сегодня забываются. В конце концов, я уверен, что мир, который есть в крови нации, найдет путь к сердцам.

Каждая тема, наполненная добрым словом, переплетенная с красотой, сегодня приобретает все большее значение. Во-вторых, как я уже упоминал, вместо того, чтобы вовлекать человека в себя, это просто мир, который на первый взгляд отталкивает. В-третьих, с незапамятных времен мы знаем много вождей и ораторов из истории, слова наших праведных ханов и героев. Я думаю, что если бы мы добавили эти слова на страницы казахской рекламы, то потребитель был бы наполнен не только материальным, но и духовным богатством.

В заключение видно, что до настоящего времени казахоязычная реклама носила слух. Однако повышение актуальности другого языка - это не переход к развитию нашей нации. Поэтому актуализация рекламы на казахском языке с учетом каждой грамматики казахского языка, национальной идентичности – наша цель и задача.

Формирование рекламы на казахском языке находится в руках наших будущих специалистов. Мы видим и изучаем ошибки. Теперь очередь - не вдаваться в ошибки, а увеличить количество грамотно и качественно написанного текста и рекламы, подготовленной в соответствии с кодом казахской нации.

Список использованной литературы:

1. Божук, С. Г. Маркетинговые исследования : учебник для вузов / С. Г. Божук. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2021. – 304 с.
2. Голубков, Е. П. Маркетинг для профессионалов: практический курс : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. П. Голубков. – Москва : Издательство Юрайт, 2019. – 474 с.

БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС ЖӘНЕ ОНЫҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ

Рамазан А.Б., Қамысбай Н.Ж. – УА-2111 к-1 тобының студенттері

Мауленов Ж.Б. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Галеев Р.С. - УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Стандарты бухгалтерского учета и новая методология финансовой отчетности требуют глубокого изучения, поскольку они включают в себя ряд недостатков и недостатков, а также значительные положительные моменты. Конечно, в новом бизнесе всегда есть определенные недостатки и недостатки. Своевременное их выявление и устранение поможет улучшить качество финансовых отчетов. Особенно это касается стандартов бухгалтерского учета по составлению бухгалтерского баланса и отчета о результатах финансово - хозяйственной деятельности.

Summary: Accounting standards and the new methodology for financial reporting require in-depth study, as they contain a number of shortcomings and shortcomings along with significant positive aspects. Of course, there are always certain disadvantages and disadvantages in a new business. Their timely identification and elimination will help improve the quality of financial statements. This is especially true of accounting standards for the preparation of the balance sheet and the report on the results of financial and economic activities.

Бухгалтерлік есеп беру жүйесінде, жоғарыда айтылғандай, орталық орынды бухгалтерлік баланс алады. Оның құрылымы, сондай-ақ актив пен пассив баптарының мазмұны біздің республикамызда үлкен өзгерістерге ұшырады және халықаралық стандарттардың талаптарына жақындады. Бұл нарықтық экономика жағдайында көптеген пайдаланушылар үнемі тепе - теңдікке назар аударады және "Баланс-бұл кәсіпорынның айнасы" деген тіркес дәстүрге айналды [1].

Есеп беру мәселелерімен айналысатын ғалымдардың көзқарасы бойынша бухгалтерлік балансты екі жағынан қарау керек: экономикалық-құқықтық және бухгалтерлік есеп. Бірінші тәсіл-бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің бар және ақшалай түрде есептелуі мүмкін барлық заттардың жиынтығы. Сондықтан Азаматтық құқықтағы заңды тұлғаның белгілерінің бірі-тәуелсіз бухгалтерлік баланстың болуы. Баланстың бухгалтерлік тұжырымдамасы, шын мәнінде, бірінші тәсілді толықтырады және экономиканың жағдайын белгілі бір сәтте ғана емес, сонымен бірге барлық процестерді, сондай-ақ қызметтің қаржылық нәтижесін көрсетеді. Бірақ баланстың рөлі қалай қаралса да, оның мәні жылдан жылға артып келеді, мұны әртүрлі елдерде, соның ішінде Қазақстанда да тиісті нормативтік құжаттардың қабылдануы дәлелдейді.

"Бухгалтерлік баланс және қаржылық есептердің негізгі ашылулары" № 2 Бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес баланс активтердің, меншікті капиталдың және міндеттемелердің мәнін айқындайды, сондай-ақ қаржылық есептілікті ашуға жататын ақпаратқа қойылатын талаптарды қамтиды. Ол, әдетте, айдың (тоқсанның) бірінші күніне жасалады және белгіленген

мекенжайлар мен мерзімдерде ұсынылады. Сонымен қатар, белгілі бір уақытта активтер мен міндеттемелерді жалпылау және топтау тәсілі бола отырып, ол бөлімдер мен мақалаларға бөлінеді [2].

Бухгалтерлік баланс есеп берудің негізгі нысаны болып табылады және кәсіпорын қаражатының жай-күйі, орналасуы, пайдаланылуы, олардың белгілі бір күнге қалыптасу көздері туралы көрсеткіштерді жалпылау үшін қолданылады. Құрылымдық жағынан, баланс - бұл сол жақтағы кесте, ол активтерді көрсетеді, ал оң жақта-кәсіпорынның міндеттемелері мен таза құны.

Баланстың негізінде келесі негізгі сәйкестік жатыр:

активтердің құны = барлық міндеттемелердің құны + кәсіпорынның таза құны.

Бұрын баланстың негізгі бөліктері-актив пен міндеттеме-жеңілдетілген түсінік берілді. Активтер деп "қаражат және оларды орналастыру", пассивтер деп - "қаражат көздері және мақсаты" түсінілген.

Баланс активтері

Қазіргі уақытта бұл ұғымдар кеңінен түсіндіріледі, атап айтқанда: активтер - бұл болашақта пайда әкелетін мүлктік масса. Басқаша айтқанда, бұл экономикалық субъект және оның әлеуеті туралы белгілі бір түсінік беретін ресурстар [1].

Баланс активінің баптары мүлктің қозғалу дәрежесіне (өтімділігіне) негізделген белгілі бір жүйе бойынша орналастырылады.

Кәсіпорын активтері - баланста құрамы мен орналасуы бойынша топтастырылған кәсіпорынның барлық шаруашылық құралдары. Бұл ғимараттар, құрылыстар, жабдықтар, тауарлық-материалдық қорлар, материалдық емес активтер, сондай-ақ уақытша бөлінген қаражат және басқа кәсіпорындардың қарыздары болып табылатын дебиторлық берешек түріндегі негізгі құралдар. Дебиторлық берешек іс жүзінде ақша қаражаты немесе тауарлық-материалдық құндылықтар басқа кәсіпорындарда теңгерім жасалған күні болғанына қарамастан актив болып саналады. Бұл әлі алынбаған тауарлар немесе көрсетілмеген қызметтер үшін төлем болуы мүмкін немесе керісінше-тауар жөнелтілді, бірақ ол үшін төлем түскен жоқ. Мұндай жағдайларда дебиторлық берешек тауарларды жеткізу, қызметтерді көрсету, Жұмыстарды орындау немесе босатылған тауар үшін түсім алу арқылы өтелетін болады деген үлкен сеніммен болжанады. Кәсіпорын балансының оң жағында кәсіпорын қаражатының немесе активтерінің пайда болу көздері көрсетіледі. Бұл міндеттемелер мен меншікті капитал. Міндеттемелер кәсіпорынның борышын немесе оның банктердің кредиттері бойынша берешегін, басқа шаруашылық жүргізуші субъектілер алдындағы, салықтар бойынша және т.б. кредиторлық берешегін білдіреді. Мысалы, компания банк алдындағы қарызды ақшалай қаражатпен төледі делік, бұл жағдайда активтер азаяды және сәйкесінше кәсіпорынның қарызы тең сомаға азаяды. Тепе-теңдіктің нәтижелері оның оң және сол жақтарының теңдігін бұзбай өзгеретіні анық.

Меншікті капитал заңнамаға және құрылтай құжаттарына сәйкес қалыптастырылатын жарғылық капиталды, резервтік капиталды; есепті

кезеңдегі кәсіпорын қызметінің нәтижесін білдіретін бөлінбеген кірісті (жабылмаған залалды) білдіреді. Бұдан басқа, меншікті капиталдың құрамына акцияларды өткізу құнының олардың номиналдық құнынан асып кетуін көрсететін қосымша төленген капитал және негізгі құралдар мен инвестицияларды қайта бағалау сомаларының болуын және қозғалысын қорытындылауға арналған қосымша төленбеген капитал кіреді. Мысалы, құрылтайшылар жарғылық қорға негізгі құралдарды енгізді, олардың баланстық активтердегі құны жарғылық капиталдың құнына сәйкес келеді. Баланстың нәтижелері тең. Біраз уақыттан кейін қаражатты ұлғайту жағына қайта бағалау жүргізілді. Бұл жағдайда активте көрсетілген негізгі құралдардың құны бағалауға дейінгі сомаға артады, тиісінше қосымша төленбеген капитал да артады [2].

Баланстың нәтижелері тепе-теңдікті сақтайды, сонымен бірге олар баланстың сол және оң жағында да артады.

Активтер, міндеттемелер және баланстың меншікті капиталы құрамы бойынша экономикалық біртекті қаражатты топтастыратын бірнеше бөлімге ие. Баланстың жалпы сомасы валюта деп аталады, ал активтер бойынша жиынтық сома міндетті түрде міндеттемелер мен баланстың меншікті капиталы нәтижесінде көрсетілген сомаға тең болады. Шын мәнінде, сондықтан ол баланс деп аталады. Егер осы екі көрсеткіш сәйкес келмесе, баланс дұрыс емес деп айтуға болады. Кәсіпорын қызметінде туындайтын Қаржы-шаруашылық операциялар баланс қорытындыларының теңдігін бұзбайды, өйткені қолданыстағы операциялардың қосарланған жазбасы есепке алу объектілерінің өзара байланысын көрсетеді.

Баланста есепті кезеңде болған өзгерістерді активтердің баптары бойынша да, олардың көздері бойынша да анықтауға мүмкіндік беретін бағандар көзделген. Бұл бағандарда жылдың басындағы және соңындағы көрсеткіштер көрсетіледі. Бухгалтерлік есеп шоттары экономикалық операцияларды топтастыруға және ағымдағы көрсетуге арналған. Активтер шоттарында кәсіпорын қаражатының құрамын өзгертетін операциялар көрсетіледі. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында қаражат көздерін өзгертетін операциялар жазылады және сәйкесінше олар баланстың оң жағында орналасқан. Бухгалтерлік есеп шоттарының екі бөлігі бар: дебет және несие. Активтер шоттарында, егер операция дебет бойынша көрсетілсе, онда бұл қаражаттың ұлғаюын, кредит бойынша-азаюды білдіреді. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында, керісінше, шоттың дебеті бойынша төмендеу, ал несие бойынша көрсеткіштің өсуі байқалады.

Мысалы, әлі жөнелтілмеген тауар үшін ақша түсті. Бұл жағдайда шоттың дебеті бойынша ақша қаражатының ұлғаюы болды, яғни басқа кәсіпорын алдында кредиторлық берешек пайда болды. Сонымен қатар, бұл ақша түсімінің көзін де көрсетеді. Тауар жөнелтілген кезде оның саны құндық мәнде азаяды, бұл актив шотының кредиті бойынша көрсетіледі, сонымен бір мезгілде міндеттемелер шотының дебеті бойынша кредиторлық берешекті немесе міндеттемені өтеуді білдіретін сол сомаға ұлғаю болады. Шоттың дебеті мен

несиесінің теңдігі шоттағы қалдық жоқ екенін көрсетеді. Шоттың қандай да бір бөлігі басқасынан асып кеткен жағдайда шоттың қалдығы немесе сальдосы құрылады.

Мысалы, дебет бойынша ақша қаражатының шотында 200 000 теңге болды, содан кейін олардың 50 000 теңгеге азаюы орын алды, яғни шоттың сальдосы 150 000 теңгені құрайды. Актив шотындағы Сальдо міндеттемелер мен меншікті капитал шоттарындағыдай тек дебеттік болуы мүмкін. Сонымен, егер активтер шотында (тауарлық-материалдық қорлар) шоттың кредиті бойынша сальдо пайда болса, онда бухгалтер қатесі немесе ТМЗ дұрыс есепке алынбады, олардың артығы пайда болды деп болжауға болады. Тауарлық-материалдық қорлардың қозғалысын оларды есепке алудың дұрыстығына талдау қажет.

Осылайша, активтердің шоттарында шаруашылық операциялар көрсетіледі, нәтижесінде кәсіпорын қаражатының құрамы өзгереді. Міндеттемелер мен меншікті капиталдың шоттарында нәтижесінде қаражатты қалыптастыру көздері өзгертін операциялар көрсетіледі.

Операция әр түрлі шоттарда көрсетілген кезде бухгалтерлік есеп шоттарының өзара байланысы корреспонденция деп аталады, егер бұл шоттарда жиынтық көрсеткіштер көрсетілсе — бухгалтерлік есеп.

Баланс активін қарастыра отырып, есепті күні оның иелігіндегі кәсіпорын қаражатының құнын, сондай-ақ оларды орналастыруды анықтауға болады: ақша қаражаты, негізгі құралдар және т.б. міндеттемелер мен баланстың меншікті капиталы шоттарының сальдосы осы қаражаттың пайда болуы мен көздерін көрсетеді. Бұл меншікті капитал, қарыз қаражаты және т. б. болуы мүмкін, басқаша айтқанда, міндеттемелер кәсіпорынның мүлікті беру, қызмет көрсету, ақша төлеу және т. б. түрінде басқа тұлғаның пайдасына белгілі бір іс-қимыл жасау міндеті болып табылады. Міндеттемелерді шегергеннен кейінгі меншікті капитал кәсіпорын активтерінің құнын білдіреді.

Пассив балансы

Баланстық міндеттеме кәсіпорынның экономикалық қызметіне қандай капитал (немесе басқа қаражат) салынғанын және оның мүліктік массасын құруға кім (қандай нысанда) қатысатынын көрсетеді.

Нарықтық экономикада пассивтің "қаражатты қалыптастыру және орналастыру көзі" ретінде бұрынғы түсіндірілуінен айырмашылығы, ол алынған құндылықтар (жұмыстар, көрсетілетін қызметтер), ресурстар (активтер) немесе талаптар (міндеттемелер) үшін міндеттемелер ретінде айқындалады. Міндеттемелерге келетін болсақ, олар ең алдымен субъектілер бойынша, яғни меншік иелері мен үшінші тұлғалар (банктер, кредиторлар және т.б.) алдында топтастырылған деп айтуға болады. Бұл бөлу өтеу мерзімін анықтауда өте маңызды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-

ӘОЖ 339.138

ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ДАМУ СЕРПІНІ

Рустамбеков О.А., Ахмедов А.Р. – МП-2111 р-1 тобының студенттері
Алданов Ж.А., Төлей Д.А. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В 2018-2022 годах экономика Казахстана будет развиваться в условиях нарастающих, накопленных системных рисков и возможных повторяющихся технологических процессов в миротворческой экономике. Принятие системных мер по стабилизации финансового сектора призвало к восстановлению структурных пропорций докризисной экономики и поддержанию баланса за счет ограниченного роста кредитного плеча.

Summary: In 2018-2022, the economy of Kazakhstan will develop in the context of growing, accumulated systemic risks and possible repeated technological processes in the peacekeeping economy. The adoption of systematic measures to stabilize the financial sector called for restoring the structural proportions of the pre-crisis economy and maintaining balance through limited leverage growth.

Экономикалық өсуді зерттеудің ерекше өзектілігі Қазақстан өз азаматтары үшін өмір сүрудің жоғары стандарттарын жасай отырып, әлемнің тиімді дамушы елдерінің қатарына кіруге тиіс екендігімен байланысты, ал бұл ұлт пен экономика бәсекеге қабілетті болғанда ғана мүмкін болады. Бұл тақырыпты зерттеу экономикалық өсудің маңыздылығын қарастыруға және қазіргі экономикалық өсудің неғұрлым өзекті экономикалық және әлеуметтік мәселелерді тиімді шешуге жағдай жасауға бағытталғанын анықтауға мүмкіндік берді: қоғам мүшелерінің әл-ауқатын арттыру, кедейлікті жеңу, адамның жан-жақты дамуы, еңбек процесі мен қоғамдық өмірді ізгілендіру.

Қазақстан экономикасының дамуына талдау жасай отырып, Қазақстанның нарықтық өзгерістердегі жетістіктері, экономикалық өсуі мен халықтың тұрмыс деңгейінің артуы жалпыға мәлім және әлемдік қоғамдастықта мойындалды деп айтуға болады. Бұған Қазақстанның Дүниежүзілік Банктің орташа деңгейден жоғары табысы бар елдер тізіміне қосылуы дәлел бола алады. Жетекші халықаралық рейтингтік агенттіктердің мемлекеттің егеменді кредиттік рейтингін бірнеше рет көтеруі де экономикалық жағдай мен инвестициялық ахуалдың жақсарғанын мойындау болып табылады.

Жүргізілген реформалардың айқын жетістігі, как президент атап өткендей, бізді к түсінуге әкеледі: қол жеткізілген нәрсені нығайту және көбейту үшін одан да көп жұмыс істеу керек. Бүгін біз кемелденген, өз күші мен мүмкіндіктерін сезінетін, болашаққа бағдарланған қазақстандық қоғам дамуының жаңа кезеңіне аяқ бастық [1].

Қазақстан экономикасы 2018-2020 жылдары жинақталған жүйелік тәуекелдердің өсуі және әлемдік экономикадағы рецессиялық үрдістердің

ықтимал қайталануы жағдайында дамиды болады. Қаржы секторын тұрақтандыру бойынша жүйелі шаралар қабылдау дағдарысқа дейінгі экономиканың құрылымдық пропорцияларын қалпына келтіруге және кредиттік иіннің өсуін шектеу арқылы оның теңгерімділігін жақсартуға мүмкіндік берді.

Тұтынудың жанама қысқаруымен әлемдік экономикадағы дағдарыс құбылыстарының ықтимал қайталануы қазақстандық тауарларға сыртқы сұраныстың қысылуы салдарынан ықтимал қарқыннан төмен болатын отандық экономика өсуінің алғашқы баяулауына алып келеді. 2018-2020 жылдары экономиканың өсуі негізінен жеке және мемлекеттік қаражат есебінен индустриялық және инфрақұрылымдық жобаларға өсіп келе жатқан инвестицияларға бағдарлана отырып, ішкі сұранысқа сүйенетін болады.

2018-2020 жылдардағы экономикалық өсу болжамды түрде неғұрлым теңгерімді болады және кредиттік белсенділікпен нығайтылған, сұраныс тарапынан шокқа ұшырау құбылыстарын болдырмайтын өндірістің өсу қарқынындағы салалардың ішкі үйлесімділігіне бағдарланатын болады.

2018-2020 жылдары экономика өсімі 6,3-тен 7,7% - ға дейін бағаланады. 2018-2019 жылдардағы ЖІӨ өсуінің негізгі көзі өсіп келе жатқан ішкі сұраныс болады, оның кейінгі жылдардағы үлесі төмендейді. 2018-2019 жылдары ішкі сұраныс орта есеппен 10,3%, 2020-2022 жылдары 7,4% қарқынмен өсетін болады.

Болжалды кезеңде қолдану бойынша ЖІӨ құрылымы айтарлықтай өзгерістерге ұшырамайды. Ішкі сұранысты кеңейтудің негізгі көздері өсу қарқыны 2018-2022 жылдары орташа алғанда 8% - ды құрайтын үй шаруашылықтарын түпкілікті тұтынуға арналған шығыстар болып табылады. Болжам кезеңінде ЖІӨ өсіміне үй шаруашылығы шығыстарының жыл сайынғы үлесі орташа есеппен 3,6% - ды құрайды.

2018-2019 жылдары инвестицияның ЖІӨ-ге қосқан үлесі келесі жылдардан жоғары болады, сондықтан аталған кезеңде ірі индустриялық және инфрақұрылымдық жобалар мен мемлекеттік индустрияландыру бағдарламасы аясындағы жобаларды іске асыруды бастау жоспарлануда. Жалпы, болжанып отырған кезеңде капитал жинақтаудың жеткілікті жоғары нормасы сақталады, ЖІӨ инвестициясының үлес салмағы орта есеппен 30,1% - ды құрайды.

Экспорттық тауарлардың салыстырмалы түрде төмен бағасы к ЖІӨ экспорт үлесінің 2018 жылғы 36% - дан 2021-2022 жылдары 24% - ға дейін төмендеуіне әкеледі.

Саудаланатын секторларда оң өсу және 2018-2022 жылдары экономиканың әлеуметтік секторларына арналған бюджет шығыстарының артуы экономикада көрсетілетін қызметтер өндірісі көлемінің ұлғаюын қамтамасыз етеді. 2018-2022 жылдары көрсетілетін қызметтер өндірісі орта есеппен 7,3% қарқынмен өсетін болады.

2018-2019 жылдары құндық мәндегі тауарлар экспорты бағалау бойынша 1,6% және 4,1% - ға төмендейді. 2020 жылдан бастап 2022 жылға дейін мұнай

экспортының нақты көлемінің күтілетін ұлғаюы нәтижесінде жыл сайын орта есеппен 5,1% қарқынмен өсетін болады.

Экономикадағы күтілетін тұтынушылық және инвестициялық сұраныс тауарлар импортының 53,8 млрд-тан артуына ықпал ететін болады. 2018 жылы 89,2 миллиард долларға дейін. 2022 жылы доллар.

2018 – 2020 жылдарға арналған мемлекеттік бюджет кірістерінің болжамы салық және кеден кодекстерінің ережелері мен басқа да нормативтік құқықтық актілерді, Кеден одағының ықпалын ескере отырып, Орта мерзімді кезеңге арналған макроэкономикалық көрсеткіштер болжамының негізінде есептелген және Кеден одағында кедендік баждардың сомаларын есепке алу мен бөлу тетігін қолдануды көздейді. Бюджет кірістерінің өсуі негізінен мемлекеттік бюджет кірістерінің шамамен 98,2% - ын алатын салық түсімдерінің болжамды ұлғаюымен қамтамасыз етілетін болады [2].

Салық түсімдерінің ұлғаюына экономиканың болжамды өсуі, тауарлар импортының өсуі, салалардағы өндірістің ұлғаюы, оның ішінде Индустрияландыру картасының инвестициялық жобаларын іске асыру шеңберінде жаңа өндірістерді іске қосуды ескере отырып, ықпал ететін болады.

Бюджет тапшылығын төмендету жөніндегі саясатқа сәйкес оны к болжалды ЖІӨ қатынасы бойынша 2018 жылғы 1,5% - дан 2020 жылы 1,0% - ға дейін қысқарту жоспарланып отыр. Мемлекет басшысының "әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты" атты Қазақстан халқына Жолдауында қойылған міндеттерді ескере отырып, 2018-2020 жылдарға арналған бюджет шығыстарының негізгі басымдықтары мыналар болып табылады:

1. Халықтың жұмыспен қамтылуын арттыру
2. Халықты қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету
3. Өңірлік дамуы
4. Адами капиталдың сапалы өсуі
5. Халықтың өмір сүру жағдайын жақсарту.
6. Индустриялық-инновациялық даму
7. Бюджеттік шығыстардың аса маңызды басымдықтарының бірі мемлекеттің әлеуметтік міндеттемелерін толық көлемде орындау болып табылады

Бюджеттік инвестициялық саясаттың негізгі басымдықтары (оның ішінде бюджеттік инвестициялар). Орта мерзімді перспективада мемлекеттің бюджеттік инвестицияларының түйінді бағыттары:

1. Әлеуметтік саланы жаңғырту
2. Индустрияландыру бағдарламасы
3. Халықтың өмір сүру жағдайын жақсарту, қолжетімді тұрғын үймен қамтамасыз ету
4. Мемлекеттік көрсетілетін қызметтердің сапасын арттыру және мемлекеттік функцияларды іске асыру
5. Өңірлік даму, өсу нүктелерін қалыптастыру.

Өткен жылдың қорытындылары республикамыздың қарқынды дамуын растайды.. Жалпы, бұл барлық қазақстандықтардың еңбегі. Осы арқылы біз Қазақстанның 2050 жылға дейінгі даму стратегиясынан туындайтын қысқа мерзімді және стратегиялық міндеттерді іске асыру жөніндегі өзіміздің болашақ жұмысымыз үшін жақсы негіз қаладық, оның басты қағидаты "түгел қамтитын экономикалық прагматизм" болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 338.012

**КӘСІПОРЫН ҚАРЖЫСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН
АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР**

Салдаров Б.К., Тұрсынқұлов Ш.Ш. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Пернебаев Р.У. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Ержан Е.М. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются основные факторы, влияющие на эффективность системы управления финансами фирмы. Кратко описаны их виды и сущность.

Summary: The article discusses the main factors affecting the effectiveness of the financial management system of the company. Their types and essence are briefly described.

Кез-келген жүйе тиімді басқаруды қажет етеді. Тиімді Қаржы-шаруашылық қызметті жүзеге асыру үшін оның барлық құрылымдық бөліктерін, оның ішінде қаржыны басқару жүйесін дұрыс құру қажет.

Кәсіпорынның қаржыны басқару жүйесінің тиімділігіне әсер ететін көптеген факторлар бар, оларды үш негізгі топқа біріктіруге болады [1]:

- ішкі факторлар; тікелей әсер етудің сыртқы факторлары;
- жанама (жанама) әсер етудің сыртқы факторлары.

Ішкі факторлар деп кәсіпорынның өзін сипаттайтын факторлар түсініледі. Ішкі факторлар-бұл кәсіпорын максималды нәтижелерге қол жеткізу үшін қаржы-шаруашылық қызметті жүргізу нысандарын таңдайтын жағдайлар жиынтығы [2].

Кәсіпорын (ұйым) өзінің қызмет саласының ерекшелігін ескере отырып, факторлардың тізбесін дербес айқындайды. Ішкі факторлар негізгі және кіші болып бөлінеді.

Негізгі факторлар кәсіпорын қызметінің нәтижелеріне тікелей әсер етеді. Екінші факторлар кәсіпорынның қызметімен тікелей байланысты емес, бірақ

қызметкерлердің жұмысымен байланысты: бұл өнім құрамындағы құрылымдық өзгерістер, экономикалық және технологиялық тәртіптің бұзылуы [3].

Сыртқы факторлар кәсіпорынның қызметіне тәуелсіз факторларды білдіреді. Алайда, бұл факторлар осы кәсіпорынның өндірістік және қаржылық ресурстарын тарту дәрежесін анықтайды.

Мұндай факторларға мыналар жатады: әлеуметтік факторлар, табиғи және сыртқы экономикалық жағдайлар.

Тікелей әсер етудің сыртқы факторлары, негізінен, ұйымның өзінің контрагенттерімен (шикізат, материалдар мен жартылай фабрикаттарды жеткізушілер, дайын өнімді сатып алушылар, кредиторлар, инвесторлар) қарым-қатынасының ерекшелігін ескере отырып анықталатын экономикалық сипаттағы факторлар болып табылады.

Жанама (жанама) әсердің сыртқы факторлары-бұл қаржы ағындары жүйесіне, сондай-ақ ұзақ мерзімді перспективада кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің нәтижелеріне әсер ететін макродеңгейге әсер ететін жағдайлардың жиынтығы, оларды тікелей бақылауды жүзеге асыру мүмкін емес. Оларға мемлекет қалыптастыратын салық саясаты, қаржы саясаты және т. б. жатады.

Ішкі және сыртқы факторлардың тізімі 1-кестеде келтірілген.

Кесте 1. Қаржыны басқару жүйесінің тиімділігіне әсер ететін сыртқы және ішкі факторлар

Ішкі факторлар	Сыртқы тікелей әсер ету факторлары
Ұйымның өмірлік циклін дамыту	Қаржы нарығының құрылымы
Ұйымның операциялық циклінің ұзақтығы	Коммерциялық қатынастардың тұрақтылық дәрежесі
Өнімді өндіру мен өткізудің біркелкілігі/біркелкі еместігі	Коммерциялық несиелік берудің қалыптасқан жүйесі
Ұйымның инвестициялық Инвестициялар саясаты және инвестициялық бағдарламалардың басымдылығы	Есеп айырысу операцияларын жүргізудің қалыптасқан жүйесі
Қабылданған амортизациялық саясат	Жеткізушілер мен сатып алушыларға несиелік берудің қолданыстағы шарттары
Ұйымның қабылданған қаржылық-экономикалық саясаты, атап айтқанда: қолданыстағы салық, дивиденд, эмиссиялық саясат; қаржылық нәтижені қалыптастыру саясаты; кредитке қабілеттілік дәрежесі; активтердің құрылымы мен айналымы; активтер мен меншікті капиталдың рентабельділік деңгейі	Коммерциялық банктер мен банктік емес қаржы институттарының кредиттік өнімдерінің құрылымы, олардың қолжетімділік дәрежесі
Инвестициялардың кірістілік деңгейі, ұйым иелері мен менеджерлерінің қаржылық сауаттылығы	Қолданыстағы коммерциялық банктердің несиелік желісі
	Нақты инвестициялық бағдарламалардың кірістілігінің қалыптасқан деңгейі

Факторлардың барлық топтарын талдау ұйымның қаржылық тәуелсіздігі мен дербестігін қамтамасыз етуге, кіріс және шығыс ағындарының резервтері мен динамикасын анықтауға, есепке алуды жүргізуге, сондай-ақ ұйымның қаржылық және тауар ағындарын болжауға, оларды басқаруға көмектесетін ұйымның қаржылық ағындарын басқарудың жеке әдістерін жасауға мүмкіндік береді.

Сонымен, кәсіпорынның қаржыны басқару жүйесіне көптеген кәсіпорындар мен ұйымдар үшін бірдей болатын көптеген факторлар әсер ететіні көрсетілген. Тұтастай алғанда қаржыны басқарудың бүкіл жүйесіне әсер ететін факторлардың жиынтығын ұйым өзінің қаржылық-экономикалық қызметінің ерекшеліктерін ескере отырып, дербес анықтауы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Гузаиров М.Б., Орлова Е.В. Моделирование инновационных процессов региональных систем в условиях риска // Вестник Уфимского государственного авиационного технического университета. – 2016. – № 1. – С. 226-232.

2. Пестрикова В.К., Заярная И.А., Куликова В.В. Факторы, влияющие на эффективность деятельности предприятия. URL: <https://www.scienceforum.ru/2017/2494/30005>

3. Орлова Е.В. Имитационная модель управления стохастическими финансовыми потоками предприятия // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. — 2016. — Т. 5. — № 156. — С. 185-189.

ӘОЖ 336.71

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ӨТІМДІЛІК ПЕН ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

Сматулла Ж.Д., Рауфов Ш.Г. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Оразхан Ә.Б. – БФ-2011 к-2 тобының студенті

Аймахан Н.Б. – БФ-911 к-3 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бокушева С.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Банк должен следить за уровнем своей ликвидности, чтобы избежать ситуации, когда Банк не может погасить свои обязательства, сохраняя при этом свою банковскую доходность. Под ликвидностью коммерческого банка понимается способность банка погашать свои обязательства с помощью наиболее ликвидных активов. В этом случае необходимо следить за тем, чтобы уровень ликвидности не был слишком высоким, так как это приведет к потере доходности банка, а также не слишком низким, поскольку это подвергнет банк риску банкротства.

Summary: In order to avoid a situation where the bank is not able to repay its obligations while maintaining its bank profitability, the bank must monitor its liquidity level. The liquidity of a commercial bank is understood as the ability of a bank to repay its obligations with the help of its most liquid assets. In this case, it is necessary to ensure that the level of liquidity is not too high, as

this will lead to the loss of the Bank's profitability, and also not too low, as it threatens the bank with bankruptcy.

Коммерциялық банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін қолдау, әсіресе қаржылық және жаһандық дағдарыстар кезеңінде басты міндет болды және болып қала береді. Қазіргі уақытта грочка Банктің өтімділігін талдаудың бірыңғай әдісін әлі қалыптастырған жоқ, дегенмен жаңа әдістер үнемі зерттеліп, қолданыстағы әдістер жетілдірілуде. Көптеген әдістерде коммерциялық банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін талдаудың негізгі кезеңдерін ажырату қажет:

- 1) өтімділік және төлем қабілеттілігі коэффициенттерін талдау;
- 2) өтімділік тұрғысынан коммерциялық банктің жалпы қаржылық жағдайын талдау;
- 3) өтімділік пен төлем қабілеттілігіне қатты әсер ететін факторларды талдауды қамтиды.

Коммерциялық банктегі қаржылық талдау барысында есептелген коэффициенттер екі негізгі санатқа бөлінеді:

- 1) Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі белгілеген барлық коммерциялық банктер үшін міндетті стандарттар;
- 2) коммерциялық банктің талдау қызметі немесе банк қызметін экономикалық талдауға маманданған компаниялар әзірлейтін арнайы коэффициенттер. Бұл коэффициенттер бағалау деп аталады.

Есептеу коэффициенттерін сақтау міндетті емес, бірақ оларды есептеу бізге коммерциялық банктің өтімділік және төлем қабілеттілігі туралы толық ақпарат беруге мүмкіндік береді.

Банктің кез-келген өтімділік коэффициенті мен төлем қабілеттілігін есептеу нәтижесінде алынған ақпараттың шектеулі екенін ескере отырып, осындай коэффициенттер жүйесін есептеу қажет. Бұл коэффициенттерді есептеу белгілі бір кезеңділікпен жүргізілуі керек.

Егер өтімділікті сандық талдау әдісін қарастыратын болсақ, онда оның оң және теріс жақтарын бөліп көрсетуге болады. Артықшылықтарға мыналар кіреді:

1) банк балансының баптарының арақатынасында қателіктерге жол бермейтін сындарлы шешімдерді уақтылы қабылдау мүмкіндігі. Бұл қатынастар коэффициенттердің берілген мәндерімен белгіленеді;

2) коэффициенттер мәндерінің өзгеруіне әсер ететін банк операцияларына шектеулер белгілеу жатады. Осылайша, Банктің нормативтерді есептеу арқылы өтімділікті басқару мүмкіндігі бар;

3) коммерциялық банктің өтімділік жағдайына қатысты тиісті бөлімшелерге жауапкершілік жүктеу мүмкіндігі. Бұл осы бөлімшелер жүзеге асыратын барлық операциялар банктік лимиттерді басшылыққа алатындығына байланысты;

4) коэффициенттік талдауды жүзеге асыру үлкен шығындарды қажет етпейді.

Алайда, артықшылықтармен қатар белгілі бір кемшіліктер де бар. Бұл:

1) талдау банк балансының деректері негізінде жүргізіледі, бірақ бұл коммерциялық банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігіне шартты баға береді;

2) коммерциялық банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін болашақ кезеңдерге, сондай-ақ өтімді қаражат шамасына жоспарлау мүмкіндігі болмаса;

3) коэффициенттер шамасын анықтау кезіндегі даралық факторы және макро - және микроэкономикалық ортада болып жатқан өзгерістерге байланысты осы мәндерді мерзімді түрлендіру қажеттілігі.

Коэффициенттік талдау әдісі өзінің артықшылықтары мен кемшіліктеріне ие болғанымен, оны қолдану коммерциялық банктің жағдайын ең жоғары дәлдікпен анықтауға және өтімділікті басқарудың келесі бағыттарын жасауға негіз дайындауға мүмкіндік береді.

Осылайша, кез-келген коммерциялық банк өтімділік пен төлем қабілеттілігінің ұтымды деңгейін ұстап тұру үшін бірыңғай шаралар кешенін әзірлеуге, содан кейін қолдануға мәжбүр болады, бұл клиенттердің коммерциялық банктің қаражатына сұранысын қанағаттандыруды да, банктің активтері мен кірістілігінің төмендеуін де қамтамасыз етеді [9, 299-бет]. Клиенттік базаның сипаттамаларына, операцияларға және басқа да көптеген себептерге байланысты әр түрлі Коммерциялық банктердегі өтімділік пен төлем қабілеттілігін басқару айтарлықтай өзгереді. Алайда, осы айырмашылықтарға қарамастан, "өтімділік - кірістілік" дилеммасына қатысты кейбір жалпы ережелерді бөліп көрсетуге болады

Коммерциялық банктің барлық міндеттемелерін екі санатқа бөлуге болады. Бірінші санат мыналарды қамтиды:

1) есеп айырысу және ағымдағы шоттардағы қаражатпен, мерзімді депозиттермен, талап етілгенге дейінгі депозиттермен және басқа да тартылған қаражатпен ұсынылған нақты міндеттемелер;

2) сенімгерлік басқару жөніндегі міндеттемелерден, ақшалай және мерзімді операциялар жөніндегі міндеттемелерден қалыптастырылуы мүмкін баланстан тыс міндеттемелер қамтылуға тиіс.

Коммерциялық банктің осы міндеттемелерді орындау кепілдігі:

1) Банктің меншікті қаражаты, оның ішінде Банктің меншікті капиталының жеткіліктілік деңгейі үлкен рөл атқарады. Бұл банк туындаған шағымдарды өтеу үшін ресурстар алатын қайнар көзі, сонымен қатар кенеттен шығындар және тіпті шығындар болған жағдайда оларды жабу көзі Банктің меншікті капиталы болып табылады;

2) ақша ағындары және банк активтерін сату. Соңғыларына бағалы металдар, бағалы қағаздар және т. б. жатады.;

Осылайша, коммерциялық банк өтімді активтер арқылы, сондай-ақ қаржы нарығының міндеттемелері арқылы өз міндеттемелерін орындай алады. Бұдан коммерциялық банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін басқару банктің активтері мен міндеттемелерін басқару арқылы жүзеге асырылады.

Қаржы нарығын қалыптастыру процесінде, сондай-ақ банктік қолөнердің дамуымен Банктің төлем қабілеттілігі мен өтімділігін басқаруға қатысты жаңа теориялар жасалады, сонымен қатар қолданыстағы теориялар жетілдіріледі.

Алайда Банктің өтімділігі мен төлем қабілеттілігін басқарудың негізгі әдістері әзірленді. Оларға мыналар жатады:

1) активтерді басқару. Бұл әдіс коммерциялық банк өтімді бола отырып, ең аз тәуекелмен ең ықтимал пайда алу үшін меншікті және тартылған қаражатты орналастыру тәсілдерін белгілейтінін білдіреді;

2) міндеттемелерді басқару. Бұл әдіс коммерциялық банктің тартылған қаражаттың қандай мөлшерге жеткенін бақылау саясатын жүргізетіндігін және меншікті капиталдың нақты мөлшерін анықтайтындығын, олардың оңтайлы құрылымын анықтайтындығын білдіреді. Бұл қаражат белсенді банктік операцияларда кеңінен қолданылуы үшін жасалады. Міндеттемелерді басқару арқылы өтімділікті басқару көбінесе өтімділік пен төлем қабілеттілігінің тиісті деңгейін ұстап тұру үшін осы қаражатқа қажеттілік кезінде жаңа қарыз қаражатын іздеу мағынасында түсініледі;

3) банктің барлық активтері мен пассивтерін осы басқаруда теңгерім сақталатындай етіп басқару. Бұл әдіс өтімділік пен төлем қабілеттілігін басқару банктің активтері мен міндеттемелерін басқаруда бірізділікті табудан тұратын портфельдік тәсілді қолдану арқылы жүзеге асырылатындығын білдіреді;

Активтерді басқару әдісі қолда бар ресурстарды тиімді бөлу болып табылады, яғни кіріс мүмкін болатын ең аз тәуекелдермен максималды болады деген идея бар. Сонымен қатар банктің өтімділік деңгейі тұрақты болады. Активтерді басқарудың негізгі міндеті-коммерциялық банк өзінің өтімді активтерге деген қажеттілігін өз мүддесі үшін қадағалап, болжам жасауы керек [1, 25-бет].

Коммерциялық банктің өтімділігін сақтау үшін оның активтері сәйкес келуі керек негізгі көрсеткіштерді келтірейік:

1) активтердің белгілі бір көлемі өтімділігі жоғары нысанда болуға тиіс, яғни басым резервтердің қажетті деңгейін ұстап тұру қажет;

2) Егер өз активтерінің бір бөлігін қысқа мерзімде немесе аз шығынмен сату мүмкін болса, банк өтімді болады. Бұл несие берушілерге қысқа мерзімде немесе аз шығынмен берілуі мүмкін активтерге де қатысты.;

3) банк активтерінің белгілі бір бөлігі уақтылы өтелетін қысқа мерзімді кредиттер болған жағдайда банктің өтімділігін ұстап тұру да мүмкін;

4) банктің өтімділігін жоспарлау банк активтерінің мерзімді құрылымына ықпал ету мүмкіндігіне байланысты жүзеге асырылады;

5) жоғарыда көрсетілген факторларға қосымша банктің өтімділігіне тәуекел факторлары мен банк активтерінің сапасы әсер етеді. Ақшаны коммерциялық банкке уақтылы қайтару осы факторларға байланысты.

Осы Критерийлердің жиынтығы активтерді басқаруда қолданылатын негізгі тәсілдерді сипаттай алады. Осындай тәсілдердің бірі қорлардың жалпы қоры әдісі болып табылады. Бұл әдіс оны практикада қолдану тұрғысынан ең қарапайым әдістердің бірі болып табылады. Бұл әдістің қарапайымдылығы, қаражат түскен көздерге және олардың жеке қасиеттеріне қарамастан, жалпы көлемде топтастыру жүреді, сол жерден оларды Банктің қалауына сәйкес активтер бойынша одан әрі бөлу жүреді. Белсенді банк операцияларын жүргізу

қаражатты орналастыру банк қойған барлық мақсаттарға сәйкес келгенше, осы операциялар барысында пайдаланылатын қаражат көздерін көздемейді. Бұл әдіс банк активтерінің құрылымы бір уақытта өтімділік пен төлем қабілеттілігінің талаптарына сәйкес келуі керек. Ол үшін банк өз қызметінің басымдықтарын алдын-ала ескеріп, оның қызметіне қатысты белгілі бір сипаттамаларды енгізуі керек. Бастау үшін жоғары өтімді активтердің үлесі анықталады. Бұл клиенттердің шоттары бойынша төлемдерді жүзеге асыру есебінен жедел банктік өтімділікті қамтамасыз етеді [2].

Іс жүзінде қаражаттың жалпы қоры әдісін коммерциялық банктер, әдетте, артық қаражат болған кезде қолданады. Алайда, бұл әдістің бірқатар артықшылықтары мен кемшіліктері бар. Бұл әдістің артықшылығы-бұл коммерциялық банктің басшылығына нақты инвестициялық бағыттарды, сондай-ақ банк белсенді жүргізетін операциялардың түрлерін таңдауда айтарлықтай тәуелсіздік береді. Бұл банк саясатын қалыптастыру кезінде банк қаражатының бір бөлігі банктік өтімділікті қолдауға жұмсалатындығымен, ал қаражаттың басқа бөлігі ең көп кіріс әкелетін операциялар бойынша және Банктің басымдықтарына сүйене отырып бөлінетіндігімен түсіндіріледі.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Курсов, В. Н. Бухгалтерский учет в коммерческом банке: новые типовые бухгалтерские проводки операций банка : учеб. пособие / В. Н. Курсов, Г. А. Яковлев. – 15-е изд., испр. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2016. – 364 с.

2. Роль кредита и модернизация деятельности банков в сфере кредитования: монография / под ред. О. И. Лаврушина. – М. : КНОРУС, 2015. – 267 с.

ӘОЖ 338.012

ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ІШКІ БАҚЫЛАУ КЕЗІНДЕ АНАЛИТИКАЛЫҚ ТЕКСЕРУ ӘДІСТЕРІН ҚОЛДАНУ

Собиров М.Х., Иброхимхонов Ж.Х. – ЭУ-2111 р-1 тобының студенттері

Нұрмахан И.Б. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті

Казакова Л.О. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Любая коммерческая организация стремится получить полную и достоверную информацию о своей хозяйственной деятельности. В силу тех или иных причин организация не может заказать внешнюю проверку своей деятельности (кроме случаев, предусмотренных законодательством РК). По-этому организации могут применять внутреннюю проверку своей финансово-хозяйственной деятельности. В статье рассмотрены особенности применения методов аналитической проверки и проведение внутреннего аудита в целом.

Summary: Any commercial organization strives to obtain complete and reliable information about its business activities. For various reasons, the organization cannot order an external audit of its activities (except in cases provided for by the legislation of the Republic of Kazakhstan). Therefore, organizations can apply an internal audit of their financial and economic activities. The article discusses the features of the application of analytical verification methods and the conduct of internal audit in general.

Ішкі бақылаудың маңыздылығын асыра бағалау қиын: оның көмегімен мүлікті қорғау, есеп сапасы мен есептіліктің дұрыстығы, қаржы және шаруашылық жүргізуші субъектінің кәсіпкерлік қызметі саласындағы қолда бар резервтерді анықтау және жұмылдыру қамтамасыз етіледі.

Жүргізіліп жатқан бақылау іс-шаралары кәсіпорын басшылығы мен меншік иелеріне жүзеге асырылып жатқан қаржы-экономикалық және шаруашылық қызметтегі бар кемшіліктер туралы ақпаратты уақтылы алуға мүмкіндік береді, ақша және материалдық ресурстардың нақты пайдаланылуын, бухгалтерлік және салықтық есеп пен паритеттің жай-күйін дұрыс бағалауға мүмкіндік береді, бизнес-жоспарлар мен қызмет бағдарламаларына енгізілген іс-шаралардың орындалуының толықтығын растайды. Ішкі бақылау бір анықтамаға дейін азаяды – бұл компания субъектілерінің деректерін басқару процесі, ең төменгі шығындар мен мақсаттарға жету, ұйым қызметі барысында бұрмаланулар мен тәуекелдердің алдын алу [1].

Ішкі бақылауды ұйымдастыру тәртібі, оның ішінде бөлімшелердің, сондай-ақ ұйым персоналының өкілеттіктері мен міндеттері басқару жүйесінің ерекшеліктеріне, осы қызметтің ауқымына және оның сипатына байланысты анықталады. Әдетте, ішкі бақылауды: бухгалтерлік есеп жүргізу жүктелетін ұйымның Бас бухгалтері немесе басқа лауазымды тұлғасы; ұйымның басқару органдары; тексеру комиссиясы; ішкі аудитор (ішкі аудит қызметі); ішкі бақылау ережелерін сақтауға жауапты арнайы лауазымды тұлғалар жүзеге асыруы тиіс. Ішкі бақылаудың негізгі мақсаты тиімді шешімдер қабылдау мүмкіндігін алу үшін басқару жүйесін ақпараттық қамтамасыз ету болып табылады [2].

Ішкі бақылау қызметінің негізгі міндеті тәуекелдер мен шығындарды азайту жолдарын анықтау, ұйымның жұмысын бақылау және оның заңдарға, бұйрықтарға, стандарттарға сәйкестігін тексеру болып табылады. Халықаралық стандарттарға сәйкес бақылау ортасы – бұл ішкі бақылау жүйесін қолдауға және орнатуға бағытталған экономикалық субъектінің меншік иелері басшыларының іс-шаралары мен рәсімдері.

Тәуекелдерді есепке алу жүйесі ұйымның қызметі барысында пайда болатын, сыртқы және ішкі факторларға байланысты шығындарды анықтайды. Ішкі бақылаудың жекелеген құралдары-бұл қаржылық-шаруашылық операцияларды жүргізуге, бухгалтерлік немесе қаржылық есептілік түрінде сенімді ақпарат дайындауға тиіс бөлімше. Ішкі аудит СВК тиімділігі мен сенімділігін бағалауды орындайды. Тәжірибені талдау көрсеткендей, ішкі аудитпен және жүйелік негізде бақылаумен айналысатын бөлімшелер кіреді:

1. Бухгалтерлік есеп қызметі;
2. Тексеру комиссиясы (ҚР);
3. Ішкі аудит қызметі (ІАҚ);
4. Бақылау-тексеру қызметі (ІҚМ); осы бөлімшелермен біз ішкі бақылау мен аудиттің мәнін зерттейміз. Ішкі бақылауды жүргізу кезінде аналитикалық процедураларды жүргізу әдістері маңызды. Олар кәсіпорынның қаржылық-

шаруашылық қызметін зерттеуде, кәсіпорын жұмыс істейтін басқару жүйесінің бағыты мен тиімділігін бағалауда, сондай-ақ бухгалтерлік есептің жекелеген бөлімдерін және оның жүйесін тұтастай сипаттауда қолданылады.

Дедуктивті әдіс бухгалтерлік есепті Басқару орнын, оның жалпы басқару процесіндегі мақсаттары мен міндеттерін, оны құру және басқа функциялармен өзара әрекеттесу принциптерін анықтау үшін қолданылады. Осы негізде бухгалтерлік есептің заманауи ұйымдастырылуы, ақпаратқа басшылықтың қамтамасыз етілуі, жоспарлау, бақылау, талдау, ішкі аудит саласындағы өзара іс-қимылдың тиімділігі зерттеледі.

Кәсіпорын қызметін Экономикалық талдаудың индуктивті әдісі басынан бастап процестердің жекелеген топтарына, әсіресе осал жерлерге назар аударуға мүмкіндік береді. Басқарудағы кемшіліктердің қайталануы, соның ішінде бухгалтерлік есепті Басқару белгілі бір жалпылау, қорытынды, ұсыныстар жасауға мүмкіндік береді.

Жеке экономикалық операцияларды бағалау үшін әртүрлі жергілікті мәселелерді шешу негізінен индуктивті әдісті қолданады, бұл объектілердің сипатына, мөлшеріне және басқа да себептерге байланысты.

Бірінші топтың әдістері — объектінің сандық күйін анықтауға мүмкіндік беретін тексеру, қайта есептеу, өлшеу; мақсаты объектінің сапалық жағдайын анықтау болып табылатын зертханалық талдау; сұрау салу; құжаттық тексеру. Аудитордың жекелеген атаулардың немесе Барлық материалдар мен дайын өнімнің нақты бар-жоғын (түгендеу) тексеруі оның бар екеніне көз жеткізіп қана қоймай, сақтау орындарында есепке алу жағдайын, кіріс-шығыс құжаттарын жасау тәртібін анықтауға мүмкіндік береді. Есептіліктің дұрыстығы мен дұрыстығын тексеру, тиімділік резервтерін анықтау және қызметті жетілдіру, ішкі бақылау объектілерін басқару деңгейін бағалау ішкі аудиттің мақсаты болуы мүмкін.

Аудитордың есебі ішкі аудиттің нәтижесі болып табылады. Ішкі бақылау, жарғы, корпоративтік стандарттар негізінде тексеру комиссиясы жүргізіледі. Тексеру комиссиясының есебі тексеру нәтижесі болып табылады.

Ішкі бақылау шектелуі мүмкін: - заңнаманың өзгеруі, экономикалық субъект басшылығының ықпал ету аясынан тыс жаңа жағдайлардың туындауы; — персоналдың сөз байласуын қоса алғанда, экономикалық субъект басшылығының немесе персоналының лауазымдық өкілеттіктерін асыра пайдалануы; - шешімдер қабылдау, шаруашылық өмір фактілерін жүзеге асыру, бухгалтерлік есеп жүргізу, оның ішінде бухгалтерлік (қаржылық) есептілікті жасау процесінде қателіктердің туындауы [2].

Ұйымның өзінде СВК болуының негізгі артықшылықтары ішкі бақылау кезінде шаруашылық жүргізуші субъектінің бухгалтерлік есебін ұйымдастырудың сапасын жақсартуға болатындығын қарастыруға болады; бұл бизнестің одан әрі дамуына оң әсер етеді және инвестицияларды немесе несиелерді тартуға көмектеседі.

Пайдаланылган әдебиеттер тізімі:

1. Кредитоспособность и ее оценка. Гребнева М.Е., Короткова Ю.А. Символ науки. — 2015. — № 5. — С. 98.
2. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия. Белозерова М.В., Гребнева М.Е. Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития // Материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, 2015. — С. 115.

УДК 331.108

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ

Собкина В.В., Ногойбаева А.М. – студенты группы УБ-21-1
Научный руководитель к.э.н., доцент Абжамилова А.Ш.
Кыргызско-Узбекский университет, г.Ош, Киргизия

Түйін: Персоналды жетілдіруу ұғымы көбінесе персоналды оқыту және біліктілігін арттыру ұғымымен теңестіріледі. Алайда, іс жүзінде персоналды жетілдіру ұғымы персоналды оқыту мен біліктілігін арттыруға қарағанда анағұрлым қабілетті.

Summary: The concept of personnel improvement is largely equated with the concept of training and advanced training of personnel. However, in fact, the concept of personnel improvement is more capacious than the training and professional development of personnel.

Совершенствование персонала-процесс, характеризующий состояние трудовых ресурсов компании. Совершенствование персонала достижение поставленных целей организации с применением производственных и непроизводственных методов, повышение квалификации и потенциала работающих и работающих в будущем работников. Для этого необходимо обеспечить необходимое количество и качество трудоспособных работников, их изъятие и вовлечение в работу, совершенствование знаний, навыков. Кроме того, необходимо наладить работоспособность и взаимоотношения сотрудников, улучшить карьеру сотрудников, а также подготовить резервы по руководящей и иной деятельности [1].

Основные этапы кадрового проектирования. Долгосрочную концепцию, ориентированную на будущее кадровой политики, можно реализовать с помощью кадрового проектирования. Такой подход к управлению персоналом позволяет согласовать и сбалансировать интересы работодателей и получателей работ. Цель кадрового проектирования определяется предоставлением рабочих мест в необходимом для людей объеме в нужное время, в соответствии с их способностями и склонностями и в соответствии с требованиями производства. Рабочие места должны предоставлять работающим, в отличие от производительности и мотивации, возможность рационально развивать свои возможности, обеспечивать эффективность труда и отвечать требованиям создания необходимых условий для человека, а также обеспечивать занятость.

Кадровое проектирование осуществляется для того, чтобы были реализованы интересы как организации, так и ее персонала. Для организации

очень важно принимать квалифицированный персонал в соответствии с необходимостью, чтобы он решал поставленные задачи в нужное время, в нужном месте, в необходимом объеме и в достижении целей организации. Он должен создавать условия для мотивации с максимальной производительностью и удовлетворенностью работой. Как известно, работников в первую очередь интересуют рабочие места с высокой и стабильной заработной платой, где созданы условия для развития их способностей. Одной из основных проблем кадрового проектирования является учет мнения всех работников организации. Следует иметь в виду, что кадровое проектирование эффективно только при включении организации в общий процесс проектирования [2].

Кадровое проектирование должно отвечать на следующие вопросы:

1) Сколько работников, какая у них квалификация, когда и где они будут нужны?

2) как можно без социального ущерба персоналу сократить их излишки и мобилизовать необходимое?

3) как привлекательно использовать персонал в соответствии с его возможностями?

4) Как добиться обеспечения развития персонала организации и поощрения их знаний в соответствии с требованиями производства для обеспечения новыми рабочими местами высокой квалификации?

5) какие затраты требуют запланированные кадровые мероприятия?

Процесс проектирования основывается на ряде таких принципов, как проектирование в целом, т. е. опирается на требования, которые необходимо учитывать при его выполнении. Сегодня наиболее важным является участие в проектных работах максимального количества сотрудников организации, на начальных этапах ее создания. При составлении социальных планов этот принцип должен обязательно выполняться, а в остальных случаях его применение благоприятно. Другим принципом проектирования персонала считается его непрерывность, основанная на этом, в соответствии с характером хозяйственной деятельности организации и тем, что сам персонал находится в постоянном движении. Принцип непрерывности требует, чтобы все планы строились с учетом перспектив, а также чтобы они легли в основу планов, которые будут строиться в будущем, а очередные планы основывались на предыдущих, чтобы учитывались результаты их выполнения, т. е. соблюдалась определенная очередность.

Важнейшим принципом проектирования считается экономичность, т. е. затраты на составление планов должны быть ниже результатов его выполнения. Еще одним принципом проектирования является создание необходимых условий для выполнения планов. При проектировании персонала применяются следующие методы: - балансовый (балансовый) подход основывается на взаимосвязи имеющихся в организации ресурсов и потребности в них в плановом периоде; - нормативный подход зависит от критерия затрат различных ресурсов на единицу основной продукции планового заказа в определенный период (в случае выдачи – рабочего времени и т.д.); - математико-

статистический подход - совместимые вычисления на основе различных моделей. Проектирование потребности в персонале является начальной стадией процесса кадрового проектирования. Она основывается на данных о конкретных и планируемых рабочих местах, плане проведения организационно-технических мероприятий, штатном расписании и планах замещения вакантных мест. В каждом конкретном случае необходимо участие руководителей этих отделов в определении потребности в персонале. На основании плана организации определяется величина потребности в персонале по количественному и качественному расчету, а будущая потребность в персонале и ее прогноз определяются путем сравнения чисел. Затем планируются мероприятия по достижению количественного и качественного соответствия или сохранению этого соответствия между будущим необходимым персоналом и количеством, определенным по его прогнозу [2].

Такие работы, как адаптация, обучение и повышение квалификации персонала, являются лишь частью совершенствования персонала. Работа по совершенствованию персонала начинается с найма и подбора персонала. Потому что они в большинстве работают с потребителями, пытаются найти людей, которые будут работать с потребителями и работать с коллективом. Создать такое качество совершенства становится все сложнее, в этом случае самой важной частью совершенствования считается умение правильно подбирать персонал. Однако новоиспеченный сотрудник лишь в редких случаях отвечает за полный объем рабочего места. В это время работнику предоставляются работы по другому требованию. Каждый раз сотрудник должен быть готов к выполнению поручений, данных руководителем в зависимости от его специфики, или другими сотрудниками подразделения. Поэтому недостающие знания, навыки или квалификацию можно дополнить профессиональным опытом на рабочем месте, обучением и повышением квалификации [3].

Каждый руководитель должен развивать и совершенствовать потенциал своих подчиненных. Ведь только руководитель может осознать необходимость повышения квалификации и потенциала персонала. Первым и самым действенным для работника тренером может стать его руководитель. Каждый руководитель должен поддерживать своих подчиненных, делиться своим мнением, помогать им в выполнении высокопрофессиональных задач. Многие другие компании могут удовлетворить свою потребность в персонале с помощью системно-профессионального обучения. Причина кроется в отсутствии на внешнем рынке количества и качества специалистов, удовлетворяющих их потребности. Кроме того, эти фирмы применяют следующие принципы кадровой политики, т. е. количество вакансий восполняется за счет своих сотрудников. Тем самым они позволяют сотрудникам расти, а затем стараются работать на сотруднике с максимальной отдачей и стараются создать в коллективе атмосферу, в которой они будут действовать. Как правило, новый вид деятельности затрудняется для работника, так как предъявляются повышенные требования, такие переходы связаны с

повышением профессионализма. В связи с этой ситуацией необходимо провести обучение для повышения квалификации работника. В результате проектирования потребности в персонале дополнительно к конкретному рабочему месту будет необходимо нанять еще и персонал, так как среди работающих сотрудников отсутствует человек, удовлетворяющий потребности организации и имеющий необходимую квалификационную степень. Количественный аспект потребности в персонале, т. е. восполнение вакантных мест внутренними резервами, не может быть решен, так как при заполнении вакансии работник оставляет за собой свободное место. Политика замещения освободившихся мест из числа своих сотрудников формирует последовательное движение, в конце концов, вакансия для нового сотрудника является рабочим местом по своей специальности.

Поэтому при отборе кандидатов из числа кандидатов, подавших заявление на вакансию, необходимо выбрать кандидата, который правильно отвечает требованиям, предъявляемым к вакансии. Для этого берутся показатели знаний, опыта и способностей кандидатов и сравниваются с заранее установленными показателями для требований к вакантной должности. В этом случае необходимо не допускать ошибок, так как трудно определить высокую квалификацию [3].

На практике используются следующие процедуры подбора персонала:

- анализ представленных в ходе обращения документов, таких как свидетельство о рождении, свидетельство о жизни, характеристика;
- анкетирование в процессе найма (в произвольной или заранее подготовленной форме);
- психологические тесты;
- использование методов оценки личности и назначение специально подготовленных наблюдателей в ходе оценки кандидатов.

В большинстве случаев в процессе отбора кандидатов проводится индивидуальное собеседование с кандидатами. Ход проведения такого интервью дает стремление к достижению следующих целей:

- работодатель и работник должны быть ознакомлены;
- кандидат должен иметь возможность четко представлять свои способности, знания и опыт и свои цели;
- работодатель должен четко объяснить кандидату требования к вакансии и цели совместной работы.

Если кандидат выбран, то будут предприняты следующие формальные шаги:

- получение разрешения руководителя отдела, работающего с персоналом, на трудоустройство претендента;
- получив разрешение отдела по работе с персоналом, претенденту необходимо получить от него предложение о заключении договора;
- после подписания контракта с кандидатом, остальные претенденты, подавшие заявку, могут быть отклонены.

Так, к работе по совершенствованию персонала относится работа по повышению их квалификации. Действует и деловая деятельность фирм с большим количеством квалифицированных специалистов.

Список использованной литературы:

1. Дурановская Г. Заработная плата// Журнал «Бухгалтерский иналоговый учет в Казахстане». - 2019. - №3. – С. 91-11.
2. Чарльз Вудраф раскрывает секреты мотивации// <http://www/hrzone.co.uk>. – 2012, ноябрь – 15.
3. Шекшня С.В. Управление персоналом современной организации. – М.: Издательство «Бизнес-школа «Интел-синтез», 2017. – 329 с.

ӘОЖ 372.8

ТАУАР САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ КӘСПОРЫН СТРАТЕГИЯСЫН ТАҢДАУ ШАРТТАРЫ

Суйндік Н.Ж. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Бүрлібай А.М., Мамыр Ғ.Б. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Суннатов Г.К. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Мырзалиева Г.А.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Предпринимательская деятельность наиболее эффективна, когда продукт, производимый компанией, или услуга, которую она предоставляет, находит спрос на рынке и приносит пользу для удовлетворения определенных потребностей клиентов, покупая этот продукт или услугу.

Summary: Entrepreneurial activity is effective when the product produced by the company or the service provided by it finds demand in the market, and the satisfaction of certain needs of consumers through the purchase of this product or service brings profit.

Тауар-нарықтық ұсыныстың негізгі элементі. Маркетинг жүйесінде өнім тұтынушылардың мақсатты тобының қажеттіліктерін барынша қамтамасыз ететін пайдалы қасиеттер жиынтығы ретінде қарастырылады. Нарықта ұсынылатын тауарларға материалдық Нысандар, қызметтер, тәжірибе, оқиғалар, суреттер, жеке тұлғалар, орындар, меншік объектілері, ұйымдар, Ақпарат және идеялар кіреді. Тұтынушы үшін өнімнің практикалық пайдалылығы атрибуттар жиынтығымен анықталады-осы объектінің маңызды ажырамас қасиеттері (атрибут термині пайда әкеледі) [1].

Тұтынушылар тауарларды пайда негізінде таңдайды. Міндет-өнімді әзірлеу кезінде кәсіпорынның сапасы, сенімділігі, технологиясы, шығындары, сайып келгенде, қажетті артықшылықтар мен қажеттіліктерді қанағаттандыру.

Маркетологтар тауарлардың тұтынушылық қасиеттерін, олардың тұтынушылық пайдалылығын бірқатар көрсеткіштермен анықтауды ұсынады:

- физикалық қасиеттер-өнімнің негізгі параметрлерін анықтайды;
- функционалдық қасиеттері - тұтыну затының оның нысаналы мақсатына сәйкестігін анықтайды;

– әлеуметтік мақсат (символдық қасиеттер) - тауар қасиеттерінің халықтың әртүрлі топтарының қажеттіліктеріне сәйкестігін сипаттайды;

- эргономикалық қасиеттері-негіздейді ыңғайлылығы мен жайлылық пайдалану кезінде тауарды оңтайландыру, физикалық және психикалық жүктемені адам өнімді пайдалану сәті;

- эстетикалық қасиеттері;

- экологиялық қасиеттері;

- гигиеналық қасиеттері;

- тауардың сенімділігі.

Өнімнің физикалық қасиеттеріне материалдық сипаттамалар жатады: пішіні, салмағы, көлемі, түсі, дәмі, иісі, беріктігі, сенімділігі, қызмет ету мерзімі, технологиялық параметрлері, өнім жасалған материал. Көбінесе өнімнің формасы технологиялық процеске немесе өнімнің функционалды мақсатына байланысты болады.

Өнімнің эстетикалық қасиеттері белгілі бір дәрежеде субъективті, олар тұтынушылық мәдениеттің деңгейіне, тарихи, ұлттық, жас ерекшеліктеріне, тәрбиесіне, өмір салтына байланысты. Бұл қасиеттерге мыналар жатады: өнімнің дизайны – сыртқы келбеті, оның эстетикалық жетілуі және тартымды көрінісі, сәндеу – көркемдік дизайн, өнімнің белгілі бір стильге, сәннің кез-келген бағытына сәйкес келуі, тұтынушылардың бір бөлігінің құмарлықтарын, сұлулығын, әсемдігін, безендірілуін және т. б.

Сол қасиеттер тобына эстетикамен тығыз байланысты Эргономика, яғни.өнімнің тұтынушыға жарамдылығы, пайдалану ыңғайлылығы және қауіпсіздігі. Өнімнің эргономикасы, сонымен қатар, тұтынушының оны пайдалану процесінде өнімді күту уақыты мен күрделілігіне байланысты. Өндіруші оның еңбек сыйымдылығының төмен деңгейін қамтамасыз етуге және өнімге күтім жасауды барынша жеңілдетуге тырысады.

Функционалды қасиеттер бір немесе бірнеше қажеттіліктерді қанағаттандыруды қамтамасыз етеді және өнімнің мақсатын, оның пайдалылығын көрсетеді. Осы қасиеттер үшін өнімді тұтынушы сатып алады. Өнім қаншалықты сәтті жасалса да, егер ол өзінің негізгі функциясын нашар орындаса, ол сұранысқа ие болмайды.

Өндіруші өнімге енгізген функционалды қасиеттерден айырмашылығы, символдық қасиеттер тұтынушының өзіне тән қасиеттерді білдіреді. Бұл сатып алушы үшін өнім шын мәнінде пайдалы тұтынушылық қасиеттерге ие болғандықтан емес, тұтынушыға белгілі бір әлеуметтік мәртебе беретіндіктен, өз көзіңізде немесе қоғамдық пікірде әлеуметтік иерархияда жоғары сатыға көтерілуге мүмкіндік беретіндіктен құнды. Басқаша айтқанда, өнім беделді құндылыққа ие, сатып алушының өзін-өзі көрсету және өзін-өзі бағалау қажеттілігін қанағаттандырады.

Экономикалық қасиеттер оның бағасын, үнемділігін қамтиды (мысалы, оны пайдалану кезіндегі әсер бірлігіне жұмсалатын энергия шығыны, ұқсас, бірақ аз өнімді өніммен салыстырғанда осы өнімді пайдалану кезінде уақытты үнемдеу).

Бәсекеге қабілеттілікті бағалау бәсекелес тауарларға қатысты "сапа/баға" көрсеткіштерін салыстыру негізінде жүргізіледі. Бәсекеге қабілеттілік деңгейінің жоғарылауы тұтынушылар үшін пайдалы тауарлардың қасиеттерін жақсарту және пайдалану шығындарын азайту бағытында дамуда. Неғұрлым егжей – тегжейлі бағалау үшін өнімнің көрсеткіштерін эталондық өніммен дәйекті салыстырудың индекс әдісі қолданылады.

Нарықтық ұсынысты қалыптастыру кезінде Ф. Котлер өнімнің бес деңгейін қарастыруды ұсынады. Жаңа деңгейге көшу тұтынушылар үшін өнімнің құнын арттыруды білдіреді, және олар бірге тұтынушылық құндылықтың иерархиясын құрайды. Оның негізгі негізі – негізгі пайда-Сатып алушы сатып алатын негізгі қызмет немесе артықшылық. Мысалы, қонақ үйде бола отырып, тұтынушы ақшасын "демалу және ұйықтау" үшін айырбастайды.

Тауардың екінші деңгейі оның негізгі (негізгі) пайдасына негізделеді және негізгі тауар деп аталады. Мысалы, қонақ үй бөлмесі үшін кереуеттің, ванна бөлмесінің, үстелдің, киім шкафының және дәретхананың болуын білдіреді [2].

Үшінші деңгей - бұл күтілетін өнім, яғни өндіруші дайындаған тауарды сатып алу кезінде тұтынушы күтетін қасиеттер мен шарттар жиынтығы. Мысалы, қонақ үй таза ыңғайлы төсек, жаңа Сүлгілер, жарық және салыстырмалы тыныштықты күтеді.

Төртінші деңгейде тұтынушының әдеттегі күтуінен асатын қосымша (жақсартылған) тауар қалыптасады. Мысалы, "көп жұлдызды" қонақ үй ванна бөлмесінің орнына джакузиді, қашықтан басқарылатын теледидарды, бөлмеге түскі ас жеткізуді ұсынады, ал арзан қонақ үйлер мен мотельдер негізгі тауарларды ("демалу және ұйқы") ұсынуға бағытталған.

Өнімнің бесінші деңгейі-болашақ толықтырулар мен қолданыстағы өнімнің өзгеруін білдіретін әлеуетті өнім. Бұл әлеуетті өнім деңгейінде компаниялар тұтынушыларды қанағаттандырудың және нарықтық ұсыныстарды жетілдірудің жаңа тәсілдерін іздейді.

Шынайы өмірде көптеген түрлі өнімдер бар. Нарықты зерттеумен айналысатын адамдардың жұмысын жеңілдету және сатып алушылар қажетті тауарларды сатып алуға қолайлы жағдай жасау үшін тауарлардың әртүрлі классификациясы жасалды.

Барлық тауарлар олардың мақсатын ескере отырып бөлінеді:

- жеке тұтыну тауарлары – тұтыну тауарлары) - өзінің жеке қажеттіліктерін қанағаттандыру, отбасында немесе үйде пайдалану үшін сатып алынатын тауарлар мен көрсетілетін қызметтер;

- өндірістік мақсаттағы тауарлар (өндіріс құралдары) – Өндірісте басқа тауарлар мен қызметтерді пайдалануға, кәсіпорынның шаруашылық қызметіне арналған.

Тұтыну тауарлары да, өндірістік мақсаттағы тауарлар да өз кезегінде жеке топтарға жіктелуі мүмкін.

Тұтыну сипатын және физикалық сипаттамалардың көрінісін ескере отырып, бөлуге болады:

- ұзақ пайдаланылатын тауарлар, яғни ұзақ уақыт бойы пайдаланылатын тауарлар (автомобильдер, электроника, станоктар, тоңазытқыштар және т. б.);

- қысқа мерзімді тауарлар бірден немесе бірнеше рет тұтынылатын тауарлар (тіс пастасы, сусындар, нан, сабын);

- қызметтер нақты қажеттіліктерді қанағаттандыруды қамтамасыз ететін кез-келген іс-шаралар, артықшылықтар немесе іс-әрекеттер, негізінен материалдық емес және меншікке байланысты емес (мысалы: шаштаразда шаш кию, дәрігердің кеңесі, университетте оқу).

Тұтыну тауарлары, әдетте, сатып алушылардың сатып алу кезіндегі мінез-құлқын ескере отырып жіктеледі. Бұл жағдайда мыналар бөлінеді:

- күнделікті тауарлар-бұл сатып алушы оларды таңдауда көп күш жұмсамай және басқа ұқсас тауарлармен (сабын, темекі, газет және т. б.) салыстырмай сатып алатын тауарлар;

- мұқият таңдалған тауарлар-бұл тұтынушы сатып алу процесінде жарамдылық, сапа, баға, дизайн (киім, жиһаз, тұрмыстық электр тауарлары)бойынша бір-бірімен салыстыратын тауарлар;

- беделді тауарлар-бұл тұтыну үшін сатып алушылардың едәуір бөлігі қосымша күш салуға дайын тауарлар (олар ерекше қасиеттерге ие немесе белгілі өндірушінің брендіне ие);

- пассивті сұранысқа ие тауарлар-бұл тұтынушы білетін, бірақ оларды сатып алу туралы ойламайтын тауарлар (олар күтпеген қажеттілік туындаған кезде сатып алынады немесе айтарлықтай маркетингтік күш жұмсалады, онсыз сату нақты болмайды). Мұндай тауарлар, атап айтқанда, қабірлер, қабірлер және т. б.

Күнделікті тауарлар өз кезегінде келесі топтарға бөлінеді:

- тұрақты сұранысқа ие негізгі тауарлар (нан, тіс пастасы, сүт);

- импульсті сатып алу тауарлары бұл алдын-ала жоспарлаусыз және іздеусіз сатып алынатын тауарлар (Сағыз, шоколад барлары).

Көптеген елдерде тұтынушылық тауарлардың жоғарыда аталған жіктелуі бөлшек сауда желісін құруда жиі қолданылады. Сондықтан, дүкеннің атауы бойынша сіз қандай тауарларды сатып алуға болатындығын анықтай аласыз. Тауарларды жіктеу кезінде әрқашан таңдалған жіктеуді іс жүзінде қолдану олар тағайындалған адамдардың қажеттіліктерін қанағаттандыратын тауарлардың таңдалған топтарының тұтынушылық қасиеттерін толық анықтауы керек екенін ескеру қажет. Тауардың белгілі бір түрінің нарықта пайда болуынан бастап одан жойылғанға дейінгі кезеңі тауардың өмірлік циклі (ЖНТ) деп аталады. Ол төрт-алты кезеңнен тұрады. ЖЦТ ерекшеліктері-әр кезеңнің ұзақтығы белгілі бір нақты мерзімдерге ие; кезеңдердің реттілігі.

Компания өнім үшін нарықта бейімделудің келесі кезеңдері бар: хабардарлық; қызығушылық; бағалау; тестілеу; тану. Бар екендігін ескере отырып, мұндай сатыларын, фирма шықпай жатып, өзінің тауары нарыққа тырысады оның берсін сондықтан, меніңше, ол сәйкес барлық сұрау салулары әлеуетті сатып алушылар. Өнім олардың қарауына жіберіледі, егер ол сатып алушылардың белгілі бір қажеттіліктерін шынымен қанағаттандырса, онда оған

қажеттілік пайда болады және оны сату қамтамасыз етіледі. Өнімнің сапасын жақсарту және оның ассортименттік позицияларының санын кеңейту, сондай-ақ тарату жүйесін жетілдіру арқылы компания тауарларды сатудың өсуін қамтамасыз етеді. Сонымен қатар, өнімнің бағасы, әдетте, өте жоғары болып қалады. Компания сатылымның аздығына және бөлу саясатын жүргізуге үлкен шығындарға байланысты шығынға ұшырайды немесе аз пайда алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Стратегический менеджмент / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – Новосибирск: изд-во НГТУ, 2018. – 269 с.
2. Стратегическое планирование / Под ред. Э.А. Уткина. — 3-е изд., испр. — М.: Ассоциация авторов и издателей «Тандем»; Изд-во ЭКМОС, 2017. — 516 с.

ӘОЖ 372.8

"ИМИДЖ" ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰЙЫМДАҒЫ РӨЛІ

Талпбай Ж.Т. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Каримтаева К.С., Нұрсеитова Ә.М. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Бикметова Л.Р. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Байкенжеева Д.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Понятие "Имидж" известно не только в деловом мире бизнеса, но и активно используется для успешного достижения деловых целей и стремительного прогресса в деятельности. С этой концепцией начали активно работать иностранные экономисты, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Summary: The concept of "image" is not only known in the business world of business, but is also actively used for the successful achievement of business goals and rapid progress in activities. With this concept, foreign economists engaged in entrepreneurial activity began to actively work from a practical point of view.

Имидж ұғымы ғылыми қолданысқа ХХ ғасырдың 60-жылдарының басында ғана енгізілді. Имидж латынның "imago" сөзінен шыққан - басқа лексемамен байланысты имидж - imitari, яғни.еліктеу. Вебстердің түсіндірме сөздігі осы Тұжырымдаманың келесі анықтамасын береді: имидж - белгілі бір объектінің сыртқы формасын жасанды түрде еліктеу немесе ұсыну. Имидж дегеніміз-белгілі бір құндылық сипаттамаларын бөліп көрсететін, көпшілікке танымал болу, жарнама және т.б. үшін біреуге эмоционалды-психологиялық әсер етуге арналған кез-келген адамның, ұйымның, құбылыстың, объектінің мақсатты түрде қалыптасқан бейнесі, бұл материалдық және моральдық артықшылықтар алуға, жетістікке жетуге мүмкіндік береді.

Қоғамдық санада имидж идеясы кез-келген ұйым қызметінің сәттілігі байланысты болатын белгілі бір құндылық ретінде барған сайын нығайып келеді. Бұл ұғым бұқаралық ақпарат құралдарында, Маркетинг, жарнама және қоғаммен байланыс жүйесінде белсенді қолданылады. Имидж адам, адамдар тобы немесе ұйым (мысалы, әртістің, Үкімет мүшелерінің имиджі) және

олардың қызметінің нәтижелері (көзқарастар, теориялар және т.б.) сияқты әлеуметтік шындықтарға жатады [1].

Жеке тұлғаның имиджі (саясатта, шоу-бизнесіте), компанияның, ұйымның имиджі, қаланың, аймақтың имиджі және т. б.

Әлеуметтану тұрғысынан имидж-бұл адамның басқаларға қатысты қиялдағы позициясы. Белгілі бір дәрежеде имидж әлеуметтік стереотип ұғымына жақын. Рас, стереотип көбінесе өздігінен қалыптасады. Батыс елдеріндегі имидж мәселесі (негізінен АҚШ-та) 1950 жылдардан бастап өзекті бола бастады. XX ғасырдың 60-жылдарында Америка мен Еуропада имидж туралы тарихи, әлеуметтанулық, философиялық және психологиялық зерттеулер санының өсуі байқалды. 80-жылдардың аяғына дейін отандық ғылымда насихаттау психологиясы, бұқаралық коммуникация, әлеуметтік таным аясында жақын бағыттағы зерттеулер жүргізілді. Жеке және қоғамдық сананы зерттеу үлкен көлемге ие болды. Жалпы, отандық ғылыми ой біз үшін жаңа емес, өзекті проблемаға айналған имиджді жемісті зерттеу үшін маңызды негізге ие.

Осылайша, барлық анықтамалар мен тұжырымдарды салыстыра отырып, ұйымның имиджі - бұл стереотип сипаты бар ұйымның мақсатты түрде тұжырымдалған бейнесі, адамдардың жаппай санасында қалыптасатын және нақты идеямен байланысты болатын бірлестіктер мен әсерлердің жиынтығы деген қорытындыға келуге болады.

Имидж имидждік құралдармен қалыптасатын және тұтынушылардың санасында маркетингтік және ұйымдастырушылық байланыстар арқылы қалыптасатын ұйымның тұтас бейнесі ретінде қарастырылады. Имидж реципиентті өнімді/қызметті сатып алуға итермелейді және тұтыну нарығында ұйымның қажетті бәсекелестік артықшылықтарын қамтамасыз етеді.

Маркетингте Имидж анықтамасы бар, оған сәйкес "имидж (image - образ, имидж, айнадағы көрініс) - бұл Имидж, бедел, көпшіліктің, тұтынушылар мен клиенттердің ұйымның беделі, оның өнімдері мен қызметтері, басшылардың беделі туралы пікірі".

Сонымен қатар, брендтің имиджі, ұйымның имиджі, өнімнің өзіндік ерекшеліктері бар. Компанияның имиджі компанияның эмоционалды боялған бейнесі ретінде анықталады, көбінесе саналы түрде қалыптасады, мақсатты түрде берілген сипаттамаларға ие және қоғамның белгілі бір топтарына белгілі бір психологиялық әсер етуге арналған.

Осылайша, барлық анықтамалар мен тұжырымдарды салыстыра отырып, ұйымның имиджі - бұл стереотип сипаты бар ұйымның мақсатты түрде тұжырымдалған бейнесі, адамдардың жаппай санасында қалыптасатын және нақты идеямен байланысты болатын бірлестіктер мен әсерлердің жиынтығы деген қорытындыға келуге болады.

Имидж имидждік құралдармен қалыптасатын және тұтынушылардың санасында маркетингтік және ұйымдастырушылық байланыстар арқылы қалыптасатын ұйымның тұтас бейнесі ретінде қарастырылады. Имидж

реципиентті өнімді/қызметті сатып алуға итермелейді және тұтыну нарығында ұйымның қажетті бәсекелестік артықшылықтарын қамтамасыз етеді.

Маркетингте Имидж анықтамасы бар, оған сәйкес "имидж (image - образ, имидж, айнадағы көрініс) - бұл Имидж, бедел, көпшіліктің, тұтынушылар мен клиенттердің ұйымның беделі, оның өнімдері мен қызметтері, басшылардың беделі туралы пікірі".

Сонымен қатар, брендтің имиджі, ұйымның имиджі, өнімнің өзіндік ерекшеліктері бар. Компанияның имиджі компанияның эмоционалды боялған бейнесі ретінде анықталады, көбінесе саналы түрде қалыптасады, мақсатты түрде берілген сипаттамаларға ие және қоғамның белгілі бір топтарына белгілі бір психологиялық әсер етуге арналған.

Бүгінгі таңда корпоративтік мәдениет адамдардың әлеуетті қабілеттерін анықтауға және оларды біріктіруге ғана емес, сонымен қатар ұйымға сыртқы ортадағы өзгерістерге ауыртпалықсыз бейімделуге, сондай-ақ компанияның бәсекеге қабілетті имиджін қалыптастыруға мүмкіндік беретін қуатты басқару құралы болып табылады.

Корпоративтік мәдениет-бұл материалдық және рухани құндылықтар жүйесі, бір-бірімен өзара әрекеттесетін, ұйым мүшелері қабылдайтын және адамдарға олардың мінез-құлқы мен іс-әрекеттеріне бағыт беретін көріністер. Корпоративтік мәдениетті қалыптастыру-ұзақ және күрделі процесс. С. В. Иванова, "корпоративтік мәдениет: дәстүрлер және қазіргі заман" мақаласының авторы, оның келесі кезеңдерін анықтайды:

- ұйымның миссиясын, негізгі құндылықтарын анықтау;
- ұйым мүшелерінің мінез-құлық стандарттарын қалыптастыру;
- ұйым дәстүрлерін қалыптастыру;
- символизмді дамыту.

Барлық осы қадамдар мен олардың нәтижелері өте ыңғайлы және корпоративті Нұсқаулық сияқты құжатта сипатталған. Бұл құжат әсіресе жұмысқа қабылдау және жаңа қызметкерлерді бейімдеу жағдайларында пайдалы және әлеуетті қызметкердің ұйымның құндылықтарымен қаншалықты бөлісетінін бірден түсінуге мүмкіндік береді.

Корпоративтік мәдениетті қалыптастыру көздері:

1) жеке құндылықтар жүйесі және оларды іске асырудың жеке өзіндік тәсілдері;

2) кейбір құндылықтарды, соның ішінде кәсіпорын басшыларының жеке құндылықтарын объективті түрде жүзеге асыратын қызметті ұйымдастырудың тәсілдері, нысандары мен құрылымы;

3) стихиялық қалыптасқан топшілік құндылықтар жүйесін көрсететін қызметкердің ұжымдағы мінез-құлқының оңтайлы және жол берілетін моделі туралы түсінік [2].

Имидж қоғамның әртүрлі топтары үшін әр түрлі қалыптасады, өйткені бұл топтардың кәсіпорынға қатысты қалаған мінез-құлқы әртүрлі болуы мүмкін. Басқаша айтқанда, бір кәсіпорынды тұтынушылар, инвесторлар, мемлекеттік органдар, жергілікті және халықаралық қоғамдастық әртүрлі

қабылдауы мүмкін. Сонымен қатар, қызметкерлердің өз кәсіпорны және оның басшылығы туралы түсінігі бар. Осылайша, кәсіпорынның бірнеше имиджі бар екенін атап өтуге болады: қоғамның әр тобы үшін ол әр түрлі. Әр түрлі қоғамдық топтарға тән кәсіпорын туралы идеялардың синтезі кәсіпорын туралы оның корпоративті имиджі деп аталатын жалпы және кең көзқарасты қалыптастырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Коргова, М. А. Менеджмент. История менеджмента: учебное пособие для среднего профессионального образования / М. А. Коргова, А. М. Салогуб. – 2-е изд., испр. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2021. – 166 с.

2. Коротков, Э. М. Менеджмент: учебник для среднего профессионального образования / Э. М. Коротков. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2020. – 566 с.

ӘОЖ 657.01

КӘСІПОРЫННЫҢ ЕСЕП САЯСАТЫН ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ БЕКІТУ ТӘРТІБІ

Ташаева (Бердибаева) С.Б., Дүйсенбек М.Н. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Торбай Ә.С. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Махмут Б.Р. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Учетная политика относится к конкретным принципам, основам, правилам, правилам и практике, принятым индивидуальным предпринимателем или организацией к применению для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности в соответствии с требованиями законодательства РК О бухгалтерском учете и финансовой отчетности, МСФО, МСФО и Типового плана счетов бухгалтерского учета. потребности и особенности деятельности.

Summary: Accounting policy refers to the specific principles, grounds, rules, principles and practices adopted by an individual entrepreneur or organization for accounting and preparation of financial statements in accordance with the requirements of the legislation of the Republic of Kazakhstan on accounting and financial reporting, IFRS, IFRS for SMEs and the standard plan of accounting accounts. needs and features of the activity.

Ұйымның есеп саясатын ұйымның Бас бухгалтері (бухгалтері) қалыптастырады және ұйымның басшысы бекітеді. Ұйымда қабылданған есеп саясатына қойылатын негізгі талап оның Қазақстан Республикасының қабылданған нормативтік актілеріне қайшы келмеуі болып табылады [1].

Есеп саясатында мыналар бекітіледі:

- ұйым таңдаған есепке алу және есепке алу объектілерін бағалау нұсқалары;

- есеп пен есептіліктің уақтылығы мен толықтығы талаптарына сәйкес бухгалтерлік есепті жүргізу үшін қажетті синтетикалық және талдамалық шоттардан тұратын бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспары;

- бастапқы есепке алу құжаттарының үлгі нысандары көзделмеген шаруашылық қызмет фактілерін ресімдеу үшін қолданылатын бастапқы есепке алу құжаттарының нысандары, сондай-ақ ішкі бухгалтерлік есептілікке арналған құжаттардың нысандары;

- ұйымның активтері мен міндеттемелеріне түгендеу жүргізу тәртібі;
- активтер мен міндеттемелерді бағалау әдістері;
- құжат айналымы ережелері және есептік ақпаратты өңдеу технологиясы;
- шаруашылық операцияларды бақылау тәртібі;
- бухгалтерлік есепті ұйымдастыруға қажетті басқа шешімдер.

Қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету үшін ұйым өндіріс шығындарының есебін құру бөлігінде есеп саясатын таңдайды. Осы немесе басқа нұсқаны таңдау бірқатар факторларға байланысты, олардың ішіндегі ең бастысы-қызмет ерекшелігі, ұйымдастырушылық құрылыс, Технологиялық және басқару құрылымы.

Өнімнің өзіндік құнын қалыптастыру тұрғысынан өндіріс шығындарын есепке алудың екі негізгі схемасы рұқсат етіледі. Отандық бухгалтерлік есеп үшін дәстүрлі схема шығындарды тікелей және жанама деп бөледі және өнімнің толық құнын есептейді [2].

Екінші схема шығындарды шартты-ауыспалы және шартты-тұрақтыға бөлуге, қысқартылған (ішінара) өндірістік өзіндік құнды есептеуге және шартты-тұрақты шығындарды олар туындаған есепті кезеңде кірістерді азайтуға есептен шығаруға негізделеді.

Шығарылған өнімді есепке алу әдісіне байланысты белгіленген схемалардың әрқайсысы екі нұсқада жүзеге асырылуы мүмкін: өнім шығаруды бөлек ескере отырып және онсыз. Осылайша, өндіріс шығындарының есебін құрудың төрт нұсқасын қолданудың түбегейлі ықтималдығы туралы айтуға болады.

Сонымен қатар, ұйым әрқайсысы үшін салыстырмалы түрде тәуелсіз шоттар жүйесін ұсына отырып, өндірістік есепті қаржыдан бөлуге мүмкіндігі бар.

Бухгалтерлік есеп әдістерін таңдауға әсер етеді:

- құқықтық және ұйымдастыру-экономикалық мәртебесі (меншік нысаны, сала және қызмет түрі, ұйымдастыру-құқықтық нысаны, ұйымның мөлшері);
- қызмет ерекшеліктері (өндірістік, коммерциялық, қаржылық, басқарушылық);
- кәсіпкерліктің ағымдағы және ұзақ мерзімді мақсаттары (қосымша қаржы ресурстарын тарту, инвестициялық бағдарламаларды жүзеге асыру, нарықтағы бәсекелестік позицияларды нығайту және т. б.);
- шаруашылық жағдай (нарық инфрақұрылымының дамуы, заңнаманың жай-күйі, инвестициялық ахуалдың қолайлылығы және т. б.);
- кадрлық қамтамасыз ету (персоналдың біліктілік деңгейі, оның алдында тұрған міндеттерді түсіну дәрежесі және т.б.).

Ұйымның есеп саясатын қалыптастыру кезінде келесі талаптар мен ережелерді сақтау қажет:

- ұйым Қазақстан Республикасындағы бухгалтерлік есеп жөніндегі заңнама мен нормативтік актілерде рұқсат етілген бірнеше есептің біреуін ғана таңдауы тиіс. Егер нақты мәселе бойынша нормативтік құжаттарда бухгалтерлік есепті жүргізу тәсілдері белгіленбесе, онда есеп саясатын қалыптастыру кезінде ұйым бухгалтерлік есеп жөніндегі ережелерді негізге ала отырып, тиісті тәсілді дербес әзірлейді;

- есепке алуды жүргізудің таңдалған тәсілін ұйым орналасқан жеріне және жұмыс істеуіне қарамастан, оның барлық құрылымдық бөлімшелерінде белгілеуі тиіс. Бұл өкілдіктер, филиалдар, филиалдар бас ұйым белгілеген есеп саясатын ұстануы керек дегенді білдіреді;

- бухгалтерлік есепті жүргізу кезінде ұйым мыналарды қамтамасыз етуі тиіс: есепті кезең ішінде жекелеген шаруашылық операцияларын көрсетудің қабылданған Есеп саясатын (есеп жүргізу әдістерін) және заңнамада белгіленген ережелер мен шаруашылық жүргізу шарттарын негізге ала отырып айқындалатын мүлікті бағалауды сақтау. Демек, қабылданған ережелер ұзақ (кем дегенде бір жыл) мерзімге белгіленуі керек және ешқандай жағдайда есепті жыл ішінде өзгеруі мүмкін емес;

- бұл ережелер тиісті ішкі құжатпен бекітілуі керек (Есеп саясаты туралы ережені бекітетін ұйым басшысының бұйрығымен);

- ұйым белгіленген бухгалтерлік есеп ережелеріне сүйене отырып, объектілер туралы сенімді ақпарат қалыптастыра алмаған жағдайда, бұл (тиісті негіздемемен) түсіндірме жазбада көрсетілуі тиіс.

Бухгалтерлік есептің нақты нұсқасын таңдау оның ұйымның қызметі үшін пайдасына сәйкес анықталуы керек, сонымен бірге бухгалтерлік жұмыстың көлемін ескере отырып (ұтымдылық талабы - экономикалық қызметтің шарттары мен ұйымның көлеміне негізделген бухгалтерлік есепті ұтымды жүргізу).

Ұйым есеп саясатын қалыптастыру кезінде бухгалтерлік есепті мүдделі пайдаланушылардың бағалауына және шешім қабылдауына елеулі әсер ететін бухгалтерлік есептің қабылданған тәсілдерін ашуға тиіс.

Бухгалтерлік есепті жүргізу тәсілдері маңызды деп танылады, оларды қолдану туралы білместен, мүдделі пайдаланушылар ұйымның қаржылық жағдайын, ақша қаражатының қозғалысын немесе қаржылық нәтижелерін дұрыс бағалау мүмкін емес. Бухгалтерлік есепті жүргізудің Елеулі тәсілдері ұйымның есепті жылдағы бухгалтерлік қаржылық есептілігінің құрамына кіретін түсіндірме жазбада ашылуға жатады.

Бухгалтерлік қаржылық есептілікті қалыптастырудағы маңыздылық көрсеткішті бағалауға, оның сипатына, пайда болуының нақты жағдайларына байланысты. Ұйым есепті жыл үшін тиісті деректердің жалпы қорытындысына қатынасы кемінде 5% - ды құрайтын сома Елеулі деп танылған кезде шешім қабылдай алады.

Қаржылық есептілікті жасаудың мақсаты-пайдаланушыларға кәсіпорынның қаржылық жағдайы туралы дұрыс және уақтылы ақпарат беру, есепті кезеңде жүргізілген шаруашылық операциялардың сипаттамасы.

ХҚЕС айқындаған тәртіпке сәйкес келмейтін есепке алу тәртібі қолданылатын есепке алу саясатын ашумен де, түсіндірме жазбамен де түзетілмейді.

Кәсіпорын басшылығы стандарт талаптарына сәйкестік жаңылыстыратын болады деген қорытындыға келген, сондықтан сенімді ұсынуға қол жеткізу үшін қандай да бір талаптан ауытқу қажет болған жағдайларда, кәсіпорын қаржылық есептілікке қосымшада мыналарды көрсетеді::

- басшылық қаржылық есептілік кәсіпорынның қаржылық жағдайын, қызметінің қаржылық нәтижелерін және ақша қозғалысын дұрыс көрсетеді деген қорытындыға келгені туралы факт;

-сенімді ұсынуға қол жеткізу мақсатында қандай да бір стандарттан ауытқуды қоспағанда, қаржылық есептіліктің барлық елеулі аспектілерде қолданылатын халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына сәйкес келуі фактісі; стандартта талап етілетін есепке алу тәртібін, есепке алудың осындай тәртібін енгізу себептерін қоса алғанда, кәсіпорын шегінген Стандарт, шегіну сипаты жаңылысу және қабылданған есепке алу тәртібі;

- ауытқудың кәсіпорынның таза кірісіне немесе шығынына, оның активтеріне, міндеттемелеріне, капиталына және берілген кезеңдердің әрқайсысында ақша қаражатының қозғалысына қаржылық әсері.

Кәсіпорын қаржылық есептілікті жасайды және Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарына сәйкес қызметке талдау жүргізеді. есеп есептілік құны амортизация [3].

Қаржылық есептілік Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі бекіткен нысандардан тұрады, оның ішінде:

- Бухгалтерлік баланс;
- Кірістер мен шығындар туралы есеп;
- Ақша қозғалысы туралы есеп;
- Меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп;
- есеп саясаты туралы ақпарат және ескертулер.

Бухгалтерлік баланс белгілі бір сәттегі қаржылық жағдайды сипаттайды. Кәсіпорын қысқа мерзімді (айналым) және ұзақ мерзімді активтер мен міндеттемелерді бухгалтерлік баланстың өзінде жеке жіктеу ретінде ұсынады.

Кірістер мен шығындар туралы есеп белгілі бір кезеңдегі кәсіпорын қызметінің тиімділігін көрсетеді.

Кірістер мен шығындар туралы есепте ұсынылуға жататын ақпарат пайда мен шығындар туралы есеп нысанын (қаржылық есептілікке №2 нысан) қолданады.

Қосымша баптар мен аралық сомалар кәсіпорын қызметінің қаржылық нәтижелерін дұрыс ұсыну үшін осындай ұсыну қажет болған кезде немесе бухгалтерлік есептің халықаралық стандарты талап еткен кезде пайда мен шығындар туралы есепте ұсынылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Антони Р. Основы бухгалтерского учета. Пер. с англ. - М.; СП "Триада" совместно с центром внедрения рыночных отношений корпорации "Монтажспецстрой", 2018.

2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер: с англ. /Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.Н. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2012.

3. Бухгалтерский анализ: Пер, с англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2019

ӘОЖ 657.2

БАСҚАРУ ЕСЕБІН БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАБЫЛДАУДА ПАЙДАЛАНУ

Тлепова З.Ж. – УА-2111 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Актуальность работы определяется тем фактом, что в современном мире процесс управления организацией с каждым годом все усложняется. Это обусловлено развитием рыночных отношений, значительного увеличения конкуренции и огромного потока информации, который необходимо эффективно обработать для принятия управленческих решений. Положительная тенденция развития предприятия в полной мере зависит от осуществления учета, от структуры предприятия, от выбора классификации объектов управления.

Summary: The relevance of the work is determined by the fact that in the modern world the process of managing an organization is becoming more complicated every year. This is due to the development of market relations, a significant increase in competition and a huge flow of information that needs to be processed effectively for management decisions. The positive trend in the development of the enterprise fully depends on the implementation of accounting, on the structure of the enterprise, on the choice of classification of management objects.

Есеп саясаты кез-келген кәсіпорында заңды тіркелгеннен кейін бірден қалыптасады және бекітіледі. Осы құжат негізінде ұйым кәсіпорындағы барлық нысандарды есепке алу процесін жасайды. Қазақстан Республикасының заңнамасын және салалық стандарттарды басшылыққа ала отырып, компания өзінің есеп саясатын дербес әзірлейді [1].

Бухгалтерлік есеп әдістері негізінде бухгалтерлік есептің нақты объектісіне қатысты есеп саясаты қалыптастырылады.

Бас бухгалтер немесе ұйымның есеп саясатын қалыптастыруға жауапты басқа тұлға Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес және кәсіпорын басшысы бекіткен кезде басқарушылық есепке жауапты болады және оны барлық бөлімшелер қолданады.

Ол сондай-ақ бекітіледі

- шоттардың жұмыс жоспарының құрылымы;
- бухгалтерлік есепті жүргізу үшін барлық қажетті құжаттардың бланкілері;
- мүлікке түгендеу жүргізу;
- мүлікті бағалау кезінде қандай әдістер қолданылады;
- құжат айналымы және ақпаратты өңдеу әдістері;
- бухгалтерлік есептің дұрыс жүргізілуін бақылау.

Есеп саясаты жыл сайын қолданылады, белгілі бір жағдайларды қоспағанда, жылдың ортасында есеп саясатына өзгерістер енгізуге тыйым

салынады: егер заңнамаға бухгалтерлік есеп ережелеріне немесе осы мәселеге қатысты басқа аспектілерге қатысты өзгерістер енгізілсе; егер осы есеп аясында алынған ақпараттың сапасын жақсартатын жаңа Бухгалтерлік есеп әдісі әзірленсе; ұйымның қызмет ету шарттары күрт өзгерді.

Бухгалтерлік есепті жарияламас бұрын, жаңадан құрылған кәсіпорындар өздері таңдаған есеп саясатын жариялауға міндетті және оны мемлекеттік тіркеуден кейін кем дегенде 90 күн өткен соң жасайды. Бухгалтерлік есептілікке түсіндірме жазбада ұйымның қолданылатын есеп саясаты қамтылады. Егер есеп саясатында өткен жылмен салыстырғанда өзгерістер болмаса, онда сіз ұйымның есеп саясатын түсіндірме бухгалтерлік жазбада ұсына алмайсыз. Ұйым есеп саясатын әзірлеу және қалыптастыру кезінде негізгі болжамдарды қатаң сақтаған жағдайда көрсетпеуге болады. Бірақ ұйым ерекше жағдайларда негізгі болжамдарды ұстанбаған жағдайда, бұл факт себептерді түсіндірумен құжатталуы керек.

Есеп саясатының алдын-ала анықталуы бухгалтерлік есептің көптеген түрлерінің болуын сипаттайды, мысалы: статистикалық, қаржылық, салықтық, бухгалтерлік және т.б. бухгалтерлік есептің бұл түрлері бухгалтерлік ақпаратты пайдаланушылардың үлкен тобының мүдделерін қанағаттандыруға, ақпарат пен қажетті деректердің толық спектрін ұсынуға арналған.

Сонымен қатар, есепті пайдаланушылардың ғана емес, сонымен қатар оны жасаушылардың да мүдделері маңызды фактор болып табылады. Салықтарды азайту салық есебіне қатысты есеп саясатының негізгі мақсаттарының бірі болып табылады және қаржылық есепке қатысты өтімділік, кірістілік және тұрақтылық сияқты қаржылық сипаттамаларды бақылау кәсіпорынның банктер, инвесторлар, контрагенттер үшін тартымдылығын арттырады делік. Бұдан шығатыны, кәсіпорынды тиімді басқаруға қол жеткізу үшін қаржылық, өндірістік және маркетингтік саясатты және, әрине, кәсіпорынды басқарудың бірыңғай құрылымы ретінде қарастырылатын есеп саясатын дұрыс жоспарлау қажет. Бұл стратегиялар ортақ мақсатпен біріктірілген-бұл кәсіпорынның неғұрлым тиімді және пайдалы қызметіне қол жеткізу.

Есеп саясатын қалыптастыру екі негізгі аспектке дейін азаяды: әдіснамалық және ұйымдастырушылық.

Әдіснамалық аспект бухгалтерлік есептегі ақпараттың жіктелуіне әсер етеді, мысалы, өндірістік және экономикалық қызмет және кәсіпорынның қаржылық қызметі. Іс жүзінде бұл әр түрлі бухгалтерлік жазбалармен және әртүрлі бағалауды ұсынумен бірдей Экономикалық қызмет фактілерін көрсету түрлерінде ескеріледі. Кәсіпорынның бухгалтерлік есебін басқару және ұйымдастыру ұйымдастыру аспектісін бақылайды [9].

Есеп саясатының әртүрлі түрлері шығындарды бөлу мен бағалаудың әртүрлі нұсқаларына байланысты әдіснамалық деңгейде сипатталады. Бағалауға келетін болсақ, оны жалпы қабылданған анықтамада да, топтау немесе қайта бөлу нәтижесінде пайда болған құндылықты бағалау, яғни "екінші бағалау" деп ажырату керек. Іс жүзінде бұл материалдық активтерді есептен шығару әдісін,

FIFO, басқа әдісті қолдану кезінде ескеріледі, әдісті таңдау баланс активіндегі қорлардың құнына әсер етеді; негізгі құралдарды амортизациялау әдісіне ұқсас, әртүрлі әдістер негізгі құралдардың қалдық құнына әсер етеді.

Кәсіпорынды құру кезінде ол бухгалтерлік есепті қамтитын есеп саясатын құрылымдау кезінде қабылданған шешімдерді ашуға жауап береді, есеп саясатын қалыптастыру мүдделі пайдаланушының шешім қабылдауына және бухгалтерлік ақпаратты бағалауға айтарлықтай әсер етеді. Бухгалтерлік есеп әдістері үй фактілерін топтау және бағалау әдістерінен тұрады. қызметі, активтердің құнын төмендету, құжаттарды басқару, бухгалтерлік шоттарды пайдалану әдістері, есепке алу тіркелімдерін түгендеу, жүйелеу, ақпаратты өңдеу және басқа да тиісті әдістер мен тәсілдер [2].

Басқарушылық есеп жүйесін құрудың тұжырымдамалық негіздері мен принциптерін анықтау осы Тұжырымдаманың екі тәсіліне байланысты. Бірінші тәсілде басқарушылық есеп көшбасшылықты ақпараттық қолдауға және нақты басқарушылық шешім қабылдауға бағытталған шығындар, шығындар және өнімнің өзіндік құны туралы Бухгалтерлік деректерді жинау және түсіндіру жүйесі ретінде қарастырылады (деректердің нормативтік сипатына және оларды "сыртқы" есептілік көрсеткіштерін есептеу үшін пайдалануға көп көңіл бөлінеді). Екінші тәсіл басқарушылық есептің негізгі міндеті басқару шешімдерін қабылдау үшін мүдделі ішкі пайдаланушылардың ақпараттық қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады. Зерттеу көрсеткендей, Басқару есебі кәсіпорынның шығындары туралы ақпаратты жинау және талдау жүйесі ретінде ғана емес, сонымен қатар бюджеттеу жүйесін құру, яғни кәсіпорынның кірістері мен шығыстарын жоспарлау, сондай-ақ оның бөлімшелерінің қызметін бағалау жүйесі ретінде анықталады. Сонымен қатар, Басқару есебін ұйымдастырудың әдістемесі мен технологиясы кәсіпорын алдында тұрған басқару міндеттеріне тікелей байланысты.

Басқарушылық есепке алу әдістемесі басқаруға қатысты ақпарат алу үшін басқарушылық есепке алудың таңдалған әдістерін қолдана отырып жүзеге асырылатын нақты есепке алу рәсімдерін зерттеу және одан әрі жетілдіру мақсаттарына қызмет етеді және басқарушылық есепке алуды, формальды сапалық және сандық сипаттамаларды енгізу мақсаттарына негізделген. Басқару есебін ұйымдастыру оның мақсатты бағытын анықтайтын принциптерге негізделген – берілген сапалық және сандық сипаттамалары бар Менеджмент үшін бухгалтерлік ақпарат алу және басқару есебінің принциптері.

Басқару есебі мен өндірісті басқарудың функциялары, мақсаттары мен міндеттерінің ортақтығына сүйене отырып, басқару есебінің мәні күрделі Ұйымдық құрылым ретінде ауылшаруашылық ұйымының бизнес-стратегиясымен анықталған мақсаттарға қол жеткізуге бағытталған бухгалтерлік есеп пен өндірісті басқару функцияларын біріктіру болып табылады [3].

Басқару есебі-бұл бюджеттеу жүйесі мен бухгалтерлік есеп процесі арқылы жоспарлау арасындағы байланыс. Басқару ақпараты басшылыққа оңтайлы шешімдер қабылдауға және олардың экономикалық салдарын

есептеуге көмектесуге арналған. Демек, өнім өндірісін басқарудың тиімділігі қойылған нәтижелерге қол жеткізуге бағытталған басқарушылық шешімдерді іске асырудың ғылыми негізделген тәсілдерін әзірлеуге мүмкіндік беретін толық ақпараттық-аналитикалық базаның болуына байланысты: өнімнің өзіндік құнын төмендету және жоғары сапалы өнім шығаруды арттыру.

Егер біз басқарушылық есептің функцияларын 2 топқа бөлсек (біріншісі ақпараттық ағындардың қалыптасуын қамтамасыз етеді, ал екіншісі олардың мазмұнын анықтайды), онда басқарушылық есептің функциялары мен өндірістің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің кешенді жүйесі арасында байланыс бар, бұл басқарушылық есепті өндірісті басқарудың бухгалтерлік және аналитикалық қолдауы ретінде орналастыруға мүмкіндік береді.

Өндірістік шығындарды басқару есебін ұйымдастырған кезде, ең алдымен, өндірісті басқаруға арналған шығындарды қалыптастырудың заманауи жүйесін құру және өндірістік шығындар деңгейін бақылау проблемалары туындайды. Шығындарды жіктеу және топтау және шығындарды есепке алудың қолданылатын әдістері бухгалтерлік және басқарушылық аспектілерді біріктіруі керек, олар үшін толық және ішінара құнды есептеу қолданылады. Толық өзіндік құн кезінде шығындар стратегиялық басқару шешімдерін қабылдау кезінде ескерілуі тиіс, ал құрылымдық бөлімшелер мен тұтастай ұйымның өндірісті басқаруға арналған шығындарын есепке алу толық емес (шектеулі) өзіндік құн кезінде ескерілуі тиіс. Бұл тәсіл шығындарды реттеу және бақылау, ауылшаруашылық өнімдерін өндіру және сату, оның бағасының төменгі шегін белгілеу бойынша жедел басқару шешімдерін қабылдауда тиімді.

Ауылшаруашылық өнімдерінің өзіндік құнына кіретін өндірістік шығындардың құрамын ескере отырып, оларды қалыптастыру процедуралары өндіріс технологиясының әсерімен және өндірісті басқаруды ұйымдастырумен, жоғары сапалы дайын өнімді өндіруді қамтамасыз етудің интеграцияланған жүйесімен толық анықталатынын атап өткен жөн.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Антони Р. Основы бухгалтерского учета. Пер. с англ. - М.: СП "Триада" совместно с центром внедрения рыночных отношений корпорации "Монтажспецстрой", 2018.
2. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. /Научн. ред. перевода чл.-корр. РАН И.Н. Елисеева. Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. - М.: Финансы и статистика, 2012.
3. Бухгалтерский анализ: Пер. с англ. - К.: Торгово-издательское бюро ВНУ, 2019

АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ АЙМАҚТЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ РӨЛІ

Тлеуберген Т.Н., Мурад К.Б. – МП-2111 р-1 тобының студенттері
Алданов Ж.А., Төлей Д.А. – МП-2011 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В XXI век Казахстан вошел в равноправный мировой партнер, осознав влияние важнейших факторов развития мировой экономики и процесса глобализации. Современные общемировые экономические тенденции требуют новых знаний, умений и навыков человека, которые являются основой экономического развития и главными конкурентными преимуществами любой страны и региона.

Summary: In the XXI century, Kazakhstan, realizing the influence of the most important factors in the development of the world economy and the process of globalization, has entered an equal world partner. Modern General world economic trends dictate the need for new knowledge, skills and abilities of a person, which are the basis of economic development and the main competitive advantages of any country and region.

Адамның рөлі мен оның тұрақты әлеуметтік - экономикалық даму үшін маңыздылығын ғылым белсенді зерттеп, қарастырады. Жұмыс күшінің сапалық сипаттамаларының өзгеруіне, еңбек өнімділігінің шарттары мен себептеріне, алынатын кірістердегі айырмашылықтарға және т.б. байланысты пәндік мәселелер адами капитал теориясының пайда болуына себеп болды.

Экономикалық дамудың эволюциялық өзгерістері жағдайында адами капитал теориясы адамның зияткерлік әлеуетін ұтымды пайдаланудың тұжырымдамалық бағыттарын тұжырымдады, ол өз кезегінде білімнің тасымалдаушысы, өндірушісі және тұтынушысы болып табылады.

Алайда, адамның табиғи қасиеттері мен сипаттамаларын, сондай-ақ қоршаған ортаның әсерінен алынған қасиеттерді қамтитын, адамның өзі мен тұтастай алғанда қоғамның өміріне қолайлы жағдай жасауға қатысатын осы Тұжырымдаманың кеңдігіне байланысты тек білім мен дағдыларға негізделген адами капитал деңгейін анықтау және өлшеу мүмкін емес. Осылайша, адами капитал барлық деңгейдегі, оның ішінде өңірдің әлеуметтік-экономикалық жүйелерінің тиімді жұмыс істеуінің басты факторы болып табылады.

Адам капиталын құрайтын құрылымдық элементтердегі қайшылықтар осы Тұжырымдаманың әмбебаптығы мен түзету мүмкіндіктері туралы, немесе, керісінше, осы ресурсты басқарудың жеткіліксіз деңгейі туралы айтуға мүмкіндік береді [1].

Экономикалық ғылымның категориясы бола отырып, адами капитал концептуалды деңгейде әртүрлі семантикалық сипаттамаларға ие.

"Әлеуметтік саясат" энциклопедиялық сөздігінде адам капиталы дарындылық пен дарындылықты, туа біткен қабілеттерді, білім мен біліктілікке ие болатын адамның табыс табу қабілетінің деңгейі ретінде түсіндіріледі. Бұл түсіндірудің ерекшелігі-туа біткен қабілеттер мен жинақталған дағдылар резерв

болып табылады және жинақтала алады, бірақ оны пайдаланудан қайтарым дәрежесі адамның еркін ерік-жігеріне, оның мүдделері мен қалауына, материалдық және моральдық қызығушылығына, жауапкершілігіне, дүниетанымына және мәдениеттің жалпы деңгейіне байланысты болады.

Адами капитал тұжырымдамасының пайда болуы осы аспектінің мәнін түсінуге мүмкіндік беретін экономикалық ой өкілдерінің көзқарастарының дамуымен байланысты. Атап айтқанда, Тұжырымдаманың қалай өзгергенін қарастырайық.

XVIII-XIX ғасырларда адам капиталының болашақ теориясының пайда болуына алғышарттар қалыптасты. Адами капиталдың аспектілеріне әсер ететін алғашқы тұжырымдардың бірі классикалық саяси экономиканың негізін қалаушы У. Петтидің тезистері болды: "біз елдің байлығы, мүлкі немесе қоры деп атайтын және бұрынғы немесе өткен еңбектің нәтижесі болып табылатын нәрсе тірі күштерден өзгеше болып саналмайды, бірақ бірдей бағаланады". 6, 79 б. Сонымен қатар, ол алдымен адамның әртүрлі қасиеттері мен қабілеттерін жинақтап, біріктіретін "тірі әрекет етуші күштер" санатын енгізді. В. Петти адамның өнімді қасиеттерінің ақшалай құнын бағалауға әрекет жасады, сондай-ақ "соғыс, эпидемия кезінде адамдардың өлімінен, оларды шетелге шығарудан, басқа мемлекеттерге қызмет етуден болған әрбір адамның құндылықтары мен шығындарын" есептеу әдісін ұсынды.

А. Смит адамдардың білімін, шеберлігін және тәжірибесін қоғамның негізгі капиталына "пайда немесе табыс әкелетін өндіріс элементі" ретінде қосады. Еңбекке ақы төлеу туралы ойшыл "жалақы бірінші буыннан кейін жұмысшылардың нәсілі жойылып кететін деңгейден төмен түспеуі керек" деп санайды.

К. Маркс жұмыс күшін сатып алу - сату механизміне байланысты демаркацияны енгізеді: "біз келесі айырмашылықты жасауымыз керек: жұмысшының қолындағы жұмыс күші капитал емес, тауар болып табылады; ол оған кірісті тек оны сатуды үнемі қайталай алатындықтан анықтайды; капитал ретінде ол капиталистің қолында сатылғаннан кейін жұмыс істейді. өндіріс процесінің уақыты. Бұл оны капитал элементі ретінде анықтайтын жұмыс күшін сатып алу-сату, нәтижесінде капитал тауарларды жасаушы болып көрінеді" 8-бап, 8-бап.

Саяси экономика мектептері өкілдерінің қарастырылған көзқарастары өндіріс жүйесіндегі адам факторын негізгі факторлардың бірі ретінде көрсетеді. Біздің ойымызша, сол кездегі адам рөлінің өзгеруі қоғамның өндіргіш күштерінің дамуымен ғана емес, сонымен бірге экономикалық даму модельдерінің өзгеруімен де байланысты (өндірістердің пайда болуы, қалалық елді мекендердің дамуы және т.б.). Мұны Д. Миллдің "адамның өзі капитал емес. Адам байлық бар мақсатқа қызмет етеді. Оның тек құрал ретінде әрекет ететін және тек еңбек арқылы жүзеге асырылатын қабілеттерін капитал санатына жатқызуға болады" 9-шы кезең.

Адами капитал теориясының дамуына экономикалық ғылымдағы неоклассикалық бағыттағы ағылшын экономисі А. Маршалл айтарлықтай әсер етті.

Адами капитал теориясына көзқарастар еңбекті ұйымдастыру мәселелерімен, яғни кәсіпорындар мен өндірістегі басқару аспектілерімен тығыз байланысты. Біздің ойымызша, адами капиталдың мәнін зерттеу Ф.Тейлор мен Г. Фордтың мысалдары негізінде адамның өндіріс факторы ретіндегі рөлінің өзгеруіне байланысты Басқару принциптерінің жұмыс істеу тетіктерін анықтау қажеттілігін білдіреді.

Осыған байланысты Ф.Тейлордың еңбегін ғылыми ұйымдастыруды атап өткен жөн, ол "дәстүрлі дағдылардың орнына ғылым, Еңбек өнімділігі мен кірістілікті арттыру және жалақыны бір уақытта көтеру жалақы мен капитал арасындағы қайшылықтарды жояды; өнімділікті шектеудің орнына максималды өнімділік және т. б.". Жағымды жақтардан жаңа еңбекті ұйымдастыру енгізілді, бірақ басқару мәселелерінде материалдық ынталандырудың таралуына байланысты жағымсыз жағы да болды.

Г. Форд ұсынған өндірістің конвейерлік принципі автоматтандыру арқылы еңбек өнімділігін арттыратын машинамен жұмыс істей білудің маңыздылығын анықтады (сол кезде АҚШ-та Еңбек өнімділігі 14% - ға артты).

XX ғасырдың 50-60 жылдарындағы ғылыми-техникалық прогресс адами капитал теориясының даму алғышарттарының қалыптасуындағы маңызды кезең болды. Осы кезеңде жаңа техникамен және технологиялармен жұмыс істеуге қабілетті зияткерлік әлеуеті бар адам алдыңғы орынға шығады.

Адами капитал теориясы 60-шы жылдары АҚШ-та т.Шульцтің адами капитал туралы тұжырымдамасын қалыптастырумен пайда болды. Ұсынылған тұжырымдама экономикалық Ойдағы революциялық тәсілге айналды, өйткені ол адами капитал ұғымын өндіріс факторы ретінде алғашқылардың бірі болып енгізді.

Адами капитал білімге, өндірістен қол үзбей оқытуға, денсаулық сақтауға, көші-қонға және өнімділікті, демек, пайданы арттыратын басқа да факторларға барлық инвестицияларды жинақтаудан тұрады.

Т. Шульцтің адами капиталға баса назар аударуы, сайып келгенде, ғалымдарды экономикалық талдау кезінде кең ауқымды мәселелерді қарастыруға итермеледі.

Тағы бір экономист Г.Беккер, Т. Шульцтің идеяларын дамыта отырып, адамның дамуына инвестициялардың тиімділігін негіздеді, адамның мінез-құлқына экономикалық көзқарасты тұжырымдады. Г. Беккердің қосқан үлесі - ол адам капиталын түсінуді микро деңгейге өзгертті, компания ішіндегі қызметкердің алған табысына білімнің рөлін зерттеді. Г. Беккер адам капиталы адамға салынған инвестициялар есебінен қалыптасатынын, оның ішінде оқыту, өндірісте оқыту, білім беру шығындары, көші-қон және бағалар мен кірістер туралы ақпаратты іздеу деп атауға болатындығын атап өтті және мәлімдеді.

"Адами капитал" еңбегінде Г. Беккер өзі әзірлеген адами капиталға инвестициялар теориясы эмпирикалық құбылыстардың кең ауқымына бірыңғай

түсінік беретін стандартты экономикалық теориядағы кемшілікті түсіндіретінін атап өтті:

- табыс әдетте жасына қарай артады, олардың өсуі білім деңгейімен оң байланысты;

- жұмыссыздық білім деңгейімен теріс байланысты;

- дамушы елдерде фирмалар өз жұмысшыларына қатысты дамыған елдерге қарағанда "патерналистік" саясат жүргізеді;

- егде жастағы адамдарға қарағанда жастар жұмыс орнын жиі өзгертеді және жоғары білім мен дайындық алады;

- табысты бөлу, әсіресе мамандар мен басқа да білікті жұмысшылар арасында оң сипатқа ие.

Л. И. Абалкин өңдеген ресейлік зерттеушілер тобы адам капиталын "туа біткен қабілеттер, жалпы және арнайы білім, жинақталған кәсіби тәжірибе, шығармашылық әлеует, моральдық - психологиялық және физикалық денсаулық, табыс табуға мүмкіндік беретін іс-әрекеттің себептері" деп түсіндіруді ұсынады.

Сонымен бірге, Ю.А. Корчагиннің пікірінше, адами капитал теориясында адам капиталының тар, кеңейтілген және кең анықтамасы ерекшеленеді. Бірінші кезеңде адам капиталы құрамына тек арнайы білімге инвестициялар (тар анықтама) кірді, оны автор білім беру деп атайды. Екінші кезеңде кеңейтілген анықтамасы бар адами капиталдың құрамына біртіндеп (Дүниежүзілік банктің сарапшылары адами капиталды және әлем елдерінің ұлттық байлығын бағалау кезінде жасаған) тәрбиеге, білім беруге, ғылымға, адам денсаулығына, ақпараттық қызмет көрсетуге, мәдениет пен өнерге Инвестициялар енгізілді.

Дамудың үшінші кезеңінде (кең анықтама) адам капиталының әлеуметтік - экономикалық санатына адамдардың қауіпсіздігін қамтамасыз ететін құрамдас бөліктерге, тиімді элитаны дайындауға, азаматтық қоғамды қалыптастыру мен дамытуға, адам капиталына институционалдық қызмет көрсету тиімділігін арттыруға инвестициялар, сондай-ақ халықтың өмір сүру сапасын арттыруға және сырттан капитал ағынына Инвестициялар қосылды [2].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПОРТФЕЛЬДІ ӘРТАРАПТАНДЫРУ ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ ТӨМЕНДЕТУДІҢ БІР ӘДІСІ РЕТІНДЕ

Тоқтамыс Н.Ғ., Караманова А.Б. – ЭУ-2111 к-1 тобының студенттері
Қошқар Д.Н. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті
Шүкен М.Б. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., профессор Жакешова А.П.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В данной статье рассматривается применение диверсификации как способа снижения финансовых рисков при формировании инвестиционного портфеля. Представлены виды диверсификации рисков.

Summary: This article discusses the use of diversification as a way to reduce financial risks in the formation of an investment portfolio. The types of risk diversification are presented.

Қарқынды дамып келе жатқан қаржылық қызмет пен қазіргі экономиканың нарықтық жағдайында инвестициялық портфельді қалыптастыру кезеңіндегі тәуекелдерді талдау және бағалау мәселесі басқару теориясы мен практикасының маңызды құрамдас бөлігі ретінде маңызды бола түсуде.

Бұл саладағы зерттеулердің қажеттілігі өзекті ғана емес, сонымен бірге елдің экономикалық және әлеуметтік дамуындағы серпінді өзгерістер кезеңінде айтарлықтай артады.

Менің ойымша, инвестициялық қызметті жүргізу нәтижесінде шығындармен байланысты қаржылық тәуекелдерді төмендетудің бір жолы инвестициялық портфельді әртаратандыру процесі болып табылады.

Бұл инвестицияларды қорғаудың маңызды әдістерінің бірі, ол тәуекелдерді азайту және пайданы арттыру мақсатында инвестицияларды әртүрлі инвестициялық құралдарға, активтерге және салаларға бөлуден тұрады.

Инвестициялаудың негізгі міндеті инвестицияланған капиталдан кіріс алу болғандықтан, бұл осы талаптың толық орындалуына жауап беретін портфельді әртаратандыру болып табылады.

Портфельді әртаратандырудың негізгі ережесі-инвестициялау бағыттары бір-бірімен байланысты немесе бір-біріне тәуелді болмауы керек. Бұл бір актив бойынша шығындар туындаған жағдайда, қалғандарының барлығы пайда табуды жалғастыруы үшін қажет [1].

Осы ережеге сүйене отырып, инвестициялық портфель тәуекелдерін әртаратандырудың бірнеше түрін ажыратуға болады: валюталық әртаратандыру, институционалдық, аспаптық, түрлік және транзиттік. Валюталық әртаратандыру қолма-қол ақшаны әртүрлі валюталарда пайдалануға және сақтауға бағытталған.

Валюталық әртаратандыру кезіндегі аса маңызды мәселелердің бірі Халықаралық экономика саласындағы мемлекеттік құрылымдардың кредиттік саясаты болып табылады.

Әлемдік экономиканың жай-күйін ескере отырып, таяу кезеңге мемлекеттің басымдығын айқындау қажет. Мемлекеттің экспорттаушылары мен импорттаушыларына берілетін қарыздардың көлемі, сондай-ақ шетелдік коммерциялық банктерден және түрлі халықаралық ұйымдардан кредиттер алу маңызды рөл атқарады.

Мұның бәрі валюта ағынының қуатты реттеушісі болып табылады және валюта резервтерін қалыптастыруға тікелей әсер етеді. Тәуекелдерді аспаптық әртараптандыру-бұл инвесторлар арасында әртараптандырудың ең танымал түрі, ол әр түрлі активтер арасында капиталды бөлуден тұрады.

Егер инвестициялық портфельде бір актив болса, онда портфельдің құбылмалылығы сол активтің құбылмалылығына тең болады. Егер портфельде бір-бірінен тәуелсіз және бірдей өзгермейтін бірнеше активтер болса, онда портфельдің құбылмалылығы төмендейді.

Тәуелсіз активтердің саны неғұрлым көп болса, әртараптандырылатын тәуекел соғұрлым аз болады. Мысалы, бағасы фазаға қарсы өзгертін 5 активті алайық. Барлық активтер құбылмалы, бірақ тұтастай алғанда портфельдің пайдасы біртіндеп өсуде. Осындай көп бағытты ескере отырып, портфельдің тәуекелі төмендейді.

Портфельдегі әртүрлі активтер өскен сайын оның тәуекелі төмендейді. Инвестициялық портфель әртүрлі компаниялардың 5 активінен тұрады делік. Жыл соңында олардың 4 – і 20% пайда, ал 1-і 10% шығын әкелді. Нәтижесінде біз 14% пайда табамыз және сәтсіз инвестицияның шығынынан қорғауды жүзеге асырамыз.

Институционалдық әртараптандыру инвестициялық портфельді әртүрлі инвестициялық компаниялар арасында бөлуден тұрады.

Банк салымдарын ашқан кезде әртүрлі банктерді пайдалану қажет, сонымен қатар қосымша опцияларды қолдану мүмкіндігін қарастыру қажет: ішінара алу, шартты жеңілдікпен бұзу, пайыздарды капиталдандыру, салымды толықтыру.

Салынып жатқан тұрғын үйге инвестиция салған кезде әртүрлі құрылыс салушылардан жылжымайтын мүлік сатып алыңыз. Түрлерді әртараптандыру-бұл инвестицияланған капиталды бірнеше қызмет салаларына бөлу.

Бизнеске, акцияларға, жылжымайтын мүлікке немесе бағалы металдарға ақша салу арқылы инвестор тәуекелдерді автоматты түрде азайтады. Транзиттік әртараптандыру-бұл инвестициялық қызметтен алынған пайданы алудың бірнеше балама тәсілдерін қолдану.

Көптеген инвестициялық компанияларда ереже жұмыс істейді – ақшаны тек енгізілген жүйелер арқылы алу. Сондықтан, мұны алдын-ала қарастырып, инвестициялардың әр объектісінен ақша алудың екі немесе одан да көп нұсқаларын қамтамасыз ету қажет [2].

Бұл мақалада мен инвестициялық портфельді әртараптандыру деген не және оның көмегімен қаржылық тәуекелдерді оңтайландыру және пайданы қалай арттыру керектігін қарастырдым. Сондай-ақ, тәуекелдерді әртараптандыру инвестициялау ғылымының өте нақты және күрделі саласы

екенін атап өткім келеді, ол жоғары білім деңгейін және мамандарды арнайы даярлауды талап етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Рязанов Б. Теории портфельного инвестирования и их применение в условиях российского рынка // Рынок ценных бумаг. – 2019, №2. – С. 59-63.
2. Третьяков А. Корреляционный анализ фондовых рынков // Рынок ценных бумаг. – 2019, №15. – С.59-61.

ӘОЖ 338.012

**БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУДЫ ІСКЕ АСЫРУДЫ
ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

Торегелді М.Т. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Амангелді С.Қ., Әбен А.А. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Есипов М.П. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Управленческое решение-это продукт управленческого труда, а его принятие—процесс, ведущий к появлению продукта. Принятие решений-осознанный выбор из имеющихся вариантов направления действий, позволяющих достичь существующей цели. Решение-это форма, в которой осуществляется управленческое воздействие субъекта управления на объект управления. Поэтому качество управленческих решений является мерой эффективности менеджера.

Summary: A managerial decision is a product of managerial labor, and its adoption is a process that leads to the emergence of a product. Decision-making is a conscious choice from the available options for the direction of action, which allows you to achieve an existing goal. A solution is a form in which the control effect of the subject of management on the control object is carried out. Therefore, the quality of managerial decisions is a criterion for the effectiveness of a manager.

Шешім-бұл басқару субъектісінің басқару объектісіне басқару әсері жүзеге асырылатын нысан. Сондықтан басқарушылық шешімдердің сапасы менеджердің тиімділігінің өлшемі болып табылады.

Шешім бірқатар талаптарға сай болуы керек. Олардың ішінде негізгілері-негізділік, тұжырымдардың нақтылығы, нақты жүзеге асырылуы, уақтылығы, үнемділігі, тиімділігі (ресурстарды жұмсаумен салыстыруда қойылған мақсатқа қол жеткізу дәрежесі).

Әдетте, шешімдер проблемалық жағдай туындаған кезде қабылдануы керек; ол үшін тиісті деңгейдегі менеджерлерге тиісті өкілеттіктер беру керек, сонымен бірге оларға басқарылатын объектідегі істің жай-күйі үшін жауапкершілік жүктеу керек. Шешімнің ұйымның жұмысына оң әсер етуінің өте маңызды шарты оның бұрын қабылданған шешімдермен келісілуі болып табылады (тігінен де, көлденеңінен де) (бұл жерде, әрине, бүкіл даму саясатын түбегейлі өзгерту міндеті қойылған жағдайды білдірмейді).

Басқару функцияларын орындау үшін тиімді шешім қабылдау қажет. Ерекше күрделі жағдайларда негізделген объективті шешімдер қабылдау процесін жетілдіруге осы процеске ғылыми көзқарасты, шешім қабылдаудың модельдері мен сандық әдістерін қолдану арқылы қол жеткізіледі.

Шешім-бұл бірқатар жеке актілер мен рәсімдерден тұратын белгілі бір процесс. Оның ерікті факторы-бұл әзірлеу мен шешім қабылдау процесін бағыттауы сәттердің бірі. Ерікті факторға байланысты шешім әртүрлі болуы мүмкін, сондықтан ол анық емес. Ерікті фактордың мақсаты-бір опцияны таңдау.

Шешім іс-әрекеттің мақсаттары мен құралдары туралы алдын-ала білуді қамтиды. Хабардар болу-бұл іс-әрекеттің мақсаты мен құралдары туралы ақпаратқа негізделген процесс. Алайда, бұл ақпаратты қарапайым түрлендіру емес, мақсаттар мен құралдарды біріктіруді қамтитын күрделі процесс. Егер мақсат қойылса, онда хабардарлық процесі мақсат пен құралдар арасындағы қатынастарды орнатумен бірге берілген нәрсені қабылдау мен түсінуден тұрады. Егер мақсат қойылмаса және оны анықтау керек болса (немесе, кем дегенде, нақтылау керек), онда ерікті әрекет хабардар болуға қосылады. Мүмкін мақсаттардың саны да өте үлкен болуы мүмкін, сондықтан ең жақсы нұсқаны анықтаудың немесе таңдаудың нақты әдісі жоқ. Бұл жағдайда ерікті таңдау өте маңызды. Сол сияқты, егер олардың саны немесе саны аз болса да, бәсекелес баламаларды біржақты таңдаудың қатаң әдісі болмаса, ерікті сәт өте маңызды болады [1].

Басқару шешімі-бұл талдау, болжау, оңтайландыру, экономикалық негіздеу және басқару жүйесінің нақты мақсатына жетудің көптеген нұсқаларынан балама таңдау нәтижесі.

Барлық қоғамдық өндірістің тиімділігін арттырудың маңызды резерві басшылар қабылдайтын шешімдердің сапасын арттыру болып табылады.

Қазіргі өмірдегі "шешім" ұғымы өте маңызды. Бұл процесс ретінде де, таңдау актісі ретінде де, таңдау нәтижесі ретінде де түсініледі. "Шешім" ұғымын екіұштылықпен түсіндірудің негізгі себебі-бұл тұжырымдамаға әр уақытта белгілі бір зерттеу бағытына сәйкес келетін мағына енеді.

Процесс ретінде шешім уақыт өте келе бірнеше сатыда жүзеге асырылатындығымен сипатталады. Осыған байланысты шешімдерді дайындау, қабылдау және іске асыру кезеңдері туралы айту орынды. Шешім қабылдау кезеңін белгілі бір ережелерді қолдана отырып, жеке немесе топтық шешім қабылдаушы (шешім қабылдаушы) жүзеге асыратын таңдау актісі ретінде түсіндіруге болады.

Таңдау нәтижесі ретінде шешім әдетте жазбаша немесе ауызша түрде жазылады және мақсатқа жету үшін іс-шаралар жоспарын (бағдарламасын) қамтиды.

Шешім-ақыл-ой әрекетінің бір түрі және адамның еркінің көрінісі. Оны келесі белгілер сипаттайды:

- балама нұсқалардың ішінен таңдау мүмкіндігі: егер балама болмаса, онда таңдау жоқ, сондықтан шешім де жоқ;

- болуы мақсаттары: аңдау шешімі ретінде қаралмайды;
- шешім таңдау кезінде ЛПР ерікті актісінің қажеттілігі, өйткені ЛПР мотивтер мен пікірлердің күресі арқылы шешім қалыптастырады.

Тиісінше, басқарушылық шешім деп түсініледі:

- менеджердің іс-әрекетінің ең тиімді, ұтымды немесе оңтайлы нұсқасын іздеу және табу;

- басқару шешімін құру мен дамытудың соңғы нәтижесі.

Шешімдерді қабылдау және іске асыру процесі өзара байланысты сатылардың, Көшбасшының әр түрлі іс-қимылдарының кезеңдерінің дәйекті өзгеруі ретінде, ойлау әрекеттерінің технологиясын, шындықты іздеу және қателіктерді талдау, мақсатқа жету жолдары мен оған жету құралдарын ашады. Тек осы тәсіл басқарушылық шешімнің бекітілген актісін, оның пайда болу көздерін түсінуге мүмкіндік береді.

Басқарушылық шешімге бірқатар талаптар қойылады, олардың қатарына мыналарды жатқызуға болады:

- шешімнің жан-жақты негізділігін;
- уақтылығы;
- қажетті мазмұн толықтығы;
- өкілеттілігі;
- бұрын қабылданған шешімдермен келісу.

Шешімнің жан-жақты негізділігі, ең алдымен, оны ең толық және сенімді ақпарат негізінде қабылдау қажеттілігін білдіреді. Алайда, бұл жеткіліксіз. Ол барлық мәселелерді, басқарылатын жүйенің қажеттіліктерінің толықтығын қамтуы керек. Ол үшін басқарылатын, басқару жүйелері мен қоршаған ортаның ерекшеліктерін, даму жолдарын білу қажет. Ресурсты қамтамасыз етуді, ғылыми-техникалық мүмкіндіктерді, нысаналы даму функцияларын, кәсіпорынның, өңірдің, саланың, ұлттық және әлемдік экономиканың экономикалық және әлеуметтік перспективаларын мұқият талдау талап етіледі. Шешімдердің жан-жақты негізділігі ғылыми-техникалық және әлеуметтік-экономикалық ақпаратты өңдеудің жаңа нысандары мен жолдарын іздеуді, яғни озық кәсіби ойлауды қалыптастыруды, оның аналитикалық және синтетикалық функцияларын дамытуды талап етеді.

Басқарушылық шешімнің уақтылығы қабылданған шешім әлеуметтік-экономикалық жүйенің қажеттіліктері мен міндеттерінен артта қалмауы немесе озып кетпеуі керек дегенді білдіреді. Мерзімінен бұрын қабылданған шешім оны жүзеге асыру және дамыту үшін дайындалған топырақты таппайды және теріс тенденциялардың дамуына серпін бере алады. Кешіктірілген шешімдер қоғам үшін зиянды емес. Олар қазірдің өзінде "артық" мәселелерді шешуге ықпал етпейді және қазірдің өзінде ауыр процестерді одан әрі күшейтеді.

Шешімдер мазмұнының қажетті толықтығы шешім бүкіл басқарылатын объектіні, оның қызметінің барлық салаларын, дамудың барлық бағыттарын қамтуы керек дегенді білдіреді. Ең жалпы нысанда басқару шешімі мыналарды қамтуы керек:

- а) жүйенің жұмыс істеу және даму мақсаты (мақсаттар жиынтығы) ;

б) осы мақсаттарға қол жеткізу үшін пайдаланылатын құралдар мен ресурстар;

в) мақсаттарға қол жеткізудің негізгі жолдары мен тәсілдері;

г) мақсаттарға қол жеткізу мерзімдері;

д) бөлімшелер мен орындаушылар арасындағы өзара іс-қимыл тәртібі;

е) шешімді іске асырудың барлық кезеңдерінде жұмыстарды орындауды ұйымдастыру.

Басқарушылық шешімнің маңызды талабы шешімнің өкілеттілігі – өкілеттілігі) - басқару субъектісінің оған басқарудың жоғары деңгейі берген құқықтар мен өкілеттіктерді қатаң сақтауы болып табылады. Әрбір органның, әрбір буынның және басқарудың әрбір деңгейінің құқықтары мен жауапкершілігінің теңгерімділігі – дамудың жаңа міндеттерінің сөзсіз туындауымен және олардан регламенттеу мен реттеу жүйесінің артта қалуымен байланысты тұрақты проблема.

Бұрын қабылданған шешімдермен келісу әлеуметтік дамудың нақты себеп-салдарлық байланысын сақтау қажеттілігін де білдіреді. Бұл заңға, жарлықтарға, бұйрықтарға құрмет көрсету дәстүрлерін сақтау үшін қажет. Жеке компания деңгейінде дәйекті ғылыми, техникалық, нарықтық және әлеуметтік саясатты жүзеге асыру, өндірістік аппараттың нақты жұмыс істеуі қажет [2].

Қажет болса, жүйенің жаңа жағдайларына қайшы келетін бұрын қабылданған шешімдер жойылуы керек. Бір-біріне қайшы келетін шешімдердің пайда болуы, ең алдымен, әлеуметтік даму заңдылықтарын нашар білу мен түсінудің, басқару мәдениетінің төмен деңгейінің көрінісі.

ОЖ-ны қабылдау жоғары кәсіби деңгейді және жеке тұлғаның белгілі бір әлеуметтік-психологиялық қасиеттерінің болуын талап етеді, бұған кәсіби білімі бар барлық мамандар ие бола бермейді, олардың тек 5-10% - ы ғана ие.

Басқару шешімінің сапасына әсер ететін негізгі факторлар: менеджмент жүйесіне ғылыми тәсілдер мен принциптерді, модельдеу әдістерін қолдану, басқаруды автоматтандыру, сапалы шешімді ынталандыру және т. б.

Әдетте, кез-келген шешім қабылдауда үш нүкте әртүрлі дәрежеде болады: түйсігі, пайымы және ұтымдылығы.

Таза интуитивті шешім қабылдаған кезде адамдар өз таңдауының дұрыс екендігіне негізделген. Мұнда "алтыншы сезім", әдетте, биліктің жоғарғы эшелонының өкілдері кіретін өзіндік түсінік бар. Орта менеджерлер алынған ақпарат пен компьютерлік көмекке көбірек сүйенеді. Тәжірибе жинақтаумен бірге түйсігі күшейе түсетініне қарамастан, оның жалғасы жоғары лауазым болып табылады, тек оған назар аударатын менеджер кездейсоқтықтың кепіліне айналады, ал Статистика тұрғысынан оның дұрыс таңдау мүмкіндігі онша жоғары емес.

Сот шешіміне негізделген шешімдер интуитивті шешімдерге ұқсас, мүмкін, олардың логикасы бір қарағанда нашар көрінеді. Дегенмен, олар алдыңғы жағдайдан айырмашылығы, білім мен мағыналы тәжірибеге негізделген. Оларды қолдана отырып және ақыл-ойға сүйене отырып, бүгінгі

күнге дейін түзетумен, бұрынғы уақытта ұқсас жағдайда ең үлкен жетістікке жеткен нұсқа таңдалады. Алайда, адамдарда жалпы түсінік сирек кездеседі, сондықтан шешім қабылдаудың бұл әдісі де өте сенімді емес, дегенмен ол өзінің жылдамдығы мен арзандығына пара береді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.

2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

ӘОЖ 336.71

ҚАРЖЫ МОНИТОРИНГІНІҢ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ФУНКЦИЯЛАРЫ

Төрехан Ш.Ә., Альмуханова Н.Н. – БФ-2111 к-1 тобының студенттері

Өтепбай М.Б. – БФ-2011 к-1 тобының студенті

Жарылқасын А.Н. – БФ-911 к-2 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Контроль присущ любой управленческой деятельности. Поскольку финансовая деятельность государства в определенной степени относится к сфере управления финансами, выделяется специфическая форма контроля, такая как финансовый контроль. Другими словами, финансовый контроль имеет определенную специфику, являясь неотъемлемой частью общего контроля.

Summary: Control is inherent in any management activity. Since the financial activities of the state belong to a certain extent to the sphere of financial management, such a specific type of control as financial control is distinguished. In other words, financial control has a certain specificity, being an integral part of total control.

Қаржылық бақылау-бақылау мемлекетінде жүзеге асырылатын құрамдас бөлік немесе арнайы сала. Қаржылық бақылаудың болуы объективті түрде бөлу ғана емес, сонымен қатар бақылау функциялары экономикалық категория ретінде қаржыға тән екендігіне байланысты. Сондықтан мемлекеттің өз міндеттерін шешу үшін қаржыны пайдалануы міндетті түрде олардың көмегімен осы міндеттердің орындалу барысын бақылауды қамтиды. Қаржылық бақылау құқықтық нормалармен белгіленген тәртіпте мемлекеттік органдар мен жергілікті өзін-өзі басқару органдарының барлық жүйесімен, оның ішінде қоғамдық ұйымдардың, еңбек ұжымдарының және азаматтардың қатысуымен арнайы бақылау органдарымен жүзеге асырылады [1, 133].

Қаржылық бақылаудың маңыздылығы, оны жүргізу кезінде, біріншіден, мемлекеттік және қоғамдық органдардың, кәсіпорындардың, мекемелердің қаржылық қызмет процесінде белгіленген заңдылықтың сақталуы, екіншіден, жүзеге асырылатын іс-қимылдардың экономикалық негізділігі мен тиімділігі, олардың мемлекет міндеттеріне сәйкестігі тексеріледі. Қаржылық бақылау-бұл елдің және жекелеген өңірлердің тиімді әлеуметтік-экономикалық дамуы мақсатында мемлекет пен жергілікті өзін-өзі басқару субъектілерінің білім беру

және ақшалай қаражатын пайдалану саласындағы іс-қимылдардың заңдылығын бақылау.

Қаржылық бақылаудың ерекшелігі-бұл басқарудың бақылау функциясын қаржының бақылау функциясына енгізудің нәтижесі. Бұл ретте қаржылық бақылаудың мазмұны қаржылық бақылауға объективті сипат беретін экономикалық санат ретінде Қаржы мәнінің тараптарының бірі көрсетілген бақылау функциясымен айқындалады. Қаржылық бақылау нысаны басқарушылық қызмет барысында белгіленеді және адамдардың қаржы саласында белгілі объективті заңдарды қолданудағы саналы қызметі болып табылады, бұл оған субъективті сипат береді. Осылайша, объективті сипаттағы қаржылық қатынастар, олардың құқықтық дизайнын таппас бұрын, мемлекеттің субъективті қызметінде бұзылады, яғни мемлекет объективті қаржылық қатынастарды реттейтін құқықтық нормалардың мазмұнын анықтайды. Бақылау субъектілерінің жүйесі мен құзыретін, сондай-ақ қаржылық тексерулер жүргізу тәртібін белгілейтін құқықтық нормалардың жиынтығы қаржылық бақылау институтын құрады.

Қаржылық бақылау барлық қаржылық және құқықтық институттарға тән. Сондықтан қаржылық бақылауды ұйымдастыруды және жүргізу тәртібін реттейтін жалпы қаржылық-құқықтық нормалардан басқа, жекелеген қаржылық құқықтық институттарда оның ерекшелігін көздейтін нормалар бар.

Қаржылық құқықпен реттелетін қатынастардағы қаржылық бақылаудың негізгі мазмұны:

а) мемлекет және жергілікті өзін-өзі басқару органдары, ұйымдар мен азаматтар алдындағы қаржылық міндеттемелердің орындалуын тексеру;

б) өздерінің шаруашылық жүргізуіндегі немесе жедел басқаруындағы мемлекеттік кәсіпорындардың, мекемелердің, ұйымдардың ақша ресурстарын (банк несиелерін, бюджеттен тыс қаражатты және басқа да қаражатты) дұрыс пайдалануын тексеру;

в) кәсіпорындардың, ұйымдардың, мекемелердің қаржылық операцияларды, есеп айырысуларды жасау және ақшалай қаражатты сақтау қағидаларының сақталуын тексеру;

г) өндірістің ішкі резервтерін анықтау;

д) қаржылық тәртіптің бұзылуын жою және алдын алу.

Қаржылық бақылаудың қағидаттары: алдын алу, әмбебаптылық, пәрменділік, жеделділік, негізділік, анықтық, тұрақтылық, жүйелілік, жариялылық, жариялылық болып табылады.

Қаржылық бақылау элементтері: бақылаудың мақсаты, бақылау субъектісі, бақылау объектісі, бақылау нысанасы, бақылау әдістері болып табылады.

Бақылаудың мақсаты-қаржылық бақылаудың мазмұнын анықтайтын нәрсе (қаржылық тәртіпті бұзудың алдын алу, қаржылық тәртіпті бұзу фактілерін анықтау).

Бақылау субъектісі-қаржылық бақылауды жүзеге асыратын тұлға (мемлекеттік органдар, меншік иесі, шаруашылық жүргізуші субъект).

Бақылау объектісі-қаржылық бақылауға жататын тұлға (мемлекеттік орган, шаруашылық жүргізуші субъектілер, жеке тұлғалар).

Бақылау пәні-бұл қаржылық, қаржылық-шаруашылық қызмет туралы мәліметтерді (бастапқы бухгалтерлік құжаттама, есеп беру құжаттамасы) қамтитын материалдық жеткізгіштер.

Осылайша, қаржылық бақылау дегеніміз-қаржылық тәртіпті қамтамасыз ету үшін ақша қаражатын қалыптастыру, бөлу және пайдалану саласындағы әрекеттердің заңдылығы мен орындылығын бақылау.

Мемлекет әрқашан өз ақшасын кез-келген ұрлықтан қорғауға тырысады, сонымен қатар парақорлық сияқты жағымсыз құбылысты болдырмауға тырысады, оның көмегімен арам салық төлеушілер салық төлеуден жалтарады немесе оның мөлшерін төмендетеді.

Сондықтан қаржылық бақылаудың болуы объективті түрде экономикалық категория ретінде қаржы бөлу ғана емес, сонымен қатар бақылау функциясына да тән екендігіне байланысты. Сондықтан мемлекеттің өз міндеттерін шешу үшін қаржыны пайдалануы міндетті түрде олардың көмегімен осы міндеттердің орындалу барысын бақылауды қамтиды. Әйтпесе, қаржылық бақылау мемлекеттің қаржылық қызметінің маңызды бағыты болып табылады. Сонымен қатар, ол барлық осы әрекеттерді қамтиды, оның барлық элементтерін қамтиды.

Қаржылық бақылау элементтері

Қаржылық бақылау өте күрделі ұйымдастырушылық жүйе болып табылады және келесі элементтерден тұрады:

Кең мағынада, қаржылық бақылау мемлекеттік және жеке меншік барлық қаржыға қатысты. Алайда, мемлекеттің қаржылық қызметіне қатысты тек мемлекеттік қаржылық бақылау туралы айтуға болады.

Бірақ "мемлекеттік бақылау" ұғымы бұл бақылауды тек мемлекеттік қаржы органдары жүзеге асырады дегенді білдірмейді. Шетелде тәжірибе мемлекет қаржылық тексеру жүргізу үшін мемлекеттік емес ұйымдарды тартқан кезде кеңінен қолданылады. Мұндай бақылау тіпті "тәуелсіз қаржылық бақылау" деп аталды.

Жалпы алғанда, мемлекеттік қаржылық бақылаудың мақсаты-мемлекеттік қаржы ресурстарын, материалдық құндылықтар мен материалдық емес объектілерді жоспарлау, қалыптастыру, бөлу және пайдалану сатыларын қоса алғанда, басқару жөніндегі өкімдік және атқарушылық әрекеттердің заңдылығы, орындылығы және тиімділігі қағидаттарын сақтауды, олардың мемлекет функцияларын орындау үшін сақталуы мен көбеюін қамтамасыз ету.

Заңдылық қағидаты деп өзара байланысты әлеуметтік, саяси және құқықтық талаптардың жиынтығын және олардың қоғамда жүзеге асырылуын түсінуге болады, яғни бақылау объектілерінің қызметі Нормативтік-құқықтық каталарға сәйкес келуі керек.

Орындылық принципі белгілі бір мақсаттарға сәйкестікті, ұтымдылықты, ұтымдылықты, практикалық және теориялық негізділікті, бір нәрсенің қажеттілігін білдіреді.

Тиімділік принципін әр түрлі жағынан қарастыруға болады. Сонымен, тиімділік мыналарды қамтиды:

1) шығындар мен пайдалы әсер арасындағы оңтайлы арақатынас; 2) қажетсіз шығындардың болмауы; 3) белгілі бір мақсатқа ең аз шығындармен қол жеткізу немесе қатаң белгіленген ресурстар көлемінің көмегімен ең жақсы нәтижеге қол жеткізу. Тиімділік принципі балама шешімдерді әзірлеуді және олардың ішінен ең қолайлысын таңдауды қамтиды. Барлық принциптер өзара байланысты және олардың арасындағы шекаралар бақылау тәжірибесінде шартты болып табылады.

Нақтырақ айтқанда, қаржылық бақылаудың мақсаты:

1) қаржы заңнамасын бұзу немесе қаржы құқығы қатынастарына қатысушының өз міндеттерін сапасыз орындауы фактілерін анықтау;

2) кінәлілерді анықтау және оларды заңнамада белгіленген жауапкершілікке тарту;

3) қаржылық тәртіпті бұзушылықтарды жою және осы бұзушылықтардың салдарын жою [2].

Мемлекеттік қаржылық бақылау мақсатына қол жеткізу мынадай негізгі міндеттерді іске асырумен қамтамасыз етіледі::

1) қаржы заңнамасының сақталуын қамтамасыз ету;

2) қаржы органдарының мемлекеттік ақша қорларын қалыптастыруға, бөлуге және пайдалануды ұйымдастыруға, сондай-ақ мемлекеттің ақша жүйесінің қалыпты жұмыс істеуін қамтамасыз етуге байланысты өз функцияларын дұрыс іске асыруына жәрдемдесу болып табылады;

3) мемлекеттік ақша қаражатының заңды, нысаналы және ұтымды пайдаланылуын, сондай-ақ олардың сақталуын қамтамасыз ету болып табылады;

4) қаржы қатынастары субъектілерінің мемлекет алдындағы өз қаржылық міндеттемелерін толық және уақтылы орындауына жәрдемдесу болып табылады;

5) қаржылық тәртіптің бұзылуын жою және алдын алу.

Қаржылық бақылау міндеттерін іске асыру нәтижесінде заңдылық тараптарының бірін білдіретін қаржылық тәртіп күшейтіледі. Қаржы тәртібі-бұл мемлекеттік ақша қаражатын қалыптастырудың, бөлудің және пайдаланудың белгіленген нұсқамалары мен тәртібінің нақты сақталуы, сондай-ақ қаржылық құқықтық қатынастардың барлық қатысушыларының мемлекет алдындағы қаржылық міндеттемелерді орындауы.

Қаржылық санкциялар: а) мемлекет біржақты тәртіппен белгілеуі және қаржылық құқықтық қатынастардың қандай да бір түрін реттейтін нормативтік құқықтық актілерде көзделуі; б) қаржылық-құқықтық шартқа негізделуі мүмкін.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Банковские риски : учебник / под ред. О. И. Лаврушина, Н. И. Валенцовой. –3-е изд., перераб. и доп. – М. : КНОРУС, 2018. – 292 с.

2. Банковское дело : учеб. для бакалавров / под ред. Е. Ф. Жукова, Ю. А. Соколова. – М. : Юрайт, 2017. – 590 с.

УДК 336.71

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ

Тулембаева А.Д. – студентка группы БФ-2111 р-1
Мухтарова Г.Д. – студентка группы БФ-2011 р-1
Абдурахмонов Х.А., Халыкбай Р.К. – студенты группы ЭУ-2011 к-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: The relevance of this work lies in the fact that the market reforms carried out in the Republic of Kazakhstan are of great importance not only for economic development, but also for the entire social life. The reform has made significant changes in the existing economic relations and ultimately covers the interests of every worker.

Summary: Бұл жұмыстың өзектілігі Қазақстан Республикасында жүргізіліп жатқан нарықтық реформалардың Экономикалық даму үшін ғана емес, бүкіл қоғамдық өмір үшін де зор маңызы бар екендігінде. Реформа қалыптасқан экономикалық қатынастарға елеулі өзгерістер енгізді және сайып келгенде әрбір жұмысшының мүдделерін қамтиды.

Политика по оплате труда является составной частью управления в предпринимательской деятельности, и эффективность его деятельности оказывает на него существенное влияние. Так как, программное обеспечение стимулирования оплаты труда, рациональном использовании рабочей силы. Вот почему это нельзя забыть в кратчайшие сроки.

Заработная плата-это плата, предоставляемая работнику за его труд в соответствии с его качеством, количеством и необходимым объемом выпускаемой продукции. При нормальных условиях оплата труда равна стоимости необходимого продукта и является его денежной формой. В основе оплаты труда лежит стоимость труда как фактора производства, ограничиваемая предельной производительностью оплаты труда. Согласно теории предельной производительности, работник обязан производить продукцию, компенсирующую заработную плату, при этом заработная плата зависит от эффективности труда работника [1].

Значение оплаты труда по социально-экономической категории необходимо рассматривать для работников и работодателей. Заработная плата для работника является основной и основной частью его личного дохода, кроме того, заработная плата является инструментом повышения уровня благосостояния работника и членов его семьи. Отсюда стимулирующая роль заработной платы заключается в улучшении результатов труда для увеличения размера получаемого вознаграждения. Оплата труда для работодателя-издержки производства. Работодатель особенно старается минимизировать затраты на единицу продукции. Поскольку заработная плата является важным стимулом для работников предприятия и формой оплаты труда, она выполняет воспроизводственную и мотивационную деятельность.

Различают денежную и натуральную формы оплаты труда. Денежная форма, позволяющая работникам максимально эффективно использовать деньги для удовлетворения своих потребностей, считается одной из главных форм оплаты труда. Натуральная форма оплаты труда используется редко. Механизм организации оплаты труда на предприятии непосредственно охватывает процесс преобразования рабочей силы в оплату труда. От того, насколько они соответствуют современным рыночным условиям, зависит основная функция оплаты труда [2].

Посредством организации оплаты труда между двумя движущими силами рыночной экономики заключаются соглашения между интересами работодателя и работников, позволяющие развивать отношения социального партнерства. Размер заработной платы зависит не только от размера денег, которыми владеет работник, но и от того, что он покупает за эти деньги. Тогда покупательная способность денег определяется соотношением реальной заработной платы и номинальной заработной платы. Предприятие обязано выплачивать работнику заработную плату выше установленного государством минимального уровня [3].

Заработная плата, рассчитываемая на общих рабочих и служащих, делится на: основную и дополнительную: Основная заработная плата выплачивается за время нахождения рабочих и служащих на фактической работе, т. е. за выполненную ими работу, занимаемую ими должность.

К основной заработной плате относятся следующие выплаты:

- выплаты за качество и количество выполненных работ, за использованное время при периодической, прогрессивной и сдельной оплате труда;

- выплаты, связанные с отклонением от нормальных условий труда, т. е. за сверхурочные работы, за работу в ночное время, праздничные дни и так далее;

- выплаты без задержек работника,

- премии, премиальные надбавки и т. д

К дополнительной заработной плате относятся выплаты за время отсутствия на работе рабочих и служащих, установленные договорами в соответствии с трудовым законодательством. К числу таких выплат относятся:

- выплаты за отпуск работникам и работникам;

- выплаты рабочим и служащим за выполнение государственных и общественных работ;

- оплата за перерывы на работе матерям с маленькими детьми;

- выплаты за сокращенное рабочее время подростков;

- выплаты за время простоя работы без вины рабочих и служащих;

- выплаты рабочим и служащим в зависимости от времени направления в высшие или специальные учебные заведения и на другие курсы повышения квалификации.

Применение тарифной системы на промышленных предприятиях. Проводится на основании тарифно - квалификационного определения,

содержащего подробное описание основных видов работ и составленного для каждой отрасли промышленности. Справка и порядок ее применения утверждаются Правительством Республики Казахстан. Тарифная система-она используется для дифференциации величины оплаты труда с учетом сложности, сущности и условий труда различных групп и категорий работников [4].

Тарифная ставка (заработная плата) - это установленный размер оплаты труда работника, выполнившего норму труда (трудовые обязанности) за единицу рабочего времени, при выраженной сложности квалификации (час, месяц, день). Тарифная сетка-это шкала соотношения разрядов и присвоенных им тарифных коэффициентов. Количество разрядов в тарифной сетке и разрывы между тарифными коэффициентами различны и определяются конкретными особенностями и степенью разделения, имевшими место в различных отраслях промышленности. В большинстве отраслей промышленности предлагается применение тарифной сетки 6 разряда, которая зависит от квалификации рабочего.

Повторная тарификация и аттестация работников выставляется в установленные законом сроки. В единой тарифной сетке 21 тарифный разряд. 21 тарифный разряд распространяется на всех работников, занятых в народном хозяйстве. 21 тарифный разряд предназначен для всех предприятий, независимо от форм ведения хозяйства и бюджетных организаций:

- По 1-8 разрядам-выплаты рабочим;
- Линейный персонал по 6-15 разрядам;
- По 4-11 разрядам-специалисты со средним образованием;
- По 7-15 разрядам-специалисты с высшим образованием;
- По 10-20 разрядам-руководители предприятий, руководители отделов, функциональных служб;
- По 9-21 разрядам-научные работники;

Единая тарифная сетка для оплаты труда работников бюджетных отраслей РК отражает текст соотношения в оплате труда работников различных групп с указанием ранга работников, количества разрядов (21) и тарифных коэффициентов к разрядам.

При оплате труда специалистов, служащих и руководителей применяется система должностного оклада. Заработная плата на должности абсолютный размер заработной платы, утвержденный в зависимости от занимаемой должности работниками (как правило, пропорционально средней заработной плате работников организации).

Организация оплаты труда на предприятии 3 определяется взаимосвязанными и взаимозависимыми элементами:

- тарифная система;
- нормирование труда;
- форма оплаты труда.

Тарифная система отражает совокупность нормативов, зависящих от качественных характеристик труда работников различных групп и категорий,

обеспечивающих возможность осуществления дифференциации и регулирования их заработной платы.

Тарифной системе:

- тарифная система, определяющая размер оплаты труда в час или день,
- тарифная сетка, отражающая соотношение работы в оплате труда и рабочих (квалификационных) различных разрядов;
- тарифно-квалификационные определения, по которым можно определить разряды рабочих и рабочих в соответствии с тарифной системой.

Таблица 1. Разряды и тарифные коэффициенты оплаты труда

Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты	Разряды оплаты труда	Тарифные коэффициенты
1	1,0	12	2,20
2	1,07	13	2,37
3	1,15	14	2,55
4	1,24	15	2,74
5	1,33	16	2,95
6	1,43	17	3,17
7	1,54	18	3,43
8	1,66	19	3,67
9	1,78	20	3,94
10	1,91	21	4,24
11	2,05		

Тарификация работы-это отнесение видов труда к квалификационной категории или тарифному разряду в зависимости от сложности видов труда.

Тарифный разряд-величина, охватывающая квалификацию и сложность труда работника, и тарифный разряд применяется в каждой производственной операции, в каждой работе.присвоение работникам разряда тарификации и тарификации труда указано на квалификацию работников, предъявляемые требования.

Преобразования в системах оплаты труда осуществляются Министерством труда в соответствии с программами социальной защиты по следующим направлениям.

1. Обновление Единой тарифной сетки;
2. государственное регулирование заработной платы;
3. повышение ответственности работодателей за своевременную выдачу заработной платы;
4. участие коллектива в финансах и прибыли предприятия;
5. развитие социальных партнеров.

До недавнего времени под заработной платой понималась доля общественного продукта, распределяемого по труду среди работников.

Список использованной литературы:

1. Гурьянов С.А. Маркетинг банковских услуг / Под общей редакцией д. э. н., профессора Томилова В. В. - М.: Юрайт - Издат, 2021. - 320с.
2. Данько Т.П. Управление маркетингом. - М.: ИНФРА-М, 2013. - 349с.
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг. - М.: Высшая школа, 2019. – 351 с.

ӘОЖ 336.71

ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ПРОБЛЕМАЛАРДЫ ШЕШУ ҮШІН БЮДЖЕТТЕН ТЫС ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ

Тураева Р.О., Едигенова А.Т. – ЭУ-2111 р-1 тобының студенттері

Уктам З.О. – ЭУ-2011 к-1 тобының студенті

Шымкентбай Д.М. – ЭУ-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: магистр, аға оқытушы Бекебаева М.О.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В статье рассматриваются цели, задачи формирования внебюджетных финансовых ресурсов и предложены пути их решения.

Summary: The article discusses the goals and objectives of the formation of extra-budgetary financial resources and suggests ways to solve them.

Ұлттық экономиканың нарықтық жүйеге көшуі нәтижесінде табиғи ортаның күрт нашарлауымен қатар жүретін әлеуметтік-экономикалық проблемалардың шиеленісуі барлық жерде байқалады. Қалыптасқан жағдайдан шығудың жолы барлық деңгейдегі бюджеттердің мүмкіндіктерін ескере отырып, экономикалық даму және қоршаған ортаны қорғау проблемаларын кешенді шешу болып табылады. Бюджет тапшылығына байланысты шаруашылық жүргізуші субъектілердің экономикалық белсенділігін жан-жақты ынталандыру маңызды болуы керек.

Бұл жағдайдағы негізгі бағыттар өнеркәсіп пен қызмет көрсету саласын дамытуды ынталандыру, халықты жұмыспен қамту үшін жағдай жасау, Қаржы нарығы мен банк жүйесін қалпына келтіру, төлем жүйесін жетілдіру болып табылады. Экологиялық қорлардың пәрменді жүйесін құруды, қор нарығын дамытуды, экологиялық сақтандыру мен аудитті, жеке, шағын және орта бизнесті дамытуды қамтитын қаржы ресурстарын тартудың жаңа перспективалық әдістерін пайдалану мүмкіндігін зерттеу өте өзекті болып табылады. Қызметтің бұл бағыттары қоршаған ортаның жай-күйін жақсарту, сондай-ақ әлеуметтік-экономикалық жағдайды сауықтыру мақсатында іргелі бағыттардың бірі болуға тиіс.

Нарықтық экономиканы, экологиялық-экономикалық жүйелерді қалыптастыру мәселелерін ғылыми зерттеу, экономикалық кешендердің құрылымын зерттеу көптеген отандық және шетелдік ғалымдардың, экономистердің, экологтардың ғылыми еңбектерінде толық көрініс тапты. Жүргізіліп жатқан жұмыстың мақсаты экологиялық бағдарламалар мен жобаларды іске асыру үшін бюджеттен тыс қаржы ресурстарын

қалыптастырудың перспективалық тетіктерін әзірлеу және қолдану болып табылады.

Осы мақсатқа қол жеткізу үшін мынадай міндеттерді шешу қажет — - қазіргі заманғы әлеуметтік-экономикалық және экологиялық проблемалардың сипатын және оларды шешу жолдарын зерделеу; - республика өңірлерінде табиғатты қорғау бағдарламаларын іске асыру үшін қолданыстағы қаржы-экономикалық тетікті талдау — - бағдарламалар мен жобаларды іске асыру кезінде инвестициялық ресурстарды қаржыландыру мен пайдаланудың қазіргі заманғы әдістерінің тиімділігін бағалау; -экологиялық факторларды ескере отырып, Өңірлерді әлеуметтік-экономикалық дамыту бағдарламалары мен жобаларын іске асыру үшін нақты экономикалық тетіктерді негіздеу.

Нарықтық қатынастардың қалыптасуының қазіргі кезеңіндегі экологиялық-экономикалық мәселелерді шешу жөніндегі іс-шараларды қаржыландырудың қолданыстағы нысандарын зерттеу нәтижелері бірқатар тұжырымдар жасауға және жақын болашақта дамудың негізгі бағыттарын анықтауға мүмкіндік берді:

1. Өңірлік және республикалық деңгейлерде жұмыс істеп тұрған экологиялық бағдарламалар мен жобаларды талдау олардың қажетті қаржы ресурстарының болмауынан туындаған аса тиімсіздігін көрсетті. Экологиялық бағыттағы бағдарламалардың әлсіз іске асырылуы қоршаған ортаны қорғау саласында елеулі нәтижелер әкелген жоқ.

2. Экологиялық проблемаларды шешу үшін бюджеттен тыс қаражатты іздестіру мақсатында өндірісте және әлеуметтік салада экологиялық-экономикалық жобаларды іске асыру кезінде өтемақы іс-шараларының кешенін (залалдың тікелей өтемақысын қоса алғанда) тұрақты қаржыландыруды қамтамасыз ететін экологиялық сақтандыру нарығын дамыту ұсынылады. Осы сегментте жинақталатын негізгі қаржы ағындары негізінен кәсіпорындардың, ұйымдардың және халықтың меншікті қаражатынан, шетелдік инвесторлардың қаражатынан қалыптастырылуы тиіс. Кәсіпорындардың резервтік қоры да маңызды рөл атқаруы керек.

3. Экологиялық сақтандыру жүйесінде экологиялық-экономикалық аудит ерекше орын алады, ол экологиялық сақтандырумен айналысатын кәсіпорындарда, ұйымдарда және фирмаларда экономикалық сақтандыру қадағалауының рөлін атқаруы тиіс.

4. Мемлекеттік қолдауды шағын қаржылық шығындар кезінде экологиялық-экономикалық проблемаларды шешуге ықпал етуге арналған жаңа экологиялық қауіпсіз технологияларды әзірлеумен және экономикалық қызметке енгізумен айналысатын жеке кәсіпкерлер мен шағын кәсіпорындарға шоғырландыру ұсынылады.

Кез келген ұйымның қаржы-шаруашылық қызметі процесінде жеткізушілермен мердігерлермен есеп айырысуды есепке алуды бақылау қажеттілігі туындайды. Жеткізушілермен есеп айырысу бойынша дебиторлық және кредиторлық берешекті есепке алуда сенімді көрініс табудың маңызы зор, өйткені осы берешектер бойынша баланстық қалдықтардың сомасы және

олардың әрқайсысының айналым кезеңі ұйымның қаржылық жағдайын бағалауға әсер етеді.

Күмәнді дебиторлық берешек және мерзімі өткен кредиторлық берешек жеткізушілер мен клиенттердің қаржылық және төлем тәртібін бұзғанын куәландырады, бұл жағымсыз салдарды жою үшін тиісті шаралар қабылдауды талап етеді. Бұл шараларды уақтылы қабылдау кәсіпорын тарапынан жүйелі бақылауды жүзеге асырған кезде ғана мүмкін болады. Ішкі бақылауды жүргізу үшін бухгалтерлік есеп және есептілік деректері пайдаланылады. Есеп айырысу операцияларын есепке алу кәсіпорнында дұрыс ұйымдастыру бастапқы құжаттар мен есеп регистрлерінде есеп айырысу бойынша шаруашылық операцияларды уақтылы және толық көрсетуді талап етеді [2].

Жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысуды тексерудің мақсаты жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысу бойынша жасалған операциялардың қолданыстағы заңнамаға сәйкестігін және осы операциялардың бухгалтерлік есеп пен есептілікте көрсетілуінің дұрыстығын тексеру болып табылады. Жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысуды тексерудің негізгі міндеттері:

- жеткізушілермен және мердігерлермен шарттардың болуын және олардың ресімделуінің заңнама талаптарына сәйкестігін тексеру;

- шарттар талаптарының мерзімдері, ассортименті, саны, сапасы мен сомалары, төлем құралдары мен валюталары және т. б. бойынша орындалуын тексеру;

- өндіріп алуға және өтеу мерзімдері бойынша шындық бойынша берешектерді бағалау;

- шағым жұмысын ұйымдастыруды және оның тиімділігін тексеру;

- қолданылатын есептеу құралдары мен төлем валюталарының тиімділігін талдау[3].

Жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысуларға тексеру жүргізу кезеңдері:

1. ТМҚ сатып алуға арналған шарттардың болуы және ресімделуінің дұрыстығы (дереккөздер: шарттар, хаттар, шот-фактуралар және кіріс ордерлері)

2. Тауарлардың сапасы мен саны бойынша қойылатын талаптардың уақтылығын тексеру (дереккөздер: алынған ТМҚ саны мен сапасының алшақтығы туралы актілер)

3. Жеткізушілердің ҚҚС алудың дұрыстығын тексеру (дереккөздер: шот-фактуралар, ҚҚС бойынша нұсқаулықтар)

4. Жеткізушілердің шоттарының деректерін есепке алу тіркелімдеріне (дереккөздер: шот-фактуралар, бухгалтерлік есеп тіркелімдері) енгізудің дұрыстығы

5. Дебиторлық және кредиторлық берешектің шынайылығын тексеру (дереккөздер: бухгалтерлік есеп регистрлері, жеткізушілердің сұрауларына жауаптар)

6. Күмәнді қарыздар есебінен дебиторлық берешекті есептен шығарудың шынайылығын тексеру (дереккөздер: 60 шот бойынша талдамалық деректер)

7. Материалдық-жауапты тұлғалардың материалдық құндылықтарды кіріске алуының толықтығын тексеру (дереккөздер: шоттар, кіріс актілері, жүкқұжаттар, қойма деректері).

8. Шоттардың жасалған хат-хабарларының дұрыстығын тексеру (дереккөздер: бухгалтерлік есеп регистрлері, есеп, шоттар, төлем тапсырмалары)

9. ТМҚ-ны іске асыруға арналған шарттардың болуы және ресімделуінің дұрыстығы (дереккөздер: шарттар, хаттар, шот-фактуралар және шығыс ордерлері)

10. Сатып алушылардың шоттарының деректерін есепке алу регистрлеріне енгізудің сәйкестігі (дереккөздер: шот-фактуралар, бухгалтерлік есеп регистрлері).

11. Дебиторлық берешектің шынайылығын тексеру (дереккөздер: бухгалтерлік есеп регистрлері, жеткізушілердің сұрауларына жауаптар)

12. Күмәнді қарыздар есебінен дебиторлық берешекті есептен шығарудың шынайылығын тексеру (дереккөздер: 62 шот бойынша талдамалық деректер)

13. Материалдық-жауапты тұлғалардан материалдық құндылықтарды есептен шығарудың дұрыстығын тексеру (дереккөздер: шоттар, Шығыс актілері, жүкқұжаттар, қойма есебінің деректері)

14. Шоттардың жасалған хат-хабарларының дұрыстығын тексеру (дереккөздер: бухгалтерлік есеп регистрлері, шоттар, төлем тапсырмалары).

Осылайша, жеткізушілермен және мердігерлермен есеп айырысуды бақылау мен тексеруді ұтымды ұйымдастыру шарттық және есеп айырысу тәртібін нығайтуға, берілген ассортиментте және сапада өнімді жеткізу бойынша міндеттемелерді орындауға, төлем тәртібін сақтау үшін жауапкершілікті арттыруға, дебиторлық және кредиторлық берешекті азайтуға, айналым қаражаттарының айналымын жеделдетуге, демек, кәсіпорынның қаржылық жағдайын жақсартуға ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Кредитоспособность и ее оценка. Гребнева М.Е., Короткова Ю.А. Символ науки. — 2015. — № 5. — С. 98.

2. Роль бухгалтерской отчетности в анализе финансового состояния предприятия. Белозерова М.В., Гребнева М.Е. Современная наука: опыт, проблемы и перспективы развития // Материалы Международной научно-практической конференции. Главный редактор Д. А. Ефремов, 2015. — С. 115.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КАССАЛЫҚ ЕСЕП АЙЫРЫСУ ҚЫЗМЕТІН КӨРСЕТУДІ НОРМАТИВТІК-ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕТТЕУ

Укубаева А.С., Батырбекова Б.Ө. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Ұлықбек М.М. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Қалдыбай А.Б. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Банковская система-одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарное производство и оборот исторически шли рука об руку и были тесно связаны. Кроме того, банки выступают посредниками в денежных расчетах, кредитовании ферм, перераспределении капитала значительно повышают общую эффективность производства и способствуют росту социальной производительности труда. Сегодня в условиях развитых товарных и финансовых рынков структура банковской системы резко усложняется. Появились новые типы финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентов.

Summary: The banking system is one of the most important and integral structures of a market economy. The development of banks and commodity production and circulation historically went hand in hand and were closely related to each other. In addition, banks acting as intermediaries in monetary settlements, lending to farms, redistribution of capital significantly increase the overall efficiency of production and contribute to the growth of social labor productivity. Today, in the context of developed commodity and financial markets, the structure of the banking system is sharply complicated. New types of financial institutions, new credit instruments and customer service methods have emerged.

Қазақстан Республикасында есеп айырысу-кассалық қызмет көрсетуді нормативтік-құқықтық реттеу Ұлттық Банктің 2012.03.03 N 58 "Қазақстан Республикасының екінші деңгейдегі банктерінде және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдарда кассалық операцияларды жүргізу ережесі" ережесі негізінде жүзеге асырылады.

Екінші деңгейдегі банктерде және Қазақстан Республикасының банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдарда касса операцияларын жүргізу қағидалары (бұдан әрі - қағидалар) касса операцияларын жасау, құндылықтарды инкассациялау және тасымалдау тәртібін, сондай-ақ қолма-қол ақшаның, басқа да құндылықтардың сақталуын қамтамасыз ету және екінші деңгейдегі банктерде, ұйымдарда касса тәртібінің сақталуын бақылау үшін қажетті шарттарды белгілейді банктік операциялардың жекелеген түрлерін жүзеге асыратын заңды тұлғалардың, олардың филиалдары мен құрылымдық бөлімшелерінің (бұдан әрі - Қазақстан Республикасының банк заңнамасына сәйкес Қазақстан Республикасының аумағында жұмыс істейтін және Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің (бұдан әрі - Ұлттық Банк) лицензиясы бар банктер).

Осы Ереженің нормалары қызметінің жалғыз түрі қолма-қол шетел валютасымен айырбастау операцияларын ұйымдастыру болып табылатын

уәкілетті ұйымдарға қолданылмайды. Уәкілетті банктердің айырбастау пункттерінің үй-жайларына қойылатын талаптар Ұлттық Банктің арнайы нормативтік құқықтық актілерінде айқындалады.

Банктердің клиенттермен қарым-қатынасы шарттық негізде жүзеге асырылады. Анықталған кем шығулар, артық шығулар, төлемге жарамайтын және қолдан жасалған ақша белгілері бойынша талаптарды реттеу тәртібі талаптары Қазақстан Республикасы мен Ұлттық Банктің қолданыстағы нормативтік құқықтық актілеріне сәйкес келуге тиіс шартпен айқындалады.

Кассалық жұмысты ұйымдастыру, клиенттерге кассалық қызмет көрсету және қолма - қол ақшаны өңдеу жөніндегі функцияларды орындау үшін банктерде мынадай бөлімшелер құрылады: кіріс, шығыс, кіріс-шығыс кассалары, қайта есептеу кассалары, кешкі кассалар және басқалар.

Көрсетілген бөлімшелерді құрудың орындылығы, олардың саны, құрылымы мен бағыныстылығы, қызметкерлерді қабылдау/жұмыстан босату тәртібі, қызметкерлердің функционалдық міндеттері мен лауазымдық нұсқаулықтары Қызмет көрсетілетін клиенттердің саны мен кассалық операциялардың көлеміне қарай банктің бірінші басшысы (жоғары органы) бекіткен Банктің ішкі ережелерімен айқындалады [1].

Банктің бірінші басшысы мен бас бухгалтері банктегі қолма-қол ақша мен құндылықтардың сақталуын қамтамасыз ету жөніндегі жұмысты ұйымдастыруға және бақылауды жүзеге асыруға міндетті.

Уақытша болмаған касса қызметкерлерінің міндеттерін орындау үшін немесе жұмыста көмек көрсету үшін банктің бірінші басшысының бұйрығына сәйкес кассалық және басқа да банк операцияларын жасау осы мақсат үшін арнайы дайындалған банк қызметкерлеріне жүктелуі мүмкін, олар өздеріне жүктелген міндеттермен алдын ала танысып, толық материалдық жауапкершілік туралы шарт жасасуы тиіс.

Өз клиенттеріне кассалық қызмет көрсетуді жүзеге асыру үшін Банктер өздеріне тиесілі немесе жалға алынған ғимараттарда кассалық тораптар құрады.

Кассалық торап Ұлттық Банктің нормативтік құқықтық актілерінің талаптарына сәйкес жобалануға және салынуға тиіс.

Қолданылып жүрген банк заңдарына сәйкес Банктер тізбесі Ұлттық Банктің жеке нормативтік құқықтық актісінде айқындалатын кассалық және өзге де банк операцияларын жасау үшін банк орналасқан жерден тыс жерде есеп айырысу-касса бөлімдерін ашуға құқылы.

Клиенттерге өзіне-өзі қызмет көрсету мақсатында банктер банкоматтар немесе басқа төлем терминалдарын орната алады. Бұл ретте банкоматтар немесе басқа төлем терминалдары олардың қорғалу деңгейіне қарай банк аумағында да, одан тыс жерлерде де орнатылуы мүмкін. Банкоматтарды басқару және клиенттердің шоттарына қол жеткізу төлем карточкалары жүйелерінің бағдарламалық - техникалық тәсілдерімен орындалады.

Банктер Ереженің 3 және 4-тарауларының талаптарын сақтауға мүмкіндік бермейтін бағдарламалық қамтамасыз ету мен технологияларды пайдаланған

кезде кіріс және шығыс кассаларында операциялар жасау тәртібі ішкі банктік рәсімдермен бекітілуге тиіс.

Клиенттердің ағымдағы және корреспонденттік шоттарына кейіннен есепке алу үшін қолма - қол ақшаны банк кассасына (бұдан әрі-касса) қабылдау:

1) қолма-қол ақша жарнасына хабарландырулар

2) кассалық кіріс ордері

Кассаға басқа құндылықтарды қабылдау баланстан тыс ордерлермен ресімделеді.

Қолма-қол ақшаны кассаға тапсыру үшін клиент кассалық кіріс құжатын толтырады және оны кассалық құжаттарға қол қоюға уәкілетті операциялық қызметкерге береді.

Операциялық қызметкер кассалық кіріс құжатының дұрыс толтырылуын тексереді, оны ресімдейді және кассалық журналда ақша сомасын көрсету үшін құжаттарды бухгалтер - бақылаушыға береді. Бұл ретте кассалық кіріс құжаттарын қолма-қол ақша енгізуші арқылы беруге тыйым салынады.

Бухгалтер - бақылаушы кіріс кассалық құжатты алғаннан кейін операциялық қызметкердің қолының бар-жоғын және ұқсастығын оның қол қою үлгілері бойынша тексереді, онда көрсетілген сомалардың санмен және жазумен сәйкестігін салыстырады, ал қолма-қол ақша жарнасына арналған хабарландыруда, бұдан басқа, осы құжат жиынтығының құрамдас бөліктерінде (хабарландыру, түбіртек және т. б.) көрсетілген соманың сәйкестігін тексереді кейін кассалық кіріс құжатына қол қояды және кассирге береді.

Бухгалтер-бақылаушы болмаған жағдайда, банктің бірінші басшысының бұйрығы негізінде оның міндеттері "Банктің операциялық күні"жүйесіне рұқсаты бар адамға жүктелуі мүмкін. Банк банктің бірінші басшысының бұйрығы негізінде уақытша болмаған операциялық қызметкер мен бақылаушы бухгалтердің міндеттерін өзіне жүктелген міндеттермен алдын ала таныстыра отырып, кассирге жүктей алады және кассирге "Банктің операциялық күні"жүйесіне кіруге рұқсат бере алады.

Кассир кассалық кіріс құжаттарын тексергеннен кейін клиентті шақырады және одан банкноттарды парақтап, монеталарды шеңберлер бойынша қабылдайды.

Кассирдің үстелінде тек ақша салған адамнан қолма-қол ақша болуы керек.

Кассир бұрын қабылдаған барлық қолма-қол ақша үстел жәшіктерінде, сейфте немесе металл шкафта сақталуы керек.

Қолма-қол ақшаны қабылдағаннан кейін кассир кассалық кіріс құжатында көрсетілген соманы қайта есептеу кезінде іс жүзінде болған сомамен салыстырады. Сомалар сәйкес келген кезде кассир кассалық кіріс құжатына қол қояды, түбіртекке немесе кіріс ордерінің көшірмесіне "кіріс кассасы" мөрін қояды және оны ақша салған адамға береді.

Егер клиент қолма-қол ақшаны банктің кассасына бірнеше кіріс құжаттары бойынша тапсырған жағдайда, кассир ақшаны әрбір құжат бойынша жеке қабылдайды.

Егер қолма-қол ақшаны енгізушіде тапсырылатын ақша сомасы мен кассалық кіріс құжатында көрсетілген сома арасында алшақтық (кем шығу немесе артық шығу) анықталса, сондай-ақ күмәнді ақша белгілері анықталған кезде кассир бастапқы құжатты сызып тастайды және осы құжаттың сыртқы жағына ұсынылған соманы қояды, қол қойып куәландырады және клиентке түбіртек береді. Бұл ретте кассалық кіріс құжаттары операциялық қызметкерге беріледі, нақты енгізілген ақша сомасына қайта ресімделеді және бақылаушы бухгалтерге (кассирге) беріледі, ол кассалық журналда көрсетілген соманы сызып тастайды және жарнаның жаңа сомасын жазады [2].

Күмәнді ақша белгілеріне кассир касса меңгерушісінің және клиенттің қатысуымен ақша белгілерін сараптамаға қабылдау туралы екі данада акт - тізімдеме жасайды, онда: күні, осы ақша белгілерін тапқан кассирдің тегі, клиенттің атауы, банкноттардың қадір-қасиеті, нөмірі мен сериясы, сондай-ақ ақша белгілерінің төлем қабілетсіздігінің тән белгілері көрсетілуге тиіс. Акт-тізімдемеге кассир, касса меңгерушісі, бас бухгалтер қол қояды және банктің мөрімен расталады. Актінің бірінші данасы банкте қалады, екіншісі клиентке беріледі. Жиналуына қарай алып қойылған күмәнді ақша белгілері ілеспе хатпен бірге Ұлттық Банктің филиалына сараптамаға жіберіледі. Бұл ретте Ұлттық Банктің филиалына сараптамаға тек ұлттық валютаның күмәнді ақша белгілері жіберіледі, шетел валютасын (шетел валютасындағы төлем құжаттарын) сараптау Қағидалардың 222-тармағына сәйкес жүзеге асырылады.

Ұлттық Банктің бөлімшесінен ақша белгілерін айналысқа жарамды деп тану туралы сараптама қорытындысын алған кезде клиентке ақша белгілерін сараптамаға қабылдау туралы тізімдеме - акт данасының негізінде ақша белгілерін айырбастау жүргізіледі. Ал Ұлттық Банктің бөлімшесінен күмәнді ақша белгілерінің заңды төлем құралының күші жойылды деп танылғаны туралы сараптама қорытындысын алған кезде ақша белгілері айырбастауға жатпайды және клиентке ақша белгілері сараптамасының тиісті қорытындысының данасы (көшірмесі) беріледі.

Егер клиент ақшаны кассаға енгізбесе, кассалық кіріс құжаттарын кассир бухгалтер - бақылаушыға қайтарады. Кассалық журналдағы жазбалар жойылады, кассалық кіріс құжаты сызылады және күннің кассалық құжаттарына тігіледі.

Жұмыс күнінің соңында кассалық кіріс құжаттарының негізінде кассир (бухгалтер-кассир) бір күнгі кассалық айналымдар және құндылықтардың қалдықтары туралы есеп беру анықтамасын жасайды және анықтама сомасын ол іс жүзінде қабылдаған ақша сомасымен салыстырады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. -2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2012.
2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ.

ҰЙЫМ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕПТІҢ РӨЛІ МЕН ОРНЫ

Утелов Т.Б., Нақыпбек А.Б. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Ақылбек Б.А. – УА-2011 к-1 тобының студенті
Салыбекова А.М. – УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Туребаева Ж.К.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Управленческий учет вошел в экономическую жизнь нашей страны с появлением и ростом предприятий, ориентированных на рынок. Не только процветание бизнеса в конкурентной среде, но и его выживание во многом зависит от правильных управленческих решений, соответствующих этой среде.

Summary: Management accounting entered the economic life of our country along with the emergence and growth of market-oriented enterprises. In a competitive environment, not only the prosperity of the business, but also its survival largely depends on the correct management decisions that are suitable for this environment.

Жаңа технологиялар, мемлекеттік реттеу және кәсіпорындардың өсуінен туындаған әртүрлі объективті факторлардың әсерінен бизнестің құрылымы күрделене түседі, оны көптеген заңды тұлғаларға бөлу, бір уақытта көптеген қызмет бағыттарын дамыту, жеке заңды тұлғалар деңгейінде де, холдингтер деңгейінде де құрылымдық бөлімшелердің (бөлімдердің, қызметтердің) едәуір санын қалыптастыру қажеттілігі туындайды.

Мұндай жағдайда мұндай кәсіпорындардың басшылығы (мұнда кәсіпорын кең мағынада түсініледі, бизнес ретінде) басқарушылық шешімдер қабылдауда қателеспей үшін бәрін біле алады ма? Қажетті ақпаратты беру міндетін басқарушылық есеп шешеді-жоғары басшылық пен кәсіпорын иелерінің стратегиялық және тактикалық басқару шешімдерін қабылдауға қажетті ақпаратқа деген қажеттіліктеріне бағытталған кәсіпорынның қаржылық қызметі туралы деректерді жинау және талдау жүйесі.

Басқарушылық есептің тиімді жүйесін енгізу процесі ұзақ (бірнеше ай) екені анық, оны жүргізу процесі үздіксіз болуы керек, ал параметрлер мен әдістеме бизнестің құрылымы мен сипатындағы өзгерістерден кейін үнемі түзетілуі керек.

Мұнда табиғи сұрақ туындауы мүмкін: егер әрбір көп немесе аз ірі кәсіпорында басшылықтың алдында кәсіпорынның қаржылық жағдайына жауап беретін адамдар мен құрылымдар болса: бухгалтерия, қаржы директоры, Қаржылық талдау тобы, жоспарлау бөлімі және т. б. болса, неге мұндай құрбандықтарға бару керек? Басқару есебі бизнестің қаржы жүйесінде ерекше орын алады.

Барлық ірі кәсіпорындарда бухгалтерлік есептің үш негізгі түрі бар: бухгалтерлік, салықтық және басқарушылық. Олар бір-бірімен тығыз байланысты, бірақ әрқайсысының өзіндік ерекшеліктері бар [1].

Салық есебі бухгалтерлік есеппен тығыз байланысты, бірақ ол салықтарды есептеу және төлеу ережелерін енгізумен ерекшеленеді, ал оның негізгі нормативтік көзі-Салық кодексі. Жақында салық және бухгалтерлік нормалардың сәйкес келмеуі проблемасы барлық ресейлік бухгалтерлердің проблемасы болып табылады, өйткені олар бухгалтерлік есеп ережелері бойынша есеп беріп, салық бойынша салық есептеуі керек, ал осы Ережелер арасындағы айырмашылықтар артып келеді.

Бухгалтерлік және салықтық есеп түрлері заңды тұлғаларға байланысты. Алайда, бизнес бір немесе бірнеше заңды тұлғалардан тұруы мүмкін, бұл кезде бизнес иесі кәсіпорындардың жиынтығы тұрғысынан нәтижелерді білуі керек. Сонымен қатар, әрбір жеке бизнестің ерекшелігі қаржылық ақпаратқа әртүрлі тәсілдерді қажет етеді. Мысалы, кәсіпорын басшылығы басқарушылық шешімдер қабылдау үшін оның жекелеген түрлері бойынша сатылған өнімнің өзіндік құнын білу маңызды болуы мүмкін, ал фискалдық және бухгалтерлік мақсаттар үшін жалпы сан жеткілікті.

Осылайша, кәсіпорынның қаржы жүйесіндегі басқару есебінің орны ерекше, сондықтан оны белгілеу және жүргізу бухгалтерлік және салық секторларына қызмет ететіндерге қарағанда басқа тәсілдер мен басқа мамандарды қажет етеді.

Қазіргі уақытта нарықтық экономика жағдайында кез-келген кәсіпорынның өмір сүруі және оның жоғары бәсекелестігі бар табысы көбінесе ондағы басқару есебінің даму деңгейімен анықталады. Егер жоғарыда айтылғандай, қаржылық есеп Кәсіпорынның сыртқы есептілігінің компанияға қойылатын талаптарға сәйкес келуіне бағытталған болса және оның нысандарын мемлекет реттесе, онда Басқару есебін жүргізу бизнесті басқаруды жетілдіруге және оны жүзеге асыру әдістеріне бағытталған - компания басшыларын таңдау тақырыбы.

Қазіргі уақытта кез-келген ұйымды басқару процесі, оның меншік нысанына және шаруашылық жүргізудің ұйымдық-құқықтық нысанына қарамастан, нарықтық қатынастардың дамуы жағдайында айтарлықтай күрделі. Басқару міндеттерінің спектрі кеңейіп, менеджменттің жалғыз дұрыс шешімін қабылдау үшін өңделуі керек ақпарат ағыны едәуір артады. Бұл жағдайда менеджер басқару объектілерін қандай бөлімдерде жіктеуді және оларды қалай есепке алуды дербес шешеді. Осыған байланысты, қазіргі заманғы көшбасшы оған оңтайлы шешім қабылдауға көмектесуі керек, мұндай ақпарат көзі ретінде дәстүрлі бухгалтерлік есеп рәсімдерінің тиімділігін арттыру мәселелеріне көбірек қызығушылық танытуы керек. Стандартталған процедураларға назар аударатырып, дәстүрлі тәсіл ұйымның мүмкіндіктерін талдауға бағытталған икемді бухгалтерлік есеп жүйелеріне жол беруі керек, олардың жиынтығын басқару есебі жүйесінде сәтті жүзеге асыруға болады [2].

Басқару есебі-бұл кәсіпорынның қаржылық нәтижелерін оңтайландыру мақсатында осы негізде әртүрлі басқарушылық шешімдерді жедел қабылдау, басқару үшін қажетті объектілер тұрғысынан шығындар мен қызмет нәтижелері туралы деректерді есепке алу, жоспарлау, бақылау, талдау жүйесі.

Басқару есебі, ең алдымен, компанияның қызметіне байланысты жедел шешімдер қабылдау үшін жасалады. Басқару есебінің ақпараты тек ішкі пайдаланушыларға, басшыларға, қаржы қызметтерінің қызметкерлеріне беріледі, сыртқы пайдаланушылар үшін бұл ақпарат жабық болуы мүмкін.

Басқару есебі сонымен қатар болжамдармен, бастапқы құжаттармен және басқа мәліметтермен расталмаған электрондық ақпаратпен жұмыс істей алады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Мюллер Г., Гернон Х., Миик Г. Учет: международная перспектива: Пер. с англ. -2-е изд., стереотип. - М.: Финансы и статистика, 2012.

2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. - М.: Финансы и статистика, 2019.

ӘОЖ 340.114.5

**АЗАМАТТЫҚ ҚОҒАМНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘДЕНИЕТІН НЫҒАЙТУ –
МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ МАҢЫЗДЫ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

Үсен Ж.

Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық университеті, Астана, Қазақстан

Zhanibekzhanibek000@gmail.com

Резюме: В статье отмечается, государственное управление на пути развития государства, правовой-экономический рост напрямую связаны с правовой культурой гражданского общества. Своеобразие гражданского общества, государственность, права и свободы личности, существующая система разрешения споров и конфликтов долгосрочного и устойчивого характера находят отражение в правовой культуре и представляют собой цивилизационную ценность. В этой связи укрепление правовой культуры гражданского общества, играющего особую роль в государственной политике, является важным фактором для управления и развития государства.

Summary: The article notes that public administration on the way of state development, legal and economic growth are directly related to the legal culture of civil society. The uniqueness of civil society, statehood, individual rights and freedoms, the existing system of resolving disputes and conflicts of a long-term and sustainable nature are reflected in the legal culture and represent a civilizational value. In this regard, strengthening the legal culture of civil society, which plays a special role in public policy, It is an important factor for the management and development of the state.

Азаматтық қоғамның құқықтық мәдениеті жалпы құқықтық мәдениеттің және жеке тұлғаның жалпы мәдениетінің органикалық бөлігі ретінде күрделі көп қырлы құбылыс болып табылады. Ал мемлекеттік басқару, яғни мемлекеттің құқықтық жүйесінің даму дәрежесі, жалпы экономикалық дамуы азаматтардың құқықтық мәдениетінің жағдайына тікелей байланысты. Себебі азаматтық қоғамның құқықтық мәдениетінің деңгейі мемлекеттің құқықтық, сол арқылы экономикалық жағдайының барлық негізгі салаларына әсер етеді.

Сонымен қатар көп жағдайда мемлекеттің келбеті ретінде оның азаматтық қоғамын қарастыруға болады, себебі мемлекет оның азаматтық қоғамының сөзі мен іс-әрекеті арқылы көрініс табады. Мемлекеттік биліктің бірден-бір бастауы – халық, демек, мемлекеттік басқару, оның құқықтық-экономикалық өсуі, азаматтарының құқықтық мәдениетіне тікелей байланысты.

Азаматтардың құқықтық мәдениетіне қатысты сөз қозғамас бұрын аталған ұғымдардың негізін түсінген жөн. Осы уақытқа дейін құқықтық мәдениет ұғымына көптеген ғалымдар өз зерттеу жұмыстарында анықтама берген. Соның ішінде В.М. Боер өз еңбегінде: "жеке тұлғаның құқықтық мәдениеті құқықтық хабардарлықты, заңның табиғаты мен оның принциптерін түсінуді, құқықтық заңдарды құрметтеуді және оларды сақтау әдетін, азаматтық белсенділікті қамтиды" деген анықтама береді [1, 7]. Көріп отырғаныңыздай, мұнда автор құқықтық мәдениеттің қолданыстағы құқыққа деген көзқарасын, адамның құқықтық әлеуметтенуді, құқық саласындағы стандарттарды түсінуі мен игеруін білдіретін адамның идеяларымен, эмоцияларымен және көзқарастарымен байланысты қарастырады.

Құқықтық мәдениет контекстіндегі азаматтық қоғамның құқықтық санасын тәрбиелеудің нысандары, әдістері мен құралдарының мазмұнына сәйкестік қағидаты нақты тарихи жағдайларды, жеткізілетін идеялардың мазмұнын ескере отырып, құқықтық тәрбие әсерлерінің әдістерін таңдауды талап етеді деп айту керек. Бұл талап халықтың құқықтық санасын тәрбиелеу әдістерінің негізгі маңыздылығынан туындайды-құқықтық қатынастар тәжірибесін беру, құқықтық қызметтің қажеттіліктері мен мотивтерін қалыптастыру, оны ғылыми ұйымдастыру және қоғамға қарсы мотивтер мен әрекеттерді тежеу. Бұл функцияны бұл әдістер қазақстандық адамдардың құқықтық санасын құқықтық мәдениет контекстінде тәрбиелеудің мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес келген кезде ғана орындай алатыны анық.

Құқықтық мәдениет тұрғысынан біз материалдық және рухани тауарларды өндірудің белгілі бір жүйесіндегі адамдар мен олардың топтарының дағдыларымен, мемлекеттік және қоғамдық басқарумен байланысты адам қызметінің белгілі бір саласындағы жетістіктер, құндылықтар туралы айтып отырмыз. Құқықтық құбылыстармен және тұтастай алғанда құқық саласымен бір контексте қарастырылатын құқықтық мәдениет оның бірдей сипаттамаларын білдіреді, бірақ осы азаматтық қоғамның құқықтық мәдениетінің менталды жағы кәсіби-құқықтық бағыт, кәсіби-құқықтық ойлау, кәсіби-құқықтық құндылықтар және т. б. қамтиды. Қазақстандағы құқықтық мәдениет жеке адамның, қоғам мен мемлекеттің өзара іс-қимылының арнасы болып табылады [2, 105]. Оның негізгі мақсаты – азаматтардың қоғам мен қоғамдық қызметке қосылуын жүзеге асыру. Бұл оның әлеуметтік-саяси қатынастардың барлық спектріне әсерін реттей отырып, қоғамдағы күш функцияларын жүзеге асыру, мақсаттылық сияқты маңызды белгілерімен байланысты. Қазақстандағы құқықтық мәдениет мемлекеттің және тұтастай алғанда азаматтық қоғамның саяси-құқықтық жүйесінің жұмыс істеуіне елеулі

ықпал ететін әлеуметтік, саяси және экономикалық қайта құрулардың, жаңғыртулардың нақты құралына айналды.

Құқықтық мәдениет жалпы мәдениеттің ажырамас бөлігі болып табылады, сондықтан "мәдениет" категориясы оның құқықтық әртүрлілігін түсіну үшін маңызды әдіснамалық және теориялық мәнге ие. Құқықтық мәдениетті талдау құндылық, белсенділік, аксиологиялық аспектілерді қамтитын оны кешенді зерттеу тәсіліне негізделген. Осыған сүйене отырып, құқықтық мәдениетті әлеуметтік қатынастарға елеулі нақты әсер ететін тұрақты даму мен әрекет ететін құбылыс ретінде сипаттауға болады.

Құқықтық мәдениет пен басқару әлеуметтік-тарихи даму процесінде үлгілі құндылықтар ретінде қалыптасты. Бұл олардың әлеуметтік-аксиологиялық шындық екенін дәлелдеуді қажет етпейтін аксиома. Бұл мемлекет пен қоғамның маңызды негіз ретінде тұтас өмір сүруін талап етеді. Дәл осы талап адамдарға басқару институттарына сенім артатын субъект ретінде әлеуметтік қатынастарда өмір сүруге мүмкіндік берді. Құқықтық сауаттылықтың имманентті сипаты және оның басқарудағы рөлі қандай? Олардың әлеуметтік-аксиологиялық жүйеде маңызы қандай? Егер құндылықтарды тану емес, Э. Кант айтқан эмпирикалық құндылық "практикалық тәжірибе" маңызды болса, онда бұл тәжірибе мен құндылыққа қалай қол жеткізіледі? Бұл сұрақтар ең алдымен ғылыми-әдістемелік сипатта болады. Құқық туралы ғылым да, құқық философиясы да оларды осы уақытқа дейін күн тәртібіне қойған жоқ.

Біз бұл сұрақтарға жауап табу қиын екенін мойындауымыз керек және олар алған жауаптар да сын тудыруы мүмкін. Дегенмен, біз оларды табуға тырысуымыз керек, осы мәселе бойынша көзқарастарымызды реттеп, әртүрлі шындықтарды әлеуметтік-аксиологиялық тұрғыдан жүйелеп, ғылыми мәселелерді нақтылауымыз керек. Сондықтан біз құқықтық сауаттылық пен мемлекеттік басқарудың имманентті ерекшеліктерінің кейбір әлеуметтік-аксиологиялық принциптерін қарастыруымыз керек. Бұл әлеуметтік-аксиологиялық шеңберлерге мыналар жатады: әлеуметтік-құқықтық білім; демократиялық құқықтық мемлекет; адам құқықтары; басқару институттары; иерархия және үйлестіру; конституционализм; көшбасшылық және жауапкершілік.

Халықтың құқықтық сауаттылығы мен басқарушылық қызмет тек әлеуметтік құндылықтар ретінде құрметтелетінін және бұл құндылықтар адамдар мен қоғамға әсер етуде үлкен маңызға ие екенін атап өткен жөн. Олар әрқашан әлеуметтік-аксиологиялық мәннің алдыңғы қатарында, адамдардың әлеуметтік санасы мен мінез-құлқына және институттардың жұмысына әсер ететін әлеуметтік құндылық ретінде. Жоғарыда аталған принциптер әлеуметтік-аксиологиялық тіршіліктің объектілері мен механизмдері болып табылады. Олар осы салада болғанымен, олар құқық үстемдігі мен басқарудың негізі болып табылады.

Демек, азаматтық қоғамның құқықтық санасын құқықтық мәдениет контекстінде тәрбиелеу мемлекеттік саясаттың маңызды міндеті және саяси

ғылымды зерттеу проблемасы болып табылады. Құқықтық мәдениет контекстінде халықтың құқықтық санасын тәрбиелеу, өздеріңіз білетіндей, қоғамдық сана мен жалпы қоғамдағы тәрбиенің бөлігі болып табылады. Бұл тәрбиенің мақсаты-қазақстандықтардың санасында белгілі бір психологиялық көзқарастарды қалыптастыру және дамыту, олардың белгілі бір әлеуметтік-саяси құбылыстарға, атап айтқанда, құқықтық саланың құбылыстарына қатынасын өзгерту, қоғамда үстемдік ететін құқықтық нигилизмді жеңу [3]. Сонымен қатар, халықты тәрбиелеу халықтың әлеуметтік-саяси энергиясын құқықтық өрістің қажетті бағытына бағыттауға арналған.

Әлеуметтік-құқықтық білім деп адамдар қоғам мен мемлекеттің саяси заңды мақсатын түсінеді. Әрбір қоғамда әлеуметтік-құқықтық өмірдің маңызды ерекшеліктерін нақты анықтайтын осындай құқықтық құндылықтар мен оларға әсер ететін жетекші факторлар бар. Мысалы, Кеңес дәуіріндегі әлеуметтік-экономикалық білім жеке меншікті жоққа шығарумен, партиялық мемлекеттік басқарумен, бүкіл өмірді әлеуметтендірумен, жазалау құқығын азаптаумен және ресми демократияға сүйенумен сипатталды [4]. Бұл жалпы белгілер әлеуметтік және құқықтық тіршіліктің маңызды белгілері болып табылады. Құқықтық сауаттылықтың имманентті белгілері осы сипаттамалардан туындайды және бұл құбылысты әлеуметтік мәнмен байланыстырады. Сондықтан «заңның үстемдігі – бұл адам құқықтары саласындағы халықаралық стандарттары бар, тиісті заңдары, тиімді мемлекеттік жүйесі және ең бастысы, осы құқықтарға мұқтаж азаматтары бар мемлекет. Адам құқықтары қаншалықты танылатынына, құрметтелетініне және қорғалатынына байланысты мемлекетті заңды деп атауға болады» [5, 15].

Адамзат дамуының бүгінгі кезеңінде құқық пен басқарудың кез келген нысаны мемлекеттің қолдауынсыз толық жүзеге асырыла алмайды. Мемлекет бас реформатор болып табылатын және реформаларға жауап беретін жаңғырту күтілетін нәтижелерге әкеледі. Философия ғылымдарының докторы, Ф. Мұсаев мемлекеттің көшбасшылық рөлі, ең алдымен, реформалар үшін жауапкершілікті өз мойнына алған кезде көрінеді деп мәлімдейді. «Ескі тоталитарлық парадигмадан жаңа өркениет парадигмасына дейін күрделі және қарама-қайшы процестерді ұйымдастыруға және қоғамды демократиялық даму жолына шығаруға жауап беретін күш қажет» [6, 102].

Жалпы алғанда, мемлекет – демократияны, адам құқықтары мен бостандықты насихаттайтын институт. Осы мақсатта ол басқарады, халықтың бастамаларын бағыттайды және конституциялық нормаларды сақтау үшін шаралар қабылдайды. Бұл мемлекеттің басты функцияларының бірі. Бұдан біз азаматтық қоғамның құқықтық мәдениеті құқықтық мемлекет және азаматтық қоғам құру, жеке тұлғаның құқықтары мен бостандықтарын қамтамасыз ету негізін құрайтын құқықтық жүйенің қарқынды, ілгері жұмыс жасауы үшін аса үлкен маңызға ие деген қорытындыға келе аламыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. В.М. Бюер. Правовая информированность и формирование правовой культуры личности (вопросы теории): автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Санкт-Петербург, 1996. – 76.

2. Е.Б. Абдрасулов, Г.Э. Абдрасулова, Е.А. Агеева, Н. Айоз, М.Г. Губайдуллин, С.К. Женисов, Д.М. Жумагулов, Ж.И. Ибрагимов [және т.б.]; Е.Б. Абдрасуловтың жалпы редакциялығымен. Формирование и укрепление в Республике Казахстан профессиональной правовой культуры государственных служащих в свете модернизации общественного сознания: монография; Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия Ұлттық Университеті, ҚР заңнама және құқықтық ақпарат институты. Нұр-Сұлтан, 2020. – 105б.

3. Қазақстан Республикасының құқықтық саясат тұжырымдамасы. 2010 жылдан 2020 жылға дейін // Казахстанская правда, 27 тамыз 2009.

4. Khatamov F.F. Management Activities and Legal Literacy. International Journal of Research. URL: <https://journals.pen2print.org/index.php/ijr/article/view/16965/16550>

5. Адам құқықтарының жалпы теориясы. – Ташкент, ИМ академиясы, 2012 ж. - Б. 15.

Ф. Мұсаев. Демократиялық мемлекет құрудың философиялық-құқықтық негіздері. Өзбекстан Ғылым академиясы, Философия және құқық Институты. И. М. Муминов. - Ташкент, Өзбекстан, 2007. – Б. 102

ӘОЖ 338.012

КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Файзулла Е.А. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Оралбек Ж.К., Анаралиева Б.Т. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Исроилов Б.Б. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Э.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В Республике Казахстан интенсивно создаются все предпосылки для развития предпринимательской деятельности, в частности, проведена большая работа по приватизации собственности, благодаря которой закладывается прочная экономическая основа для развития предпринимательства и, следовательно, общества в целом. Страна процветает благодаря поддержке предпринимателей, а предприниматели-своих государств.

Summary: All prerequisites for the development of entrepreneurial activity in the Republic of Kazakhstan are being intensively created, in particular, a lot of work has been carried out on the privatization of property, thanks to which a solid economic foundation is being laid for the development of entrepreneurship, and therefore society as a whole. The country thrives thanks to the support of entrepreneurs, and entrepreneurs from their states.

Кәсіпорынды басқарудың экономикалық әдістері-объективті экономикалық заңдар мен қызметкердің материалдық мүдделерін пайдалануға негізделген әдістер. Тұтастай алғанда қоғамның әлеуметтік-экономикалық дамуының әр деңгейі, сондай-ақ жеке кәсіпорындар өздерінің материалдық мүдделеріне ие. Олар ұжымдық және жеке болып бөлінеді.

Ұжымдық мүдделер-бұл өндірілетін өнімнің, өндірілетін қызметтердің, жұмыс түрлерінің және т. б. ортақтығымен байланысты жекелеген ұжымдардың (бригада, учаске, цех, кәсіпорын, бөлімше, кәсіпорындар тобы) мүдделері.

Әдетте, дайын өнімдер, соңғы қызметтер бүкіл ұжымның күшімен жүзеге асырылады. Қоғам көп өнім, қызмет алуы үшін оған тиісті ұжымдарды қызықтыру керек, сондықтан оның әр қатысушысы бригада, учаске, цех,

кәсіпорын және т.б. қызметінің нәтижелерін жақсартуға ұмтылуы керек. Жұмысшылардың мүдделерін басқарудың экономикалық әдістерімен шатастырмау керек. Мұндағы мүдделер мотивтің "материализациясы" болып табылады, бұл іс-әрекетке итермелейді немесе мәжбүрлеу жағдайында қызметті жақсартуға ықпал етеді. Басқару әдістері-кең ұғым. Олар материалдық мүдделерді ұйымның өндірістік және экономикалық қызметіне әсер етудің тиімді тетіктерінің бірі ретінде пайдаланады [1, 83 б.].

Іс-әрекеттің мазмұны мен бағыты (ауқымы) бойынша экономикалық әдістерді макроэкономикалық және микроэкономикалық деп бөлуге болады. Макроэкономикалық-Ұлттық (сондай-ақ өңірлік) және ұлтаралық экономика деңгейінде әрекет ететін әдістер. Оларға бағалар, қаржы, несие, салық жүйесі; мемлекеттің экономикалық саясаты және т.б., негізінен ұжымдық материалдық мүдделерге әсер етеді. Бірақ олар жеке мүдделерге әсер етуі мүмкін (мысалы, жеке қызмет жағдайында). Осы бірқатар экономикалық әдістердің мазмұнын және олардың тиімділігін талдау кезінде жұмысшылар арасында белгілі бір ынталандыру мотивінің пайда болуына әкелетін механизмді анықтау қажет, нәтижесінде олардың мақсатты қызметі анықталады. Мысалы, несиелеу жүйесін алайық.

Бұл оларды несие алуға үміттену үшін өз қызметінің нәтижелерін жақсартуға тырысады. Екіншіден, оның қайтарымдылығы, жеделдігі және ақылы болуы несие ресурстарын пайдаланудың тиімді жолдарын іздеуді анықтайды. Үшіншіден, несие алудың ең жылдам жолы: өндірістік және экономикалық қызметті жетілдіруге және оның тиімділігін арттыруға қажетті айналым қаражаты. Оған деген қажеттілік барлық жерде. Осыған байланысты іс жүзінде осындай өндірістік және экономикалық қызметті ұйымдастыруда, оны жақсарту жөніндегі іс-шараларда ынталандыру пайда болады, олардың әсері қарызды уақтылы төлеуге, белгіленген пайыздарды төлеуге мүмкіндік береді. Осылайша, несие экономикалық әдістердің бірі ретінде әрекет етеді. Басқа әдістердің мазмұнын талдау логикасы бірдей болып қалады - мақсатты іс-әрекетке ынталандыру мотивінің пайда болу механизмін анықтау арқылы.

Микроэкономикалық - шаруашылық субъектілері (кәсіпорындар, ұйымдар, фирмалар, корпорациялар) шеңберінде әрекет ететін әдістер: шаруашылық есеп (соның ішінде өндірісішілік-жұмыс орнына дейін), материалдық ынталандыру, пайдаға қатысу, жалақы, материалдық Санкциялар және т.б. олардың механизмі ұқсас түрде ашылады - мотивацияларды талдау арқылы. Сонымен, материалдық Санкциялар ынталандыру жүйесімен қатар басқарудың экономикалық әдістерінің кешенінде маңызды рөл атқарады. Санкциялардың дұрыс құрылған жүйесі (айыппұлдар, өсімпұлдар, тұрақсыздық айыбы, жалақыдан шегерімдер) кәсіпорындарды шаруашылық шарттарының талаптарын сөзсіз орындауға, ал жекелеген қызметкерлерді - Технологиялық тәртіпті сақтауға, тапсырмаларды орындауға, жұмыста некеге тұруға жол бермеуге ынталандырады [2, 80-бет].

Менеджменттегі басқарудың экономикалық әдістері-бұл нарықтық экономикада оның тиімді жұмыс істеуі мен дамуын қамтамасыз ету үшін

қолайлы экономикалық жағдайлар жасау үшін кәсіпорынның ішкі айнымалыларына (мақсаттар, міндеттер, құрылым, технологиялар және адамдар) мақсатты әсер ететін құралдар мен құралдардың жиынтығы.

Менеджменттің экономикалық тетігі тұтастай алғанда кәсіпорын қызметінің нарық конъюнктурасының өзгеруіне және оның барлық қатысушыларының мінез-құлқына үнемі бейімделуімен өндірістің өнімділігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған кәсіпорынның экономикалық қызметін басқарудың негізгі функциялары мен әдістерін қамтиды.

Бұл әдістер талаптарды анықтауды және жұмыс істеуі керек қоршаған ортаның объективті факторларын ескере отырып, тиімді басқару үшін кәсіпорын қызметіндегі сапалы өзгерістерді қалыптастыруды қарастырады. Мұндай өзгерістерді жүзеге асырудағы басқару әсерінің мазмұны кәсіпорынды басқарудың нарықтық жағдайында тиімді жұмыс істеуі үшін оны басқаруға бағытталған. Бұл кәсіпорынның бәсекелестік позициясын қалыптастыру және қолдау, сондай-ақ қатаң бәсекелестік жағдайында оның өнімділігінің тұрақты өсуін қамтамасыз ету үшін өндіріске ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін енгізу қажеттілігімен байланысты.

Экономикалық әдістердің мәні тиімді жұмыс механизмін құруға мүмкіндік беретін бағалар, төлемдер, еңбек, несие, пайда, салықтар және басқа да экономикалық тұтқалар арқылы тұтынушы мен жұмысшылардың экономикалық мүдделеріне әсер ету болып табылады. Экономикалық әдістер басқарушылық қызметкерлердің қабылданған шешімдердің салдары үшін қызығушылығы мен жауапкершілігін көздейтін ынталандыруды қолдануға негізделген.

Басқарудың экономикалық әдістерінің ерекшеліктері:

олар ресурстарды басқаруға мүмкіндік беретін кейбір жалпы мінез-құлық ережелеріне негізделген;

олар өндірушілер мен тұтынушыларға жанама әсер етеді, қарым-қатынас жүйесі арқылы команда мен жеке жұмысшылардың мүдделерін ескереді;

Тараптар қабылданған шешімдер мен олардың салдары үшін жауапкершілік жүктеген кезде барлық деңгейдегі кәсіпорынның тәуелсіздігін міндетті түрде болжайды;

үйірмелер орындаушыларды балама шешімдерді дайындауға және олардың ішінен ұжымның мүдделеріне сай келетіндерін таңдауға шақырады.

Экономикалық әдістер неғұрлым кең қолданылса, соғұрлым көп мәселелер тікелей басқарудың негізгі буындарында, ақпарат көзіне жақын шешіледі. Кәсіпорында экономикалық әдістер жүйесін пайдалану, Егер экономикалық рентабельділік принципі басқарудың ұйымдық құрылымының барлық байланыстарын қамтып, оның барлық байланыстары арасында жауапкершілікті бөле отырып, жабық жүйені құрған жағдайда ғана тиісті нәтиже береді.

Нарықтық экономикадағы кәсіпорынды басқару тетігінің негізгі элементі осы қызметті жүзеге асырудан тұрақты пайда алуды қамтамасыз ететін кәсіпкерлік қызметті тиімді іске асырудың экономикалық жағдайларын жасау

үшін шаруашылық қызметке басқарушылық әсер етудің әдістері мен модельдері болып табылады.

Шаруашылық жүргізудің нарықтық жағдайларында оның тиімді жұмыс істеуін қамтамасыз ететін кәсіпорын менеджментінің негізгі экономикалық әдістері (модельдері) мыналар болып табылады:

- 1) коммерциялық есеп;
- 2) Фирмаішілік есеп айырысу;
- 3) баға саясаты және баға белгілеу тетіктері;
- 4) өнімнің және тұтастай кәсіпорынның сапасын арттыру және бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету тетіктері мен әдістері.

Экономикалық әдістер нарықтық экономиканың тауар-ақша қатынастарына негізделуі керек, бұл экономикалық әдістердің ролін жаңа теориялық негіздеуді қажет етеді.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорын басқару міндеттерін сапалы жаңа деңгейде шешуді қажет етеді. Нарық конъюктурасына және тез өзгертін экономикалық жағдайға жедел әрекет ету қажеттілігі кәсіпорынның ішкі микроэкономикасын қайта құруды, Басқару есебін қоюды және басқару процестерін оңтайландыруды талап етеді. Осы тарауда біз осы мәселелерді шешудің заманауи әдістері туралы қысқаша тоқталамыз.

Кәсіпкерлікті басқару жүйесі-иерархиялық ішкі жүйелерден тұратын және жүйенің салыстырмалы тұрақтылығы мен бейімделуін қамтамасыз ететін және белгісіздік пен болжамсыздық элементтерімен сипатталатын жаңа құрылымдар мен сапаларды құру мүмкіндігі бар сыртқы ортамен тікелей және кері сипаттағы қарқынды байланысы бар көп деңгейлі, күрделі, мақсатты ашық ұйымдастырушылық жүйе. Бұл жүйе өзіне тән бірқатар қасиеттермен сипатталады, құрылымдық элементтер-ішкі жүйелер арасындағы тікелей және кері байланыс және өзара тәуелділік (бірінші деңгейдегі төрт негізгі). Сыртқы ортамен өзара әрекеттесусіз шағын кәсіпкерлікті басқару жүйесі ашық жүйе ретінде тиімді жұмыс істей алмайды, сонымен бірге сыртқы ортадағы бұзылулар неғұрлым аз болса, фирмалар соғұрлым тұрақты жұмыс істейді.

Мұнда қарастырылған ұғымдар даңғылдарда, мақалаларда, сондай-ақ кәсіпорынды басқаруды автоматтандыру жүйесін тандау және енгізу кезінде қарастырылатын және бекітілетін әртүрлі құжаттарда болуы мүмкін.

Біз кәсіпорынды басқарудың негізгі ерекшеліктерін басқару теориясы тұрғысынан процесс ретінде сипаттаймыз.

Басқару процесі иерархиялық құрылымға ие және қызмет бағыттары бойынша бірнеше кіші деңгейлерден тұрады (өндіріс, сату, жабдықтау, қаржы және т.б.), олар өз кезегінде тиісті процестерді қамтиды.

Жалпы алғанда, қызметтің барлық салаларындағы басқару процесін келесі кезеңдердің циклдік реттілігін қамтитын "басқару циклі" түрінде ұсынуға болады: болжам - жоспарлау, жоспарларды іске асыру бойынша бақыланатын қызмет, нәтижелерді есепке алу және талдау, болжамдар мен жоспарларды түзету.

Басқару мақсаттарының мысалдары ретінде өндіріс шығындарының төмендеуі, пайданың артуы және т.б. басқару процесінің мақсаты нақты тұжырымдалуы керек және мүмкін болса, сандық бағалауды қолдану керек.

Компания пайда табуға бағытталған кез-келген кәсіпкерлік қызметті жүзеге асырады. Менеджменттің мазмұны компанияның кәсіпкерлік қызмет барысында белгілі бір нәтижелерге қол жеткізуінен тұрады.

Басқару процесінде туындайтын кез - келген жағдай менеджер - менеджер үшін міндет болып табылады және одан шешім қабылдауды, атап айтқанда мақсаттар мен іс-қимыл бағдарламасын өзгертуге қатысты шешім қабылдауды талап етеді. Бұл басқарудың барлық деңгейлеріне қатысты.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Данько, Т. П. Менеджмент и маркетинг, ориентированный на стоимость / Т.П. Данько, М.П. Голубев. - М.: ИНФРА-М, 2018.
2. Реброва, Н.П. Основы маркетинга. учебник и практикум для спо / Н.П. Реброва. - Люберцы: Юрайт, 2016.

УДК 336.221

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО "KASPI BANK"

Хамракулова С.Ф., Қанатова А.Ғ. – студенты группы БФ-2111 р-1

Мукашев А.С. – студент группы БФ-2011 р-1

Хайдаров Ж.Х. – студент группы БФ-911 к-3

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Банк қызметі-клиенттің қандай да бір сұранысын қанағаттандыруға бағытталған банктік операция немесе оның толықтығы. Бұдан басқа, банк операциялары уәкілетті органдарда лицензияланады, банктік мәміле нысанын қабылдайды және банк шотынан ақша қаражатының айналысында көрсетіледі.

Summary: Banking service is a banking operation or its completeness aimed at satisfying any client's request. In addition, banking operations are licensed by authorized bodies, take the form of a bank transaction and are reflected in the circulation of funds from a bank account.

Инновационная деятельность банка - понятие достаточно широкое. Он включает в себя научно-техническую деятельность, организационную, коммерческую деятельность и становится важной составляющей доставки новостей потребителям. Это банковская деятельность, возникающая в результате инновационных новинок. Поэтому финансовые инновации представляют собой особый вид, который осуществляется банком и финансовыми рынками. На финансовом рынке появляются новые виды банковской деятельности, формируется собственная модель управления. Через банковские продукты организуются услуги, появляется эффективное развитие и экономичность [1].

Основные виды деятельности АО "Kaspi bank":

- все виды корпоративного кредитования;
- индивидуальное кредитование населения и работников корпораций;

- кредитование малого и среднего бизнеса;
- финансовый консалтинг и проектирование, анализ;
- операции по страхованию;
- различные операции обслуживания;
- прием вкладов клиентами в тенге и иностранной валюте;
- операции с валютными, ценными бумагами и депозитами,
- инвестиционные и пенсионные активы.

АО "Kaspi bank" является одним из ведущих банков в применении инновационных услуг на банковском рынке. Smartbank банка-система оперативного дистанционного банковского обслуживания физических лиц,

В "client'S Bank" широко используются системы дистанционного банковского обслуживания юридических лиц и системы Eurasian Pay, эквайринга.

Анализ следует начать с основных видов деятельности АО «Kaspi bank» – кредитная деятельность и депозитные услуги.

В 2016 году резервы под обесценение по выданным займам выросли на 14% и составили 46,3 млрд тенге. В 2015 году рост составил 26%. В 2015 году объем списанной задолженности составил 7,9 млрд тенге вместо 12,9 млрд тенге. При этом объем списаний по корпоративным клиентам незначительно изменился и составил 1,7 млрд тенге (1,2 млрд тенге в 2015 году). Объем списанной задолженности в дешевом портфеле снизился на 5,5 млрд тенге, до 6,2 млрд тенге, то есть почти вдвое. В 2015 году банк ощутил положительный эффект изменения валютных курсов при формировании резервов, что позволило уменьшить сумму необходимых резервов на 2,2 млрд тенге. В 2016 году влияние курсов валют на сумму резервов не оказывалось.

Кредитные операции выполняет отдел кредитования. Раздел кредитование подразделяется на сектора в зависимости от вида кредитных операций:

- отдел потребительского кредита;
- Отдел кредитования по программе ЕБРР;
- депозитный отдел.
- отдел потребительского кредита.

АО "Kaspi bank" предлагает физическим лицам следующие виды кредитов: кредит без залога наличными; кредиты на получение товара; кредит на зарплату; Просто Авто; Эксклюзив Авто; потребительский кредит.

Кредит без залога кредит наличными выдается в очень короткие сроки. Валюта займа-тенге. Условия кредитования:

- ставка вознаграждения-зависит от срока кредита;
- минимальная сумма кредита-от 20 000 тенге;
- максимальная сумма кредита-до 2 000 000 тенге;
- срок кредита-до 48 месяцев;

Комиссия за предоставление займа — бесплатно или 5% от суммы займа требования к клиенту:

- возраст – от 21 до 65 лет;

- минимальный срок без перерыва на последнем месте работы-6 месяцев;
- займ предоставляется только в рамках региона по месту постоянной регистрации.

Страхование-страхование жизни заемщика, страхование от несчастных случаев. Кредиты на получение товара. Предоставление товаров в кредит на выгодных условиях и без комиссии на приобретение бытовой техники, аудио-видео техники, компьютеров и оргтехники, мебели, строительных материалов и др. В широких торговых сетях торговых партнеров банка.

Подача заявки возможна только через финансовых консультантов банка (в рамках требований пакета«POS») или сотрудников компаний-партнеров (в рамках требований пакета«IPOS») в торговых сетях Алсер, Атлант, М - Техникс, Мечта, Сулпак, ТехноДом, Логиком и других торговых центрах. Валюта займа-тенге. Условия кредитования:

- минимальная сумма кредита-от 15 000 тенге;
- максимальная сумма кредита-1 000 000 тенге;
- срок кредита;
- По пакету " POS "(сети партнеров с нашим кредитным консультантом) - до 36 месяцев;
- По пакету "IPOS" (независимые торговые точки без нашего консультанта) – до 24 месяцев.

«Зарплатный кредит».

Программа «зарплатный кредит» предусматривает беззалоговое кредитование на любые цели для сотрудников компании, с которыми АО "Kaspi bank" заключило договор о сотрудничестве.

Чем полезна эта программа для работодателя?

- работники оценивают предоставление кредита как социальную помощь, предоставляемую работодателем. Результат-укрепление лояльности;
- по кредитам ваших сотрудников вы не гарантируете;
- Программа "зарплатный кредит" самостоятельна от зарплатного проекта. Чем полезна программа для сотрудника компании?

- низкая ставка по кредиту;
- срок кредитования до 48 месяцев;
- без скрытых комиссий;
- возможность перевода кредита на карту или счет в любом банке;
- кредит будет оформлен на вашем рабочем месте, ваше заявление будет рассмотрено в ближайшее время;
- ежемесячный кредитный платеж удерживается из вашей зарплаты;
- для оплаты не нужно обращаться в расчетное отделение банка.

АО «Kaspi bank» предлагает вниманию юридических лиц следующие виды кредитов: «Kaspi bank» срочный; «Kaspi bank» старт; Бизнес Авто; «Kaspi bank» стабильный; «Kaspi bank» контракт; авансовый овердрафт; залог денег.

Известно, что одной из главных банковских услуг является депозитная услуга, поэтому в первую очередь анализируем данную услугу.

В 2016 году рост сумм счетов и депозитов составил 3%, их объем достиг 671,2 млрд тенге. В 2015 году рост составил 19% и был слабо обеспечен увеличением стоимости валютных депозитов. Основным драйвером роста депозитов в 2016 году стали розничные клиенты. Срочные депозиты частных клиентов выросли на 11% и составили 278,9 млрд тенге. При этом рост значительно ниже показателей 2015 года, по вышеуказанным причинам рост составил 62%.

Объем срочных депозитов корпоративных клиентов на конец 2016 года остался на уровне около 295,3 млрд тенге. Год назад этот показатель снизился на 7%. В структуре счетов и депозитов корпоративные клиенты по итогам прошлого года занимают около 55%, что соответствует уровню 2015 года. В 2016 году средняя ставка вознаграждения по депозитам в тенге составила 12,39% для розничных клиентов и 8,55% для клиентов корпоративного сегмента. В 2015 году они составили 8,41% и 10,52% соответственно.

Kaspi bank предлагает физическим лицам следующие виды депозитов: "Turbo Deposit»; "вклад До востребования".

Новая система представляет собой набор платежных и информационных услуг, отвечающих всем современным требованиям, что позволяет обеспечить более эффективную и удобную работу с банком.

Технология банковского продукта-это совокупность методов и инструмент организации технических процессов, деятельность сотрудников, направленная на выполнение операций, предоставление кредита обслуживание клиентов в постпродаже с продажей банковского продукта с банковской услугой. При этом технологии не могут сами инициировать и формировать спрос на определенный банковский продукт. Задачей маркетингового продукта является осознание потребности рынка в настоящем, предварительном и раннем.

Новый банковский продукт:

- сформирован собственный рынок, несущественная банковская деятельность;

- новая банковская услуга существенно войдет на рынок.

«Классический инновационный» банковский продукт - это всегда потеря неэффективных реурсов, сопряженных с технологическим потрясением, поиском и проникновением в базу революционных идей.

Модернизированный банковский продукт:

- пополнение номенклатуры (ассортимента) на используемый банковский продукт, охват рынка или Повышение уровня его сегмента;

- обновляет номенклатуру (ассортимент) заменяет существующий банковский продукт, старый;

- позиционирует существующий продукт, выводом которого является другой рынок или рыночные сегменты.

Революционного потрясения и создания совершенно нового товара в последние годы не было и трудно предсказать. Важно, чтобы существующий продукт был приятным для клиентов, когда вам нужно предложить. Продукция

на рынке остается одинаковой, и вероятность успеха зависит от производства и распределения [2].

Развитие банковских технологий.

Всего за последнее десятилетие Всемирная банковская система претерпела несколько последовательных изменений. Появились кредитная карта, банкоматы, терминалы и даже электронные очереди. Даже инновационные технологии можно назвать основой развития банковского бизнеса. Наиболее вероятными стали операции, проводимые с помощью интернет - технологий через карту онлайн-учета, денежные средства и ценные бумаги. Развитие банковских технологий позволило клиенту использовать собственные денежные средства в банке во внебанковской среде.

Список использованной литературы:

1. Карпова С.В. Инновационный маркетинг. Учебник / Отв. - С.В.Карпова. - М.: Юрайт, 2016. - 458 с
2. Есенғазиев Б.К. Инновациялық менеджмент. // Оқу құралы - Алматы, 2018. -356 б.

ӘОЖ 372.8

ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ

Хасанов Н.Н. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Қазы А.Ғ., Әбдірахман Ұ.Ә. – МП-2011 к-2 тобының студенттері
Суннатуллаев Х.Ж. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Сатыбекова Г.Ә.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Одной из самых важных и трогательных задач, стоящих перед современным обществом, является переживание и формирование Четвертой промышленной революции, которая коренным образом изменит нашу жизнь и труд. Четвертая промышленная революция отличается от предыдущих изменений высокой скоростью, многочисленными изменениями, происходящими одновременно, и полной трансформацией всех систем. Несмотря на потенциальное положительное влияние цифровизации на экономический рост, необходимо учитывать ее потенциальное негативное влияние на рынок труда, по крайней мере, в краткосрочной перспективе. Несомненно, цифровизация кардинально изменит характер труда во всех отраслях и профессиях.

Summary: One of the most important and impressive tasks facing modern society is to experience and shape the Fourth Industrial Revolution, which will radically change our lives and work. The Fourth Industrial Revolution differs from the previous ones in high speed, many changes that occur simultaneously, and a complete change in all systems. Despite the potential positive impact of digitalization on economic growth, it is necessary to take into account its potential negative impact on the labor market, at least in the short term. Undoubtedly, digitalization will radically change the nature of labor in all industries and professions.

Цифрландыру жағдайында еңбек нарығын мемлекеттік реттеудің теориялық ерекшеліктерін зерттей отырып, біз бұрын болмаған кәсіптердің пайда болуына және күнделікті және біліктілігі төмен міндеттерді кезең-

кезеңімен автоматтандыруға шолу жасадық. Біз цифрландырудың еңбек нарығына әсерінің негізгі теорияларын айқындадық, олардың ішінде болмашы әсер теориясы, біздің ойымызша, Таяу таяу болашақта Қазақстан үшін барынша ықтимал сценарий болып табылады. Бұл қорытынды Қазақстан тек "цифрландырудың" 1-ші кезеңін аяқтап, "цифрландырудың" 2-ші кезеңіне өту жолының басында тұрғанына негізделген, бұл туралы сарапшылардың пікірі де дәлелдейді.

Дегенмен, цифрландырудың еңбек нарығына шамалы әсер етуі де мемлекеттен тиісті шаралар қабылдауды талап етеді. Адами капиталды дамыту өзекті болып отыр, ал жаңа технологиялар мен мамандықтардың үнемі пайда болуы жағдайында дағдыларды қалыптастыру өмір бойы үздіксіз оқу процесіне айналады. Бұл ретте техникалық және кәсіптік оқыту, жоғары білім беру, халықтың біліктілігін арттыру және қайта даярлау еңбек ресурстарының қажеттілігін болжау жүйесін есептеу негізінде болашақта талап етілетін мамандықтар бойынша жүзеге асырылуға тиіс.

Болжамдарға сәйкес, еңбек нарығында алдағы 15-20 жылда когнитивті, әлеуметтік-мінез-құлық және бейімделу дағдыларына сұраныс артады, олардың дамуы балада ми құрылымын қалыптастыру аяқталғанға дейін және 5 жасқа толғанға дейін қалыптасады. Осының негізінде біз адами капиталды ерте жастан дамыту және мектепке дейінгі ұйымдардан бастап, қажетті дағдыларға оқыту қажеттілігі туралы қорытынды жасаймыз. Ерте дамудың маңызды құрамдас бөлігі халықаралық тәжірибемен дәлелденген балалар денсаулығына инвестициялардың маңыздылығы болып табылады. Физиологиялық факторлардан басқа, бұл қорытынды Дүниежүзілік Банктің пікірі бойынша мектепке дейінгі жастағы балаларды ерте дамыту және оқыту бағдарламалары бойынша ең жақсы нәтижелер көрсеткен елдердің тәжірибесін зерделеуге негізделген. Іс жүзінде ерте дамудың одан әрі білім берудің табыстылығымен және кейіннен жұмысқа орналасумен өзара байланысы дәлелденді.

Цифрландыру жағдайында Қазақстанның еңбек нарығын мемлекеттік реттеу шараларын талдаудың SWOT және PEST нәтижелерінің негізінде біз күшті жақтарды барынша күшейту және сыртқы орта ұсынатын мүмкіндіктерді пайдалану үшін "күшті жақтар-мүмкіндіктер" стратегиясын әзірледік. Осы стратегияны іске асыру еңбек нарығын мемлекеттік реттеуде адами капиталды дамытуға және цифрландыру жағдайында өмір бойы оқытуға баса назар аудару арқылы ұсынылады. Сонымен бірге, еңбек ресурстарына қажеттілікті болжауды ескере отырып, "күшті жақтар - мүмкіндіктер" стратегиясын жүзеге асыру үшін "күшті Жақтар-қауіптер" стратегиясын қолдану ұсынылады. Екі стратегия да теориялық шолу, үздік әлемдік тәжірибелерді шолу және Қазақстанның еңбек нарығының ағымдағы жағдайын талдау нәтижелері бойынша әзірленген.

Талдау нәтижелері көрсеткендей, мемлекеттің цифрландыру жағдайында Қазақстанның адами капиталын дамытудың маңыздылығы туралы түсінігі және осы саланы реформалау бойынша қабылданып жатқан қадамдар ең күшті Жақтардың бірі болып табылады. Реформаның мәні ХХІ ғасырдың жоғары сапалы және талап етілетін дағдыларына ие және үздіксіз оқуға дайын адами

капиталды дамыту болып табылады. Оған қол жеткізу үшін 2025 Стратегиясында барлық деңгейдегі білімге қолжетімділікті қамтамасыз ету және болашақ еңбек нарығының талаптарына жауап беретін кадрларды даярлау жоспарланған [1].

Біз өз тарапымыздан адам капиталын ерте жастан бастап дамытуға және болашақта еңбек ресурстарының қажеттілігін болжау нәтижелерін ескере отырып, өмір бойы оқытуға назар аудару қажет деп санаймыз. Өйткені, алдыңғы бөлімдерде белгіленгендей, ерте бастау болашақта өзгерістерге бейімделу дағдыларын игерудің ең тиімді әдісі болып табылады. Өмірдің басында балалардың денсаулығына, әлеуметтік қорғалуына және білім алуына инвестиция салу болашақта танымдық және мінез-құлық дағдыларын қалыптастыруға негіз болады. Келесі негізгі фактор білім беру бағдарламаларының мектепке дейінгіден жоғары оқу орнынан кейінгі білімге сабақтастығы арқылы Life-Long Learning (бұдан әрі – LLL) өмір бойы оқытудың бірыңғай Тұжырымдамасын жасау болып табылады. Бұл ретте перспективалы мамандықтарға одан әрі оқытуды болжау жүйелерін есептеу негізінде жүзеге асыру қажет. Мұның бәрі, біздің ойымызша, Қазақстан халқына болашақта бәсекеге қабілетті, еңбек нарығында сұранысқа ие болуға және табыстың жоғары деңгейіне үміткер болуға мүмкіндік береді. Бұл компоненттер біз әзірлеген адами капиталды дамыту жөніндегі ұсыныстардың құрамдас бөлігі болып табылады.

Осылайша, жоспарда қазақстандық білім беру мен ғылымның жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттыру, жалпыадамзаттық құндылықтар негізінде жеке адамды тәрбиелеу мен оқыту жөніндегі мақсатты іске асыру көзделген, оның шеңберінде адами капиталды дамытуға қатысты міндеттер көзделген: қауіпсіз және жайлы оқыту ортасын қамтамасыз ету; білім алушылардың, педагогтердің және білім беру ұйымдарының сапасын бағалаудың жаңартылған жүйесін енгізу.; экономиканың қажеттіліктеріне және өңірлік ерекшеліктерге сәйкес білім беру мен кәсіптік даярлықтың сабақтастығын, үздіксіздігін қамтамасыз ету. Адами капиталды дамыту жөніндегі ұсынымдар шеңберінде көрсетілген мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу үшін біз мыналарды ұсынамыз [2].

Іс-шаралар жоспарына 42_1-тармақтың қосылуы қолданыстағы цифрлық платформалар көлемдерге төтеп бере алмаған және сабақтарды біржақты теледидар форматында өткізуге тура келген COVID-19 пандемиясына байланысты онлайн оқытуға мәжбүрлі көшу нәтижелерімен байланысты. Аталған шара соның ішінде ауылдық және мектептегі білім беру арасындағы алшақтықты қысқартуға мүмкіндік береді, сондай-ақ мүмкіндігі шектеулі балалардың басқалармен тең дәрежеде білім алуына мүмкіндік береді. Жоғары жылдамдықты Интернетке қол жеткізу мәселесі "Цифрлық Қазақстан"МБ-ны табысты іске асыру нәтижелері бойынша шешілуі тиіс.

42_2 т. жүзеге асыру үшін біз Халыққа қызмет көрсету орталықтарының (бұдан әрі – ХҚКО) базасында Grow with Google курстарына ұқсас халықтың компьютерлік және цифрлық сауаттылығын арттырудың тегін экспресс-

курстарын қарастыруды ұсынамыз. Барлық ХҚКО-лар консультанттарды бекіте отырып, электрондық цифрлық қолтаңбаны өз бетінше алу үшін компьютерлермен қамтамасыз етілген. COVID-19 пандемиясы жағдайында мұндай қолтаңбаны алу процесі оңайлатылды, осыған байланысты бұл үшін ХҚКО-ға жүгіну қажеттілігі жойылды. Дегенмен, халық оларды алу үшін ХҚКО-ға жүгінетін бірқатар қызметтер бар. Біз қосымша барынша аз қаржыландырумен ХҚКО базасында кезек күту кезінде немесе мемлекеттік қызметті алғаннан кейін өтуге болатын компьютерлік және цифрлық сауаттылықты арттырудың базалық курстарын ұйымдастыруға болады деп ойлаймыз. Ең төменгі цифрлық дағдыларға ие бола отырып, кез келген азамат ХҚКО-ның компьютерлік жабдығында адами капиталды дамыту жөніндегі бірыңғай цифрлық платформаның қызметтерін пайдалана алады. Осы ұсынысты іске асыру Цифрлық теңсіздік проблемасын еңсеруге мүмкіндік береді.

43-тармақтағы аяқтау нысаны "келісім" - ден "деректер базасын ықпалдастыру" - ге ауыстырылсын, ал орындау мерзімі "2020-2021 жылдардың желтоқсаны" 86_1 "балалардың денсаулығына қамқорлық жасау, әлеуметтік қорғау, дамыту және оқытудың бірыңғай цифрлық платформасын әзірлеу" іс-шарасымен жоспарға толықтыру енгізілуіне байланысты "2021 жылдың I тоқсаны" - ге ауыстырылсын. 71_1-тармақта көзделген мектепке дейінгі ұйымдар мен мектептердің инфрақұрылымы туралы деректерді цифрландыру білім беру мекемелерін түгендеу және жаңғырту кестесін жасау үшін қажет. Оқу жүйесін танымдық және мінез-құлық дағдыларын дамытуға бағыттау оқу кеңістігін жаңарту және бейімдеу қажеттілігіне әкеледі. Техникалық нормалар мен санитарлық нормаларды, оның ішінде COVID-19 пандемиясының жаһандық сын-қатерлерін ескере отырып, бекіте отырып, білім беру ұйымдарын салу стандарттарын әзірлеу талап етіледі. Бұдан басқа, бірыңғай дерекқор өңірлердің дамуына және демографиялық үрдістерге байланысты білім беру мекемелерін салу қажеттілігі туралы тиімді шешімдер қабылдау үшін үлкен деректерді талдауға мүмкіндік береді.

SWOT және PEST талдау нәтижелері оқушыларды даярлаудың төмен деңгейін және отандық жоғары оқу орындарының төмен рейтингтерін көрсетті. Біздің ойымызша, шешімдердің бірі 85_1 тармағында қарастырылған Ұлттық бірыңғай тестілеу форматын қайта қарау болуы мүмкін. Жоғары оқу орындары қабылдау кезінде талапкерлердің эсселерін, олардың әңгімелесу барысында кейстерді шешу дағдыларын бағалай отырып, іріктеу жүргізеді. Қазіргі тестілеу жүйесі оқушыларды әлемнің үздік білім беру алаңдарында бәсекеге толық дайындай алмайды. Сонымен қатар, эссе жазу форматын енгізу, кейстерді шешу, жобаларды таныстыру, әңгімелесу өткізу мектеп түлектерінің дағдыларын объективті бағалауға мүмкіндік береді.

Зерттеудің Талдамалық бөлігі бір мамандардың артық болуымен және басқалардың тапшылығымен Қазақстанның еңбек нарығындағы еңбек ресурстарының теңгерімсіздігін көрсетті. Қазақстандық жоғары оқу орындары мен "Болашақ" халықаралық стипендиясына білім беру гранттарын бөлуді

талдау Болашақта еңбек ресурстарының қажеттілігін болжау мүмкіндіктерін ескермеуді анықтады. Әрқашан нақты көріністі көрсете бермейтін статистикалық деректерге және "еңбек биржасы" Мемлекеттік интернет-ресурсымен интеграциялау арқылы жұмыс берушілердің ақпаратына негізделген ШОК-қа көзқарасты қайта қарау талап етіледі. Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, жалпы тепе-теңдіктің есептеу модельдері (Computable General Equilibrium models) экономикалық жағдайды болжау және уақтылы басқару шешімдерін қабылдау үшін ең жақсы құрал болып табылады. 85_2-тармақтың шеңберінде есеп айырысулардың дәлдігі үшін еңбек ресурстарына қажеттілікті болжауды білім беру гранттары мен халықаралық стипендияларды бөлу туралы шешім қабылдау үшін CGE-модельдер негізінде жүзеге асыру қажет деп санаймыз.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Фатхутдинов Р.А. Разработка управленческого решения. – М.: Интел-синтез, 2019. – 344 с.
2. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2018. – 641 с.

УДК 336.71

ПУТИ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Хильчевская А.Д. – студентка группы ЭУ-2111 р-1
Бахутов Р.Р., Ибрашев Д.Н. – студент группы ЭУ-2011 р-1
Шинибаева М.Б. – студентка группы ЭУ-911 р-1
Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Стаценко О.А.
Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Бюджеттік тетіктің объективті негізі мемлекеттік бюджеттің экономикалық негізін құрайтын бөлу қатынастарының процестері болып табылады. Экономикалық категория ретінде бюджеттің ішкі құрылымы бюджеттік механизмнің ішінде әртүрлі тізбектер бар екенін дәлелдейді.

Summary: The objective basis of the budget mechanism is the processes of distributive relations that form the economic basis of the state budget. The internal structure of the budget as an economic category proves that there are various chains within the budget mechanism.

Изменение методов и форм финансово-экономического регулирования в государстве требует детального и всестороннего изучения проблемы государственных и территориальных финансов. Бюджет необходим каждому государству в денежном выражении для выполнения своих экономических, социальных и политических функций. Бюджет не меняет своего содержания, независимо от того, какое государство имеет его содержание, то есть налоги, займы, расходы и так далее, а также если они переходят из одной общественно-экономической формации в другую формацию. Именно это понятие утверждает бюджет как экономическую категорию. Поэтому экономическое дно бюджета лежит в производственных отношениях в виде денег, соответствующих другим экономическим категориям, и, соответственно, имеет материальную

основу. Поскольку Бюджет является центральной цепочкой финансовой системы, он отвечает всем основным, качественным характеристикам этих финансов. Иными словами, если «финансы» представляют собой систему общененужных отношений, т. е. процесс формирования и использования государственного централизованного денежного фонда, то «бюджет» создает перед собой систему денежных отношений, т. е. процесс формирования и использования бюджетного фонда. Поэтому, определяя направление дальнейшего бюджетного развития страны, высший законодательный орган утвердил бюджетный законопроект на ближайшие 5 лет, который предусматривает, что по законопроекту «О республиканском бюджете на 2021-2025 годы» поступления в бюджет в 2021 году составят 5 трлн. 415,1 млрд. тенге. Выручка там 3 трлн. 828 млрд. долл. - не знаю, - сказал он. Большую часть доходов составляют налоговые поступления. Предполагается, что это равняется 97,6 процентам доходов бюджета. Что касается расходов, то из бюджета будущего года его объем составит 6 трлн. 200 млрд. долл. тенге сложился. Дефицит бюджета в 2013 году составил 785 млрд. долл. тенге. Как и ранее, в бюджете приоритетна социальная ориентация. В частности, доля социальных расходов на 2021 год составит 39 процентов от общих расходов или 4 трлн. 583,5 млрд. тенге. А объем гарантированных трансфертов из Нацфонда в 2021 году составит 1 трлн. 380 млрд. долл. тенге.

Все организационные и экономические формы действия бюджета проводятся планомерно, так как хозяйство многих форм собственности требует проведения предчувствий. Это, в очередной раз, требует, чтобы бюджетные ассигнования действовали в такой прогнозно-плановой форме. Движение денежных средств государства на основе плановой формы и видового характера бюджетной связи определяется в специальном финансовом плане бюджетных связей — бюджете, т. е. в основном финансовом плане государства. В этом документе рассмотрены все распределительные процессы, составляющие экономическое содержание бюджета [1].

Специальные доходные и расходные статьи основного финансового плана отражают направления и источники формирования централизованного использования денежных средств государства. Основной финансовый план является результатом плановой деятельности государства, так как здесь провозглашаются усилия государства, определяющего интересы всех членов общества и выполняющего их. В соответствии с законом «О республиканском бюджете», ежегодно принимаемым Парламентом Республики Казахстан, показатели основных финансовых планов государства должны выполняться без каких-либо условий.

Бюджет как финансовый план основывается, с одной стороны, на финансовых планах развития экономики и других отраслей, с другой стороны, во многом определяет их. Он обусловлен активным влиянием государственного бюджета на экономику в целом, т. е. основным финансовым планом является бюджет всей национальной экономики. Роль государственного бюджета, как стимулятора развития материального производства, огромна. Бюджетные

средства используются как на обеспечение оборачиваемости отдельных (отдельных хозяйствующих субъектов), так и общественных (всего национального хозяйства) основных фондов.

В бюджетно-налоговой политике государства финансовый план реализуется через бюджет. Бюджетно-налоговая политика государства-это деятельность, призванная повысить благосостояние населения и обеспечить экономическое развитие. Эта политика направлена на сокращение безработицы в стране, снижение темпов инфляции и решение других подобных вопросов.

Для решения таких сложных проблем и влияния на общую экономическую систему страны государство в своей деятельности использует механизмы и инструменты государственного финансового управления. Основными средствами со стороны бюджета являются государственные доходы и государственные расходы.

Экономическое значение государственного бюджета характеризуется общими денежными свойствами, т. е. экономически значимым методом в целом по финансам и его цепям в соответствии с однотипными функциями. Поэтому государственный бюджет, как и вся финансовая система, выполняет распределительные и контрольные функции. Кроме того, в отличие от категории «финансы» бюджет-это особая категория, которая должна выполнять следующие основные функции:

- Перераспределение национального дохода;
- финансовое обеспечение социальной политики;
- регулирование и стимулирование экономики;
- контроль за формированием и использованием централизованного фонда денежных средств [2].

Государственный бюджет как стоимостной инструмент национального дохода и валовых внутренних продуктов непосредственно через эту функцию определяет свое экономическое значение. Посредством распределительной функции осуществляется централизация денежных средств в масштабах государства и их использование для удовлетворения общегосударственных нужд. А функция контроля диктует государству своевременность и полноту поступления финансовых ресурсов, состояние пропорций в распределении централизованных средств, экономное и эффективное использование этих средств.

Распределительные и контрольные функции государственного бюджета реализуются не отдельно друг от друга, а более совместно, так как в них отражаются все стороны бюджетных отношений.

Масштабы распределительной функции определяются процессом перераспределения финансовых ресурсов между отраслями общественной деятельности, территориями, отраслями экономики. Ни одна категория распределения денежных средств, кроме бюджета, не может реализовывать такое большое количество денежных средств на каждом уровне перераспределения и экономического управления.

Межотраслевое перераспределение основывается, с одной стороны, на

налогах и платежах, вносимых в бюджет юридическими и физическими лицами, а с другой-на финансировании через бюджетные средства различных инвестиционных программ, оборотных средств, операционных и других расходов. Межтерриториальное перераспределение осуществляется за счет закрепления налогов и доходов за соответствующими органами государственной власти и различных форм бюджетного регулирования. Такой метод обеспечивает формирование в каждой административно-территориальной единице бюджетного фонда, обеспечивающего его развитие в соответствии с планом социально-экономического развития страны.

Перераспределение денежных средств между производственными и непроизводственными отраслями материальное производство осуществляется за счет изъятия части финансовых ресурсов предприятий. Затем проводится бюджетное финансирование учреждений непроизводственной сферы, т. к. такое бюджетное финансирование играет огромную роль в формировании структуры использования национального дохода, поскольку государственный бюджет является важным инструментом перераспределения национального дохода между секторами экономики. Конечно, в настоящее время большая часть денежных средств поступает в среднеспециальный фонд из госсектора, но для обеспечения государственных нужд привлекаются средства частных предпринимателей и других субъектов негосударственной сферы экономики.

Список использованной литературы:

1. Жалғасбаев Р. «Мемлекеттік қаржы жүйесіндегі бюджеттік процедураның орны мен ролі» // Аль Пари 2014 ж. №1 62-67 б.
2. Афанасьев Мст. П. Бюджет и бюджетная система / Мст.П. Афанасьев, А.А. Беленчук, И.В. Кривоногов. - М.: Юрайт, 2019. - 784 с.

ӘОЖ 657.01

ТАУАРЛЫҚ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚҰРАМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ

Хусанов Ж.А., Балаби Д.А. – УА-2111 к-1 тобының студенттері
Шалқарбай Н.Н. – УА-2011 к-2 тобының студенті
Қозыбай А.Б. - УА-911 к-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В настоящее время в условиях рыночной экономики приобретение и приобретение материально-производственных запасов имеет большое значение на начальном этапе приобретения. Для достижения цели по надлежащей подготовке и потреблению товарно-материальных ценностей служба бухгалтерского учета с дальнейшим рациональным использованием должна содержать полную, открытую информацию, позволяющую ежемесячно проводить анализ действий по подготовке и приобретению товарно-материальных ценностей. Кроме того, данные бухгалтерского учета должны содержать информацию для поиска резервов снижения себестоимости продукции в части рационального приобретения товарно-материальных ценностей.

Summary: Currently, in a market economy, the acquisition and acquisition of material and production assets is of great importance at the initial stage of procurement. In order to achieve the goal of proper preparation and consumption of inventory, with further rational use, the accounting service should contain complete, transparent information that allows you to conduct a monthly analysis of actions for the preparation and purchase of inventory. In addition, the accounting data should contain information for the search for reserves for reducing the cost of production in terms of rational purchase of inventory.

Тауарлық-материалдық қорлар кәсіпорын мүлкінің құрамдас бөліктерінің бірі болып табылады. Оларды пайдаланудың жай - күйі мен тиімділігі-кәсіпорынның табысты қызметінің басты шарттарының бірі. Ақша қатынастарының дамуы оларды ұйымдастырудың жаңа жағдайларын анықтайды. Инфляция, төлемдер және басқа да дағдарыстық құбылыстар кәсіпорындарды тауарлық-материалдық қорларға қатысты саясатын өзгертуге, толықтырудың жаңа көздерін іздеуге және оларды пайдалану тиімділігі мәселесін зерттеуге мәжбүр етеді.

Өндірістің үздіксіздігі шарттарының бірі оның материалдық негізін - өндіріс құралдарын үнемі жаңартып отыру болып табылады.

Өндірістік қорлардың материалдық тасымалдаушылары-бұл еңбек құралдары мен еңбек құралдарына бөлінетін өндіріс құралдары. Дайын өнім ақша қаражатымен және есептеулердегі қаражатпен бірге айналым қорларын құрайды.

Кәсіпорын қорларының айналымы шикізат, материалдар, отын және басқа өндіріс құралдарын сатып алу үшін ақшалай түрдегі шығындарды алдын - ала төлеуден басталады-тізбектің бірінші кезеңі. Нәтижесінде ақша айналымнан өндіріс саласына ауысуды білдіретін тауарлық-материалдық қорлар түрінде болады. Бұл жағдайда құны жұмсалмайды, бірақ алдын-ала төленеді, өйткені тізбек аяқталғаннан кейін ол қайтарылады [1].

Циклдің екінші кезеңі өндіріс процесінде жүзеге асырылады, онда жұмыс күші өндіріс құралдарын өндірістік сатып алуды жүзеге асырады, жаңадан құрылған құнға ауысатын жаңа өнімді жасайды. Алдын ала төленген құн өзінің формасын қайтадан өзгертеді - өнімділіктен ол тауарға ауысады.

Тізбектің үшінші кезеңі өндірістік дайын өнімді (жұмыстарды, қызметтерді) сату және ақша алу болып табылады. Бұл кезеңде айналым қаражаты қайтадан өндіріс саласынан айналым саласына ауысады. Үзілген тауар айналысы қайта басталады және құны тауар нысанынан ақшалай айналымға өтеді. Өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) дайындауға және өткізуге жұмсалған және өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) дайындауға және өткізуге алынған және өндірілген өнімді (жұмыстарды, көрсетілетін қызметтерді) өткізуден алынған ақша қаражатының сомасы арасындағы айырма ақша жинақтарын құрайды.

Айналым қаражаттары кәсіпорынның барлық кезеңдерінде үнемі жүреді, ал айналым қаражаттары өндіріс процесінде жүреді, оларды шикізат, отын, негізгі және қосалқы материалдардың барлық жаңа партияларымен алмастырады. Тауарлық-материалдық қорлар айналым қорларының бөлігі бола

отырып, өндіріс процесіне өтіп, дайын өнімге айналады және кәсіпорыннан кетеді. Олар өндіріс процесінде толығымен тұтынылып, құнын дайын өнімге ауыстырады. Олардың бір жылдағы мөлшері әр циклды жасау кезінде еңбек заттарының жаңа партиясын өңдеуді немесе тұтынуды қамтамасыз ететін және фермада қалатын айналым қаражаттарының сомасынан он есе асып кетуі мүмкін. Кәсіпорынның ырғағы, үйлесімділігі және жоғары тиімділігі көбінесе оның айналым қаражатымен қамтамасыз етілуіне байланысты. Материалдық қорларды сатып алуға жұмсалатын қаражаттың жетіспеуі өндірістің қысқаруына, өндірістік бағдарламаның орындалмауына әкелуі мүмкін. Қаражатты нақты қажеттіліктен асатын қорларға шамадан тыс бөлу ресурстардың некрозына, оларды тиімсіз пайдалануға әкеледі. Айналым қаражатын анықтау, айналымдағы өндіріс қорлары мен айналым қорларының құрылған қорларына алдын-ала қаражат ретінде, осы категорияның толық экономикалық мазмұнын ашпайды. Ол белгілі бір ақша сомасын алдын-ала төлеумен қатар, өндіріс процесінде пайда болған артық өнімнің құнын осы қорларға енгізу процесі жүретінін ескермейді. Сондықтан, циклдік қорлар аяқталғаннан кейін құрметті кәсіпорындар үшін алдын-ала айналым қаражатының мөлшері алынған пайданың белгілі бір мөлшеріне артады. Ескерілмейтін кәсіпорындарда қорлардың айналымы аяқталған кезде келтірілген шығындарға байланысты аванстық айналым қаражатының сомасы азаяды [2].

Айналым қаражатына материалдық және ақшалай ресурстар кіретіндіктен, материалдық өндіріс процесі ғана емес, сонымен бірге кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы да оларды ұйымдастыруға және пайдалану тиімділігіне байланысты.

Айналым қаражаттарының құрамы-айналым қорлары мен айналым қорларын құрайтын элементтер жиынтығы, яғни оларды жеке элементтерге орналастыру.

Айналым қаражаттарының құрылымы айналым қорлары мен айналым қорларының жеке элементтерінің арақатынасын білдіреді, ол айналым қаражаттарының жалпы сомасындағы әр элементтің үлесін көрсетеді.

Айналымдағы өндірістік қорлардың басым бөлігін Еңбек заттары құрайды - шикізат, негізгі және қосалқы материалдар, сатып алынған жартылай фабрикаттар, отын, жанармай, Ыдыс және ыдыс материалдары. Бұдан басқа, айналымдағы өндірістік қорларға кейбір еңбек құралдары - арзан және тез тозатын заттар, құрал-саймандар, арнайы құрылғылар, ауыстырылатын жабдықтар, құрал-саймандар, ағымдағы жөндеуге арналған қосалқы бөлшектер, арнайы киім мен аяқ киім жатады. Бұл құралдар бір жылдан аз жұмыс істейді немесе шығындар бойынша шектеулерге ие.

Кәсіпорындарда бұл құралдар көбінесе мыңдаған атаулармен есептеледі, бұл олардың тозуын есепке алуды техникалық жағынан қиындатады. Сондықтан оларды қабылдау негізгі емес, айналым қаражаттарына жатады.

Аталған заттар мен құралдар айналым қорларының бір тобын-өндірістік қорларды құрайды. Олардан басқа, айналым қаражаттарына аяқталмаған өндіріс және болашақ кезеңдердің шығындары кіреді.

Айналым қорларына алдын-ала жасалған қаражаттың негізгі мақсаты үздіксіз және ырғақты өндіріс процесін қамтамасыз ету болып табылады.

Айналым қорларынан басқа, кәсіпорындарда айналым қорлары құрылады. Оларға мыналар жатады: қоймадағы дайын өнім; жөнелтілген тауарлар; кәсіпорынның кассасындағы және банктегі шоттардағы ақша қаражаты; дебиторлық берешек; басқа есептеулердегі қаражат.

Айналым қаражаттарының құрамы мен құрылымы экономиканың әртүрлі салаларында бірдей емес. Тамақ өнеркәсібінде көмекші материалдардың, контейнерлердің және дайын өнімдердің қоры салыстырмалы түрде жоғары. Кәсіпорын жұмыс істейтін экономикалық жағдайлар айналым қаражаттарының жағдайына айтарлықтай әсер етеді. Сатып алынатын тауарлық-материалдық құндылықтарға бағаның өсуі кәсіпорындарда үлкен мөлшерде өз айналым қаражатының жетіспеушілігінің пайда болуына әкеледі. Оны толтыру көздерінің бірі-инфляция жағдайында жоғары пайызбен берілетін банктік несие.

Мемлекет жүргізіп отырған қаржы саясаты кәсіпорындардың қалыпты өндірістік-қаржылық қызметіне, оның ішінде айналым қаражатын ұтымды пайдалануға кедергі келтіруі немесе ынталандыруы мүмкін. Маңызды рөл мемлекеттің салық саясатына тиесілі. Осылайша, бірқатар салықтарды өнімнің (жұмыстардың, қызметтердің) өзіндік құнына жатқызу, бюджетке ҚҚС төлеу ерекшеліктері, табыс салығының аванстық төлемдері кәсіпорындардың өндірістік емес шығындарға айналым қаражатын жеңілдетуге әкеледі. Бұл кәсіпорындарды үлкен пайызбен қарыз алуға, жоспардан тыс қаражат көздерін іздеуге, қаржылық тәртіпті бұзуға мәжбүр етеді. Айналым қаражатын бөлу олардың айналымының баяулауына әкеледі, кәсіпорынның тиімділігін төмендетеді және оның қаржылық жағдайын нашарлатады.

Кәсіпорындардың айналым қаражатын ұйымдастыру міндетті түрде құндылықтардың түрлері бар статистикалық деректер, жедел және бухгалтерлік есептілік негізінде тексерулер мен аудит арқылы олардың сақталуы мен тиімді пайдаланылуына жүйелі бақылауды қамтиды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Шафигуллина А.В., Ханышева А.В. – студенты группы МП-2111 р-1

Пак А.С., Шерметова Д.А. – студенты группы МП-911 р-1

Научный руководитель к.э.н., ассоц.профессор Коптаева Г.П.

Университет «Мирас», г.Шымкент, Казахстан

Түйін: Кредиттік портфельді басқаруды жетілдіру жолдарын іздеу-қазіргі уақытта ҚР Кредиттеу жүйесінде үлкен маңызға ие. Біріншіден, нақты деректерге сүйене отырып, елдің өтпелі кезеңінде несиелеу жүйесінде қалыптасқан проблемаларды көру маңызды, яғни елдің тәжірибесіздігіне сілтеме жасамай, кемшіліктерді атап өту. Екіншіден, несиелеу жүйесін жетілдіруде осы мәселені шешу жолдарын, нақты ұсыныстарды қарастыруға ерекше орын беріледі.

Summary: The search for ways to improve the management of the loan portfolio is currently of great importance in the lending system of the Republic of Kazakhstan. Firstly, it is important to see the problems that have developed in the credit system during the transition period of the country, based on the actual data, i.e. to note the shortcomings without referring to the inexperience of the country. Secondly, a special place in the improvement of the lending system is given to the consideration of ways to solve this problem, specific proposals.

Для создания оптимального кредитного портфеля банку необходимо выстроить важную и соответствующую ему кредитную политику, т. е. правильно выбрать рыночную дифференциацию и определить структуру деятельности. Кроме того, следует обратить внимание на качество кредитного портфеля. Кредитный портфель должен содержать основные и приоритетные активы, приносящие доход банку. Кроме того, определенная доля кредитов, выданных банком, может быть безвозвратной, что негативно отразится на итоговом финансовом результате. В связи с этим банкротство одного банка приводит к снижению доверия вкладчиков ко всей банковской системе.

Проблемы развития отечественной системы банковского кредитования, в том числе рост объемов просроченной задолженности и безнадежных кредитов, приводят к снижению качества кредитного портфеля коммерческих банков. Вместе с тем, темпы развития банковского кредитования показывают, что многие банки наращивают объемы выдаваемых кредитов с целью поддержания своей конкурентоспособности в условиях посткризисного развития экономики. Финансовый кризис обострил проблемы развития отечественной системы банковского кредитования, среди которых существенное значение имеет рост просроченной задолженности и объемов кредитов, что приводит к снижению качества ссудного портфеля коммерческого банка. Вместе с тем, анализ тенденций банковского кредитования показывает, что в условиях посткризисного развития экономики большинство банков для поддержания своей конкурентоспособности продолжают увеличивать объем выданных кредитов при условии сохранения риска их невозврата [1].

Для формирования оптимального кредитного портфеля банков второго уровня очень важным фактором является анализ кредитоспособности заемщика. Кредитоспособность заемщика характеризуется оценкой способности заемщика своевременно и в полном объеме возратить долг по полученной ссуде. Риск невозврата кредита может быть обусловлен многими факторами, поэтому банк анализирует кредитоспособность клиента перед принятием решения о выдаче кредита. Этот показатель способствует ликвидности банка.

При анализе кредитоспособности заемщика учитываются следующие факторы.

1) кредитоспособность. Выдавая ссуду заемщику, он должен ознакомиться с Уставом и указаниями, определяющими правовую силу лица, выступающего от имени заемщика.

2) деловая репутация заемщика. Под надлежащей репутацией кредитной сделки понимается не только готовность заемщика вернуть долг, но и выполнение всех обязательств, связанных с договором.

3) способность получать доход. Банк должен оценить способность заемщика найти средства, достаточные для возврата ссуды.

При определении способности заемщика к получению дохода учитываются факторы, влияющие на объем продаж, ценовые расходы, расходы. К этим факторам относятся: местоположение предприятия-заемщика, качество его товаров и услуг, стоимость сырья, квалификация сотрудников. В зарубежной практике кредитования наряду с этими факторами учитываются такие факторы, как эффективность рекламы, конкуренция.

В настоящее время кредитный рынок страны развивается высокими темпами, достигнув степени зрелости. Одной из причин развития кредитного рынка является создание системы страхования депозитов. Формирование этой системы способствовало укреплению доверия населения к банковской системе и концентрации финансовых ресурсов в распоряжении Банка.

Управление качеством кредитного портфеля обеспечивает приемлемый для банка компромисс кредитного риска на основе объективной оценки доходности, ликвидности и кредитоспособности заемщиков, формирования резервов на возможные потери по кредиту пропорционально качеству кредитного портфеля, а также является существенным фактором в достижении банками устойчивого экономического роста в рыночных условиях. Вследствие этого высокие темпы банковского заимствования в настоящее время усиливают необходимость совершенствования управления качеством ссудного портфеля на основе изучения особенностей его влияния на финансовую устойчивость банков и эффективность их деятельности, что позволяет повысить конкурентоспособность и безопасность функционирования современных банков.

Оптимальный кредитный портфель коммерческого банка-это такой кредитный портфель, в котором концентрация и распределение кредитных ресурсов соответствуют имеющимся кредитным ресурсам по срокам и сумме

выданных кредитов, уровень доходности по которым является максимально возможным в данных условиях, а степень риска падает до минимально допустимого уровня. Формирование оптимального кредитного портфеля – одна из основных задач и основных проблем деятельности банка.

Формирование оптимального кредитного портфеля можно разделить на пять этапов:

- 1) Анализ факторов, влияющих на спрос и предложение кредита;
- 2) формирование кредитного потенциала коммерческого банка;
- 3) обеспечение согласованности структуры кредитного потенциала и выданных кредитов;
- 4) анализ кредитов, выданных на различных основаниях;
- 5) оценка эффективности и качества ссудного портфеля, разработка мер по улучшению ссудного портфеля банка.

На первом этапе анализ осуществляется аналитическими службами банка с учетом региональных рынков, на которых работает банк. Это позволит своевременно реагировать на изменения конъюнктуры банка и принимать меры по снижению кредитного риска и повышению доходности кредитования.

Анализ факторов, влияющих на кредитные операции банка, позволяет сформировать более совершенный кредитный портфель, выявить наиболее рискованные кредитные операции на данный момент и разработать мероприятия, позволяющие снизить уровень риска. Второй этап формирования оптимального кредитного портфеля характеризуется определением структуры кредитного потенциала банка по источникам средств и их срочности. При этом кредитный потенциал рассматривается как сумма краткосрочного и долгосрочного кредитного потенциала.

Краткосрочный потенциал формируется из средств юридических лиц (средства на расчетных, текущих счетах, депозиты до одного года); средств физических лиц (вклады до востребования, вклады и депозиты до одного года); средств некоммерческих структур (остатки на счетах, депозиты до одного года); средств межбанковских кредитов и корреспондентских счетов (остатки на корреспондентских счетах средства, займы на срок до одного года); средства, накопленные через ценные бумаги (короткие со сроком обращения до одного года).

Долгосрочным кредитным потенциалом, как и краткосрочным, является сумма юридических лиц, физических лиц, некоммерческих структур, межбанковских кредитов, средств на корреспондентских счетах и ценных бумаг, однако все вышеперечисленные пассивы имеют долгосрочный характер, то есть действительны более года. Анализ кредитного потенциала коммерческого банка в краткосрочном и долгосрочном периодах используется для оценки потенциальных возможностей банка по развитию тех или иных видов кредитов без нарушения ликвидности.

Следующий, третий, этап формирования оптимального кредитного портфеля анализирует кредитный потенциал и сбалансированность кредитного портфеля. Как правило, банки сталкиваются с дефицитом среднесрочного и

долгосрочного кредитного потенциала. При отсутствии кредитного потенциала и кредитного портфеля (например, при недостатке кредитных ресурсов этой срочности) банк должен найти необходимые ему источники средств (например, привлечение долгосрочных средств, обращение на рынок межбанковских кредитов, выпуск дополнительных долгосрочных ценных бумаг, анализ возможностей расширения собственного капитала). При недостатке долгосрочного кредитного потенциала и невозможности поиска источников его пополнения банки вынуждены менять краткосрочный потенциал на долгосрочный, что, в свою очередь, создает проблемы с ликвидностью банка.

Если кредитный потенциал превышает объем кредитного портфеля, банк может перераспределить кредитные ресурсы и использовать их в других активных операциях (с ценными бумагами, валютными операциями и т. д.).

На четвертом этапе проводится анализ выданных кредитов по различным признакам. В качестве таких признаков могут быть использованы сроки погашения кредитов, характер погашения, по категориям заемщика, по способу получения процентов, по характеру обеспечения кредитов, по форме кредитов, по доходности, по уровню риска и др. Анализ выданных кредитов по указанным признакам характеризует структуру кредитного портфеля, имеющегося в коммерческом банке [2].

Наконец, пятый этап формирования оптимального кредитного портфеля дает оценку эффективности и качества кредитного портфеля. Она строится на основе определения роли кредитных операций в деятельности банка, эффективности использования кредитного потенциала банка, уровня процентных ставок и объема доходов от кредитной деятельности, размера процентной маржи, а также определения реального риска от кредитных операций на основе анализа просроченной задолженности.

По мнению банков, наибольший кредитный риск сосредоточен на операциях экономики с недвижимостью, сельском хозяйстве, строительстве, гостиничном и ресторанном бизнесе, наименьший - в обрабатывающей промышленности.

Банки при работе с более качественными и значимыми юридическими лицами должны чаще использовать индивидуальный подход, разрабатывая специальные программы кредитования или создавая гибкие условия по кредитам. Таким образом, банки строят свои кредитные продукты в зависимости от конкретной цели кредитования, специфики и структуры бизнеса, а процентные ставки по займам и банковские тарифы могут зависеть от конкретного клиента или группы клиентов.

Список использованной литературы:

1. Карпова С.В. Инновационный маркетинг. Учебник / Отв. - С.В.Карпова. - М.: Юрайт, 2016. - 458 с
2. Есенғазиев Б.К. Инновациялық менеджмент. // Оқу құралы - Алматы, 2018. -356 б.

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ

Шегірбай Б.Б. – МП-2111 к-1 тобының студенті
Серікұлы Н., Жұмат А.Н. – МП-2011 к-1 тобының студенттері
Аймурза Ә.Б. – МП-911 р-1 тобының студенті
Ғылыми жетекші: магистр, оқытушы Байкенжеева Д.Б.
«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: Конкуренентоспособность-это не имманентное качество. Это означает, что его можно оценить только в рамках группы предприятий, принадлежащих к одной отрасли или производящих аналогичные продукты (услуги).

Summary: Competitiveness is not an immanent quality. This means that it can only be evaluated within the framework of a group of enterprises belonging to the same industry or producing similar products (services).

Өндірістің жаһандануы мен интернационализациясы дәуірінде оның тиімділігі мен өнімнің сұранысының жалғыз өлшемі бәсекеге қабілеттілік болып табылады. Қазіргі уақытта "бәсекеге қабілеттілік" ұғымының бірыңғай анықтамасы жоқ. Бұл тұжырымдаманы түсіндірудің көптігін анықтайтын негізгі факторлар экономистердің әртүрлі бастапқы ұстанымдары, сонымен қатар өндіруші ретінде тек жеке кәсіпорын, сала немесе бүкіл экономика қарастырылатындығы болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік-бұл салыстырмалы ұғым, өйткені кейбір нарықтарда сәтті бәсекелесетін өнім басқаларында бәсекеге қабілетсіз болады. Бұл сыртқы және ішкі нарықтардағы бәсекеге қабілеттіліктің аражігін ажырату қажеттілігін туындатады.

Осылайша, бәсекеге қабілеттілік саласындағы жалпы тұжырымдаманы қалыптастыру кезінде осы құбылыстың барлық аспектілерін ескеру қажет. Алайда, бірқатар елдердің тәжірибесі бойынша ішкі нарықтағы бәсекелестік халықаралық бәсекелестіктің негізі болып табылады.

Авторлардың пікірінше, бәсекелестік қатынастардың барлық алуан түрлілігі үш деңгейде жүзеге асырылады [1]:

- өнімнің, өндірістің, кәсіпорынның микроконкреттік түрлері;
- көлденең интеграция типіндегі кәсіпорындар мен фирмалардың салалық корпоративтік бірлестіктері
- интеграцияның салааралық типіндегі Макрон-экономикалық кешендер және т. б.

Әлемнің көптеген елдерінің экономикасы әлемдік экономикалық байланыстарға терең енеді, ал ұлттық нарық, оның талаптары әлемдік нарық пен халықаралық бәсекелестіктің белсенді әсерінен артып келеді.

80-ші жылдардың екінші жартысына дейін отандық кәсіпорындардың алдында тұрған бәсекеге қабілеттілік проблемалары әрдайым өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету міндеттері түрінде қалыптасты. Бұл біздің еліміздің халықаралық еңбек бөлінісі процестеріне салыстырмалы түрде әлсіз тартылуына, қаржы-экономикалық жүйенің оқшаулануына және өндіріс

шығындары мен сыртқы нарықтардағы тауарларды сатудан түскен кірісті дәл салыстыра алмауына байланысты болды. Алайда, 90-жылдардағы реформалар елдің бүкіл экономикалық жүйесін қайта құруға әкелді. Қазіргі кездегі жағдай экономикалық қатынастарға әртүрлі меншік нысандарының қатысуымен сипатталады: мемлекеттік, муниципалды, жеке. Нарық қатысушыларының көпшілігінің мүдделері компаниялардың айналасында топтастырылған-өндіріс факторларын дербес тартатын, оларды пайдаланатын және алынған өнімді тарататын экономикалық бірліктер. Экономикалық құбылыстарды басқару орталықтарының макро-микро деңгейден ауысуы ішкі шешімдер қабылдаудың белгілі бір тетіктерін әзірлеуді талап етеді.

Өндіріс тиімділігінің өсуі - негізі табысты арттыру және өмір сүру фирманың бәсекелестік күрес, әсіресе қазіргі заманғы жағдайында күрт жеделдету ҒТП. Сондықтан өнімділіктің өсуі ішкі басқарудың басым мақсаты болуы керек. Ұзақ мерзімді жоспарда өнімділіктің басты факторы оның шығындарын төмендетуге әкелетін техника мен өндірісті ұйымдастырудағы инновациялық өзгерістер болып табылады [2].

Жеке компания үшін әлеуетті және нақты, нақты өндіріс тиімділігін ажырату қажет. Егер әлеуетті тиімділік деңгейі шаруашылық қызметтің сыртқы жағдайларына (еңбек, шикізат, энергетикалық ресурстардың болуы және т.б.) және ең алдымен елдің ғылыми-техникалық дамуының жалпы деңгейіне байланысты болса, онда компаниядағы нақты өнімділік бірінші кезекте өндірісті басқару және ұйымдастыру деңгейімен айқындалады. Ол ұйымдастырушылық немесе техникалық инновациялардың арқасында өндіріс шығындарының төмендеуі нәтижесінде ғана өсуі мүмкін. Өндірістің нақты тиімділігінің маңызды резерві Компания басшылығының еңбекті ұйымдастырудың жаңа техникасы немесе әдістері туралы хабардар болуы, хабардар болуы болып табылады. Тағы бір фактор - өнімнің құрылымын жетілдіру, оны үнемі жаңартып отыру, өндірісте қолданылатын ресурстардың құрылымын оңтайландыру және әртараптандыру.

Сонымен, жұмыс күшінің өндірістік процестерінде машиналар мен жабдықтармен алмастырылған сайын, еңбек капиталымен қамтамасыз етілу артады. Егер өндіріс құралдарының техникалық деңгейінде сапалы өзгерістер болмаса, онда еңбек өнімділігінің өсуі оның капиталмен жарақтану деңгейіндегі өзгерістерді ғана көрсетеді. Сондықтан өндіріс тиімділігінің жалпы деңгейін фирмааралық салыстыру кезінде ресурстардың барлық түрлерінің шығындарын олардың өзара алмастырылуын ескере отырып сипаттайтын жалпылама көрсеткіштерді пайдалану қажет. Екінші жағынан, белгілі бір өнімділік көрсеткіштерінің динамикасындағы айырмашылықтар әр жеке ресурстың немесе тиімділік факторының өнім көлемін ұлғайтуға қосқан үлесінің өзгеруін көрсетеді.

Тиімділіктің жеке көрсеткіштері - Еңбек өнімділігі және капиталды қайтару - сәйкесінше әр түрдегі ресурстардың бірлігіне шаққандағы шартты таза өнімнің мөлшері ретінде анықталады. Іс жүзінде өндіріс тиімділігінің

жалпылама көрсеткіші ретінде жиынтық факторлық өнімділік индексі (СФП) қолданылады.

Ол өндірістік функциялар негізінде еңбек факторлары мен капиталдың құндық бағасын базалық кезеңмен салыстырғанда олардың өндіріс нәтижелеріне қосқан үлесінің өзгеруін ескере отырып, бір өлшемге келтіру арқылы есептеледі. Бұл жұмсалған ресурстардың құнын базалық жылдың тұрақты бағаларында қайта есептеу арқылы жүзеге асырылады.

Компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін өнімділіктің өсуінің маңыздылығын қазіргі уақытта әлемнің барлық елдерінің іскер топтары терең ұғынып отыр. Осылайша, көптеген компаниялар өнімділікті арттыру бағдарламаларын (АҰК) енгізуді және іске асыруды бастады. Мұндай бағдарламалар келесі міндеттерді шешуге арналған:

- өндірісті ұйымдастырудағы өзгерістер есебінен қолда бар өндірістік ресурстардың өнімділігін арттыру;

- өндіріске жаңа техника мен технологияны табысты енгізу және осы негізде өнімділіктің ұзақ мерзімді тұрақты өсуін қамтамасыз ету үшін қажетті басқарушылық және ұйымдастырушылық алғышарттар жасау.

Жалпы, АҰК және оларды енгізу және іске асыру процесінде жүзеге асырылатын басқару мен өндірісті ұйымдастыруды жетілдіру жөніндегі іс-шаралар дамыған елдердегі басқару саласын ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін кеңінен қолдануға негізделген коммерциялық қызмет пен бәсекелестіктің жаңа жағдайларына бейімдеу бағытында қайта құрудың ең тән көріністерінің бірі болып табылады [2].

NTP сонымен қатар макро деңгейдегі шығындарды азайтады. Экономикалық тұрғыдан оны келесідей көрсетуге болады. Өздеріңіз білетіндей, жалпы ішкі өнім-бұл бір жыл ішінде жасалған материалдық тауарлардың құны. Ол ұлттық табысқа (жаңадан құрылған құнға) және материалдық шығындарды өтеу қорына бөлінеді. Соңғысы тұтынылған өндіріс құралдарын - еңбек құралдары мен заттарын өтеуге жұмсалады. Қоғамдық өнімдегі өтеу қорының үлесі неғұрлым аз болса, тұтыну мен жинақтауға пайдаланылатын ұлттық табыстың үлесі соғұрлым көп болады. Бұл өтеу қорын және ең алдымен оның өндірістік процесте тұтынылған еңбек заттарын ауыстыруға кететін бөлігін үнемдеу ұлттық табыстың өсу факторы болып табылады дегенді білдіреді.

Қазіргі уақытта өтеу қоры қоғамдық өнімнің едәуір бөлігін құрайды және оның азаюының әр пайызы ұлттық табыстың айтарлықтай өсуіне әкеледі. Қазіргі жағдайда ғылыми-техникалық прогресс жалпы әлеуметтік өнімдегі ұлттық кірістің өсу қарқыны материалдық ресурстарды тұтынудың өсу қарқынынан асып түсетін өндіріс құрылымын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Өндірісті қарқындатуда бірінші орынға шикізат, материалдар, отын шығындарын қысқарту, яғни өнімнің материалды қажетсінуін төмендету шығады. Шығындардың қалыптасқан құрылымына сүйене отырып, өткен еңбек шығындарының абсолютті мәні бойынша бір тармаққа төмендеуі тірі еңбек үнемдеуінен 5-6 есе жоғары деп санауға болады. Сонымен қатар, шикізатты үнемдеу ерекше маңызды. Қалдықсыз және аз қалдықты технологияны енгізу

кезінде шикізат, материалдар, отын шығыны айтарлықтай төмендейді. Машина жасауда бұл дәл құю, суық штамптауды қолдану, металлургияда - Болатты үздіксіз құю, ағаш өндеуде - агрегаттық аралау, тоқыма өнеркәсібінде - тоқыма емес материалдар өндірісі, құрылыста - ғимараттарды салудың монолитті технологиясы. Екінші реттік материалдық ресурстарды толық пайдалану да үлкен маңызға ие.

Бәсекелестікті басқарудың үш негізгі стратегиялық тәсілін бөліп көрсетуге болады:

- саладағы ең төменгі өндірістік шығындарға ие болуға ұмтылу(өндіріс шығындары саласындағы жетекші рөл стратегиясы);

- бәсекелестердің өнімдерінен өндірілетін өнімді саралау жолдарын іздеу (саралау стратегиясы);

- бүкіл нарыққа емес, тар бөлікке назар аударыңыз (фокус немесе тауашалық стратегия).

Шығындар ешқашан бағаны анықтамауы керек, бірақ олар баға стратегиясын қалыптастыруда шешуші рөл атқарады. Баға шешімдері сөзсіз сату көлеміне байланысты, ал сату Өндіріс, Маркетинг және басқару шығындарымен байланысты. Сатып алушылардың белгілі бір соманы төлеуге дайын болуы өндірушінің шығындарына байланысты емес, сонымен бірге сатушының қандай тауарлар мен қандай мөлшерде өндірілетіні туралы шешімі дәл осы тауарларды өндіру құнына байланысты екендігі де шындық. Бағаны тиімді белгілейтін фирмалар нені өндіруді және оны кімге сатуды өздері тағайындай алатын бағаларды өздері қабылдай алатын шығындармен салыстыру арқылы шешеді. Осылайша, шығындар бағаны белгілеуге әсер етеді. Төмен құны бар фирмалар төмен бағаны белгілей алады және көбірек сата алады, өйткені бұл сатып алушылардың санын көбейтеді. Екінші жағынан, көптеген сатып алушыларды тарту үшін жоғары құны бар фирмалар төмен құны бар фирмаларға қарағанда тауарларды төмен бағамен ұсынуға мүмкіндік бермейді. Сондықтан олар жоғары бағаны төлеуге дайын сатып алушыларды тартуы керек.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Менеджмент: традиционные и современные модели : справочное пособие / В. В. Филатов, А. Е. Алексеев, Ю. А. Галицкий; под ред. В. В. Князева, Д. С. Петросяна. – Москва : ИНФРА-М, 2020. – 474 с.

2. Моделирование управленческих решений в сфере экономики в условиях неопределенности : монография / И. И. Белолипецев, С. А. Горбатков, А. Н. Романов, С. А. Фархиева ; под ред. А. Н. Романова. – Москва : ИНФРА-М, 2019. — 299 с.

КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

Шоназарова А.К., Амантай Б.Ш. – УА-2111 р-1 тобының студенттері

Әміреқұл С.Б. – УА-2011 к-1 тобының студенті

Айтбай Б.Ә. – УА-911 к-1 тобының студенті

Ғылыми жетекші: э.ғ.к., аға оқытушы Агабекова Г.Н.

«Мирас» университеті, Шымкент қ., Қазақстан

Резюме: В условиях рыночных отношений возрастает роль и значение анализа финансового состояния предприятия. Это связано с тем, что предприятия обладают самостоятельностью и несут полную экономическую ответственность перед акционерами, работниками, банком и кредиторами за результаты своей производственно-хозяйственной деятельности.

Summary: In the conditions of market relations, the role and importance of analyzing the financial condition of the enterprise increases. This is due to the fact that enterprises have autonomy and have full economic responsibility to shareholders, employees, the bank and creditors for the results of their production and economic activities.

"Әлеует" категориясы кең мағынада белгілі бір мақсатқа жету, жоспарды жүзеге асыру және экономикалық циклдің кез-келген мәселесін шешу үшін жұмылдырылатын құралдар, қорлар, қолда бар көздер дегенді білдіреді.

Қазіргі уақытта "кәсіпорынның экономикалық әлеуеті" ұғымының әртүрлі аспектілерін қамтитын көптеген жарияланымдар бар" [1]. Көптеген еңбектерде әлеуетті бағалау, оны пайдалану және өсу проблемасын зерттеудің маңыздылығы атап өтіледі, экономикалық әлеует ұғымының өзін, оның мәнін, құрамын және басқа категориялармен арақатынасын анықтауда айтарлықтай айырмашылықтардың болуы көрсетілген.

"Әлеует" ұғымында оны анықтайтын келесі тармақтарды бөліп көрсетуге болады:

– кез-келген мәселені шешу, белгілі бір мақсатқа жету үшін әлеуетті пайдалану;

– әлеуеттің субъектісіне (жеткізушісіне) тиесілігі;

– әлеуетті қалыптастыру көздері;

– әлеуетті дамыту және іске асыру шарттары.

Осы жұмыстың тақырыбына қатысты анықталған сипаттамалар келесідей түсіндіріледі:

1. Әлеуметтік-экономикалық жүйе ретінде кәсіпорынның келесі күйлері болуы мүмкін: жұмыс істеуі, дамуы, тұрақты дамуы.

2. Жұмыс-бұл өмірді сақтау, жүйенің тұтастығын, сапалы сенімділікті, маңызды сипаттамаларды анықтайтын функцияларды сақтау.

3. Кәсіпорынның дамуы тауарлар мен қызметтерді өндіруде оның мүмкіндіктері артып келе жатқан процесс ретінде қарастырылуы мүмкін.

4. Тұрақты даму-бұл сыртқы және ішкі ортаның кез-келген бұзылуымен шаруашылық жүргізуші субъектінің әлеуметтік-экономикалық параметрлері

жақсаратын динамикалық процесс. Тұрақты даму-бұл стратегиялық бәсекелестік артықшылықтарға қол жеткізу нәтижесінде кәсіпорынның динамикалық тұрақтылығын қамтамасыз ететін дамудың ең жоғары деңгейі.

Кәсіпорын қоршаған орта факторларының әсерінен өзінің тұрақты даму мақсатына қол жеткізумен байланысты қазіргі жағдайға негізделуі мүмкін. Қоршаған орта факторларының оң әсерімен жүйе экономикалық өсу сипатына ие болуы мүмкін, соның арқасында ол қосымша ресурстарды тұтынуды қажет ететін сапалы жаңа күйге ауыса алады.

Сыртқы ортаның теріс әсерінен құлдырау (өнімділіктің төмендеуі) орын алады, бұл жүйені жоспарланған жұмыс режиміне оралу үшін ішкі ресурстарды жұмылдыруға мәжбүр етеді. Сыртқы ортаның қолайлы немесе қолайсыз әсері кәсіпорыннан оның жұмыс істеуі және қосымша ресурстарды тұтынуды, яғни оның экономикалық әлеуетін пайдалануды талап етеді.

Осылайша, кәсіпорынның тұрақты даму мәселесі оның мүмкіндіктерін - экономикалық әлеуетін қалыптастырумен және барынша толық пайдаланумен байланысты.

Жалпы жағдайда "әлеует" -қандай да бір міндетті шешу, қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін пайдаланылуы мүмкін көздер, мүмкіндіктер, құралдар, қорлар.

"Кәсіпорынның экономикалық әлеуетін келесідей көрсетуге болады:

Мақсатты тәсіл экономикалық әлеуеттің мәнін неғұрлым толық анықтайды, ол кәсіпорынның әлеуметтік-экономикалық жүйе ретінде оның қазіргі жағдайында нәтижелерге жету қабілетін ғана емес, сонымен бірге тұрақты дамудың стратегиялық мақсаттарын да көрсетеді.

Кәсіпорынның экономикалық әлеуеті-қолма-қол ресурстарды және ең жақсы қолжетімді технологияларды барынша тиімді пайдалану негізінде өндірістің ішкі факторларын сыртқы ортаның инновациялық өзгерістеріне бейімдеу арқылы қол жеткізілетін оның тұрақты даму мүмкіндігі.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігі көбінесе экономикалық әлеует құрылымының дұрыс қалыптасуына байланысты, сондықтан экономикалық әлеует негізінде кәсіпорынның тұрақты даму мәселесін зерттеуді оның элементтерін нақтылаудан бастау керек. Кәсіпорынның экономикалық әлеуетін біз тұтас жүйе ретінде қарастырамыз. "Экономикалық әлеует" жүйесінің элементтері (жергілікті әлеует) өзара байланыста болады және жиынтығында бүкіл жүйенің жай-күйін айқындайды [2].

Осылайша, кәсіпорынның экономикалық әлеуетінің мәні қолма-қол ресурстарды және ең жақсы қол жетімді технологияларды тиімді пайдалану негізінде ішкі өндіріс факторларын сыртқы ортаның инновациялық өзгерістеріне бейімдеу арқылы қол жеткізілетін оның тұрақты даму мүмкіндігі болып табылады.

Отандық әдебиеттерде экономикалық әлеует әр түрлі түсіндіріледі-оны өнімнің жылдық көлемі ретінде өте тар түсінуден бастап, әлеуметтік - экономикалық жүйе сияқты жан-жақты категорияларға дейін. Қазіргі басылымдарда "экономикалық әлеует" термині макроэкономикаға қатысты жиі

кездеседі және өндіргіш күштерді оқшаулау негізінде елдің, саланың, аймақтың немесе кәсіпорынның әлеуетіне бөлінетін көп деңгейлі және көп өлшемді зерттеу объектісі болып табылады. Әр түрлі деңгейдегі экономикалық әлеует өндіріс ерекшелігімен және өнімге деген сұраныспен анықталған ресурстарды бөлудің құрамы мен мөлшерімен ерекшеленеді.

Кесте 1. "Экономикалық әлеует" жүйесінің элементтері

Жүйе элементі	Анықтамасы
Басқару әлеуеті	Осы кәсіпкерлік құрылымның бәсекеге қабілеттілігі мен орнықты дамуын арттыру мақсатында пайдаланылатын білім, ақпарат, тәжірибе, басқару персоналының жасы, инновациялық белсенділік, мотивация, ұйымдастырушылық мүмкіндіктер жиынтығы.
Материалдық-техникалық әлеуеті	Өндіріс процесіне қатысатын кәсіпорынның ұзақ мерзімді активтерімен ұсынылған мүлктік әлеуеттің бөлігі (негізгі өндірістік қорлар, өндірістік емес қорлар)
Қаржылық әлеует	Өндірістің әлеуетті қаржылық көрсеткіштері (пайдалылық, өтімділік, төлем қабілеттілігі), әлеуетті инвестициялық мүмкіндіктер, кредиттік тарих.
Мүлктік әлеует	Құны кәсіпорынның баланстық құнымен анықталатын және міндеттемелер шамасына ұқсас активтер. Мүлктік әлеуетті кәсіпорын активтерін құндық бағалауда сандық және қаржылық жағдайдың тұрақтылық дәрежесі ретінде сипаттауға болады.
Кәсіби-біліктілік әлеуеті	Кәсіпорын қызметкерлерінің өз кәсіби міндеттерін орындауы үшін қажетті қабілеттерінің, кәсіби дағдыларының жиынтығы және қызметкерлердің дағдылары мен іскерліктерін жетілдіру және дамыту үшін кәсіпорында жағдай жасау
Шығармашылық әлеуеті	Кәсіпорын қызметкерлерінің жаңа шығармашылық міндеттерді қою және шешу, бірегейлігі мен бірегейлігімен ерекшеленетін сапалы жаңа нәрсе жасау, сондай-ақ осы шығармашылық қабілеттерін көрсету үшін кәсіпорындарға жағдай жасау қабілеттерінің жиынтығы
Еңбек әлеуеті	Қызметкерлердің жасы, физикалық мүмкіндіктері, білімі мен кәсіби біліктілік дағдылары, жұмысшылардың еңбек процесінде жетілу қабілеті, жаңа міндеттерді қоюға және шешуге деген ұмтылысы сияқты сипаттамалармен анықталатын кәсіпорын ұжымының жалпы еңбек қабілеттілігі.
Ресурстық әлеует	Кәсіпорынның иелігіндегі ресурстардың өзара байланысты жиынтығы
Зияткерлік әлеует	Қол жеткізілген материалдық-техникалық деңгей негізінде үздіксіз ақпараттық қолдау арқылы формализацияланған және формализацияланбаған ұйымдастырушылық-маңызды білімге айналатын кәсіпорын қызметкерлерінің зияткерлік мүмкіндіктерінің жиынтығы
Ұйымдастырушылық зияткерлік әлеует	Кәсіпорын персоналының жүйеленген және формализацияланған құзыреттілігі, оның шығармашылық қызметін күшейтетін жүйелер, сондай-ақ өнім мен құнды құруға бағытталған ұйымдастырушылық мүмкіндіктер

Объект ретінде экономикалық әлеуетті зерттеудің екі бағыты бар. Бір жағынан, ол шаруашылық жүргізуші субъектінің ресурстарының жиынтығы

ретінде қарастырылады (ресурстық бағыт). Бұл жағдайда экономикалық әлеуетті бағалау қол жетімді ресурстардың (активтердің) құнын анықтауға дейін азаяды. Екінші жағынан, бұл шаруашылық жүргізуші субъектінің әлеуметтік қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін қолда бар ресурстарды игеру және өңдеу қабілеті (тиімді бағыт). Соңғысы еңбек, техникалық, ұйымдастырушылық әлеуеттің болуымен және кәсіпорынның қаржылық жағдайының тұрақтылығымен анықталады. Сонымен қатар, экономикалық потенциал шамасын бағалау шаруашылық жүргізуші субъект ресурстардың белгілі бір мөлшерімен, сапасымен және құрылымымен өндіруге қабілетті тауарлардың максималды санын бағалауға дейін азаяды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Яковленко С.В. Аудит, учет и анализ деятельности предприятий / С.В. Яковлено. Учебное пособие. М: Дана, 2018. – 727с.
2. Анализ хозяйственной деятельности в промышленности: Учебник/ И.А-Богдановская, Г.Г.Виноградов, О.Ф.Моргун и др.: Под. общ. ред. В.И.Стражева. — Минск: Вышэйшая школа, 2012.

ОГЛАВЛЕНИЕ

БИЗНЕС ЖӘНЕ БАСҚАРУ БИЗНЕС И УПРАВЛЕНИЕ

1	Абду А.М., Қалдар Қ.М., Нурунбекова Д.К., Құрал Н.А ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ МЕМЛЕКЕТТІК МЕКЕМЕЛЕРІНДЕГІ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ	3
2	Абдураимова В.И., Карсақбай С.Ж., Абдукаримов Д.Б., Махмудова Ю.И. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВОГО И ЭКОНОМИЧЕСКОГО ОЗДОРОВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	5
3	Абдыхан А.А., Кадыркул Ө.А, Сейсенбай А.С., Қиясова Д.С. ӘЛЕУМЕТТІК БАҒДАРЛАНҒАН БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖӘНЕ БУХГАЛТЕРЛІК-АНАЛИТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ АСПЕКТІСІНДЕГІ ЕСЕПТІЛІК	9
4	Абилкасым Б.М., Жапиева О.Р., Ирисматов Р.Р. , Пирматова А.Ж. БАСТАПҚЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ТҮСІНГІ ЖӘНЕ МӘНІ	12
5	Абишева Б.К., Орынбай Д.О., Жүсіп А.Ж., Алексеева А.С. ЖАРНАМАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТТІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ БАСҚАРУДЫҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ	15
6	Ағабек Қ.Ж., Мажитов М.Р., Балтабай А.А., Рысмет А.І. БИЗНЕС-ҮДЕРІСТЕРДІ БАСҚАРУ МЕН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР АРАСЫНДАҒЫ ӨЗАРА БАЙЛАНЫС	19
7	Аймагамбетова А.Ж., Нұралы Ө.Т. СТАТИСТИКАЛЫҚ ЕСЕП БЕРУ – СТАТИСТИКАЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ТӘСІЛДЕРІ	23
8	Айтмаханбетов А.А., Захриддинов П.С.,Зулпыхар К.Қ.,Асан Е.А. КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІ БАСҚАРУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІҢ РӨЛІ	27
9	Айтуган Н.М. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ МЕМЛЕКЕТТІК БИЛІК ОРГАНДАРЫ ЖҮЙЕСІНДЕГІ ЖОБАЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ	30
10	Алиев Н.А., Жақсылықова А.Т., Қосақбай С.А., Сәбитхан М.Н. ЖОБАЛАР АРҚЫЛЫ КОМПАНИЯНЫҢ ДАМУЫН БАСҚАРУ ТЕХНОЛОГИЯСЫН ЕНГІЗУ ТӘЖІРИБЕСІН ЖЕТІЛДІРУ	33
11	Амангелді Г.Т., Өнербай Е.Т., Алимов Т.Н., Рахымжанова А.А. ҚАРЖЫ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘРТҮРЛІ ҰЙЫМДЫҚ- ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРДАҒЫ КӘСПОРЫНДАРДЫҢ МАҚСАТТАРЫНА ЖЕТУДЕГІ РӨЛІН АНЫҚТАУ	37
12	Амангельдиева А.А., Мухамедов И.Ф., Ноғайбек Е.С., Кенжебек Б.А. КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН ТАЛДАУДЫҢ МӘНІ, МАҚСАТТАРЫ МЕН МІНДЕТТЕРІ	40
13	Аманқұл С.К., Ибрагим Ж.Н., Сеилханов Д.Е.,Баженова К.А. ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ТӘСІЛ НЕГІЗІНДЕ КӘСПОРЫНДЫ БАСҚАРУДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ ҚҰРЫЛЫМЫН ЖЕТІЛДІРУ ӘДІСТЕМЕСІ	44
14	Аманқұл Д.Е., Сатаев Э.А., Мамирова Н.А.,Берікбаева А.А. ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТАНДЫРУДЫҢ ЖЕДЕЛ ТЕТІГІ АРҚЫЛЫ АКТИВТЕР МЕН МІНДЕТТЕМЕЛЕР ҚҰРЫЛЫМЫН ТЕҢЕСТІРУ АРҚЫЛЫ КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН НЫҒАЙТУ	47
15	Анварбекова Б.Б., Алпысбаев А.Е., Арапбай А.Р., Әділбек А.О.	

	КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ РЕСУРСТАРЫН БАСҚАРУ ПРИНЦИПТЕРІ.....	50
16	Арешенко В.Д., Карпей Т.В. ФОРМЫ РАБОТЫ С ПЕРСОНАЛОМ И НЕОБХОДИМОСТЬ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО СОСТАВА ПЕРСОНАЛА.....	52
17	Асан Д.Д., Каскар Г.Е., Сайм Г.Е., Турабаева А.Ж. МАРКЕТИНГ ТҮСІНІГІ МЕН ФУНКЦИЯЛАРЫ, НАРЫҚТАҒЫ МАРКЕТИНГТІК ІС-ӘРЕКЕТТІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	56
18	Асилова З.Ш., Муталхан Б.И., Сахатбек А.С., Бабаев А.А. ӨНІМДЕРДІ (ЖҰМЫСТАРДЫ, ҚЫЗМЕТТЕРДІ) САТУ ЕСЕБІ.....	60
19	Ахбутаева А.А., Абдукодиров Д.А., Телипская Ю.В., Мұхтар А.М. БИЗНЕС-СТРАТЕГИИ И БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ БАНКА.....	64
20	Бажан Д.С., Шинтяпин П.Ю., Герасименко П.П., Салмова В.А. ЦЕЛИ И ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ ОСНОВА ФИНАНСОВОГО РЫНКА.....	67
21	Базаралы Б.Ж., Жомарт Н.Н., Еркін Б.А., Арыстан Б.О. БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС ЖӘНЕ ОНЫҢ СИПАТТАМАСЫ.....	71
22	Бандурко В.Я., Туйчиев У.А., Амиров Д.А., Юнус Ф.А. ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА.....	75
23	Бахтияр А.Н., Бакир Р.С., Убаева М.Б., Паржан Д.М. ҚАЗІРГІ УАҚЫТТА БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ.....	77
24	Бердибекова Г.С., Жумагулова Ж. ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУ ШЫҒЫНДАРЫ БӨЛІГІНДЕ ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ЕРЕЖЕЛЕРІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ПРОЦЕСІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ.....	81
25	Бердибекова Г.С., Жумагулова Ж. ЖАҢА ЖАҒДАЙЛАРДА ЖАЛДАМАЛЫ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРГЕ ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ.....	85
26	Бирюкова А.Н. ЦИФРОВОЕ ПОКОЛЕНИЕ WEB 3.0 В БИЗНЕСЕ И УПРАВЛЕНИИ.....	89
27	Воронина Ю.О., Галкин А.В., Мәдиархан Ж.М., Мырзабек С.Н. АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ БАНКОВСКИХ ИННОВАЦИЙ.....	93
28	Галустян К.Г., Килибаев Ұ.А., Бекболсын А.Н., Досметов Н.М. БАНКОВСКИЕ ИННОВАЦИИ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА.....	96
29	Дархан М.А., Тасполатова М.К., Орынбек Б.Қ., Қанат А.Н. ЭЛЕКТРОНДЫҚ ЕСЕПТЕУЛЕРДІҢ ҚАЗІРГІ ДАМУЫНЫҢ МОНИТОРИНГІ.....	100
30	Джусупов М.Т., Момбек Ш.С., Әбдікерім Н.Қ., Момбекқызы Ж. ҚАРЖЫ ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘРТҮРЛІ ҰЙЫМДЫҚ- ҚҰҚЫҚТЫҚ НЫСАНДАРДАҒЫ КӘСПОРЫНДАРДЫҢ МАҚСАТТАРЫНА ЖЕТУДЕГІ РӨЛІН АНЫҚТАУ.....	103
31	Еркебаева У.С., Давлетяров А.А., Қыдыр М.Б., Махмудова М.А. ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ МӘДЕНИЕТТІҢ МӘНІ МЕН ТҮСІНІГІ.....	106
32	Еркебекова А.М., Құрманәлі А.О., Әмірхан Д.Қ., Смағұлов А.Ж. МІНДЕТТЕМЕЛЕРДІҢ МӘНІ МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ.....	110
33	Есенова М.С., Тасполатова М.К., Орынбек Б.Қ., Қанат А.Н.	

	ЭЛЕКТРОНДЫҚ ЕСЕПТЕУЛЕРДІҢ ҚАЗІРГІ ДАМУЫНЫҢ МОНИТОРИНГІ.....	114
34	Әбдікәрімова Г., Жүнісов Ж., Мухамеджан Ә. БАНКТЕРДІҢ ҚАРЖЫЛЫҚ МОНИТОРИНГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ.....	117
35	Әбдіқалықова А.М., Еркін Д.Б., Өскенова А.Б., Ақмаш И.Қ. ЭКОЛОГИЯЛЫҚ МАРКЕТИНГ ҚҰРАЛДАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ФАКТОРЛЫҚ ӨРІСІ.....	121
36	Әлиакбарова Ш.С., Рысбек Н.А., Талғат М.Ж., Абилхан Л.М. БАСҚАРУДАҒЫ САТУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ РӨЛІ.....	125
37	Әмірбек Б.Ә., Сабыржан Ә.А., Алдашова М.М., Арынтаев М.Б. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН ЗЕРТТЕУДІҢ ТЕОРИЯЛЫҚ- ӘДІСНАМАЛЫҚ ТӘСІЛДЕРІ.....	128
38	Жанибекова Д., Көшербекова Ә., Нышан Ә. ДЕПОЗИТТЕРДІҢ ЖІКТЕЛУІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮСІНІГІ.....	132
39	Жолдасбеков А.М., Ирискулов М.А., Тасбауов М.Б., Таңат Д.Н. ҚАЗІРГІ НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ СТРАТЕГИЯЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ.....	136
40	Жунисова А.Ж., Ажибек А.Г., Мейрамбай Д.Н., Сапарова Р.М. ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУДЫҢ НЫСАНДАРЫ, ТҮРЛЕРІ ЖӘНЕ ӘДІСТЕРІ.....	140
41	Жүніс А.У. КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ СТРАТЕГИЯСЫНЫҢ ТҮРЛЕРІ МЕН ЭЛЕМЕНТТЕРІ.....	143
42	Зойирова М.Р., Темирбаев Р.А., Тоғай М.А., Нышан А.Д. БАСҚАРУДЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ПСИХОЛОГИЯЛЫҚ АСПЕКТІЛЕРІ.....	147
43	Иристаева Ш.Ә., Иманбердиева Б.Е., Есжанова М.Ж., Новикова М.А. ЭКОНОМИКАЛЫҚ САНАТ РЕТІНДЕГІ ИНВЕСТИЦИЯЛАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ МАКРО - ЖӘНЕ МИКРОЭКОНОМИКАНЫ ДАМУДАҒЫ РӨЛІ.....	150
44	Исакова Н.А., Артыкова У.А., Хорошавина Е.М., Абдималик С.Б. АНАЛИЗ ОБЩЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ АО «ЕВРАЗИЙСКОГО БАНКА».....	154
45	Исламов Б.А., Есенова М.С., Жолдыбай А.С., Мақсымхан Ұ.Ш. БАНКТЕРДЕГІ ЖӘНЕ БАНКТІК ЕМЕС КРЕДИТТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ИННОВАЦИЯЛАР ҰҒЫМЫ.....	157
46	Исмаилова Ә.Ғ., Назаров И.Ж., Қосқара О.Т., Шамшідінов Ш.Ж. КӘСПОРЫНДАҒЫ ЕҢБЕК ӨНІМДІЛІГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ МЕН МАҢЫЗЫ.....	160
47	Ізбасар А.А., Ормантаев Қ.Р., Азамат Е.Е., Хонюков Н.М. АНАЛИЗ И ОЦЕНКА БЮДЖЕТНОЙ ПОЛИТИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА.....	164
48	Кангелди М.Ж., Кулмуродов Х.Б., Сейдуалы Д.Ж., Беркінбай З.М. ФАКТОРИНГ НЕСИЕЛІК ҚЫЗМЕТТЕРДІ ПАЙДАЛАНБАЙ КОМПАНИЯЛАРДЫ ҚАРЖЫЛАНДЫРУ ӘДІСІ РЕТІНДЕ.....	168
49	Керімбай А.С., Оразбаева Р.А., Әмірәлиева Р.Ә., Лесбек З.Т. ЕҢБЕК ҚЫЗМЕТІН ҒЫНАЛАНДЫРУ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ТҮРЛЕРІ.....	172
50	Кичукова К.Б., Иманалиева С.Е., Исманбеков Т.Р., Құрасбеков Р.Ғ. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И СУЩНОСТЬ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ.....	175
51	Корчибаева М.Х., Гайфутдинова К.Ф., Ағабек І.Е., Исманов О.Б. КӘСПОРЫННЫҢ ҚЫСҚА МЕРЗІМДІК МІНДЕТТЕМЕЛЕР	

	БОЙЫНША ЕСЕП АЙЫРЫСУЫНЫҢ ЕСЕБІН ЖӘНЕ АУДИТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ	179
52	Кулмуродов А.Б., Асадова Д.Х., Есенова М.Б., Өмірәлі А.Ә. ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕС КӘСПОРЫНДАРЫНЫҢ КРЕДИТ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН БАҒАЛАУ КРИТЕРИЙЛЕРІ	182
53	Курал Н.Б., Усербай М.М., Даулетбекова Д.Д., Авсалиева Д.Д. КӘСПОРЫНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ МЕНЕДЖМЕНТ ЖҮЙЕСІН ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ	185
54	Курбанова М., Каримова С., Сайпидинова П. ДОКТРИНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ ОРГАНИЗАЦИИ	189
55	Курбанова Э. АНАЛИЗ РЫНКА И КОНКУРЕНТОВ ПЛАТФОРМЫ WILDBERRIES В КАЗАХСТАНЕ	193
56	Кучарбаев С.М., Мелдехан Н.С., Туришбекова А.А., Қалдыбай Д.М. САЛЫҚТАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ ЖӘНЕ МАҢЫЗЫ	196
57	Қалдар Қ.М., Әсілхан Қ.Ә., Кенжебаев Т.Н., Бақытжанқызы М. ҚЫРҒЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҚАРЖЫ НАРЫҒЫН ДАМУ СТРТЕГИЯСЫ	200
58	Ламтаев Ш.Э., Алтынбек Н.Е., Жақсыбекқызы А., Сармырзаева У.А. САЛЫҚ САЛУДЫҢ ОҢАЙЛАТЫЛҒАН ЖҮЙЕСІН ҚОЛДНАТЫН ҰЙЫМНЫҢ КІРІСТЕРІ МЕН ШЫҒЫСТАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУ	203
59	Магамматов Д.М., Абдукаримова С.Ш., Шарап Н.А., Керімбай Г.Б. ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕСТІ ДАМУДАҒЫ МАРКЕТИНГТІК СТРТЕГИЯЛАРДЫҢ РӨЛІ	207
60	Мадихонов Ж.Г., Мауленберді Н.Г., Сакович М.С., Тарасова В.А. МАТЕРИАЛДЫҚ ЕМЕС АКТИВТЕРДІҢ ЕСЕБІ	210
61	Малюгин Д.С., Жусипбекова А.М., Абдувахапова (Хакимбаева) Н.И., Асилова Г.Ш. ПРИЧИНЫ БАНКРОТСТВА ПРЕДПРИЯТИЯ И ВОЗНИКНОВЕНИЯ НЕПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ	213
62	Мамадияр А.М., Тукенова М.А., Мылтықбай С.С., Қазыхан Ш.С. БАНКТІҢ МЕНШІКТІ КАПИТАЛЫ: РӨЛІ, ҚАЛЫПТАСУЫ, БАҒАЛАУ ЖӘНЕ БАСҚАРУ ӘДІСТЕРІ	217
63	Менникаева Э.Э., Ауезхан Ә.Е., Аманов Д.Е., Серік Б.С. АНАЛИЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ УЛУЧШЕНИЯ КАЧЕСТВА БАНКОВСКОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ..	221
64	Мирзакаримов А.Н., Инкар Д.С., Алдаш Д.А., Демеу Г.С. ӨНІМДІ ӨТКІЗУ ПРОЦЕСІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАЗМҰНЫ	225
65	Мурзат З.Е., Еркінбек Ж.О., Қанапия А.Н., Дарушов О.Ү. ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМУ	229
66	Мусаев Э.А., Нажмуддинов Б.Г., Бактибаев А.С., Құдайберген Б.М. ҰЙЫМДАРДЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ҚАРЖЫ ҚҰРАЛДАРЫ	233
67	Мүсіркеп Т.Ғ., Сынабай И.Ж., Натаев Ә.М., Рустемова С.Д. ЖАРҒЫЛЫҚ КАПИТАЛДЫ ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ҚҰРЫЛТАЙШЫЛАРМЕН ЕСЕП АЙЫРЫСУ	235
68	Назаров С.Ш., Дүйсеков А.Б., Беркінбай Д.Б., Сейлбек А.Ж. НЕЙРОНДЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ӘДІСТЕРІМЕН КӘСПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЖАҒДАЙЫН САРАПТАМАЛЫҚ БАҒАЛАУ	239
69	Нурсейтова А.Н., Амирбек М.Д., Кенес Г.Н.	241

	ӘЛЕМДІК БАНК ЖҮЙЕСІ ДАМУЫНЫҢ НЕГІЗГІ ТРЕНДТЕРІ.....	
70	Нышанбаева А.Д., Курбантаев Д.З., Сембай А.А., Исокова А.М. ЕКІНШІ ДЕҢГЕЙДЕГІ БАНКТЕР САЛЫМШЫЛАРЫНЫҢ МҮДДЕЛЕРІН ҚОРҒАУ ТЕТІКТЕРІ.....	245
71	Октамова Х.Б., Шестиалтынова Е.Е., Бейсенова Ә.Ж., Жұмабай А.Б. ДОМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.....	248
72	Ораз Т.Ә., Шарафи А.К., Бақбаева Н.Ж., Сұлтанбек Н.А. КӘСПОРЫНДАРДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТСІЗДІГІН ТАҢУ ҚИЫНДЫҚТАРЫ.....	251
73	Орынбай Е.А., Бейсенбайқызы А., Дүйсенбек Қ.Ж., Асанова А.Т. НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ЕҢБЕКАҚЫ ТӨЛЕУДІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	254
74	Отарғали С.Е., Абдугаппаров К.Т., Әбдімүталі А.Қ., Салохиддинов А.М. ӨНІМНІҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ: ОНЫ СИПАТТАЙТЫН ҰҒЫМ ЖӘНЕ КӨРСЕТКІШТЕР.....	258
75	Пак К.А. МЕСТО РЕКЛАМЫ В КАЗАХСТАНЕ.....	262
76	Рамазан А.Б., Қамысбай Н.Ж., Мауленов Ж.Б., Галеев Р.С. БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНС ЖӘНЕ ОНЫҢ НЕГІЗГІ КӨРСЕТКІШТЕРІН ТАЛДАУ.....	265
77	Рустамбеков О.А., Ахмедов А.Р., Алданов Ж.А., Төлей Д.А. ЭКОНОМИКА САЛАЛАРЫНЫҢ ДАМУ СЕРПІНІ.....	269
78	Салдаров Б.К., Тұрсынқұлов Ш.Ш., Пернебаев Р.У., Ержан Е.М. КӘСПОРЫН ҚАРЖЫСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АНЫҚТАЙТЫН ФАКТОРЛАР.....	272
79	Сматулла Ж.Д., Рауфов Ш.Г., Оразхан Ә.Б., Аймахан Н.Б. КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ ӨТІМДІЛІК ПЕН ТӨЛЕМ ҚАБІЛЕТТІЛІК МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОНЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ..	274
80	Собиров М.Х., Иброхимхонов Ж.Х., Нұрмахан И.Б., Казакова Л.О. ҰЙЫМНЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ІШКІ БАҚЫЛАУ КЕЗІНДЕ АНАЛИТИКАЛЫҚ ТЕКСЕРУ ӘДІСТЕРІН ҚОЛДАНУ.....	278
81	Собкина В.В., Ногойбаева А.М. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ АНАЛИЗА СИСТЕМЫ ПРОЕКТИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ.....	281
82	Суйндік Н.Ж., Бүрлібай А.М., Мамыр Ғ.Б., Суннатова Г.К. ТАУАР САЯСАТЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ КӘСПОРЫН СТРАТЕГИЯСЫН ТАҢДАУ ШАРТТАРЫ.....	285
83	Таліпбай Ж.Т., Каримтаева К.С., Нұрсейтова Ә.М., Бикметова Л.Р. "ИМИДЖ" ҰҒЫМЫ ЖӘНЕ ОНЫҢ ҰЙЫМДАҒЫ РӨЛІ.....	289
84	Ташаева (Бердибаева) С.Б., Дүйсенбек М.Н., Торбай Ә.С., Махмут Б.Р. КӘСПОРЫННЫҢ ЕСЕП САЯСАТЫН ӘЗІРЛЕУ ЖӘНЕ БЕКІТУ ТӘРТІБІ.....	292
85	Тлепова З.Ж. БАСҚАРУ ЕСЕБІН БАСҚАРУ ШЕШІМДЕРІН ҚАБЫЛДАУДА ПАЙДАЛАНУ.....	296
86	Тлеуберген Т.Н., Мурад К.Б., Алданов Ж.А., Төлей Д.А. АДАМ КАПИТАЛЫНЫҢ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ АЙМАҚТЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ РӨЛІ.....	300
87	Тоқтамыс Н.Ғ., Караманова А.Б., Қошқар Д.Н., Шүкен М.Б. ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ПОРТФЕЛЬДІ ӘРТАРАПТАНДЫРУ	

	ҚАРЖЫЛЫҚ ТӘУЕКЕЛДЕРДІ ТӨМЕНДЕТУДІҢ БІР ӘДІСІ РЕТІНДЕ.....	304
88	Торегелді М.Т., Амангелді С.Қ., Әбен А.А., Есипов М.П. БАСҚАРУШЫЛЫҚ ШЕШІМДЕРДІ ҚАБЫЛДАУДЫ ІСКЕ АСЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ.....	306
89	Төрехан Ш.Ә., Альмуханова Н.Н., Өтепбай М.Б., Жарылқасын А.Н. ҚАРЖЫ МОНИТОРИНГІНІҢ МӘНІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ФУНКЦИЯЛАРЫ.	310
90	Тулембаева А.Д., Мухтарова Г.Д., Абдурахмонов Х.А., Халықбай Р.К. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ОПЛАТЫ ТРУДА НА ПРЕДПРИЯТИИ.....	314
91	Тураева Р.О., Едигенова А.Т., Уктам З.О., Шымкентбай Д.М. ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ПРОБЛЕМАЛАРДЫ ШЕШУ ҮШІН БЮДЖЕТТЕН ТЫС ҚАРЖЫ РЕСУРСТАРЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ.....	318
92	Укубаева А.С., Батырбекова Б.Ө., Ұлықбек М.М., Қалдыбай А.Б. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КАССАЛЫҚ ЕСЕП АЙЫРЫСУ ҚЫЗМЕТІН КӨРСЕТУДІ НОРМАТИВТІК-ҚҰҚЫҚТЫҚ РЕТТЕУ.....	322
93	Утелов Т.Б., Нақыпбек А.Б., Ақылбек Б.А., Салыбекова А.М. ҰЙЫМ ҚЫЗМЕТІНІҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУДАҒЫ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕПТІҢ РӨЛІ МЕН ОРНЫ.....	326
94	Үсен Ж. АЗАМАТТЫҚ ҚОҒАМНЫҢ ҚҰҚЫҚТЫҚ МӘДЕНИЕТІН НЫҒАЙТУ – МЕМЛЕКЕТТІК БАСҚАРУДЫҢ МАҢЫЗДЫ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ....	328
95	Файзулла Е.А., Оралбек Ж.К., Анаралиева Б.Т., Исроилов Б.Б. КӘСІПКЕРЛІК ҚЫЗМЕТТІ БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	332
96	Хамракулова С.Ф., Қанатова А.Ғ., Мукашев А.С., Хайдаров Ж.Х. АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО "KASPI BANK"...	336
97	Хасанов Н.Н., Қазы А.Ғ., Әбдірахман Ұ.Ә., Суннатуллаев Х.Ж. ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЕҢБЕК НАРЫҒЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІ ЖЕТІЛДІРУ БАҒЫТТАРЫ.....	340
98	Хильчевская А.Д., Бахутов Р.Р., Ибрашев Д.Н., Шинибаева М.Б. ПУТИ РАЗВИТИЯ БЮДЖЕТНОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....	344
99	Хусанов Ж.А., Балаби Д.А., Шалқарбай Н.Н., Қозыбай А.Б. ТАУАРЛЫҚ-МАТЕРИАЛДЫҚ ҚОРЛАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚҰРАМЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ТҮРЛЕРІ.....	347
100	Шафигуллина А.В., Ханышева А.В., Пак А.С., Шерметова Д.А. ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА КРЕДИТОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА.....	351
101	Шегірбай Б.Б., Серікұлы Н., Жұмат А.Н., Аймурза Ә.Б. КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ.....	355
102	Шоназарова А.К., Амантай Б.Ш., Әмірекүл С.Б., Айтбай Б.Ө. КОММЕРЦИЯЛЫҚ ҰЙЫМНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ЕСЕПКЕ АЛУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ.....	359

СТУДЕНТТІК ҒЫЛЫМ - 2022

*атты халықаралық студенттік ғылыми-практикалық конференциясының
МАТЕРИАЛДАРЫ*

МАТЕРИАЛЫ

международной студенческой научно-практической конференции

СТУДЕНЧЕСКАЯ НАУКА 2022

II ТОМ

Оргкомитет не несет ответственности за материалы, не содержащие научной новизны или оформленные с нарушением грамматики.

Подготовка оригинал-макета: Т.С. Митрошенко

Подписано в печать 23.12.2022г. Формат бумаги А4.

Бумага типографская. Тираж 100 экз.

Типография «Әлем». Заказ № _____

г. Шымкент, ул. Иляева, 7

+ 7 702 331 44 37, +7 776 331 44 37

Email: alembaspasy@mail.ru