



№1  
2024

# Вестник ВÓВЕК

МЕЖДУНАРОДНЫЙ  
НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ



OJS  
OPEN  
JOURNAL  
SYSTEMS

[bobek\\_organization](https://www.instagram.com/bobek_organization)  
[t.me/bobek\\_science](https://t.me/bobek_science)

+7 776 181 86 88  
+7 701 475 16 38

Астана, Казахстан  
[conferences2019.kz@gmail.com](mailto:conferences2019.kz@gmail.com)



МЕЖДУНАРОДНЫЙ НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ИНСТИТУТ «БОБЕК»

ISSN 2664-2271



НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ  
БИБЛИОТЕКА

**eLIBRARY.RU**

**РИНЦ**



**«ВЕСТНИК БОБЕК»**

№1(1). 2024

**СЕРИЯ «ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ»**

---

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:**

**Е. Абиев, PhD (Казахстан)**

**Ж.Малибек, профессор (Казахстан)**

**Ж.Н.Калиев к.п.н. (Казахстан)**

**Лю Дэмин (Китай),**

**Е.Л. Стычева, Т.Г. Борисов (Россия)**

**Чембарисов Э.И. д.г.н., профессор (Узбекистан)**

**Салимова Б.Д. к.т.н., доцент (Узбекистан)**

**Худайкулов Р.М. PhD, доцент (Узбекистан)**

**Заместители главного редактора: Е. Ешим (Казахстан)**

---

**Международный научный журнал «ВЕСТНИК БОБЕК» ЛИЦЕНЗИРОВАН И ЗАРЕГИСТРИРОВАН В КОМИТЕТЕ ИНФОРМАЦИИ, МИНИСТЕРСТВА ИНФОРМАЦИИ И ОБЩЕСТВЕННОГО РАЗВИТИЯ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН, регистрационный номер СВИДЕТЕЛЬСТВА: KZ94VPY00075161 от.15.08.2023 г.**



INTERNATIONAL RESEARCH INSTITUTE «BOBEK»

ISSN 2664-2271



**BOBEK**



НАУЧНАЯ ЭЛЕКТРОННАЯ  
БИБЛИОТЕКА  
**eLIBRARY.RU**

**РИНЦ**



## «BULLETIN OF BOBEK»

No.1(1). 2024  
SERIES "ECONOMICS"

---

**CHIEF EDITOR:**

**E. Abiev, PhD (Kazakhstan)**

**J. Malibek, professor (Kazakhstan)**

**Zh.N. Kaliev, candidate of pedagogical sciences (Kazakhstan)**

**Liu Deming (China),**

**E.L. Stycheva, T.G. Borisov (Russia)**

**Chembarisov E.I. Doctor of Geographical Sciences, Professor (Uzbekistan)**

**Salimova B.D. Ph.D., associate professor (Uzbekistan)**

**Khudaykulov R.M. PhD, associate professor (Uzbekistan)**

**Deputy chief editors: Y. Yeshim (Kazakhstan)**

---

The international scientific journal "BOBEK NEWSLETTER" is LICENSED AND REGISTERED WITH THE INFORMATION COMMITTEE, MINISTRY OF INFORMATION AND SOCIAL DEVELOPMENT OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN, CERTIFICATE registration number: KZ94VPY00075161 dated 08/15/2023.

ASTANA – 2024

Consolidation of legal entities in the form of an  
association «National Movement «Bobek», 2024



УДК 339

**ЕДИНЫЙ ГАЗОВЫЙ РЫНОК ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

**Колесник Дарья Александровна**, магистрант,  
Карагандинский индустриальный университет,

**Гельманова Зоя Салиховна**, кандидат экономических наук, профессор  
кафедры строительства, экономики и бизнеса,  
Карагандинский индустриальный университет,

**Алдабаева Асем Егимбаевна**, магистр, старший преподаватель  
кафедры экономики и бизнеса, Карагандинский индустриальный университет,  
Темиртау, Казахстан

***Аннотация:** Важной задачей при формировании общего пространства в энергетической сфере является учет специфики государств-членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с точки зрения национальных энергетических рынков, законодательной базы и технологических возможностей. Рассмотрен план мероприятий по формированию Общего Рынка Газов, в рамках ЕАЭС, состоящий из трех этапов. Основные производственные показатели газовой отрасли государств – членов ЕАЭС за соответствующий период. Выявлены проблемы и перспективы создания общего рынка газа ЕАЭС.*

***Ключевые слова:** евразийская интеграция, взаимодействие, рынок газа.*

Евразийский экономический союз (ЕАЭС) можно назвать наиболее успешным интеграционным объединением на постсоветском пространстве. Основным стимулом для развития интеграционного взаимодействия стран-участниц Союза является расширение процессов глобализации, что приводит к увеличению взаимозависимости компонентов национальных экономик.

Важным стратегическим направлением для углубления евразийской интеграции является формирование общего рынка газа в рамках ЕАЭС. С момента своего основания в 2015 году Союз стал самым обширным интеграционным объединением в мире, обладающим примерно 21,4% всемирных запасов природного газа [1]. Этот размер запасов обеспечивает прочную основу для формирования крупнейшего регионального рынка газа в мире, что становится одной из ключевых стратегических целей интеграции в рамках ЕАЭС [2]. В конце мая 2016 года в Астане президенты пяти стран-участниц ЕАЭС подписали Концепцию формирования общего рынка газа [3]. Подготовка Концепции велась с июня по декабрь 2015 года. Несмотря на то, что создание общего рынка запланировано к 2025 году, начало законодательной, нормативно-правовой и организационной подготовки началось уже в 2018 году.

Документ фактически включает две ключевые инновационные концепции, которые выделяют будущий общий рынок газа и отличают его от текущего состояния двусторонней межгосударственной торговли газом между странами-участницами ЕАЭС.

Второй идеей является переход к использованию биржевых торгов газом в контексте внедрения рыночных механизмов формирования цен на газ. Это представлено как одна из восьми основных задач, которые требуется решить при создании общего рынка. Раздел Концепции, посвященный биржевой торговле, является обширным и, вероятно, наиболее содержательным (см. рисунок 1) [4].

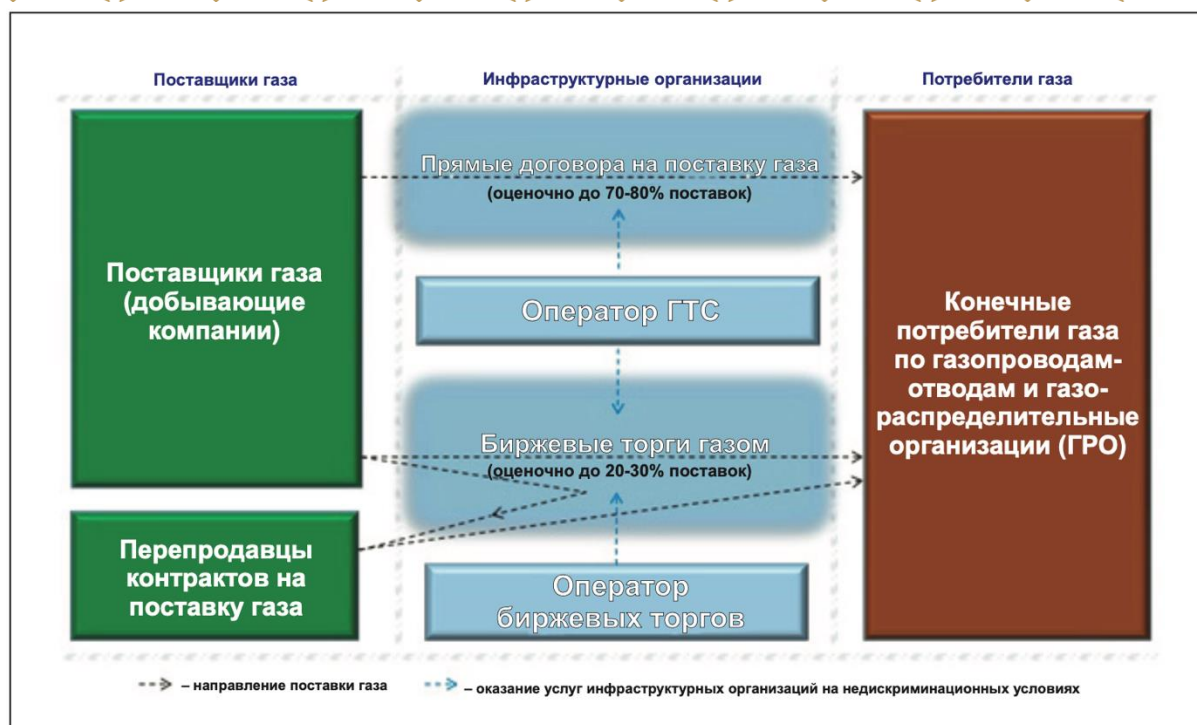


Рисунок 1 – Целевая концепция газовой торговли на общем рынке газа ЕАЭС

Согласно плану мероприятий по формированию Общего Рынка Газа (ОРГ) в рамках ЕАЭС, процесс создания ОРГ включает три ключевых этапа:

1. Создание методической и организационной основы формирования ОРГ (2019–2021 гг.). В этот период планируется разработка методологических и организационных основ для формирования ОРГ. Включает в себя установление принципов и структуры ОРГ.

2. Создание инфраструктурной, технической и правовой основы формирования ОРГ (2021–2022 гг.). На данном этапе предполагается разработка инфраструктуры, технических и правовых основ для функционирования Общего Рынка Газа. Включает в себя создание необходимых структур, технологических решений и законодательных основ.

3. Обеспечение готовности государств – членов к участию субъектов газа стран – членов в ОРГ, в том числе создание экономических условий для функционирования ОРГ (2022–2025 гг.). На этом этапе осуществляется подготовка государств – участников к участию в Общем Рынке Газа, включая создание экономических условий для функционирования ОРГ. Возможно, также, внедрение необходимых мер для обеспечения готовности субъектов газового рынка.

Решения относительно содержания каждого этапа и перехода к следующему принимаются Верховным Евразийским Советом (ВЕЭС).

В рамках программы выдвигаются следующие основные задачи:

1. Переход к рыночным механизмам ценообразования и повышение их прозрачности. Основной целью является внедрение рыночных механизмов формирования цен на газ с акцентом на увеличение прозрачности этих механизмов.

2. Обеспечение добросовестной конкуренции и недискриминационного доступа на рынки друг друга на основе единых правил доступа к Газотранспортной системе (ГТС). Программа нацелена на создание условий для конкуренции между участниками рынка газа и обеспечение равного доступа к ГТС на основе унифицированных правил.



3. Прозрачное и недискриминационное распределение свободных мощностей ГТС. Задача заключается в обеспечении честного и недискриминационного доступа к свободным мощностям ГТС с учетом прозрачности этого процесса.

4. Обеспечение функционирования товарных бирж, включая доступ нерезидентов к торгам. Программа направлена на создание эффективного механизма функционирования товарных бирж, который обеспечит доступ как резидентов, так и нерезидентов к торгам.

5. Формирование биржевых индикаторов и регистрации внебиржевых сделок и другие. Задача заключается в разработке и внедрении биржевых индикаторов, а также установлении процедур регистрации внебиржевых сделок и других необходимых мер для эффективного функционирования рынка газа [5].

Важно отметить, что ЕАЭС представляет собой разнородное энергетическое сообщество: Россия и Казахстан занимают особое положение в этом интеграционном блоке. Их значительные запасы энергетических ресурсов придают ЕАЭС статус привлекательного пространства для влиятельных геополитических игроков и предоставляют значительный потенциал на мировом энергетическом рынке (см. рисунок 2).

Тем не менее, несмотря на активное сотрудничество России и Казахстана в газовой отрасли, данные страны также являются конкурентами при поставках в Китай [6]. С целью укрепления своих позиций на рынке, Казахстан активно ведет переговоры с соседними странами с намерением получить контроль над транзитом нефти.

К проблемам создания общего рынка газа ЕАЭС можно отнести:

1. Неоднородность развития рынков газа в странах ЕАЭС: Газовые рынки Армении и Киргизии полностью зависят от импорта, рынок газа в Белоруссии функционирует в рамках системы государственного управления и планирования, рынок газа в Казахстане развивается в контексте системы «главного покупателя», учитывая статус страны как производителя и экспортера энергоресурсов. Казахстанский рынок газа характеризуется высоким уровнем конкуренции, в значительной степени обусловленной иностранными инвестициями в секторе добычи, где представлены международные нефтегазовые компании (CNPC, British Gas, ENI, Chevron и др.).

Показатель	Год	Значение показателя в государствах-членах и ЕАЭС (млрд. куб.м.)					
		Армения	Белоруссия	Казахстан	Киргизия	Россия	ЕАЭС
Добыча газа	2021		0,200	55,100	0,020	694,500	749,820
Экспорт газа (всего)	2021			9,580		240,700	250,280
Экспорт газа в третьи страны	2021			7,000		208,600	215,600
Импорт газа (всего)	2021	2,600	18,800	3,430	0,320	9,000	34,150
Внутреннее потребление газа	2021	2,600	19,000	17,050	0,340	469,600	508,590

Рисунок 2 – Основные производственные показатели газовой отрасли государств – членов ЕАЭС

2. Проблема экспорта считается ключевой, поскольку низкая доля взаимной торговли газом, преобладающие поставки газа в третьи страны и дополнительные нормы регулирования взаимодействия России и Казахстана создают значительные трудности в согласовании экспортных позиций Союза. Очевидно, что каждое из государств – членов имеет свои национальные интересы, которые не всегда совместимы между собой.



Например, Россия и Казахстан, являясь главными экспортерами природного газа в рамках ЕАЭС, могли бы предпочесть форматы взаимодействия, которые наилучшим образом соответствуют их интересам и способствуют избежанию конкуренции своего газа на мировых рынках [7].

3. Законодательные барьеры для торговли газом в рамках ЕАЭС:

3.1 Законодательная монополия на экспорт газа из России. В соответствии с пунктом 1 статьи 3 Федерального закона "Об экспорте газа" от 18.07.2006 № 117-ФЗ, право на экспорт газа, добываемого на территории Российской Федерации из всех видов месторождений углеводородного сырья, за исключением поставок в виде сжиженного природного газа (СПГ), предоставляется исключительно ООО "Газпром Экспорт" – полностью контролируемому дочернему обществу организации - собственника Единой системы газоснабжения (ПАО "Газпром"). Указанная законодательная монополия подтверждена также на уровне межправительственных соглашений России с Белоруссией, Арменией и Киргизией.

3.2 Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Беларусь об условиях купли – продажи акций и дальнейшей деятельности ОАО «Белтрансгаз» от 25.11.2011 (статья 3). Согласно данному соглашению, ПАО "Газпром" обладает монополией на поставки российского газа в Республику Беларусь до достижения "рыночных (равнодоходных) цен на природный газ на территориях всех государств - участников Соглашения о правилах доступа к услугам субъектов естественных монополий в сфере транспортировки газа по газотранспортным системам, включая основы ценообразования и тарифной политики, от 9 декабря 2010 года". Условия, указанные в статье 3, касающиеся допуска к поставкам газа в Республику Беларусь для хозяйствующих субъектов Российской Федерации, за исключением ПАО "Газпром", являются непрозрачными. В связи с этим, установленное ограничение фактически бессрочное и предоставляет ПАО "Газпром" единоличное право на торговлю российским газом с потребителями в Беларуси.

3.3 Соглашение между Правительством РФ и Правительством Республики Армения об условиях купли-продажи акций и дальнейшей деятельности ЗАО «АрмРосГазпром» от 02.12.2013 (статья 3).

3.4 Преимущественное право на покупку газа на внутреннем рынке в Казахстане, установленное в соответствии с пунктом 3 статьи 9 Закона Республики Казахстан "О газе и газоснабжении" от 09.01.2012 № 532-IV и Постановлением Правительства Республики Казахстан от 05.07.2012 № 914. Согласно этим нормативным актам, АО "КазТрансГаз" в качестве национального оператора в области газа и газоснабжения обладает "преимущественным правом государства на приобретение сырого и товарного газа", добытого недропользователями в Казахстане. Этот механизм создает барьер и фактически затрудняет участие газодобывающих компаний, являющихся резидентами Республики Казахстан, в общем рынке газа Евразийского экономического союза.

3.5 Барьером для доступа к биржевой торговле газом являются ограничения, действующие для организаций-нерезидентов, когда речь идет о допуске их к биржевым торгам газом в Российской Федерации. В соответствии с пунктом 2 статьи 16 Федерального закона № 325-ФЗ от 21.11.2011 "Об организованных торгах", правом доступа к биржевым торгам газом в России обладают только юридические лица и индивидуальные предприниматели, созданные в соответствии с законодательством Российской Федерации. В соответствии с этим законом и пунктом 3.1 Правил допуска к участию в организованных торгах ЗАО "СПбМТСБ" разрешается допуск к торгам товарами, включая газ, только для резидентов России.

4. Наличие долгосрочных действующих двусторонних договоров между странами по вопросам транзита газа, режениорта и другим аспектам сотрудничества между



контрагентами может стать препятствием для достижения ожидаемого экономического эффекта и поставленных целей интеграции, если такие соглашения ограничивают гибкость и возможность адаптации к изменяющимся рыночным условиям. В случае, если формат сотрудничества регламентируется законодательно и предусматривает жесткие рамки, это может затруднить успешную адаптацию к динамичным изменениям в энергетическом секторе и мировой экономике. Гибкость и адаптивность могут быть ключевыми факторами для успешной реализации интеграционных и экономических инициатив в данной области.

В условиях высочайшей сложности трансформации экономики энергоресурсов в контексте глобализации, развитие и углубление евразийской интеграции становятся ключевыми инструментами для нейтрализации проявлений внешней агрессии в отношении союзных государств. Это также способствует защите национальных экономических интересов, преодолению экономических кризисов, обеспечению экономической и энергетической безопасности, а также нейтрализации явлений, оказывающих негативное воздействие на социально-экономическую динамику в странах Евразийского экономического союза.

Кроме того, нельзя не согласиться с С. В. Ереминым, что успех создания общего рынка газа ЕАЭС зависит от достижения двух условий:

1. Преодоление институциональных столкновений в моделях национальных рынков природного газа странами Евразийского экономического союза является важным аспектом. Однако без унификации законодательства и стандартов в торгово-экономических отношениях сложно обеспечить устойчивость экономики стран-членов Союза и развивать прочные взаимовыгодные отношения в различных отраслях, включая газовую. Унификация законодательства и стандартов играет ключевую роль в создании согласованных и эффективных механизмов взаимодействия. В случае газовой отрасли это может включать в себя общие правила и нормы для торговли, транспортировки и использования газа. Это помогает устранить разногласия, обеспечивает прозрачность и предсказуемость в бизнес-процессах, что, в свою очередь, способствует стабильности экономики и укреплению взаимоотношений между странами – участниками. Достигнутые положительные эффекты стран – членов ЕАЭС от интеграции их газовых рынков превысят трансакционные издержки [8].

2. Утвержденная Концепция формирования общего рынка газа в рамках ЕАЭС представляет собой лишь первый этап на пути к созданию общего рынка. Итоговая конфигурация общего рынка пока еще только начинает проявляться и остается неопределенной. Предстоит значительная работа для договаривающихся сторон по заполнению пробелов, за каждым из которых могут скрываться интересы монополий, недоверие между странами-участницами и страх перед рыночным саморегулированием.

Этот процесс требует решения множества вопросов, связанных с созданием эффективных механизмов регулирования, согласования стандартов, урегулирования торговых отношений и других аспектов, необходимых для функционирования общего рынка газа. Реализация этой инициативы также потребует преодоления различий в национальных законодательствах и учета интересов каждой из стран – членов.

Окончательное формирование общего рынка газа будет зависеть от успешного разрешения этих вопросов и согласованного усилия стран – участниц в процессе интеграции.

Таким образом, Евразийский экономический союз (ЕАЭС) обладает значительным экономическим потенциалом, обширным воздействием на международной арене и реальными перспективами развития, позволяя ему вырисоваться как важный участник мировой экономики. В случае достижения позитивных результатов в экономической сфере





и обеспечения своей экономической стойкости, ЕАЭС имеет потенциал стать региональным лидером.

Интеграция в области энергетики, включая создание общих рынков электроэнергии, газа, нефти и нефтепродуктов, позволит эффективно мобилизовать потенциал энергетических секторов стран-членов ЕАЭС. Расширение транзитных и экспортных возможностей будет положительно воздействовать на инвестиционную привлекательность энергетических отраслей этих стран, укрепляя устойчивость развития энергетического сектора и энергетической инфраструктуры в ответ на внешние и внутренние вызовы.

Важной задачей при формировании общего пространства в энергетическом секторе является учет особенностей национальных энергетических рынков, законодательных рамок и технических возможностей каждой из стран – членов Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Постепенное развитие, а также детальный анализ текущих процессов, открытое обсуждение как положительных, так и отрицательных аспектов развития энергетических секторов ЕАЭС, могут стать ключевым элементом успеха в интеграционных усилиях на евразийском пространстве.

В общем, переход к рыночному ценообразованию и создание условий для свободного перемещения газа, нефти, нефтепродуктов и электроэнергии на рынках стран – членов ЕАЭС открывают дополнительные перспективы для предпринимателей в евразийском регионе, что положительно влияет на экономику стран-членов Союза и на благосостояние их народов.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1 Портал общих информационных ресурсов и открытых данных ЕАЭС. - URL: <https://opendata.eaeunion.org/ru-ru/> (дата обращения: 29.01.2024)

2 Стратегия- 2025 Верховного Евразийского экономического совета от 11.12. 2020г. URL: [https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/820/Strategy\\_2025](https://eec.eaeunion.org/upload/medialibrary/820/Strategy_2025). (дата обращения: 29.01.2024)

3 О концепции формирования общего рынка газа. URL: <https://docs.eaeunion.org/docs/ru-ru/01010326/scd-01062016-7>(дата обращения 29.01.2024)

4 Решение Высшего Евразийского экономического совета от 6 декабря 2018 года № 18. Программа формирования общего рынка газа Евразийского экономического союза. URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/H18B0000018>(дата обращения 29.01.2024)

5 Правовой портал Евразийской экономической комиссии // URL: <https://docs.eaeunion.org>(дата обращения 20.01.2024).

6 Аллаярова Н. И. Ключевые тенденции развития биржевой торговли газом в Евразийском экономическом союзе. //Материалы XIX МНПК «Экономическая наука – хозяйственной практике»,2019, С. 247–257.

7 Еремин С. В. Формирование общего рынка газа Евразийского экономического союза: концептуальные развилки и альтернативы (Часть 2).// Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом. No 4, 2016, С. 47–52.

8 Еремин С. В. Рынки природного газа в условиях международной экономической интеграции: направления трансформации, ключевые факторы и вызовы. – М., 2018, С. 222–225.



УДК 658

С.89

## МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Мечукаева К.М.-к.э.н. доцент КРСУ

Калманбетова М.-магистрант КРСУ

*Аннотация:* В статье рассмотрены вопросы использования финансовых показателей при анализе предприятия что может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести кыргызские предприятия из того кризисного состояния, в котором некоторые находятся.

*Ключевые слова:* предприятие, антикризисное управление, стабилизация, финансовые показатели.

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

Причиной банкротства кыргызских предприятий в период кризиса являются слишком неблагоприятные макроэкономические условия: нарушение традиционных хозяйственных связей, спад спроса, резкие трудно прогнозируемые изменения экономической политики правительства, нестабильность финансового рынка.

Только применение комплекса методов из различных разделов экономики может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести кыргызские предприятия из того кризисного состояния, в котором они находятся.

В ходе деятельности состояние предприятия может изменяться как в лучшую, так и в худшую сторону. В самой неблагоприятной ситуации состояние может стать кризисным. Чтобы предотвратить ухудшение состояния предприятия и не допустить банкротства, на наш взгляд, необходимо исследовать причины такого ухудшения. Для исследования причин кризисного состояния необходимо проводить текущий анализ финансового состояния предприятия. Схема анализа представляет собой иерархическую систему, включающую различные методы статистического и математического анализа с использованием аппарата экспертных оценок для поиска оптимальных путей решения проблем кризисного предприятия.

С помощью формальных показателей оценивается финансовое состояние предприятия, его финансовые результаты, а также эффективность затрат и ресурсов.

Расчет формальных показателей проводится на основании финансовой отчетности предприятия. В этой связи, при общем подходе, могут существовать некоторые особенности расчета формальных показателей, обусловленные, прежде всего, различиями во внешней отчетности предприятий различных сфер экономики.

Для анализа общего состояния предприятия используются данные, полученные из его финансовой отчетности.

Первый шаг анализа баланса – преобразование стандартной формы баланса в укрупненную (агрегированную) форму, более удобную для проведения анализа. Данная форма баланса методологически и терминологически в основном совпадает с используемыми в мировой практике формами балансовых отчетов [1].



Отдельной строкой агрегированного баланса показывается мобильный капитал, определяемый как часть текущих активов (оборотного капитала), финансируемых за счет инвестированного капитала. Величина этого показателя характеризует степень ликвидности предприятия, что придает данному показателю особую важность.

Как правило, *мобильный капитал* (МК) рассчитывается по формуле [2]:

$$МК = ТА - ТП,$$

где

ТА – текущие активы;

ТП – текущие пассивы.

Также значение мобильного капитала можно рассчитать, как разность между инвестированным и постоянным капиталом [2]:

$$МК = ИК - ПА,$$

где

ИК – инвестированный капитал (собственный капитал + долгосрочные кредиты);

ПА – постоянные активы (I разд. актива баланса).

Использование данной формулы позволяет проанализировать причины изменения ликвидности предприятия.

Индикатором развития предприятия можно считать изменение значения валюты баланса. Результатом данной части анализа должно стать выявление источников увеличения или сокращения величины активов, по которым данные изменения произошли.

Для оценки ликвидности используют следующие показатели:

*Коэффициент общей ликвидности* ( $K_{ол}$ ) характеризует способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет всех текущих активов [3]:

$$K_{ол} = \frac{ТА}{ТП}.$$

Предприятие считается ликвидным, если  $K_{ол} > 1$ .

*Коэффициент промежуточной ликвидности* ( $K_{пл}$ ) – это способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства за счет денежных средств (ДС), краткосрочных финансовых вложений (КФВ), дебиторской задолженности (ДЗ) и готовой продукции на складе (ГотПр) [3]:

$$K_{пл} = \frac{ДС + КФВ + ДЗ + ГотПр}{ТП}.$$

Рекомендуемое значение: 0,8 – 0,9.

*Коэффициент абсолютной (мгновенной) ликвидности* ( $K_{ал}$ ) [3] – это способность предприятия выполнять краткосрочные обязательства только за счет свободных денежных средств и краткосрочных финансовых вложений:

$$K_{ал} = \frac{ДС + КФВ}{ТП}.$$

Рекомендуемое значение: 0,2 – 0,3.

Для анализа финансовой устойчивости используются следующие показатели:

*Коэффициент общей платежеспособности* ( $K_{оп}$ ), определяющий долю собственного капитала в имуществе предприятия [4]:

$$K_{оп} = \frac{СК}{ВБ},$$

где

СК – собственный капитал предприятия;

ВБ – валюта баланса.



Предприятие считается устойчивым, если  $K_{оп} > 0.5$ .

*Коэффициент автономии* ( $K_{ав}$ ), соизмеряющий собственный и заемный капитал:

$$K_{ав} = \frac{СК}{ЗК},$$

где

ЗК – заемный капитал.

Данный показатель непосредственно связан с коэффициентом общей платежеспособности, следовательно, его величина для устойчивого предприятия должна быть больше единицы.

*Коэффициент маневренности* ( $K_M$ ) показывает, какая часть собственного капитала предприятия вложена в наиболее маневренную (мобильную) часть активов:

$$K_M = \frac{МК}{СК},$$

*Доля собственных источников финансирования текущих активов* ( $K_{ста}$ ) показывает, какая часть текущих активов образована за счет собственного капитала:

$$K_{ста} = \frac{СК - ПА - ДО - УБ}{ТА},$$

где

ДО – долгосрочные обязательства;

УБ – убытки.

*Коэффициент обеспеченности долгосрочных инвестиций* ( $K_{оди}$ ), определяет какая доля инвестированного капитала иммобилизована в постоянные активы:

$$K_{оди} = \frac{ПА}{ИК}.$$

*Коэффициент иммобилизации* ( $K_{имоб}$ ) характеризует соотношение постоянных и текущих активов, отражает, как правило, отраслевую специфику фирмы:

$$K_{имоб} = \frac{ПА}{ТА}.$$

*Коэффициент самофинансирования* ( $K_{фин}$ ) показывает какая часть чистой прибыли (ЧП) предприятия направлена на его развитие, т.е. на увеличение дополнительного капитала предприятия ( $\square ДК$ ):

$$K_{фин} = \frac{\Delta ДК}{ЧП}.$$

Оценка финансовых результатов производится на основе данных Отчета о прибылях и убытках и начинается с преобразования его в более удобный для исследования вид:

во-первых, если интервал исследования меньше года, необходимо произвести соответствующие пересчеты, так как отчет о прибылях и убытках в течение одного года выполняется нарастающим итогом;

во-вторых, принятая форма отчета о прибылях и убытках создана по принципу одноступенчатой модели, в частности, себестоимость реализованной продукции показана одной позицией, что крайне обедняет возможный анализ. Поэтому для построения полноценного отчета необходимо, как минимум, разделить затраты на реализованную продукцию, на переменные и постоянные затраты, используя для этого данные соответствующих рабочих форм бухгалтерского учета.

Анализ включает вычисление следующих *финансовых коэффициентов*:

- прибыльность переменных затрат;



- прибыльность постоянных затрат;
- прибыльность всех затрат;
- прибыльность продаж;
- балансовая прибыльность затрат;
- чистая прибыльность затрат;
- точка безубыточности;
- запас прочности.

Также необходимо проводить факторный анализ рентабельности собственного капитала проводится на основе так называемой Dupont-формулы, устанавливающей взаимосвязь между рентабельностью собственного капитала и тремя основными финансовыми показателями предприятия: прибыльностью продаж, оборачиваемостью всех активов и финансовым рычагом в одной из его модификаций [5]:

$$P_{СК} = \frac{ЧП}{СК} = \frac{ЧП}{ВР} * \frac{ВР}{ВА} * \frac{ВА}{СК},$$

где

показатели:

ЧП – чистая прибыль, СК – собственный капитал предприятия, ВР – выручка от реализации, ВА – всего активов;

факторы:

ПП = ЧП / ВР – прибыльность продаж,  $O_a = ВР / ВА$  – оборачиваемость всех активов,  $ФР = ВА / СК$  – коэффициент капитализации, показывающий структуру источников (пассивов).

Обозначим:

ПП –  $x_1$ ,  $O_a$  –  $x_2$ , ФР –  $x_3$ , тогда:

$$P_{СК} = x_1 * x_2 * x_3.$$

Прежде всего, необходимо наиболее полно выяснить факторы, обеспечившие прибыль, и причины, приведшие к убыткам.

Убытки предприятия могут происходить из-за низкого объема производства продукции, относительно высоких производственных затрат, общехозяйственных и коммерческих расходов. Более скрупулезное исследование причин убытков требует применения тех или иных приемов факторного анализа [5].

Факторный анализ убытков предприятия должен ответить на следующие вопросы, имеющие значение для разработки планов оздоровления [4]:

- ◇ В какой мере убытки вызваны внешними (не зависящими от предприятия) или внутренними причинами?
- ◇ В какой мере внешние причины несостоятельности являются случайными, временными или, наоборот, постоянно действующими?
- ◇ В какой мере внутренние причины обусловлены неверными решениями коллектива или только руководства?

Внутренние причины должны быть увязаны с конкретными производственными и функциональными подразделениями предприятия, конкретными сферами управления – управлением запасами или затратами, управлением финансами и т. д.

Особому анализу должна подвергнуться система учета на предприятии, экономические отношения между подразделениями. Например, сегодня нередки случаи, когда хозрасчетные подразделения предприятия не дают полной информации о выполненных работах и полученных доходах.

В конечном счете, анализ внутренних причин несостоятельности должен выявить недостатки в системе принятия решений, действующей на предприятии.



Вероятность банкротства предприятия – это одна из оценочных характеристик текущего состояния и обстановки на исследуемом предприятии (в ОАО "ССС"). Проводя анализ вероятности ежемесячно, руководство предприятия или технологической цепочки может постоянно поддерживать вероятность на низком уровне. Поскольку вероятность зависит от ряда показателей, то для положительного результата необходимо следить не за каким-то одним, а за несколькими основными показателями одновременно. Показатель вероятности банкротства получил название показателя Альтмана [2].

В модели Альтмана применяется метод множественного дискриминантного анализа. Классификационное "правило", полученное на основе уравнения, гласило:

- ◇ если значение  $Y$  меньше 1,767, то фирму следует отнести к группе потенциальных банкротов;
- ◇ если значение  $Y$  больше 1,767, фирме в ближайшей перспективе банкротство не угрожает.

Однако, по нашему мнению, формула Альтмана как обобщающий показатель должна использоваться для ретроспективного анализа финансового состояния. Это позволит руководству предприятия проанализировать причины наступления кризиса.

Показатель вероятности банкротства является комплексным показателем, включающим в себя целую группу показателей, характеризующих разные стороны деятельности предприятия: структуру активов и пассивов, рентабельность и оборачиваемость.

На основе комплексного анализа финансового состояния можно сделать предварительные выводы о причинах кризисного состояния предприятия и направления вывода его из кризиса. Следующим этапом управления несостоятельными предприятиями является стабилизация финансового состояния предприятия.

Экономическая ситуация в Кыргызстане такова, что без объединения усилий по наиболее эффективному использованию финансовых ресурсов подъем экономики и достижение целей преобразований государства невозможны [4]. Четкий контроль за использованием предоставляемых ресурсов, а также внутренний контроль финансовых потоков позволяет предприятиям осуществлять текущую деятельность без ущерба для контрагентов и партнеров по бизнесу.

При ослаблении финансового контроля возникают перебои с поступлениями финансовых средств и, как следствие, с погашением долгов предприятия. В этой ситуации возникает угроза банкротства и признания предприятия несостоятельным, что, в свою очередь, грозит осложнением социально-политической ситуации в стране.

В этой связи, одним из главных условий успешного функционирования предприятия является четкий контроль за обязательствами и своевременное предупреждение признаков несостоятельности, а также умение минимизировать последствия недобросовестной конкуренции и потрясений на финансовых рынках.

Таким образом, решение научной задачи по созданию и апробации методологии управления несостоятельными предприятиями на сегодняшний день очень актуальна.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Антонов Г.Д. Антикризисное управление организацией: Учебник / Г.Д. Антонов, О.П. Иванова, В.М. Тумин, В.Трифонов. — М.: Инфра-М, 2022. — 352 с.
2. Бабушкина Е. А., Бирюкова О. Ю., Верещагина Л. С. Антикризисное управление. — М.: Т8RUGRAM, 2021. — 160 с.
3. Борцова А. В., Ермилина Д. А., Санталова М. С. Антикризисное управление социально-экономическими системами. Монография. 3-е изд. — М.: Дашков и К, 2021. — 236 с.
4. Гореликов К.А. Антикризисное управление. Учебник для бакалавров. 4-е изд. — М.: Дашков и К, 2020. — 214 с.
5. Никулин К. Разработка стратегии антикризисного управления как основы экономической безопасности предприятия. — М.: Литрес, 2020. — 112 с.



## ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Кусайнова Асель Бейбитовна

Алматинский колледж сервисного обслуживания, преподаватель специальных дисциплин  
Алматы, Казахстан

**Аннотация:** В работе представлены основные проблемы, которые возникают на предприятии во время кризисных ситуаций, анализируются пути решения проблем и методы, с помощью которых достигается это. Также указаны этапы антикризисного управления предприятием и задачи, решаемые на каждом этапе.

**Ключевые слова:** кризис, антикризисное управление, малый бизнес, банкротство, методы управления.

Чтобы наиболее эффективно управлять коммерческими компаниями, которые занимаются хозяйственной промышленностью, в наше время просто необходимо предупредить банкротство организации. В хозяйственном субъекте для предотвращения банкротства в качестве основных действий проводят постоянный контроль над финансовым состоянием предприятия, меняют старые стратегии управления (финансовые, управленческие и маркетинговые) бизнесом на новые, привлекают дополнительные денежные средства, повышают мотивацию сотрудников, тем самым увеличивая эффективность труда. Спецификой стратегического плана во время кризиса компании является его индикаторный характер. Антикризисное управление компанией подразделяется на несколько субъектов: метод логических приращений, системная технология вмешательства, подход быстрых изменений и развитие организации. Во время жестких ограничений по времени (чаще всего это не более недели) используют подход Слэттера (подход, заключающийся в очень быстрых изменениях). Эта ситуация характеризуется тем, что кризис становится выражен [1].

Для решения таких вопросов чаще всего рекомендуют использовать авторитарный стиль управления. Для управления широким кругом задач с существующими рамками в основном используют системную технологию вмешательства. Этот метод применяют только в том случае, когда персонал компании сам вовлечен в процесс ввода новых тенденций, направленных на повышение эффективности компании [1].

Наиболее часто применяющийся метод — это метод логических приращений. Он заключается в том, что даже при отсутствии явной стратегии роста компании все равно можно выделить определенные цели, которыми движет организация и все силы направить на приближение к этой цели, а впоследствии и на ее достижение. Часто этот метод называют «текучкой» или «решением громадных задач». Все управление предприятием можно разделить на несколько этапов [2].

На первом этапе внедрения финансового менеджмента с целью предупреждения кризиса необходимо провести диагностику экономического положения компании. Она заключается в полном анализе внешней и внутренней политики компании. Во втором этапе в качестве предотвращения негативных исходов и поддержания прибыльности компании в предстоящем будущем разрабатывают тактику и стратегию проведения действий. К стратегии приписывают такие действия:

- повышение власти предприятия на рынке;
- диверсификация производства в глобальных масштабах;
- усовершенствование всего производства предприятия.

В работе представлены основные проблемы, которые возникают на предприятии во время кризисных ситуаций, анализируются пути решения проблем и методы, с помощью которых достигается это. Также указаны этапы антикризисного управления предприятием



и задачи, решаемые на каждом этапе. Чтобы наиболее эффективно управлять коммерческими компаниями, которые занимаются хозяйственной промышленностью, в наше время просто необходимо предупредить банкротство организации.

В хозяйственном субъекте для предотвращения банкротства в качестве основных действий проводят постоянный контроль над финансовым состоянием предприятия, меняют старые стратегии управления (финансовые, управленческие и маркетинговые) бизнесом на новые, привлекают дополнительные денежные средства, повышают мотивацию сотрудников, тем самым увеличивая эффективность труда. Спецификой стратегического плана во время кризиса компании является его индикаторный характер.

Антикризисное управление компанией подразделяется на несколько субъектов: метод логических приращений, системная технология вмешательства, подход быстрых изменений и развитие организации. Во время жестких ограничений по времени (чаще всего это не более недели) используют подход Слэттера (подход, заключающийся в очень быстрых изменениях). Эта ситуация характеризуется тем, что кризис становится выражен [1].

Для решения таких вопросов чаще всего рекомендуют использовать авторитарный стиль управления. Для управления широким кругом задач с существующими рамками в основном используют системную технологию вмешательства. Этот метод применяют только в том случае, когда персонал компании сам вовлечен в процесс ввода новых тенденций, направленных на повышение эффективности компании [1].

Наиболее часто применяющийся метод — это метод логических приращений. Он заключается в том, что даже при отсутствии явной стратегии роста компании все равно можно выделить определенные цели, которыми движет организация и все силы направить на приближение к этой цели, а впоследствии и на ее достижение. Часто этот метод называют «текучкой» или «решением громадных задач». Все управление предприятием можно разделить на несколько этапов [2].

На первом этапе внедрения финансового менеджмента с целью предупреждения кризиса необходимо провести диагностику экономического положения компании. Она заключается в полном анализе внешней и внутренней политики компании. Во втором этапе в качестве предотвращения негативных исходов и поддержания прибыльности компании в предстоящем будущем разрабатывают тактику и стратегию проведения действий. К стратегии приписывают такие действия:

- повышение власти предприятия на рынке;
- диверсификация производства в глобальных масштабах;
- усовершенствование всего производства предприятия.

Во время экономического анализа некоторых коммерческих компаний было выявлено, что они находились на грани кризиса разного масштаба, но, несмотря на вышеперечисленное, они имеют общие проблемы:

- наличие большей части заемных средств из источника предприятия;
- слабый уровень коэффициента обновлений и большой процент степени износа средств предприятия [3].

Еще одним инструментом, способным повлиять на гибкость предприятия, чтобы избежать кризис, является бюджетирование. Здесь бюджет выступает в качестве плана, с помощью которого можно рассчитать предстоящие доходы и расходы на период времени. Преимуществом данного плана является его конкретизация, помимо этого правильно структурированный бюджет указывает на стороны бизнеса, которые приносят деньги, а какие их используют, что дает возможность отказаться от одних частей или расширить другие [4].





Кроме того, во время предбанкротства нельзя не отметить необходимость организации в материальной поддержке со стороны. Для того чтобы получить заемные средства от инвесторов необходимо составить грамотный бизнес-план, с помощью которого можно оценить рынок и возможности развития предприятия и с его помощью составить план действий и сбалансированную систему корректирующих мер по успешному преодолению кризиса.

В работе по успешной реализации проектов для минимизации риска попадания предприятия в кризисные ситуации нужна разработка грамотных и обоснованных мер со стороны менеджеров, главная суть которых заключается в контроле над выполнением данных мероприятий и корректировке возможных отклонений [5].

Чтобы устранить возможные риски и не допустить возникновения кризисных ситуаций, необходимо следовать определённым правилам, способствующим предупреждению банкротства:

- постоянный контроль системы управления и производства;
- разработанная тактика выявления и разрешения проблемных ситуаций;
- адаптированность фирмы на условия данного региона;
- система реагирования и мониторинга организации;
- профессиональный подход к затратам, производимым данным предприятием.

Таким образом, можно сделать вывод, антикризисное управление является необходимой частью общего управления предприятиями малого бизнеса, поскольку предполагает систему управленческих мер по диагностике, предупреждению, нейтрализации и преодолению кризисных ситуаций и их причин.

#### ЛИТЕРАТУРА:

1. Баймахамбетова Г. И. Антикризисное управление проектами в условиях кризиса // Инновационный менеджмент и технологии в эпоху глобализации материалы международной научно-практической конференции. 2016. С. 257–262.
2. Kharisova L. M. Effective enterprise risk management and crisis management // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2016. № 4–2 (43). С. 26–29.
3. Чебашкина Г. А., Никонова Ю. А. Антикризисное управление и эффективное управление рисками предприятия в сфере предпринимательской деятельности в народной экономике россии // Интернет-журнал Науковедение. 2017. Т. 9. № 3. С. 2.
4. Ушанов П. В. Антикризисное управление как новая парадигма управления // Эффективное антикризисное управление. 2017. № 1. С. 66–79.
5. Ивасенко, А. Г. Антикризисное управление: Учебное пособие / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова, М. В. Каркавин. — М.: КноРус, 2018. — 208 с.



UOT 334.8

## SƏNAYE SAHƏLƏRİNİN DAVAMLI İNKİŞAFINDA İNNOVASIYALARIN ROLU

Hacıyeva Aygün Alim qızı,

Sahyeva Validə İsa qızı

Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti,

Gəncə, Azərbaycan

***Xülasə:** Müasir dövrdə davamlı və rəqabətqabiliyyətli iqtisadiyyatın formalaşdırılması üçün elmi və texnoloji nailiyyətlərə əsaslanan innovasiya və yüksək texnologiyalar sahələrinin genişləndirilməsi olduqca vacibdir. Bu prosesin dayanıqlı hüquqi bazasının olması isə əsas amillərdən biri kimi qəbul edilir. Məlumdur ki, innovasiya yenilik deməkdir. Lakin hər yenilik də sənaye sahəsi üçün innovasiya sayıla bilməz. İnnovasiya yüksək səmərə verə bilən bir yenilikdir. İnnovasiya prosesinin son məqsədi yeni məhsulun kommersiya məhsuldarlığını və kütləvi istehsalı təşviq etməkdir.*

***Acar sözlər:** texnologiya, sənaye, innovasiya, texnologiya parkı, səmərəlilik.*

Yeniliklərdən, bəhrələnən sahələrin başında əlbəttə ki, sənaye sahəsi gəlir. Sənaye hər bir səmərə gətirəcək yeniliyə dəyər vermək və onun üstün cəhətlərini istehsalda, idarəetmə sahəsində və digər bölmələrdə tətbiq etmək məcburiyyətindədir. Davamlı iqtisadi inkişafı, rəqabətə davamlı məhsul istehsalını təmin etmək, məhsul ixracını artırmaq üçün, yeni elmi ideyaların, elmi biliklərin, texnologiyanın müxtəlif istehsal və idarəetmədə tətbiqi vacibdir.

Sənayedə innovasiyalı inkişaf strategiyalarının tətbiqi bazar münasibətləri şəraitində müəssisələrin rəqabətqabiliyyətliliyinin formalaşmasında və ümumi inkişafında ən vacib şərtlərdən biridir. Bununla əlaqədar beynəlxalq səviyyədə sosial-iqtisadi proseslərin dəyişməsi və inkişaf tempi, innovasiya yeniliklərinin yaradılması, onların istehsal sahəsinə tətbiqi daha sürətlə baş verir. Sənayenin problemlərinə həll gətirən innovasiyaların tətbiqi ilə daha səmərəli yanaşmalara şərait yaradan elmi-tədqiqat işləri arzuolunan nəticələr verir.

Sənaye sistemi yerli sənaye cəmiyyətinin əsas xassəsidir. Burada bazar mexanizmi tədricən şaquli inteqrasiya ilə əvəzlənir və kənar təşkilatlarla sazişlər firmaların xalis daxili işinə çevrilir. Bazarla bağlı qeyri-müəyyənlik firmalar arasında uzunmüddətli kontraktların bağlanması ilə aradan qaldırılmış olur. Sənaye sistemində hökmranlıq daha az əlçatan olan və çətin əvəz oluna bilən istehsal amilinə keçmiş olur. Bu texnostruktur-müasir sənaye texnologiyası və planlaşdırmada ehtiyac duyulan müxtəlif texniki biliklərə, təcrübə və bacarıqlara malik insanlar məcmusudur.[5]

Aydındır ki beynəlxalq rəqabətin gücləndiyi bir şəraitdə istehsalın modernləşdirilməsi keyfiyyətli iqtisadi artımın təmin edilməsi üçün zəruri şərtidir. Modernizasiyanın həyata keçirilməsi isə məqsədyönlü innovasiya siyasətinin işlənilib hazırlanması və həyata keçirilməsi ilə sıx əlaqəlidir.[4].

Azərbaycan dövlətinin iqtisadi siyasətinin mühüm istiqamətlərindən biri müasir dövrdə innovativ iqtisadiyyata keçidi sürətləndirmək, modernləşdirmə xəttinə uyğun olaraq ölkəmizdə ən qabaqcıl texnologiyaları tətbiq etmək və nəticədə regional miqyaslı proqramların icrasına nail olmaqdır. Respublikamızda innovasiya siyasəti vəziyyətə real iqtisadi, sosial və siyasi vəziyyətə uyğun qanunvericilik aktlarının qəbul edilməsi yolu ilə həyata keçirilir. Məhz bu qanunvericilik aktlarında idarəetmə subyektləri və obyektləri onların hüquqları, vəzifə və məsuliyyəti müəyyən edilir. Qanunvericilik innovasiya fəaliyyətinin və elmi-texniki fəaliyyətin əsas tənzimləyicisi hesab edilir.

Azərbaycan Respublikasında 2014-cü il “Sənaye ili” elan edilmişdir. Sənayeləşmənin yeni mərhələsində mövcud potensialdan daha səmərəli istifadə etməklə Azərbaycanın regionda güclü sənaye mərkəzinə çevrilməsini təmin etmək məqsədi ilə “Azərbaycan 2020: gələcəyə baxış” İnkişaf



konsepsiyasında müəyyən edilmiş fəaliyyət istiqamətləri nəzərə alınmaqla, "Azərbaycan Respublikasında sənayenin inkişafına dair 2015-2020-ci illər üçün Dövlət Proqramı hazırlanmışdır.

Son illərdə həyata keçirilən sənayeləşmə tədbirləri çərçivəsində neft-qaz, qızıl və digər hasilat sahələrində əldə edilmiş uğurlarla yanaşı, sənayenin diversifikasiyası genişləndirilmiş, yeni istehsal gücləri istifadəyə verilmiş, müasir texnologiyalara əsaslanan innovasiyalı, rəqabətqabiliyyətli müəssisələr yaradılmışdır.[1]

2022-ci ilin yanvar-sentyabr ayları ərzində Azərbaycanda sənayenin inkişaf göstəricilərinə nəzər salsaq görərik ki, 2022-ci ildə ölkədə istehsal edilmiş ÜDM-in həcmi əvvəlki ilə nisbətən 4,6% artaraq 133 825,8 milyon manat olmuşdur. Neft sektoru - istehsalın həcmi ötən illə müqayisədə 2,7% azalaraq 63 999,8 milyon manat olmuşdur. Qeyri-neft sektoru - istehsalın həcmi ötən illə müqayisədə 9,1% artaraq 69 826,0 milyon manat olmuşdur. Müqayisə üçün ötən ildə qeyri-neft sektorunda yaradılmış əlavə dəyər 7,2% artmışdır.[8]

Sənayenin struktur bölgüsünə gəldikdə isə, 2022-ci ilin yanvar-sentyabr ayları ərzində mədəncixarma sənayesində istehsalın ümumi dəyəri 64,8 milyard manat olmaqla, əvvəlki ilə nisbətən 2,4 faiz azalmışdır. Sahənin əsas məhsulu olan əmtəlik xam neft hasilatı 32,6 milyon ton, əmtəlik təbii qaz hasilatı isə 35,0 milyard kub metr təşkil etmişdir. Əmtəlik neft hasilatı əvvəlki illə müqayisədə 5,6 faiz azalmış, əmtəlik qaz hasilatı isə 7,3 faiz artmışdır. Emal sənayesində isə 17 731,5 milyon manatlıq məhsul istehsal olunmuş və sənaye xarakterli xidmətlər göstərilmişdir. İstehsalın həcmi əvvəlki illə müqayisədə 4,7% artmışdır. Qida məhsullarının istehsalı, kimya sənayesi, tikinti materiallarının istehsalı, metallurgiya sənayesi və tütün məmulatlarının istehsalı qeyri-neft emal sənayesində istehsal olunan məhsulların 54,1% faizini təşkil edib. Həmin sahələr üzrə 9 588,8 milyon manatlıq məhsul buraxılışı olmuşdur. Elektrik enerjisi, qaz və buxar istehsalı bölüşdürülməsi və təchizatı 2 930,9 milyon manat dəyərində məhsul istehsal olunmuş və xidmətlər göstərilmiş, əvvəlki illə müqayisədə 2,3 faizlik artım müşahidə olunmuşdur. Su təchizatı, tullantıların təmizlənməsi və emalında isə sektorda istehsal edilmiş məhsulların həcmi ötən illə müqayisədə 8,4 faiz artaraq 502,9 milyon manat olmuşdur.[8]

Innovasiya siyasətinin istiqamətlərindən biri də universitetlərin və ya elmi-tədqiqat institutların bazasında elmi-texniki parkların yaradılmasında iştirakdır. Belə parklar özəl firmaların dövlətin dəstəyi ilə işlənilib hazırlanan innovasiyalara çıxışını təmin etmək üçün yaradılır. Bu gün dünyada 400-ə yaxın elmi park var. Dünyada 1950-ci ildə ilk elmi-texniki park ABŞ-da Stenford Universitetində yaradılmışdır. Hazırda onların sayı artmaqda davam edir. Avropada 1970-ci illərin sonlarında əvvəlcə Böyük Britaniyada, daha sonra Belçika və Fransada yaradılmağa başlamışdır. 1983-cü ildən Almaniyada inkişaf etməyə başlamışdır. Sənaye cəhətdən inkişaf etmiş ölkələr texnoparkların yaradılmasına böyük önəm verir.[3]

Azərbaycanda da sənaye nəhəngi olan texnoparkların yaradılması müasir texnologiyadan istifadə edilməsinə əsas verdi. Dünya təcrübəsinə uyğun olaraq, innovasiyalı sənayenin əsasını təşkil edən texnoparklarda rezidentlər güzəştlərdən faydalanaraq uğurla fəaliyyət göstərirlər. Texnoparklarda hazırlanan məhsulların üstünlüyü ondan ibarətdir ki, bu məhsullar yüksək keyfiyyətli olmaqla yanaşı, həm də xarici bazarlarda satılır. Bu da ölkəmizin ixrac qabiliyyətini artırır, həm də ölkəyə valyuta gətirilməsini təmin edir. Buna misal kimi Sumqayıt Kimya Sənaye Parkını, Sumqayıt Texnologiyalar Parkını, Balaxanı Sənaye Parkını, Zəyəm Texnologiyalar Parkı, Yüksək Texnologiyalar Parkını göstərmək olar.

Azərbaycanda texnoparkların fəaliyyəti Azərbaycan Respublikası Prezidentinin 2014-cü il 15 may tarixli Fərmanı ilə təsdiq edilmiş "Texnologiyalar parkı haqqında Nümunəvi Əsasnamə" ilə tənzimlənir. "Texnologiyalar parkı haqqında Nümunəvi Əsasnamə"də texnoparkın yaradılması, onun fəaliyyətinin təşkili, idarə olunması və inkişaf etdirilməsi, gəlirləri, rezidentlərin fəaliyyəti, torpaq sahələrindən istifadə və digər məsələlər haqqında müddəalar öz əksini tapıb.

Son dövrlər Azərbaycan iqtisadiyyatının müasir innovativ texnologiyaları üzrə əsas prioritet hesab olunan informasiya kommunikasiya texnologiyaları (İKT) sektorunun ölkə iqtisadiyyatının inkişafındakı rolu və İKT nailiyyətlərinin ölkədə geniş tətbiqinə və bu sahənin



daha sürətli tərəqqisinə dövlət tərəfindən xüsusi qayğı göstərilməkdədir. Bu istiqamətdə son illər İKT-nin İnkişafı Dövlət Fondunun, Yüksək Texnologiyalar Parkının, İnformasiya Təhlükəsizliyi Mərkəzi və İnformasiya Təhlükəsizliyi üzrə Dövlət Agentliyinin yaradılması üzrə çox ciddi tədbirlər həyata keçirilmişdir [2]

Azərbaycanın ilk telekommunikasiya peykinin səmaya buraxılması texniki elmlər üzrə çox mühüm uğurdur və gələcəkdə respublikamızda İKT-nin daha sürətlə inkişaf edəcəyindən xəbər verir. Ölkə başçısının müəyyən etdiyi strategiyaya uyğun olaraq Azərbaycanda 2025-ci ildə İKT-dən gələn gəlirlərin neft ixracından əldə edilən gəlirlərə çatması nəzərdə tutulmuşdur. Bir sıra inkişaf etmiş ölkələrin iqtisadi təcrübəsi göstərir ki, innovasiya prosesinin maliyyələşdirilməsi probleminin həllinin səmərəli variantlarından biri də vençur kapitalı fondlarının fəaliyyətidir. Beynəlxalq təcrübənin birbaşa istifadəsi yolu ilə onların milli iqtisadiyyatda tətbiqi bəzən gözlənilən nəticə vermir, çünki ölkənin iqtisadi inkişafının spesifikliyi bu zaman nəzərə alınmır. [6]

Azərbaycan Respublikasında isə sənayedə innovativ fəaliyyət olduqca zəifdir. Lakin, son dövrdə yeni müəssisələrin yaradılması və bu müəssisələrdə yeni texnologiyaların tətbiqi genişləndirilmişdir. Amma formalaşmış və bazarda müəyyən mövqeyə malik olan sənaye müəssisələrində innovasiya fəaliyyəti zəifdir. Bunu innovasiya fəaliyyəti ilə bağlı göstəricilərin dinamikası da sübut edir. Müsbət dəyişikliklərə uğrayan və ya yeni tətbiq edilən innovativ məhsul əsasən emal sənayesinə yönəldilmişdir. Texnoloji innovasiyalara çəkilən xərclərdə isə artım müşahidə olunmuşdur.

Azərbaycan Dövlət Statistika Komitəsi tərəfindən 2021-ci ilə olan məlumatına əsasən, sənaye müəssisələrində innovasiyalara mane olan bir çox amillər vardır. Bu amillər 3 yerə ayrılır: iqtisadi, istehsal və digər amillər. Öz pul vəsaitlərinin kifayət qədər olmaması, dövlət tərəfindən maliyyə yardımının kifayət qədər olmaması, bəzi məhsullara ödəniş qabiliyyətinin aşağı olması, yeniliklərin dəyərinin yüksək olması, yüksək iqtisadi risk, təzə məhsullara çəkilən xərclərin əvəzinin ödənilməsi müddətlərinin uzun olması – iqtisadi amillər kimi; müəssisənin innovasiya potensialının aşağı olması, ixtisaslı işçilərin çatışmaması, yeni texnologiyalar haqqında informasiyanın çatışmaması- istehsal amilləri kimi; əvvəlki innovasiyalar nəticəsində təzə məhsullara ehtiyacın olmaması, innovasiya fəaliyyətini tənzimləyən və həvəsləndirən qanunvericilik və normativ-hüquqi sənədlərin olmaması digər amillər kimi göstərilmişdir. [7]

Hazırda regional bazarda Azərbaycan məhsullarının payını artırmaq nəzərdə tutulub. Bu baxımdan aqrar istehsal sahələrinin inkişafı, regionlarda infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılması rəqabətqabiliyyətli ərzaq məhsullarının istehsalına təkan verə bilər. Son dövrdə İmişlidə şəkər zavodu, Abşeronda duz zavodu, Sumqayıtda bitki yağları emalı zavodu, Oğuzda qarğıdalı emalı və qlükoza istehsalı zavodu, müxtəlif bölgələrdə süd kombinatları, konserv zavodları və digər ərzaq məhsulları istehsalı müəssisələri istismara verilmişdir. Yeni texnologiya istehsal əlavə resurslar cəlb etmədən onun həcmi artırır, məhsulun maya dəyərini azaldır, əmək məhsuldarlığının və məhsulun keyfiyyət səviyyələrini yüksəldir [5].

Qeyd etmək lazımdır ki, innovasiya fəaliyyətinə əsaslanaraq iqtisadiyyatı inkişaf etdirmək istəyən ölkələr sənayeləşmə siyasəti həyata keçirməlidirlər. Sənaye siyasətini reallaşdırmaqda əsas məqsəd sənayedə innovasiyaların tətbiqini və innovativ sənaye məhsullarının istehsalını və ixracını artırmaqdır. Çünki ölkəmiz inkişaf etməkdə olan ölkələr sırasında olduğundan ölkədə iqtisadi inkişafa gedən yol ilk növbədə sənayeləşmədən keçməlidir. Bilirik ki, innovasiyalardan istifadə edilməsi sənayenin rəqabət qabiliyyətinin artırılmasında xüsusi rol oynayır. Bu baxımdan sənayenin kadr potensialının və elmi təminatının yaxşılaşdırılması da dövlətin qarşıya qoyduğu əsas məqsədlərdəndir.

İqtisadi İnkişaf Konsepsiyasına əsaslanan müasir istehsal infrastrukturuna malik sənaye parklarının yaradılması, yeni istehsal sahələrinin fəaliyyətə başlaması onu deməyə əsas verir ki, ölkədə aparılan uğurlu sənayeləşmə siyasəti bütövlükdə iqtisadiyyatın keyfiyyətli və davamlı inkişafı üçün fundamental əsaslar yaradır.

**ӘДӘБИYYAT:**

1. Abbasova Y, Qəmbərova R Azərbaycan İqtisadiyyatı, Gəncə, 2017 səh 101
2. Əliyeva Aygun Naxçıvan Dövlət Universiteti. “Azərbaycan Respublikası iqtisadiyyatının davamlı inkişafında innovasiyaların rolu” mövzusunda Respublika elmi konfransının materialları, Naxçıvan, “Qeyrət” nəşriyyatı, 2020, 270 səh.-239
3. İbrahimov İ, K.Kərimov, Sənayedə investisiya və innovasiya fəaliyyəti, dərs vəsaiti, Bakı, 2017, səh 208
4. Mustafayeva R., Abbasova Y., İqtisad elminin müasir problemləri, Dərs vəsaiti, Bakı “Ekoprint”, 2019, 264 səh.
5. Mustafayeva R., Abbasova Y., Qəmbərova R., Cəfərova R., Saliyeva V., İqtisadiyyatın tənzimlənməsi, Ali məktəblər üçün dərslik, Bakı, Mütərcim, 2022, 384 səh.
6. [www.prezident.az/sənayedə\\_inkişaf/](http://www.prezident.az/sənayedə_inkişaf/) / 2020
7. [www.stat.gov.az/ sənaye\\_pdf/Azərbaycanın statistik göstəriciləri 2022](http://www.stat.gov.az/sənaye_pdf/Azərbaycanın_statistik_göstəriciləri_2022)
8. <https://www.economy.gov.az/az>

**ЦИФРЛАНДЫРУ ПРОЦЕСІНІҢ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ****Батыркүл Бексұлтан Кенжетайұлы**

Магистрант, Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті

Ғылыми жетекшісі- Муханова Айгуль Ерденбековна

э.ғ.к, қауымдастырылған профессор, Қорқыт Ата атындағы Қызылорда университеті  
Қызылорда, Қазақстан

***Аннотация:** Қазіргі таңда «цифрландыру» еліміздің көптеген салаларында жүргізіліп келеді. Заманның маңызды тенденцияларының бірі IT технологиялар мен жасанды интелекті қолдана отырып «цифрлық экономиканы» дамыту болып табылады.*

*Атап айтсақ еңбек нарығы, білім және ғылым саласында, экономика және электронды үкіметті дамыту, медицина мен банк саласында цифрландыру шаралары қарқынды жүргізілуде.*

*Бұл мақалада әлеуметтік-экономикалық цифрландырудың маңызды тенденциясы жайлы сөз қозғалатын болады және цифрлық технологиялардың Қазақстандағы даму жағдайы мен болуы мүмкін тәуекелдер жайлы айтылады.*

*Жалпы цифрлық трансформация жобасы әлем бойынша көптеген елдердің маңызды тенденциясы деп айтсақ да болады. Сондықтан бұл маңызды шараның дұрыс әрі тиімді енгізілуі еліміздің көп салалары үшін айтарлықтай оң өзгерістер мен жаңашылдықтар әкелетіні хақ.*

*Инновациялық технологияларды енгізу мен цифрландыру жұмысының артықшылықтары мол, мысал ретінде айтсақ, халықтың өмір сүру сапасын арттыру, жаңа шешімдер арқылы өмірді жеңілдету, мүмкіндіктер алаңын кеңейту.*

***Кілт сөздер:** Цифрлық индустрия, цифрлық Қазақстан, цифрлық экономика, цифрлық сауаттылық.*



"Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасының (бұдан әрі – бағдарлама) мақсаттары Қазақстан Республикасы экономикасының даму қарқынын жеделдету және орта мерзімді перспективада цифрлық технологияларды пайдалану есебінен халықтың өмір сүру сапасын жақсарту, сондай-ақ Қазақстан экономикасының ұзақ мерзімді перспективада Болашақтың цифрлық экономикасын құруды қамтамасыз ететін түбегейлі жаңа даму траекториясына көшуі үшін жағдайлар жасау болып табылады. [1]

"Қолданыстағы экономиканы цифрландыру" - нақты сектордағы нақты жобалардан тұратын прагматикалық стартты қамтамасыз ету, экономиканың қолданыстағы салаларын, мемлекеттік құрылымдарды цифрландыру және технологиялық қайта жарақтандыру жөніндегі жобаларды іске қосу және цифрлық инфрақұрылымды дамыту. [1]

"Цифрлық экономика" тенденциясы әлемдегі ең дамып келе жатырған бірден бір тақырып деп айтсақ болады, оған бұл саланың жаңа өндірістік революцияға жатқызылуы және белгілі бір дәрежедегі экономикалық тиімділік себеп болуы керек. Жалпы қазір көптеген оқулықтарда цифрлық экономиканы цифрлық технологиялар мен жеке тұлғалардың бірігуі нәтижесіндегі экономиканың жаңа даму сатысы ретінде көрсетсе, ал кейбір оқулықтарда цифрлық технологияларға бағытталған және солар арқылы жұмыс істейтін экономикалық үдеріс немесе қызмет ретінде қарастырады.

"Болашақтың цифрлық индустриясын құру" - ұзақ мерзімді тұрақтылықты қамтамасыз ету, адами капиталды дамыту деңгейін арттыру, инновациялар институттарын құру есебінен елдің цифрлық трансформациясын іске қосу [1]

Қазіргі уақытта ел тұрғындарында әр түрлі қызметтерді үйден шықпай-ақ қашықтықтан алу мүмкіндігі бар және ол өте кең көлемде. Мысал келтірсек ,банктік қызметтер бойынша онлайн ақша аударымдары мен шот ашу, денсаулық сақтау саласы бойынша дәрігер қаралуына жазылу, электронды үкімет порталы арқылы біршама қызметтерге қол жеткізу және тағы басқа көптеген қызметтер.

Жалпы цифрландыру саласы үшін интернетке қолжетімділік өте маңызды болып табылады. Цифрлық экономиканы дамыту, инновациялар мен технологияларды енгізу біршама салаларда өзгеріс алып келеді. Жалпы цифрлық мүмкіндіктерді пайдаланудың шекарасы коронавирусқа байланысты болған бүкіл әлемдік карантин кезінде кеңейді деп айтуға болады. Сонын дәлелі қашықтықтан білім алу, яғни, студенттер мен оқушылар қауіпсіз ортада үйде отырып білім алуды тоқтатпады.

Бастапқыда цифрландырудың негізгі міндеті қағаз ақпараттық материалдарды электронды нұсқаға айналдыру болды. Алайда, ғылым бір орында тұрмайды, кейінірек "цифрландыру" құбылысы бизнесті дамыту мен түрлендіру әдістерінің бірі ретінде түсінілді. Gartner it глоссарийіне сәйкес (Gartner IT, 2018) Цифрландыру көбінесе бизнеске бағытталған құбылыс ретінде сипатталады, яғни "цифрландыру-Бұл бизнес үлгісін өзгерту және кіріс пен құндылық үшін жаңа мүмкіндіктер беру үшін цифрлық технологияларды пайдалану; бұл цифрлық бизнеске көшу процесі" Қарқынды технологиялық даму дәуірінде цифрландыру және цифрлық мәдениетті қалыптастыру азаматтардың әл-ауқатын және мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз ету мақсатында ерекше маңызға ие болады. Қазіргі уақытта Қазақстандағы экономика мен қоғам заманауи жағдайларға бейімделуді қажет етеді. Қазақстандада цифрландыру мен цифрлық мәдениетті дамыту бойынша қабылданған мемлекеттік шаралар. [2]

Мемлекеттік бағдарлама бес негізгі бағыт бойынша жүзеге асырылады:

- Экономика салаларын цифрландыру — цифрлық технологияларды қолдану және енгізу арқылы Қазақстан экономикасының дәстүрлі секторларын түрлендіру;
- Цифрлық мемлекетке көшу — қажеттіліктерді болжай отырып, қызмет көрсету тәсілдерін және мемлекеттің азаматтармен және бизнеспен өзара қарым-қатынасын түрлендіру;



- Цифрлық Жібек жолын іске асыру — ел ішінде де, транзиттік әлеуетті іске асыру үшін де деректерді беру, сақтау және өндеудің жоғары жылдамдықты және қауіпсіз инфрақұрылымын дамыту;
- Адам капиталын дамыту — жасампаз қоғам құруды қамтитын өзгерістер; Инновациялық экожүйені құру — бизнестің, ғылыми саланың және мемлекеттің тұрақты байланыстарымен технологиялық кәсіпкерлікті және инновацияларды дамыту үшін жағдай жасау. [3]

### **Қорытынды.**

Цифрлық технологиялардың дамуына байланысты әр саладағы мамандардың цифрлық ортада жұмыс жасауына және олардың болашақ кәсіби қызметінің сапасын арттыру қажет.

Цифрлық мәдениетті, цифрлық сауаттылықты қалыптастыруға үйрету маңызды. Қоғамдағы кез келген адам, оқытушылар мен білім алушылар қоғамның экономикасы мен мәдениетін цифрлық трансформациялаудың жетекші тенденцияларын түсінуі керек. Оқыту және білім беру үшін сапалы ақпараттық-коммуникативтік технологияларды меңгеруі керек атап айтқанда ақпараттық процестер мен коммуникациядағы әлеуметтік жауапкершілікті сезінуі керек әрі жаңа нәрсені ізденуге, сыни талдауға, объективті пайдалануға қабілетті болуы керек. Осы шаралар орындалған жағдайда цифрлық мәдениетке ие болашақ сауатты ел тұрғындары көбейе түседі. Цифрлық экономиканың дамуы жағдайында қозғалып отырған тақырыптың өзекті екені рас, себебі жаңа нәрсеге ұмтылу арқылы, инновациялар мен технологияларды экономикаға әкелу республика экономикасына көптеген оң өзгерістер әкеледі.

### **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:**

1. Қазақстан Республикасының цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігінің ресми сайты [Электрондық ресурс] URL:<https://www.gov.kz/memleket/entities/mdai/activities/14764?lang=ru> (жүгінген күні 17.01.2024)
2. Сарыкөл ауданы әкімдігінің ресми сайты [Электрондық ресурс] URL:<https://www.gov.kz/memleket/entities/kostanai-sarykol-audany-akimat/press/article/details/104699?lang=ru> (жүгінген күні 17.01.2024)
3. Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің ресми ақпараттық ресурсы сайты [Электрондық ресурс] URL:<https://primeminister.kz/news/tsifrlık-kazakstan-shinaıılıgı-men-perspektivaları-16155> (жүгінген күні 17.01.2024)



## AQRAR SAHƏDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN DAYANIQLI İNKİŞAFININ TƏMİN OLUNMASI İSTİQAMƏTLƏRİ

**Dos.Qəmbərova Ruhıyyə Məntiq qızı**

**Magistr: Ağayeva Əfsanə Qüdrət qızı**

Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti

***Xülasə:** Sahibkarlığın inkişafı davamlı iqtisadi inkişafa təkan verir ki, bu da ölkənin iqtisadi siyasətində prioritet məsələlərdəndir. Sahibkarlığın inkişafına nail olmaq üçün dövlətin qanunvericilik bazasının mövcudluğunu tələb edir. Ölkəmizin iqtisadi inkişaf strategiyasına uyğun olaraq, ölkədə sahibkarlığın inkişafına dəstək məqsədi ilə mərhələli şəkildə bir sıra tədbirlər həyata keçirilir. Həmçinin onu da qeyd edək ki, aqrar sahədə sahibkarlıq fəaliyyətinin dayanaqlı inkişafının təmin olunması prosesi digər iqtisadi sahələrlə müqayisədə spesifik xarakter daşıyır. Eyni zamanda aqrar sahə bəlkə də azad iqtisadi münasibətlər sistemində yeganə sahədir ki, liberal iqtisadiyyatın bütün qanunauyğunluqlarını özündə ehtiva etmir və dövlət dəstəyinə, müdaxiləsinə əksər məqamlarda ehtiyac duyur. Bu baxımdan aqrar sahədə sahibkarlığın inkişafına mənfi təsir edə biləcək çoxsaylı mikro və makro səviyyədə yarana biləcək amillərin zərərli təsirlərinin aradan qaldırılmasında dövlətin rolu əvəzsiz hesab olunur. Müəllif tərəfindən irəli sürülən məqalədə kənd təsərrüfatında sahibkarlıq fəaliyyətinin dayanaqlı inkişafının təmin olunması istiqamətləri araşdırılmışdır.*

***Açar sözlər:** sahibkarlıq fəaliyyəti, dayanaqlı inkişaf, aqrar sahə və s.*

Bazar iqtisadiyyatına keçidlə əlaqədar bu iqtisadiyyata xas olan sahibkar, sahibkarlıq qabiliyyəti, sahibkarlıq fəaliyyəti və sair kimi sözlər də dilimizdə vətəndaşlıq hüququ qazanmışdır. Sahibkar sözü sahib və kar ifadələrinin birləşməsi olub, neyin isə sahibinin, mülkiyyətçinin nə isə bir işlə məşğul olmasını ifadə edir. Sahibkar – yeni müəssisənin yaradılması, cəmiyyətə təklif olunan yeni ideyanın, məhsulun və ya xidmətin işlənilib hazırlanması ilə bağlı riski öz üzərinə götürən şəxsdir. Sahibkar xeyir götürmək məqsədilə istehsal amillərini hərəkətə gətirən və ya bu fəaliyyəti təşkil edən iqtisadi subyektdir. Sahibkar, yəni mülkiyyətçi sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaq üçün sahibkarlıq qabiliyyətinə malik olmalıdır. Sahibkarlıq fəaliyyəti dedikdə, fayda (mənfəət) əldə etməkməqsədilə öz riski əsasında müstəqil, sisteməlik olaraq məhsul istehsal etmək, xidmət göstərmək və ticarətlə məşğul olmaq başa düşülür. [2]

Dövlət sahibkarlığın inkişafına hərtərəfli kömək göstərir. Bu məqsədlə də sahibkarlıq fəaliyyətinin öncül istiqamətləri və buna müvafiq olaraq güzəştlər sistemi müəyyənləşdirilir. Güzəştlərdə əsasən aşağıdakılar nəzərdə tutulur: informasiya, məsləhət, elm və tədris mərkəzlərinin, maliyyə fondlarının yaradılması, vergi ödənişləri, bank krediti, faizlər, amortizasiya ayırmaları üzrə güzəştli dərəcələrin tətbiq edilməsi və s. Sahibkarlığa kömək və onun müdafiəsi üzrə dövlətin vəzifələrini və funksiyalarını Dövlət Antiinhisar Siyasəti və Sahibkarlığa Kömək Komitəsi və onun yanında fəaliyyət göstərən sahibkarlığa kömək fondu həyata keçirir. Sahibkarlıq fəaliyyəti mövcud qanunvericilik, inzibati hüquq, büdcə, vergi və pul-kredit sistemləri vasitəsilə tənzimlənir. Sahibkarlıq fəaliyyəti ilə məşğul olmaqda, onun növünü seçmək məsələlərində vətəndaşlar tam sərbəstdirlər. Sahibkarlıq fəaliyyətinin yalnız bəzi növləri xüsusi icazə əsasında həyata keçirilir. [3]

Həmçinin qeyd edək ki, 15 dekabr 1992-ci il tarixli “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunundan sonra, 29 dekabr 2017-ci il tarixli “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanununda dəyişiklik edilməsi barədə Azərbaycan Respublikasının Qanunu bu istiqamətdə həyata keçirilən tədbirlərdə mühüm əhəmiyyəti var. Sahibkarlıqla bağlı münasibətlər mülkiyyət formasından, fəaliyyət növündən və sahəsindən asılı olmayaraq Azərbaycan Respublikasının Konstitusiyası, “Azərbaycan Respublikasının dövlət müstəqilliyi haqqında” Konstitusiyaya aktı, “Azərbaycan Respublikasının





iqtisadi müstəqilliyi haqqında” Konstitusiya Qanunu, Azərbaycan Respublikasının Mülki Məcəlləsi, “*Sahibkarlıq sahəsində aparılan yoxlamaların tənzimlənməsi və sahibkarların maraqlarının müdafiəsi haqqında*” və “*Mikro, kiçik və orta sahibkarlığın inkişafı haqqında*” Azərbaycan Respublikasının qanunları, bu Qanun və bunların əsasında qəbul edilmiş digər qanunvericilik aktları ilə tənzimlənir. Bu qanunlar çərçivəsində sahibkarlıq mühitinin formalaşması üçün normativ-hüquqi bazanın mövcud olmasına baxmayaraq sahibkarlığın sürətli inkişafını ləngidən amillər tam aradan qaldırılmamışdır. Məhz bu baxımdan qəbul edilən qanunlar çərçivəsində ölkədə sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafı üçün dövlət tənzimlənməsinin yeni mexanizmlərinin işlənilməsinə ehtiyac yaranır.[1]

Aqrar sahədə sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafına mənfi təsir göstərən və daxili istehlak bazarına yerli sahibkarların təklif etdikləri məhsulların xüsusi çəkisinin artımını əngəlləyən bir sıra amillərin geniş təsiri mövcuddur. İstehsal subyektlərinin əsasən kiçik təsərrüfatlara sahib olması onların mənfəət əldə etmə səviyyələrinin kifayət qədər yüksək olmaması maddi-texniki təminatının, maliyyə imkanlarının aşağı olması ilə əlaqədardır. Bunlar ilk növbədə onunla bağlıdır ki, kənd təsərrüfatının maddi-texniki resurslarla təminatı kifayət qədər aşağı səviyyədədir və eləcə də əsas fondların fiziki və mənəvi cəhətdən köhnəlməsi prosesinin baş verməsi nəticə etibarilə fondla silahlanma səviyyəsinin aşağı olmasına səbəb olur. Bundan əlavə, kənd təsərrüfatında gəlirlərin səviyyəsi də iqtisadiyyatın digər sahələri ilə müqayisədə aşağıdır. Kənd təsərrüfatı məhsulları qiymətləri ilə sənaye məhsullarının qiymətləri arasında disbalansın mövcudluğu da bütövlükdə fəaliyyət göstərən sahibkarlıq qurumlarının iqtisadi vəziyyətinin yetərsiz olmasını şərtləndirir. Eləcə də, daxili bazarın çevik şəkildə qurulmaması səbəbindən yerli əmtəə istehsalçılarının iqtisadi stimullaşdırma səviyyəsi aşağı olur. Bütün bunlar isə, sahibkarlıq qurumlarının səmərəli geniş təkrar istehsal rejimində fəaliyyət göstərməsinə maneəçilik törədir.

Hazırda kənd təsərrüfatında sahibkarlıq subyektlərinin dayanıqlı inkişafını təmin edəcək bir iqtisadi mexanizmin formalaşması bu sahə üzrə həlli vacib olan prioritet məsələlərdən hesab olunur. Təbii ki, dövlətin həyata keçirdiyi aqrar siyasətin də ana xəttini təşkil edən məsələlərdən də biri də budur. Aqrar sahibkarlığın inkişafı qlobal səviyyədə aktual olan ərzaq probleminin həllində də mühüm rola malikdir. Bu gün kənd təsərrüfatı istehsalının intensiv xarakter alması bilavasitə sahibkarlıq subyektlərinin əməyi nəticəsində mümkün ola bilər. Məlumdur ki, bazar münasibətləri şəraitində bütün sahələrdə olduğu kimi kənd təsərrüfatında da özəl mülkiyyət qurumları çoxluq təşkil edir. Bir başqa ifadə ilə desək bu gün kənd təsərrüfatında mövcud olan təsərrüfatların 97%-i xüsusi mülkiyyətə məxsusdur. Dövlətin hazırda bu sahə üzrə əsas funksiyası iqtisadi subyektlərin nizamlı fəaliyyətini təşkil etmək, onlar üçün əlverişli biznes mühitini yaratmaqdır. Bu istiqamətdə yalnız ən optimal tənzimlənmə metodunun seçilməsi sahibkarların inkişafına istiqamət verəcək təsir mexanizmlərini formalaşdırmaqdan ibarətdir.

Aqrar sahədə sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsində istifadə olunan iqtisadi mexanizmlərə, qiymət, maliyyə-kredit, gömrük və vergi mexanizmlərini şamil etmək olar. Kənd təsərrüfatında sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsində ən mühüm nüanslardan biri bu proseslər bütövlükdə sahibkarlıq fəaliyyətinin inkişafına demək olar ki, dolayı yolla təsir göstərir. Bu metod vasitəsilə əsasən bazar özünü tənzimləmə mexanizminin fundamental prinsiplərinin pozulmaması ilə müşayiət edilir. Araşdırmalardan məlum olur ki, dünya təcrübəsində inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsində əsasən iqtisadi mexanizmlərdən daha sıx istifadə edilir. Bu metod dövlətin iqtisadi maraqları ilə yanaşı sahibkarların iqtisadi cəhətdən müdafiə edilməsinə, biznes subyektlərinin iqtisadi cəhətdən stimullaşdırılmasına əsaslanır.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, kənd təsərrüfatında sahibkarlığın inkişafının iqtisadi mexanizmləri, ilk növbədə iqtisadi qanunlardan istifadəyə əsaslanmaqla sahənin davamlı inkişafının təmin edilməsinə, eləcə də maddi-texniki və əmək resurslarından səmərəli istifadə edilməsinə və istehsalın iqtisadi səmərəliliyinin yüksəldilməsinə istiqamətlənmiş təsərrüfat proseslərinin forma və metodlarının məcmusunu özündə əks etdirir. Liberal münasibətlər şəraitində kənd təsərrüfatında sahibkarlığın inkişafı, əslində kənd təsərrüfatında bazar



mexanizminin əsas elementləri ilə start götürür. Bu elementlərə ilk növbədə əmtəə istehsalı şəraitində qiymət, tələb, təklif və rəqabəti aid etmək mümkündür. Lakin nəzərə almaq lazımdır ki, kənd təsərrüfatında bazar özünü tənzimləmə mexanizmi, bütövlükdə sahənin özəllikləri baxımından optimal geniş təkrar istehsal rejimi yaratmağa qadir deyildir. Bu baxımdan kənd təsərrüfatında sahibkarlığın inkişafının iqtisadi mexanizmləri tətbiq edilməlidir. Əslində iqtisadi mexanizmlər ilk növbədə dövlətin aqrar siyasəti və eləcə də dövlətin sahibkarlıq fəaliyyətinin tənzimlənməsinə istiqamətlənmiş tədbirlər çərçivəsində formalaşır. Onu da nəzərə almaq lazımdır ki, kənd təsərrüfatında sahibkarlığın inkişafının iqtisadi mexanizmləri, bazar özünü tənzimləmə mexanizminin fundamental prinsiplərinin pozulmamasına xidmət edir və bu baxımdan da, hətta inkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsində belə iqtisadi mexanizmlərdən kifayət qədər geniş şəkildə istifadə edilir. İqtisadi mexanizmlər ilk növbədə davamlı inkişafa və yerli istehsalın rəqabət qabiliyyətinin yüksəldilməsində əhəmiyyətli rol oynayır. Aparılan araşdırmalar göstərir ki, bir sıra hallarda kənd təsərrüfatında bazar mexanizminin bəzi elementləri ilə sahibkarlığın inkişafının iqtisadi mexanizmlərinin bəzi elementləri arasında müəyyən paralelliklər də mövcuddur.

İnkişaf etmiş ölkələrin təcrübəsi göstərir ki, aqrar sahədə davamlı inkişafa nail olunması dəyişən sosial-iqtisadi şəraitin doğurduğu risklərin effektiv şəkildə neytrallaşdırılmasından əhəmiyyətli dərəcədə asılı olmuşdur. Bazar iqtisadiyyatında potensial risklərin əvvəlcədən müəyyənləşdirilməsi, onun zəiflədilməsi, qarşısının alınması mühüm əhəmiyyətə malikdir.[4]

Kiçik və orta sahibkarlığın yüksəlişi inkişaf etməkdə olan ölkələrin əksəriyyətində iqtisadi tərəqqi üçün vacib amil hesab olunur. KOS-lar inkişaf etməkdə olan ölkələrdə məşğulluq və ÜDM artımı baxımından əhəmiyyətli töhfələr verir. Xüsusilə kənd təsərrüfatında KOS-ların inkişafı post neft dövründə ölkə iqtisadiyyatı üçün əhəmiyyətli ola bilər.

Araşdırmalardan məlum olur ki, böhran və tənəzzül dövrlərində də KOS-lar məşğulluq və iqtisadi artımın təmin olunmasında əvəzsiz rol oynayır. KOS-lar daha yüksək məhsuldarlığın təmin olunmasına, qiymətlərin azaldılmasına və daha keyfiyyətli məhsulların istehsalına səbəb olan rəqabəti stimullaşdırır. Bir sıra iqtisadçılara görə KOS-lar olmasaydı, iri müəssisələr bir neçə fəaliyyət sahəsində inhisarçı olardı. İqtisadçı J.Zoltan Acs (1999) ABŞ və Avropadakı kiçik müəssisələri müşahidə edərək və subpodrat üsulunun səksəncinci illərdən etibarən onların əhəmiyyətli yüksəlişində əsas amillərdən biri kimi qiymətləndirmişdir. KOS-lar inkişaf etməkdə olan ölkələrdə iqtisadiyyatda əsas katalizator funksiyasını yerinə yetirir, inkişaf etmiş sənaye ölkələrində isə iqtisadi inkişafın, dinamikliyinin və mobilliyinin özündə əks etdirir. 132 ölkəni əhatə edərək aparılan bir araşdırmaya görə 125 milyon KOS 71,2%-i başqa bir ifadə ilə 89 milyonu inkişaf etmiş ölkələrdə fəaliyyət göstərdiyi müəyyən edilmişdir [5].

Dövlətin aqrar sahədə həyata keçirdiyi siyasətin əsas məqsədi sahibkarlığın inkişaf etdirilməsi, kənd təsərrüfatının və kənd yerlərinin dayanıqlı inkişafına nail olunmasıdır. Kənd yerlərinin dayanıqlı inkişafı dedikdə, onların sabit sosial-iqtisadi inkişafı, kənd təsərrüfatı məhsulları istehsalının, kənd təsərrüfatının səmərəliliyinin artması, kənd əhalisinin tam məşğulluğuna nail olunması və həyat səviyyəsinin yüksəlməsi, torpaqdan səmərəli istifadə başa düşülür. Bu isə aqrar sahibkarlığın dəstəklənməsindən və inkişaf etməsindən asılıdır.

#### ƏDƏBİYYAT:

1. Azərbaycan Respublikasının “Sahibkarlıq fəaliyyəti haqqında” 29 dekabr 2017-ci il tarixli Qanunu
2. “Sahibkarlıq” Romella Məhərrəmova Solmaz Musayeva. Azərbaycanda Peşə Təhsili və Təliminin (PTT) inkişafına Avropa İttifaqının dəstəyi EuropeAid/137866/DH/SER/AZ.Bakı-2019
- 3.NIFTULLAYEV-VAQIF-Sahibkarligin-əsasları.pdf Bakı 2002
- 4.S.V. Salahov. “Aqrar sahənin dövlət tənzimlənməsi problemləri”. Bakı. “Nurlar” NəşriyyatPoliqrafiya Mərkəzi, 2004, 504 s.
- 5.Kuşnir. 2010



## ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLIYI İQTISADI TƏHLÜKƏSİZLIYIN MEXANİZMI KIMI

**i.f.d.,dos.Qəmbərova Ruhıyyə Məntiq qızı,**

**Magistr:Hüseynova Türkan Rıfət qızı**

Azərbaycan Dövlət Aqrar Universiteti

**Xülasə:** Müasir dövrdə ərzaq təhlükəsizliyi məsələsinin əhəmiyyəti daha da artmaqdadır. Ərzaq təhlükəsizliyi dövlətin milli təhlükəsizlik sisteminin bir hissəsi kimi çıxış edir və cəmiyyətin sabit həyat fəaliyyəti üçün şərait yaradır. Məqalədə ölkənin ərzaq təhlükəsizliyində iqtisadi təhlükəsizliyin mexanizmləri, ərzaq təhlükəsizliyinin əsas təminat məsələləri araşdırılmışdır.

**Açar sözlər:** ərzaq təhlükəsizliyi, iqtisadi təhlükəsizlik, iqtisadi təhlükəsizliyin mexanizmləri, ərzaq təminatı və s.

Ərzaq təhlükəsizliyi daxili tələbatın ödənilməsini təmin etməklə insanın daima sağlam həyat tərzi keçirməsi üçün kifayət qədər və normal keyfiyyətdə ərzaq məhsulları əldə etmə imkanını da xarakterizə edir. Ərzaq təhlükəsizliyi iqtisadi təhlükəsizliyin tərkib hissələrindən biri kimi də özünü göstərir və müasir dövrdə dövlətlərin qarşısında duran əsas məsələlərdən biri hesab olunur. Ərzaq təhlükəsizliyi məsələsi qarşılıqlı anlaşma obyektini kimi ərzaq probleminin həllində qarşılıqlı anlaşmanın, ictimai razılaşmanın təmin olunmasının əsaslarından birini təşkil edir. Məhz bu problemin həll edilməməsi, insanların ən zəruri ərzaq məhsulları ilə təminatında əngəllərin meydana gəlməsi tarixən dövlətlərin daxili stabilliyi üçün güclü təhlükə olmuşdur[1,16 s.]

Son dövrlərdə respublikamızda ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunması baxımından xeyli işlər görülmüşdür. Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin olunması baxımından qəbul olunmuş dövlət proqramı bu baxımdan mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu proqramda dayanıqlı ərzaq təminatının əldə olunması qarşıya qoyulan əsas məqsədlərdən biri kimi qeyd olunmuş, onun əldə olunması üçün aşağıdakı tədbirlərin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulmuşdur: [2]

- iqtisadiyyatın sahəvi və regional baxımdan tarazlı inkişafının təmin edilməsi;
- real sektorun inkişafına stimullaşdırıcı təsir göstərən pul və fiskal siyasətin həyata keçirilməsi;
- regionlarda infrastruktur təminatının yaxşılaşdırılmasına, sosial xidmətlərin həcmi və keyfiyyətinin yüksəldilməsinə yönəldilmiş büdcə siyasətinin davam etdirilməsi;
- ərzaq istehsalının artırılmasının həvəsləndirilməsinə yönəldilmiş vergi siyasətinin həyata keçirilməsi;
- Ümumdünya Ticarət Təşkilatının tələbləri nəzərə alınmaqla, daxili ərzaq bazarının haqsız rəqabətdən qorunması ilə bağlı müvafiq tədbirlərin həyata keçirilməsi;
- inflyasiyanın idarə olunan səviyyədə saxlanılması ilə bağlı qabaqalayıcı tədbirlərin görülməsi;
- ekoloji tarazlığın və biomüxtəlifliyin qorunması istiqamətində siyasətin davam etdirilməsi;
- torpaq və sudan istifadənin səmərəliliyinin artırılması ilə bağlı tədbirlərin davam etdirilməsi;
- bitkiçilik və heyvandarlığın intensiv təsərrüfatçılıq əsasında inkişaf etdirilməsi, bu sahənin maddi-texniki təchizatının yaxşılaşdırılması, toxumçuluq və damazlıq işlərinin mövcud tələblər səviyyəsində qurulması;
- aqrar sahənin statistikasının təkmilləşdirilməsi;
- beynəlxalq təşkilatlarla ərzaq təminatının yaxşılaşdırılması sahəsində əməkdaşlığın inkişaf etdirilməsi;
- əhalinin əməkhaqqı, pensiya və müavinətlərinin, eləcə də ünvanlı sosial yardımların artırılması, minimum əməkhaqqı və pensiyaların yaşayış minimumuna çatdırılması ilə bağlı siyasətin davam etdirilməsi.

İqtisadçılar aqrar-sənaye istehsalı probleminə bazar şəraitində xüsusilə önəmli yanaşma həyata keçirilməlidir. Belə ki, bazar şəraitində iqtisadi münasibətlərin kortəbii şəkildə tənzimlənməsinə yol verilməsi ölkənin ərzaq təhlükəsizliyi baxımından zərərli tendensiyaların



varanmasına gətirib çıxara bilər. Kənd təsərrüfatında ixtisaslaşma məsələləri, kənd təsərrüfatında struktur dəyişiklikləri, ərzaq bazarının bütün maraqlarının qorunub saxlanması və məhsulun reallaşdırılması şərtlərinin yaxşılaşdırılması dövlətin diqqət mərkəzində olmalıdır. [3]

Xarici təcrübəyə əsaslanaraq, kafilik dərəcəsinin müəyyən edilməsi üçün FAO tərəfindən işlənib hazırlanmış və hamılıqla qəbul edilmiş meyarlara əsaslanmaq daha düzgündür. FAO-ya nəzərən müxtəlif regionlarda istehsalda baş verə biləcək tənəzüllü bərabərləşdirmək üçün hər bir ölkə keçici ərzaq ehtiyatlarının kafi səviyyədə olmasını təmin etməlidir.

Ərzaq və qida məhsullarının təhlükəsizliyi hər zaman insanların iqtisadi-sosial, sağlam və fəal həyatı üçün çox vacibdir. “Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol Xəritəsi”ndə ərzaq və qida təhlükəsizliyinin davamlılığını təmin etmək üçün institusional potensialın gücləndirilməsinə dair konkret məqsədlər müəyyən edilmişdir [4].

Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi mexanizmində sahə standartlarını əhatə edən zəruri informasiyaların formalaşması və toplanması mühüm əhəmiyyət kəsb edir. Bu zaman aşağıdakı elementlərə xüsusi diqqət yetirilməlidir:

- ərzaq təhlükəsizliyi sahəsində norma və normativlər;
- ərzaq məhsulları istehsalının vəziyyəti, onların təchizatı və ya istehlakı, vəziyyətin dəyişmə dinamikası;
- kənd təsərrüfatı xammal və məhsullarının daxili və xarici bazarının vəziyyəti və inkişafı meylləri;
- ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi ilə əlaqədar prezident fərmanlarının, Nazirlər Kabinetinin qərarlarının və məqsədli dövlət proqramlarının yerinə yetirilməsi barədə informasiyalar daxildir.

Ərzaq təhlükəsizliyi o zaman təmin olunur ki, insanlar həmişə aktiv və sağlam həyat tərzi keçirmək üçün kifayət qədər keyfiyyətli ərzaq və qida məhsulları əldə etmək imkanına malikdirlər. Hər bir ölkədə ərzaq və qida məhsullarının təhlükəsizliyi probleminin həlli ölkədə yoxsulluğun azaldılması, qida məhsullarının təhlükəsizliyinin və ərzaq məhsullarının istifadəsinin səmərəliliyi ilə bağlıdır [5].

Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsinin strategiya və taktikasının müəyyən olunmasında ərzaq istehsalı və istehlakı balansı ilə bağlı hesablaməhsular xüsusi əhəmiyyət kəsb edir. Ərzaq istehsalı və istehlakı balansı əhalinin həyat səviyyəsinin, faktiki qidalanma vəziyyətinin qiymətləndirilməsi ilə bağlı iqtisadi hesablamalar, əsas sisteminin və həyatı əhəmiyyətli qida məhsulları istehsalının proqnozlaşdırılması üçün baza funksiyasını daşıyır.

Ölkənin ərzaq təhlükəsizliyinin əsas təminat məsələləri bunlardır:

- adambaşına düşən rəsonal istehlak normasına əsasən fəal, sağlam həyat tərzi üçün lazımı təhlükəsiz və keyfiyyətli yeyinti məhsulları ilə fiziki və iqtisadi cəhətcə təmin edilməsinə nail olunması və onun yüksək səviyyədə saxlanılmasının təmin edilməsi;
- ölkənin ərzaq məhsulları ilə təmin edilməsinə əsas daxili ərzaq növlərinin dayanıqlı istehsalının inkişaf etdirilməsi ilə nail olunması;
- istehlak edilən yeyinti məhsullarının təhlükəsizliyinə və keyfiyyətinə nail olunması;
- təbii fəlakətlər və digər fəvqəladə hallarda vətəndaşların yeyinti məhsulları ilə müntəzəm təmin edilməsi hesabına, yarana biləcək neqativ halların minimuma endirilməsi və təhlükəsiz yeyinti məhsullarının istehsalının və ərzaq təhlükəsizliyində daxili və xarici amillərin aradan qaldırılmasının təmin edilməsi.[6]

Ərzaq təhlükəsizliyi sahəsində uzunmüddətli tədbirlərin əsas məqsədi Azərbaycanın kənd təsərrüfatının gəlirliliyinin və rəqabət qabiliyyətinin artırılmasını, eləcə də onun beynəlxalq iqtisadi sistemə inteqrasiya olunmasını nəzərdə tutur. Ərzaq təhlükəsizliyi əsasən ölkədə kənd təsərrüfatının inkişafı və ərzaq istehlakı vəziyyətinin yaxşılaşdırılması hesabına təmin edilməlidir.



Buna nail olmaq üçün aşağıdakı dörd əsas istiqamətdə tədbirlərin həyata keçirilməsi nəzərdə tutulur:

- ərzaq təhlükəsizliyi ilə bağlı idarəetmə mexanizmlərinin möhkəmləndirilməsi;
- fermer təsərrüfatlarının kommersiya və bazar iqtisadiyyatı tələblərinə cavab verən qurumlara çevrilməsi, kənd təsərrüfatı və ərzaq sektorları üçün müəyyən olunan güzəştlərin mərhələlərlə məhdudlaşdırılması;
- ölkədə ərzaq məhsulları növlərinin istehsalının inkişafı və kənd təsərrüfatının rəqabət qabiliyyətinin təmin edilməsi;
- kənddə infrastrukturun inkişafına kömək edən dövlət investisiya siyasətinin aparılması.

#### ƏDƏBİYYAT:

1. Xəlilov H.A. Milli ərzaq təhlükəsizliyi: bazar transformasiyaları və iqtisadi qloballaşma amilləri. Bakı. 2001.s.176
2. “2008 – 2015 - ci illərdə Azərbaycan Respublikasında əhalinin ərzaq məhsulları ilə etibarlı təminatına dair Dövlət Proqramı”. Bakı, 2014
3. Гордеев А.В. Продовольственное безопастность России. Москва, 2002. 360 ст.
4. “Azərbaycan Respublikasında kənd təsərrüfatı məhsullarının istehsalına və emalına dair Strateji Yol xəritəsi”, 2016-cı il.
5. Muradov A. (2011). Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsi insan inkişafının mühüm şərti kimi. Ərzaq təhlükəsizliyinin təmin edilməsinin sosial-iqtisadi problemləri mövzusunda beynəlxalq elmi-praktik konfransın materialları, AMEA-nın İqtisadiyyat İnstitutu, Bakı.
6. «Azərbaycan Respublikasının ərzaq təhlükəsizliyi Proqramı» 2 mart 2001-ci il № 640

### КӘСІБИ МЕМЛЕКЕТТІК АППАРАТТЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ

#### Кенжебекова Аружан Кенжебекқызы

Қорқыт ата атындағы Қызылорда университеті

СР-21-5 оқу тобының студенті

Ғылыми жетекші: Темирбекова Эльмира Темирбековна

Қызылорда, Қазақстан

***Аңдатпа:** Қазіргі таңда Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметшісінің оң имиджін қалыптастыру және нығайту, тиімді мемлекеттік аппаратты құру мемлекеттік жүйенің дамуындағы басым бағыттардың бірі болып табылады. Себебі кәсіби мемлекеттік аппаратты жетілдіру арқылы елдің әлеуметтік- экономикалық дамуына қол жеткізуге болады.*

***Кілт сөздер:** мемлекеттік қызмет, мемлекеттік басқару, меритократия, көшбасшы, мансап.*

Жоғары тиімді мемлекеттік қызметті құру елдің әлеуметтік- экономикалық дамуының қажетті шарты және оның өркендеуінің кепілі болып табылады.

Мемлекеттік аппарат – қоғамды басқару үшін арнаулы құрылған мемлекет органдарының біртұтас жүйесі. Оның нышандары: мемлекет қоғамды басқаратын және тек қана қызметпен шұғылданатын адамдардан тұрады; мемлекеттік аппарат мекеме мен органдардың байланыс жүйесі; мемлекет органдарының қызметі ұйымдастырушылық,



материалдық және әкімшілік кепілдіктерімен қамсыздандырылады; мемлекеттік аппарат азаматтардың заңды мүдделер мен құқықтарын қорғау үшін құрылады. Қазақстан Республикасы «Мемлекеттік қызмет туралы» Заңның екінші бабында: «Мемлекеттік қызмет – азаматтардың мемлекеттік органдар мен олардың аппаратында конституциялық негізде жүзеге асырылатын және мемлекеттік басқаруды жүзеге асыруға, мемлекеттің өзге де міндеттері мен функцияларын іске асыруға бағытталған кәсіби қызмет» делінген [1].

Мемлекет аппаратының ішкі құрылысы – қатаң тәртіпті, субординацияны, олардың бір-бірімен байланысын жақсарту. Мемлекеттік аппарат біртұтас күрделі жүйе, ол бірнеше салаларға бөлінеді: заң шығару, атқару және сот жүйелері; құқықты қорғау және қарулы күштер жүйесі. Бұл мекемелердің алдында тұрған мақсаттары, ішкі құрылыстары, құзыреті, қолданатын әдістері мен принциптері. Оларды біріктіріп, қызметтерін жақсы атқаруға жағдай қалыптасады.

Мемлекеттік аппарат – алдында тұрған ерекше мақсаты бар және соны орындау үшін құзыреті бар мемлекеттік аппараттың бір буыны. Мемлекеттік аппараттың құрылуы мен қызметі, негізгі өкілеттілігі Конституцияда және конституциялық актілерде көрсетіледі [4].

Бүгінгі таңда жүйелі реформалардың нәтижесінде меритократия, тиімділік пен қоғамға есеп берушілік қағидаттарына негізделген, бірегей модель құрылды.

«100 нақты қадам» Ұлт жоспарының бірінші бағытын іске асыру шеңберінде кадрларды жалдау, даярлау және ілгерілету жүйесі жетілдірілді. Персоналды басқарудың қазіргі заманғы құралдары енгізілді, мемлекеттік қызметшілердің сапалы құрамы арттырылды. Халықаралық сарапшылар мемлекеттік қызметті жаңғыртудағы жетістіктің басты шарты Елбасының мемлекеттілікті дамыту мен күшейту бойынша саяси ерік-жігері деп біледі.

Соңғы 20 жылда біздің ел Дүниежүзілік банктің рейтингінде «Үкіметтің тиімділігі» көрсеткіші бойынша 52 позицияда 154-ші орыннан 102-ге дейін көтеріліп, мемлекеттік қызметтің халықаралық стандарттарға сәйкестігіне қол жеткізді. Қазақстан ТМД және Шығыс Еуропа елдерінің арасында мемлекеттік қызмет саласын реформалау мәселелері бойынша көшбасшы болып танылады [5].

Тәуелсіздік алған сәттен бастап еліміздің мемлекеттік қызметі дамудың мынадай үш маңызды кезеңінен өтті, олардың әрқайсысының өз басымдықтары бар (Сурет 1).

Сурет 1- ҚР мемлекеттік қызметтің даму кезеңдері

Кезеңдер	Реформалар	Нәтижелер
<b>1 кезең (1992– 1997жж.)</b>	1992ж. - «Қазақстанның егемен мемлекет ретінде қалыптасу және даму стратегиясы» қабылданды 1. 1995 ж. - Конституция қабылданды. 2. 1995 ж. - «Мемлекеттік қызмет туралы» Жарлығы бекітілді 3. Жоғары партия мектебі базасында Президент жанындағы Қазақстан менеджмент, экономика және болжау институты құрылды. 4. Президент жанындағы Ұлттық жоғары мемлекеттік басқару мектебі (қазір Президент жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы) құрылды 5. «Болашақ» халықаралық стипендиясы ұйымдастырылды	✓ меритократия қағидаттарын енгізу үшін жағдайлар жасау мақсатында азаматтардың мемлекеттік қызметке тең қабылдануы конституциялық тұрғыдан қамтамасыз етілді; ✓ мемлекеттік аппараттың дербестігін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік органдарда саяси партиялар құру мүмкіндігі жойылды; ✓ әскери қызметшілер, ұлттық қауіпсіздік органдарының, құқық қорғау органдарының қызметкерлері мен судьялар партияларда, кәсіптік одақтарда болмауға, қандай да бір саяси партияны қолдап сөйлемеуге тиіс; ✓ басқарушылық құрамның тиімділігін арттыру үшін мемлекеттік менеджерлерді даярлау мақсатында білім беру инфрақұрылымы құрылды;



		✓ мемлекеттік аппаратты кәсібилендіру үшін әлеуметтік кепілдіктер белгіленді және этикалық талаптар енгізілді
<b>2 кезең (1997–2012 жж.)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 1997ж. - «Қазақстан – 2030» Стратегиясын жариялады</li> <li>2. 1998ж. - Мемлекеттік қызмет істері жөніндегі агенттік құрылды.</li> <li>3. 1999ж. - «Мемлекеттік қызмет туралы» Заң қабылданды</li> <li>4. 2005ж. - мемлекеттік қызметшілердің Ар-намыс кодексі бекітілді</li> </ol>	<p>✓ меритократия қағидаттарын белгілеу үшін Агенттік құрылды, іріктеудің конкурстық рәсімдері енгізілді, тестілеу орталықтары ашылды және лауазымдарға қойылатын біліктілік талаптары енгізілді;</p> <p>✓ мемлекеттік аппараттың дербестігін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік лауазымдар заң аясында саяси және әкімшілік болып бөлінді;</p> <p>✓ басқарушылық құрамның тиімділігін арттыру үшін жауапты хатшы лауазымы енгізіліп, олардың жауапкершілік шеңбері анықталды;</p> <p>✓ мемлекеттік аппаратты кәсібилендіру үшін Президент жанындағы Мемлекеттік қызмет академиясы құрылды.</p>
<b>3 кезең (2012 ж. – қазіргі күнге дейін)</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 2012ж. - «Қазақстан – 2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты»</li> <li>2. 2015ж. - «Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметі туралы» жаңа Заңы қабылданды</li> <li>3. Әдеп жөніндегі уәкіл жаңа институты енгізілді</li> <li>4. 2016ж. - тәртіптік кеңестер Әдеп жөніндегі кеңестерге өзгертілді</li> <li>5. 2021ж. - «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Президент Жолдауы</li> <li>6. 16 наурыз 2022ж.– «Жаңа Қазақстан: жаңару мен жаңғыру жолы» атты Қ.Тоқаевтың Қазақстан халқына жолдауы</li> </ol>	<p>✓ меритократия қағидатын қамтамасыз ету үшін лауазымдарға орналасу тек ашықтығымен және әділдігімен айрықшаланатын конкурстық негізде жүзеге асыру қарастырылды;</p> <p>✓ мемлекеттік аппараттың дербестігін қамтамасыз ету үшін мемлекеттік қызметшілердің қызметіне саяси процестердің ықпалын болдырмай, саяси және әкімшілік қызметтердің өкілеттіліктері бөлінді;</p> <p>✓ басқарушылық құрамның тиімділігін арттыру үшін мемлекеттік аппараттың тұрақтылығы мен бірізділігін, сондай-ақ саяси шешімдердің тиімді іске асырылуын қамтамасыз ететін «А» корпусының институты құрылды;</p> <p>✓ мемлекеттік аппаратты кәсібилендіру үшін оқыту стандарттары жетілдірілді, еңбекақыны нәтижелер бойынша төлеу қарастырылды, әдеп нормалары бойынша бұзушылықтардың алдын алу шаралары қабылданды;</p> <p>✓ «Халық үніне құлақ асатын мемлекет» тұжырымдамасы әзірлеу қажеттілігі.</p>

Ескерту: мәліметтер Интернет желісінен алынған



Бүгінгі таңда, мемлекеттік аппараттың алдында халыққа бағытталған жоғарғы тиімді, мобильді трансформация қажеттілігі мен ұйымдарды үнемі жетілдіру қажет. Себебі бұл ұйымның басты капиталы – жұмыс атқаратын адамдар. Олардың жоғарғы кәсібилігі мен нәтижелілігі мемлекетіміздің халқына тиімді қызмет етудің кепілі болып табылады.

Жоғары кәсіби қызметкерлердің өздерінің ұзақ мерзімді мансаптарын мемлекеттік аппаратпен байланыстыру үшін мемлекеттік қызмет «ішінен» және «сыртынан» тартымды жұмыс орны болуға тиіс [6].

Қорытындылай келе, мемлекеттік аппараттың тиімділігін арттырып, жетілдіру үшін біріншіден мемлекеттік қызметтің тартымдылығын арттыру қажет. Ол үшін келесі шараларды іске асырған дұрыс деп ойлаймыз.

1. Мемлекеттік қызметтің тартымдылығын арттыру үшін мемлекеттік аппараттың ұйымдастыру мәдениетін өзгерту қажет. Ең үздік халықаралық тәжірибеде көрсетілгендей, мемлекеттік қызметте адам әлеуетін тиімді пайдалану үшін ұйымдық мәдениет, иерархиялық жүйеге қарсы, нәтижелі жұмыстарға бағытталған процестің қолдануымен мәселелерді шешудің инновациялық тәсілдерін қолдайды [7].
2. Бизнес-үдерістерді кең ауқымды автоматтандыру және ақпараттық жүйелерді біріктіру мемлекеттік аппараттың тиімділігі мен жинақы болуын қамтамасыз ететін келесі құрамдас бөлігі болып табылады.  
«Е-қызмет» интегралды ақпараттық жүйесін әрі қарай дамыту қажет. Бүгін жұмыс жоғары тұрған органдардың сұрауларына уақытылы жауап беруден, жоспардан тыс тапсырмаларды іске асырудан және артық жиналыстарға дайындалудан тұрады. Осыған орай, жұртшылықпен бірге жұмыс уақытынан тыс жұмыс істеу фактілерін болдырмау бойынша азаматтық бақылау тәжірибесі жалғасатын болады.
3. Жаңа міндеттердің пайда болуы құзыретті дамыту және қызметкерлердің әлеуетін арттыру мәселелеріне айрықша мән береді. Бүгінде шетелдік практиканың негізінде мемлекеттік әкімшілік қызметтің лауазымдарына жаңа құзыреттер шегі әзірленіп қойды. Ол факторлы-баллдық шкала жобасымен үйлестірілген және «Жүйелік басқару», «Өзгерістерді басқару», «Стратегиялық ойлау», «Көшбасшылық», «Қызметті тұтынушыға бағдарлану», «Жауапкершілік», «Бастамашылдық (инновациялық)», «Парасаттылық» және «Стреске төзімділік» сияқты құзыреттерден тұрады [8].
4. Халықаралық озық тәжірибелерді талдау барысында, бүгінгі таңда қазақстандық қызметшілеріне көшбасшылықты дамытып және икемді дағдыларды меңгеру тапсырмасы тұрғандығын көрсетеді. Мемлекеттік басқару академиясы көшбасшылық, коммуникация, сын тұрғысынан ойлау және уақытты басқару (soft skills) бойынша қызметкерлерге арналған оқыту бағдарламаларын жетілдіру бойынша жұмысын жалғастыруы керек.
5. Мемлекеттік қызметте адам ресурстарын басқару. Ең алдымен мемлекеттік қызметшілерді одан әрі кәсібилендіру қажет. Тиімді кадрлық қызметтер ұйымның адам ресурстарына қажеттілігін жоспарлау, үміткерлерді іздеу және іріктеу, қызметкерлерді бейімдеу және олардың тиімділігін бағалау, корпоративтік мәдениетті қалыптастыру және команданың моральдық-психологиялық ахуалын қалыптастыра білу қабілетімен ерекшеленеді. «Құжаттармен жұмыс істеуден» «адамдармен жұмыс істеу» барысына көшуі қажет. Осы мақсатта білім беру саласындағы уәкілетті органмен бірлесіп адам ресурстарын басқару саласындағы мамандарды даярлау қажет.





6. Меритократия қағидаттарына негізделген, протекционизм және непотизм көріністерін болдырмау. Осы мақсатта іріктеу жүйесіне азаматтардың сенімін арттыру мақсатында күшейтілген шаралар қабылданатын болады, оның ішінде персоналды басқару қызметтерінің қызметін үйлестіру және конкурстық рәсімдерді бұзғаны үшін жауапкершілікті күшейту. Жетістікке жетудің жалғыз шарасы – бұл жеке дарындылық пен шеберліктің деңгейі болып табылады.

Осы аталған әдістерді жүзеге асыру ұйымдастырушылық- басқарушылық, құқықтық және басқа шараларды, сонымен қатар, салалық және оған қатысты заңнамалық актілерге өзгерістер енгізуді қабылдауды талап етеді.

Елді дамытудың бүгінгі кезеңі, жаһандық жағдайдың жоғары турбуленттілігі, дамыған және дамушы елдер арасындағы әрдайым алшақтық, соның салдарынан Қазақстанның алдында тұрған міндеттердің күрделілігі мен жан-жақты сипаты мемлекеттік басқару және мемлекеттік аппаратты реформалаудың сапалы жаңа тәсілдерін талап етеді. Мемлекеттік аппарат еліміздің қажеттіліктерін қанағаттандыруға және осы кезеңде тұрған қиындықтарды тиімді шешуге тиіс.

Қазіргі заманғы, кәсіби және дербес мемлекеттік аппаратты қалыптастыру және оны үздіксіз жетілдіру – Қазақстанның әрі қарайғы тұрақты және прогрессивті дамуының, сондай-ақ оның жаһандық тегеуріндерге жауабы болып табылады.

#### **ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:**

1. Қазақстан Республикасының мемлекеттік қызметі туралы ҚР Заңы 2015 жылғы 23 қарашадағы № 416-V ҚРЗ.
2. ҚР Конституциясы, 30 тамыз, 1995ж.
3. М.С. Нұртазин. Қазақстандағы жергілікті мемлекеттік басқару және мемлекеттік қызмет жүйелері Оқу құралы / Алматы: "Бастау" баспасы, 2016.- 254б.
4. Мемлекеттік саясат. Оқулық / Дж.Э. Андерсон; Ауд.: Х.Ф.Масадиков.- 8-ші басылым.- Нұр-Сұлтан: "Ұлттық аударма бюросы" қоғамдық қоры, 2020.- 448, б.- ("Рухани жаңғыру" сериясы).
5. Л.С. Таршилова, М.С. Нұртазин. Жергілікті мемлекеттік органдардың сапа жүйесі /.- Алматы: Бастау, 2016.
6. Мұхтарова Қ.С. Сансызбаева Г.Н. Смағұлова Г.С.Қазақстан Республикасында мемлекеттік қызметті ұйымдастыру: оқу құралы / - Қазақ университеті, 2016 – 196 б.
7. Мемлекет, оның басқару формалары: Монография / Жалпы ред. басқ., З.К.Шәукенова.- Алматы: ҚР БҒМ ҒК Философия, саясаттану және дінтану институты, 2017.- 224 б. (ҚР Білім және ғылым мин-гі; Философия, саясаттану және дінтану ин-ты)
8. Қазақстан Республикасы мемлекеттік қызметі жаңа моделінің тұжырымдамасы туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2011 жылғы 21 шілдедегі № 119 Жарлығы.

**КӘСІПОРЫНДА МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ  
ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ****Ауезова Карлыгаш Танатаровна**

техника ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, экономика факультеті, менеджмент кафедрасы.

**Турмаханбетова Шакен Шолпанкуловна**

экономика ғылымдарының кандидаты

қауымдастырылған профессор

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, экономика факультеті, менеджмент кафедрасы.

**Набиева Марал Туракановна**

PhD, доцент м.а.

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, экономика факультеті, менеджмент кафедрасы.

**Толоубай Маржан Толоубаевна**

Аға оқытушы

Қазақ технология және бизнес университеті

Астана, Қазақстан

***Аннотация.** Қазіргі уақытта барлық кәсіпорындарда жұмысты, қызметтерді немесе айналымды оңтайландыру үшін басқару аппаратына маркетинг қызметі кіреді. Маркетологтардың міндеті: тауарлар, жұмыс немесе қызметтер нарығын, тенденцияларды, негізгі бәсекелестерді зерттеу, тұтынушылар тобын, клиенттерді және басқа салаларды қарастыру. Мақалада баға, тауар, сату саясаты мен стратегиясын іске асыру, өнімнің нарықтағы жағдайы т.б. қарастырылған.*

***Тірек сөздер:** маркетингтік қызмет, нарық, тауар, бәсеке, баға, тұтынушылар, өнім, тауар саясаты*

Жалпы шаруашылықтың салалаларында барлық кәсіпорындар жетістікке жетуге тырысады. Кәсіпорынның сәтті мақсаты үшін бірқатар шарттар маңызды: дұрыс таңдалған стратегия, өз ісіне адал қызметкерлер, дамыған ақпараттық тұжырымдама, сонымен қатар жарнамалық жобаны нақты жүзеге асыру. Бірақ қазіргі тиімді компаниялар барлық деңгейлерде мынандай қасиетке ие - олар сатып алушыға бағытталған, сонымен қатар олардың барлық қызметі саудаға негізделген. Толық деректер бойынша негізгісі: ұсыну, сондай-ақ қанағаттанушылық қажеттіліктері сатып алушыларды анық нақты мақсатқа жеткізеді[1,2].

Әсіресе менеджмент бөлімдері басқа бөлімдерге қарағанда сатып алушылар туралы алаңдайды. Тұтынушылардың қанағаттанушылығының тұтынушылық құндылығын қалыптастыру қазіргі нарықтық тұжырымдаманың тәжірибелік мәні болып табылады. Ал, қалғандары экономикалық дамуда жұмыс істейтін ірі фирмалардың белсенділігі маркетингке негізделген деп санайды. Шын мәнінде, менеджмент - кез-келген компанияның негізгі элементі. Соңғы онжылдықта қызмет көрсету саласында мамандандырылған компаниялар, мысалы, авиакомпаниялар, сақтандырушылар және экономикалық мекемелер әлі де өз қызметін басқаруға жүгінді. Өз тәжірибесі бар кейбір мамандар (заңгерлер, бухгалтерлер, дәрігерлер, сәулетшілер және т.б.) маркетингке тағы да қызығушылық танытып, өз әдістерін қолдана бастады.



Маркетинг көшбасшылыққа шақырады. Талдау, жоспарлау, құру және қызметті тексеру маркетингтік менеджмент болып табылады, мұның бәрі не үшін және қандай мақсатта жасалатыны, мақсатты сатып алушымен ұйымның тағайындалған мақсаттарын алу мүмкіндігімен байланысты күшейту және нарықтың бір бөлігін ұлғайту. Сұраныстың деңгейіне, мерзіміне және бейімділікке әсер ету - бұл компанияның өз мақсаттарына жетуіне көмектесу үшін маркетингтің мақсаты, яғни басқару, ақпараттық технологиялардың сұраныстарын реттеу. Менеджмент менеджерлері жарнамалық жағдайларды зерттеумен, жобаларды жүзеге асырумен және тексеру функцияларын жүзеге асырумен айналысатын кәсіпорынның ресми тұлғалары ретінде ұсынылады. Бұған сауда менеджерлері мен сату менеджерлері, жарнама менеджерлері және сатуды ынталандыру менеджерлері, трейдерлер, өнім менеджерлері және баға мамандары кіреді.

Маркетингті басқару үшін 5 түрлі жол бар:

- Тиімділік теориясы, тұтынушылар арзан өнімдерге назар аударады, сондықтан өнімнің өзіндік құны төмендейді;

- Тұтынушылар жоғары сапалы өнімдерге назар аударатындықтан, сатылымды ынталандырмай жетілдіру тұжырымдамасы;

- Экономика саласында маркетингте үлкен күш жұмсамай, өнімдер алынбайды;

- Маркетингтік растау теориясы, сұраныстарды яғни, нарықтың талаптарын нақты білу және қамтамасыз ету;

- Әлеуметтік-этикалық маркетинг тұжырымдамасы ұйымның мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізуге, сондай-ақ тұтынушылардың қанағаттанушылығын және жалпы қоғамның да ұзақ мерзімді әл-ауқатын қамтамасыз ету қабілетіне ықпал етеді. Іс жүзінде нарықтық бизнес адамдарға, қарапайым азаматтарға, сатып алушылар мен сатушыларға әсер етеді. Нарықтық мақсаттар: максималды тұтыну, тұтынушылардың максималды қанағаттануы, кең тандауды қамтамасыз ету және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту[3,4].

Маркетингтік цикл осы мақсаттарды қажет етеді, ол мыналардан тұрады: маркетингтік зерттеулер, маркетингтік синтез, стратегиялық жоспарлау, жоспарларды жедел жоспарлау және іске асыру, қадағалау және ақпараттық-технологиялық қолдау.

Маркетинг бөлімінің негізгі міндеттері:

- нарықтық жағдайды талдау, кәсіпорын қызметінің сипаттамаларын үнемі зерттеу;

- кәсіпорынның барлық басқа бөлімшелерімен және менеджментімен бірге ішкі, сыртқы нарықта және тауарлардың түрі үшін жарнамалық қызметтің міндеті мен стратегиясын әзірлеу және өнімді жылжыту үшін тиімді арналарды іздеумен қатар бағалау саясаты;

- кәсіпорын үшін ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді жарнамалық жоспарларды әзірлеу, олар айтқандай, кезең-кезеңмен өнім топтары үшін, берілген саладағы бизнес-бөлімшелердің тиімділігін үйлестіру;

- кәсіпорынның және оның бөлімшелерінің жарнамалық тиімділігін табу үшін пайдалану материалдары;

- даму нарығына бағытталған, кәсіпорынның үкіметтің үйлестіру құрылымын жақсартқаннан кейінгі ұсыныстары, оның өндірістік және сату қызметі, шығарылатын өнімдер тізімін өзгерту, кәсіпорын тиімділігінің өнімділігіндегі ілгерілеуі және т. б.

- халықаралық ұйымдармен байланыс орнатқаннан кейін ұйғарымдар әзірлеу ұйымдары, кәсіпорындар, кәсіподақтар және физиологиялық тұлғалар. Мұндай байланыстардың тәртібі мен деңгейі компанияның басшылығымен жасалады;

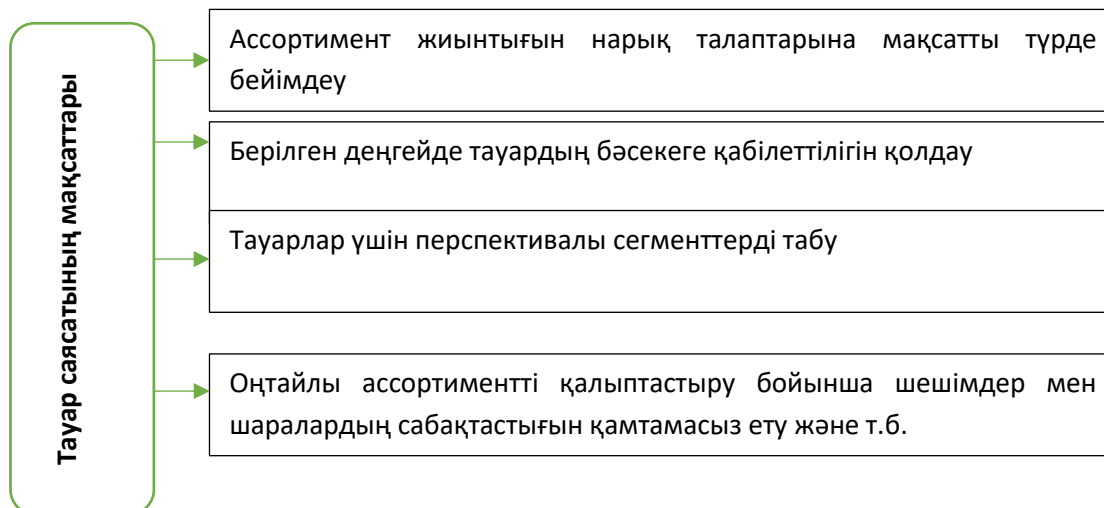
- табысты және сенімді компанияның имиджін құру[4,5].



Осы аталған көрсеткіштер әр кәсіпорынның қызметінде өнім саясатын ұтымды қалыптастыруға үлкен мән береді. Сонымен қатар кәсіпорын нарыққа шыққан кезде өнім саясатының қағидаларын ұстануы керек. Бұл принциптерге мыналар кіреді:

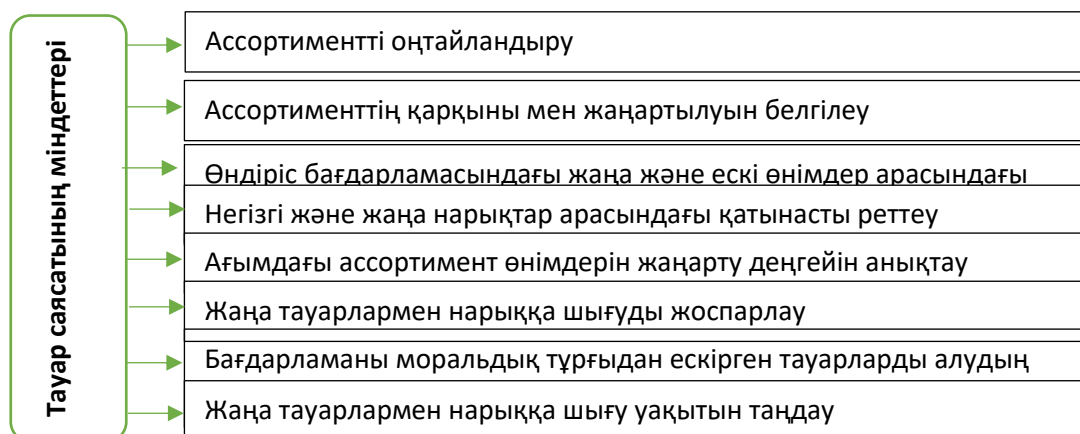
- болашақ өндірістік және нарықтық міндеттерді нақты түсіну;
- ұзақ мерзімді бизнес-стратегияның болуы;
- нарықты, оның талаптарын, мүмкіндіктерін жақсы білу;
- өз мүмкіндіктері мен ресурстарын нақты түсіну.

Өнім саясаты, нарықтың кез-келген компоненті сияқты, келесі мақсаттарды қамтуы мүмкін (сурет-1).



Сурет – 1 Кәсіпорынның маркетингтік қызметінің тауар саясатының мақсаты  
Ескерту: авторлар дереккөз негізінде құрастырған [3]

Қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін бірқатар міндеттерді шешу қажет (сурет-2).



Сурет -2 Кәсіпорынның маркетингтік қызметінің тауар саясатының міндеттері  
Ескерту: авторлар дереккөз негізінде құрастырған [3]

Өнім саясатын қалыптастыру нақты қойылған іс-қимыл жоспары мен стратегияларсыз мүмкін емес міндеттерді шешуді талап етеді. Тауар саясатын қалыптастыру кезеңдері 3-суретте көрсетілген.



Сурет – 3 Тауар саясатын қалыптастыру схемасы

Ескерту: автор дереккөз негізінде құрастырылған [3,4]

Бірінші кезең-мәселені анықтау және негізгі міндеттерді қою.

Екінші кезең-бұл тауардың қажеттілігін зерттеу және анықтау. Мұнда әртүрлі зерттеулерге рұқсат етіледі.

Үшінші кезең-тауарларды жаңа өнімдермен ауыстыру кезінде қажет сұраныстың өзгеруін анықтау.

Төртінші кезең бәсекелестерді мұқият зерттеуді қамтиды. Бұл кезеңде өнімнің бәсекеге қабілеттілік деңгейі, бәсекелестердің қызметтері және өнім саясатының басқа элементтерін зерттеу анықталады.

Бесінші деңгей - өндірістік стратегияны таңдау[4,5].

Өнім стратегиясы – бұл болашақ саясатқа арналған және негізгі міндеттерді шешуді қамтамасыз ететін қызметтің ұзақ мерзімді бағыты болып табылады. Кез-келген қаржылық деңгейде өнім стратегиясының міндеттерін шешу үшін стратегиялық орналасу қажет. Өнім стратегиясы болашаққа арналған және негізгі міндеттерді шешуді қамтамасыз ететін компанияның ұзақ бағытын анықтайды.

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР:

- 1.Голубков Е.П. «Маркетинговые исследования: теория, методология и практика». – М.: Издательство «Финпресс», 2015.
- 2.Панкрухин А.П. «Маркетинг»: Учебник для студентов, обучающихся по специальности 061500 «Маркетинг»– М.: Омега-Л, 2017.
- 3.Маркетинговая деятельность, среда и факторы ее осуществления/ Режим доступа [электронный ресурс]: [https://spravochnick.ru/marketing/marketingovaya\\_deyatelnost/factory\\_marketingovoy\\_deyatelnosti/](https://spravochnick.ru/marketing/marketingovaya_deyatelnost/factory_marketingovoy_deyatelnosti/)
- 4.Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента. - М.: Омега-Л, 2017.
- 5.Веснин В.Р. Основы менеджмента: Учебник / - М.: Проспект, 2018.

**УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ  
ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ**

**Абрахманов Диас Балташевич** – магистрант 1 курса  
Almaty Management University

***Аннотация.** Данная статья посвящена проблемам управления ресурсами предприятия и моделирования логистического процесса в контексте логистической системы. Авторы рассматривают современные вызовы и требования, стоящие перед предприятиями в сфере логистики, в контексте эффективного управления ресурсами и оптимизации логистических процессов. Рассмотрены ключевые аспекты управления ресурсами, включая анализ потребностей в ресурсах, их оптимизацию и выделение приоритетных направлений для повышения производительности и конкурентоспособности предприятия. Кроме того, в статье представлено моделирование логистического процесса в рамках логистической системы, что способствует более эффективному планированию и управлению внутренними и внешними логистическими потоками.*

***Ключевые слова:** управление ресурсами, логистический процесс, логистическая система, оптимизация, эффективность, бизнес-процессы, стратегическое развитие, моделирование, конкурентоспособность.*

Регламентированность, формализованность и управление ресурсами предприятия в логистической системе на современном этапе являются самыми главными факторами успешной деятельности любого хозяйствующего субъекта. Оптимизация и описание работы логистических процессов, прямым образом влияет на стратегическую и операционную эффективность организации, что в итоге влияет на основные показатели ее прибыльности и рейтинги среди других компаний.

О проведении логистических процессах можно ознакомиться практически в каждом учебнике экономического содержания, ежегодно выпускается много статей, а также методических пособий. Тем не менее, управление ресурсами предприятия в логистической системе требует постоянной итеративности и вывода на нужный уровень для дальнейшей эффективности деятельности организации.

Н.Г. Ахметова считает, что общая итеративность управления ресурсами предприятия в логистической системе в основном связана с тем, что постоянно происходят изменения требований стейкхолдеров, последовательно изменяется рынок, посредством которых создаются более новые условия, выходят новейшие нормативные документы и многое другое [1].

Например А. А. Новиков в своей книге «Логистика: учебное пособие» рассматривал методы минимизации затрат, которая при распределении основных производственных задач происходило равномерное распределение ресурсов всех основных ресурсов предприятия с учетом основных структурных особенностей технолого-логистического процесса [2].

А.У. Альбеков в своих исследованиях уделяют большое значение логистическому подходу при управлении всеми материальными потоками в организации, склоняясь к тому, что основные проблемы, с которыми могут столкнуться организации – это чаще всего этап сбыта и реализации уже готовой продукции [3].

Логистический процесс имеет не только функционально-организационные формы, но и процессно-ориентированные, влияющие в дальнейшем на всю экономико-хозяйственную деятельность организации.



Главной целью моделирования логистического процесса при управлении ресурсами организации является решение основных проблем, присущих банковской деятельности, в частности учитывать основные группы типовых показателей, являясь эффективным средством в поиске новых возможностей улучшения работы. Логично, что в самом начале необходимо *локализовать проблему*, участвующую в процессе логистики.

Зачастую возникает ситуация, когда руководитель какого-либо процесса ставит перед подчиненным задачу оптимизировать существующий процесс, но при этом детально не может объяснить, что он хочет и какой эффект ожидает от этой оптимизации. Поэтому необходимо сразу определить четко, что именно подлежит оптимизации (какая часть процесса). То есть не обязательно менять весь процесс, иногда достаточно даже небольших изменений, реализация которых не требует больших затрат и в итоге мы уже получаем приближенную к нашим ожиданиям модель процесса. Далее переходим к построению моделирования совершенствования.

Моделирование процессов управления ресурсами предприятия - это хороший способ, который выявляет текущие проблемы и предвидит будущее [4].

Поэтому для управления ресурсами организации как системы, которая обеспечивает рыночную ориентацию, необходимо рассматривать логистику, которая устанавливает полноценные взаимные отношения с потребителями. Поэтому на следующем рисунке 3 рассмотрим основные направления деятельности предприятия, подлежащие детальному исполнению.

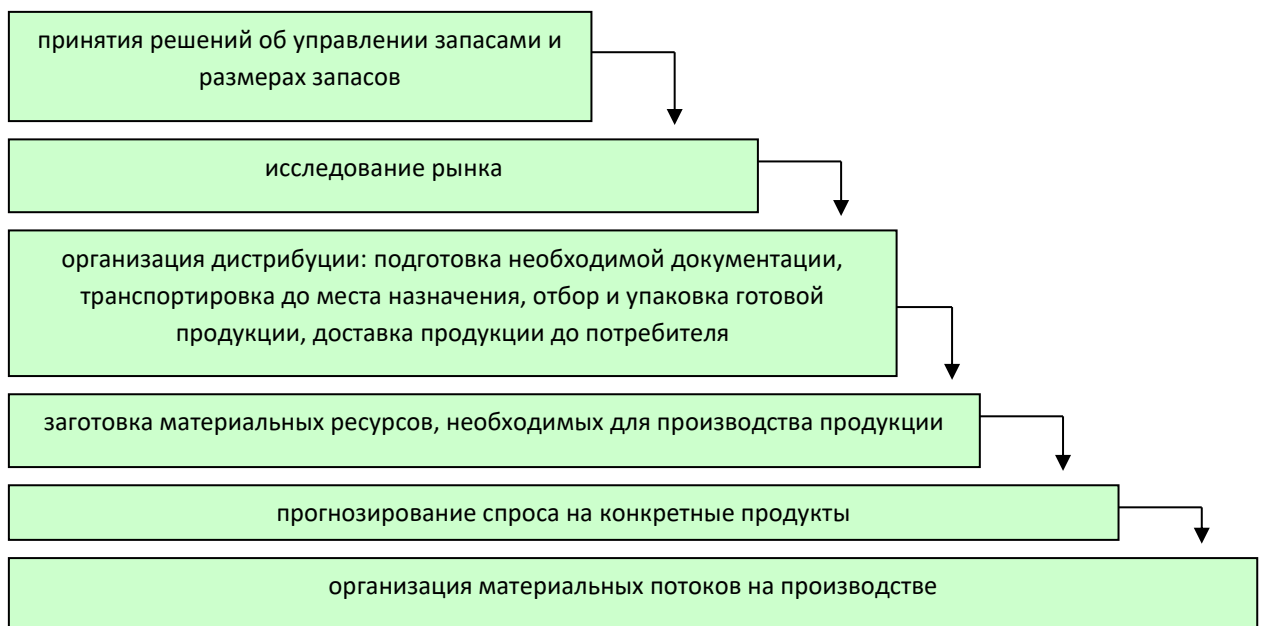


Рисунок 3. Основные направления логистики

Далее необходимо рассмотреть следующие факторы, который определяется наибольший интерес ко всему логистическому процессу предприятия. В первую очередь необходимо использовать технический прогресс в коммуникациях и информатике для построения логистическую цепь для дальнейшего создания объективных возможностей. Еще одним главным фактором становится использование принципов действующего предприятия для дальнейшего обеспечения конкурентоспособности. А основой при разработке основных производственных программ деятельности предприятия являются потребности всех потребителей.



При правильном определении предмета логистики, не нужно думать о том, что логистика – это процесс лишь перевозки продукции к покупателю, так как на некоторых этапах движения и управления ресурсами также необходима логистическая система. Поэтому далее на рисунке 4 рассмотреть основные функции и принципы логистики [5].

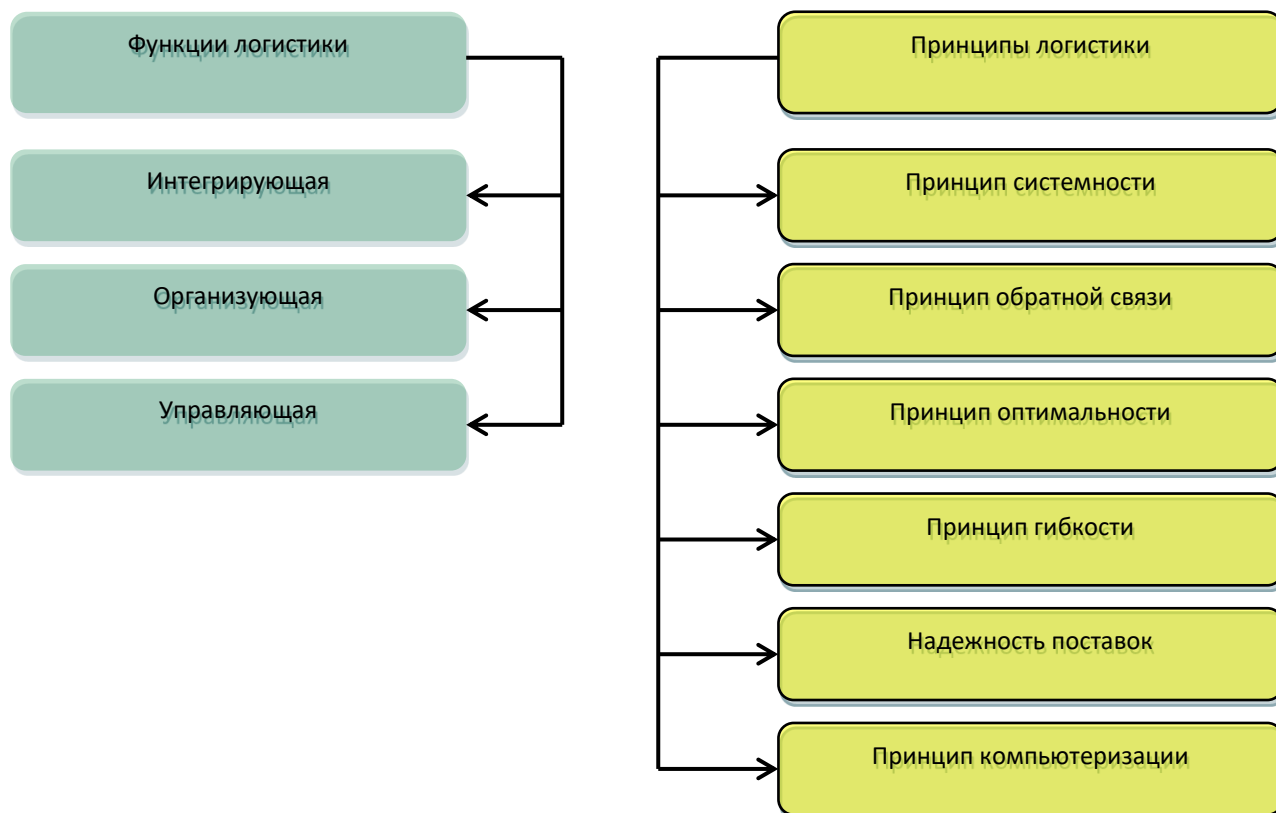


Рисунок 4. Основные принципы и функции логистики хозяйствующего субъекта

Рассмотрев рисунок 4, подробнее рассмотрим каждую функцию и принципы логистики деятельности предприятия. Так, управляющая функция логистики заключается в поддержании именно параметров всей производственной системы в определенных указанных пределах.

Организующая функция в первую очередь заключается в полном распределении основных товаров при дальнейшем обеспечении согласования взаимодействия между участниками логистического процесса. Интегрирующая функция деятельности несет в себе единую целостную систему, которая формирует процесс в распределении готовой продукции организации [6].

С определенной точки зрения основная цель логистической стратегии организации никогда не может противоречить с целью построения процесса, создавая определенный логистический комплекс, а главное составлять его в широкоформатном варианте. Поэтому далее необходимо рассмотреть некоторые логистические операции и виды процессов, участвующие в деятельности организации на рисунке 5.



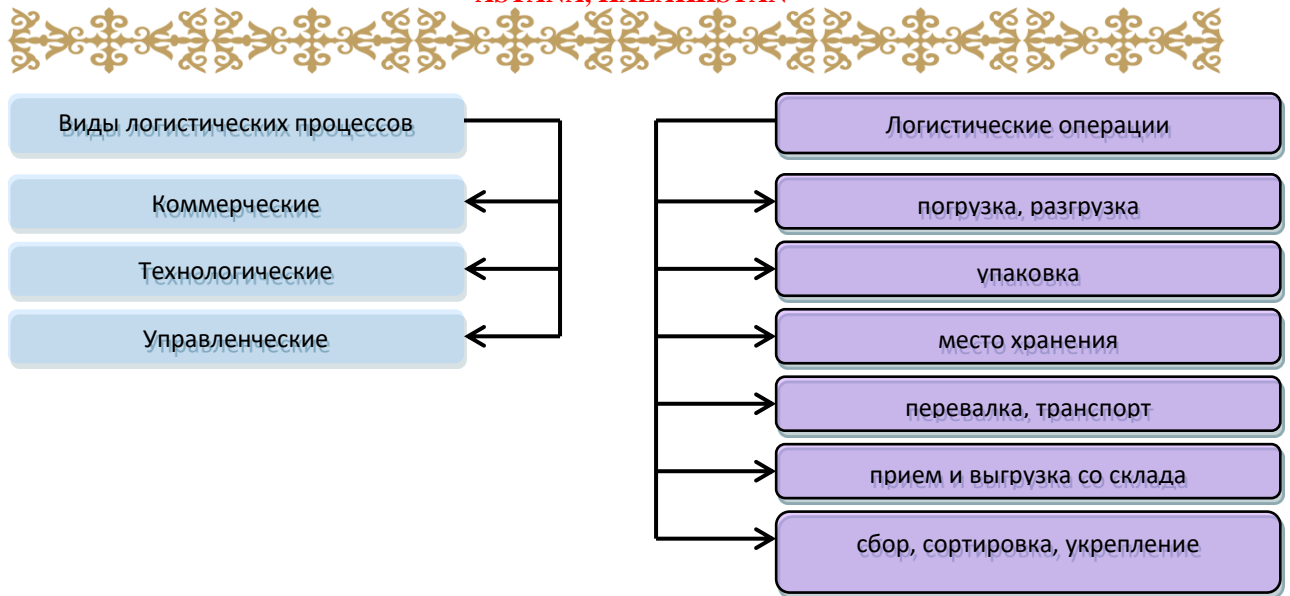


Рисунок 5. Основные операции и виды логистических процессов хозяйствующего субъекта

Все рассмотренные выше операции, необходимые при логистике в первую очередь связаны с управлением основных ресурсов организации. Финансовые и материальные потоки, информация часто включают в себя: всю основную передачу информации от начала и до конечного результата – получение потребителем.

Таким образом, подводя итог, можно сделать вывод о том, что основные определения рассмотрения теоретической части включают в себя ряд показателей, а также управление ресурсами в области логистических процессов необходимо для более детального и точного предоставления оказываемых услуг предприятием. Также, контроль над логистической деятельностью и эффективная оценка результатов логистической деятельности, необходимо наиболее эффективное текущее управление и правильное размещение логистических объектов.

### СПИСОК ИПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Ахметова Н.Г. Логистические услуги: мировые тенденции и новые технологии в отрасли. – Алматы, 2018. – 263 с.
2. Новиков, А. А. Логистика: учебное пособие / А. А. Новиков, С. А. Уваров. - Второй изд. - СПб. : Бизнес-пресса, 2017. - 208 с.
3. Альбеков А.У. Логистика коммерции / А.У. Альбеков.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2019. - 512 с.
4. Панасенко Е.В. Логистика: персонал, технологии, практика/ Панасенко Е.В. - М.: Инфра-Инженерия, 2018. - 224 с.
5. Миротин, Л.Б. и др. Основы логистики: учебное пособие/, под ред. Л.Б. Миротина, В.И. Сергеева. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 200с.
6. Алесинская, Т.В. Основы логистики. Функциональные области логистического управления. (ч. 3) Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2016. - 116 с.



## ОПЛАТА ТРУДА И ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Даулеткали Кайрат Бауыржанович  
магистрант 1 курса  
Гуманитарно-технической академии  
Кокшетау, Казахстан

***Аннотация.** В статье рассмотрена роль оплаты труда как одного из ключевых механизмов управления персоналом. Показано, что налаженная должным образом оплата труда способна повысить производительность труда работников, а также стать драйвером успеха компании.*

***Ключевые слова:** оплата труда, управление персоналом, заработная плата.*

Одним из лучших и проверенных временем способов улучшения эффективности и продуктивности работы персонала, всегда была и остается своевременная и конкурентоспособная оплата труда. Длительный успех любой компании невозможен без хорошо продуманной и дифференцированной системы управления персоналом с помощью справедливой оплаты труда персонала.

Организация оплаты труда и управление персоналом на предприятии занимают центральное место в стратегии успешного функционирования. Эти аспекты приобретают особую актуальность в современном мире, где конкуренция за высококвалифицированных специалистов и поддержание высокой мотивации сотрудников являются ключевыми факторами успеха.

Оплата труда становится неотъемлемым элементом не только в качестве вознаграждения сотрудников, но и как стратегическое средство привлечения и удержания талантов. Адекватная оплата труда формирует основу для высокой мотивации и преданности персонала, что, в свою очередь, благоприятно влияет на общую производительность предприятия.

В условиях динамичных изменений на рынке труда, важно строить гибкую систему оплаты труда, способную эффективно адаптироваться к различным сценариям. Регулярное обновление и оптимизация этой системы помогают предприятию привлекать и удерживать квалифицированных специалистов, а также соответствовать текущим требованиям рынка.

Управление персоналом не ограничивается лишь вопросами оплаты труда. Это включает в себя создание условий для профессионального роста и развития сотрудников, формирование сильных команд и поддержание здорового организационного климата. Балансирование всех аспектов управления персоналом способствует созданию стабильной команды, способной успешно реализовывать стратегические цели предприятия.

Профессиональное развитие сотрудников становится краеугольным камнем успешного управления персоналом. Оно не только повышает удовлетворенность персонала, но и обеспечивает предприятию конкурентное преимущество в привлечении талантливых и квалифицированных сотрудников.

Эффективные системы мотивации и стимулирования содействуют созданию высокой производительности и вовлеченности сотрудников. Бонусные программы, возможности профессионального роста и признание достижений способствуют формированию благоприятной рабочей атмосферы.

Важным элементом успешного управления персоналом является учет индивидуальных потребностей и разнообразия сотрудников. Гибкость в системе



управления персоналом позволяет удовлетворять потребности каждого сотрудника, что способствует формированию здорового и продуктивного трудового коллектива.

Из трудового законодательства следует, что «заработная плата» – это денежное вознаграждение работника компании за труд и действия, которые привели к прибыли. Они зависят от квалификации и опыта работника, а также качества, условий, сложности и количества, выполненных персоналом компании работ.

В Трудовом кодексе указано, что заработная плата в целом, состоит не только из сухого оклада, но и продуманных и доведенных до персонала руководителем фирмы стимулов и иных финансовых поощрений. Другими словами, денежный эквивалент качества и количества проделанной работником компании работы и есть оплата труда [1].

Кроме того, с помощью такой функции управления персоналом как оплата труда, владелец компании вызывает заинтересованность у работников в стабильной и постоянно растущей работе высокого качества, в виде различных и хороших продуманных премий и вознаграждений. Также согласимся с С. В. Лыгдуновой в том, что «важным фактором, влияющим на темпы роста эффективности производства, уровня и качества жизни выступает» именно заработная плата [2].

По мнению экспертов, на пространстве СНГ существуют многие системные проблемы в оплате труда, особенно выделяется доминирующий низкий уровень зарплат в большинстве компаний, что тем более обострилось на фоне изменений происходящие на мировом рынке. Из-за этого сильно страдает мотивация работников, а, как известно, – мотивация является одним из самых эффективных средств в качественном индивидуальном личностном росте работника и повышения квалификации персонала в целом.

Многие эксперты считают, что с помощью мотивации можно не только добиться повышенной отдачи работников компании, но и достичь намного большего, раскрывая скрытые таланты работников, активизируя их интеллектуальные способности. Сотрудник компании, у которого есть мотивация, будет более усердно и целеустремленно исполнять свои трудовые задачи в противовес не мотивированному работнику, у которого нет желания использовать весь свой потенциал [3].

За исключением крупных международных компаний, в которых стимулируют нестандартность мышления и инициативность работников, в подавляющем большинстве российских компаний не используют в полной мере все возможности и потенциал мотивирования. В нашей стране главным способом мотивации сотрудников компании остаются в основном только материальные блага, как премии, надбавки и компенсация за вредность условий труда.

Но, к сожалению, в итоге, даже высокая зарплата сотрудника отечественной компании не определяет в полной мере их ответственность, моральную нагрузку и престижность, что вытекает в большую текучесть кадров и в целом, низкую квалификацию кадров.

Другой большой проблемой в данной ситуации, остается несоответствие зарплаты истинным результатам деятельности работника. Часто можно встретить, когда равную, или даже меньшую зарплату может получать работник, который затрачивает больше времени и усилий, чем его коллега, что ведет к чувству несправедливости у работников отечественных компаний [4].

Потому в системе управления персоналом, особенно актуальной проблемой остаётся проблема справедливой зарплаты, в т. ч. исходя из нагрузки работника компании и уровня его ответственности. Чтобы владелец компании и работник получали то, на что каждый из них рассчитывает, их работа в компании должна быть правильно и продуманно организована.



Между ценой трудозатрат работника и эффективностью его деятельности должна быть установлена продуманная взаимосвязь, которая является предметом организации финансового стимулирования в компании. Только продуманная и грамотно организованная система зарплат в компании, стимулирует повышение производительности труда персонала, материальное благополучие работников, тем самым увеличивая эффективность предприятия в целом [5].

Применение эффективных современных методик в организации оплаты труда, способны стимулировать успех любой компании, ведь только от заинтересованности сотрудников, и их отношению к своей работе во многом зависит достижение целей компании. Оно также позволяет позитивно воздействовать на каждого сотрудника компании и надеяться на его преданность корпоративному делу.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

- 1 Трудовой кодекс Республики Казахстан Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК// <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>
- 2 Лыгдунова С. В. Организация, нормирование и оплата труда на предприятиях отрасли. Учебник. – М.: Дашков и К., 2022. – 417 с.
- 3 Жуков А.Л. Регулирование и организация оплаты труда. – М.: МИК, 2020. – С.117.
- 4 Сапарова Б.С. Финансовый менеджмент: Учебное пособие / Под общей ред. академика НАН РК, д.э.н., проф. У.Баймуратова – Алматы: Экономика, 2021. - 471 с.
- 5 Самуйлова Е. И. Необходимость создания новой организации системы оплаты труда на предприятиях // Управление экономикой и социальной сферой железнодорожного транспорта в условиях реформирования: Сб. науч. тр. – Екатеринбург: Изд-во УрГУПС, 2020. – С. 235.

## ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ИТ-РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Дебело Валерий Михайлович  
магистрант 1 курса  
Гуманитарно-технической академии  
Кокшетау, Казахстан

***Аннотация:** в данной статье рассмотрим важный аспект успешного управления предприятием – оптимизацию финансовых ресурсов. Одним из эффективных методов достижения этой цели является разработка и внедрение технологии адаптации персонала. Проанализируем, как эта инновационная практика может привести к повышению эффективности бизнес-процессов и обеспечению устойчивого развития компании.*

***Ключевые слова:** оптимизация, финансовые ресурсы, технология адаптации, персонал предприятие, управление, инновации, бизнес-процессы, эффективность, устойчивое развитие.*



В современном бизнесе, где динамичные переменные требуют постоянной адаптации, эффективное управление финансовыми ресурсами становится ключевым фактором успешного развития предприятия.

В данной статье мы рассмотрим, как внедрение информационных технологий (IT-решений) становится неотъемлемой частью стратегии оптимизации финансовых ресурсов на предприятии.

Внедрение IT-решений на предприятии создает основу для систематизации, автоматизации и оптимизации финансовых процессов. Электронные системы учета, программы для анализа данных и прогнозирования позволяют более точно управлять финансами, минимизировать риски и принимать обоснованные стратегические решения [1].

IT-решения существенно упрощают бухгалтерские процессы, сокращая время на подготовку отчетов и обеспечивая высокую точность данных. Это позволяет быстрее реагировать на изменения в экономической среде и оперативно корректировать финансовые стратегии.

Современные IT-системы предоставляют возможность проводить глубокий анализ данных. Это не только облегчает мониторинг финансовых показателей, но и помогает выявлять тенденции, предсказывать потребности и оптимизировать бюджетирование. IT-решения в области управления персоналом, производственными ресурсами и логистикой позволяют сокращать издержки, оптимизировать рабочие процессы и, таким образом, повышать общую эффективность предприятия.

Внедрение IT-решений также содействует укреплению безопасности финансовых данных, что важно в условиях постоянных угроз кибербезопасности. Автоматизированные системы могут эффективно реагировать на потенциальные угрозы и предотвращать финансовые риски [2].

Оптимизация финансовых ресурсов через внедрение IT-решений становится ключевым конкурентным преимуществом. Предприятия, активно внедряющие современные технологии, способны быстрее реагировать на изменения рынка и уделять больше внимания стратегическому развитию.

При адаптации персонала в современной медицинской организации, включая программу адаптации для сотрудников ТОО «Viamedis Kokshetau», можно внедрить различные IT-решения для улучшения эффективности и комфорта процесса. В первую очередь можно внедрить электронное обучение (e-Learning): Создание корпоративной платформы для обучения, где новые сотрудники могут изучать материалы, проходить тесты и задания.

Это позволит им осваивать необходимые знания в удобное для них время, при этом любой сотрудник может обучаться в любое для него удобное время не завися от сложившихся жизненных ситуаций [3].

e-Learning – это обучение с использованием электронных образовательных ресурсов, которое играет важную роль в адаптации медицинских работников. Такой метод обучения предоставляет множество преимуществ и возможностей для более эффективной подготовки медицинского персонала разных подразделений.

В связи с вышеизложенной информацией, рассмотрим положительные тенденции использования e-Learning при адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau» на рисунке 1.



Рисунок 1 – Положительные тенденции использования e-Learning при адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau»

Из рисунка 1 персонализированные обучающие программы для каждого медицинского сотрудника, учитывая его уровень знаний, потребности и темп обучения. Использование e-Learning при адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau» могут иметь разные уровни опыта и профессиональной подготовки. Сотрудники могут получать обучение в любое удобное для них время и место. Это особенно полезно для медицинских работников, у которых может быть нестандартный/гибкий график работы. Они могут изучать материалы даже вне рабочего места, используя компьютеры, планшеты или смартфоны.

E-Learning создает интерактивные обучающие материалы, такие как симуляции, виртуальные практические задания и тесты. Это помогает медицинским работникам не только получить теоретические знания, но и применить их на практике.

Системы e-Learning обеспечивает возможность отслеживать весь прогресс каждого медицинского сотрудника любой специализации и подготовки. Руководители, наставники и менторы, видят, какие материалы были изучены, какие задания выполнены, и в дальнейшем оценивать результаты, что в дальнейшем позволит своевременно выявлять затруднения и корректировать программу адаптации. Также системы e-Learning легко обновляются и адаптируются под изменяющиеся требования для того чтоб обучение было всегда актуальным [4].

E-Learning соответствует современным требованиям и ожиданиям, что привлекает новых сотрудников и способствует формированию положительного образа организации. Все выше перечисленные факторы делают e-Learning эффективным инструментом при адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau», способствуя улучшению их профессиональных навыков и подготавливая к успешной работе в организации [5].

Далее предлагается внедрить систему управления обучением (LMS): LMS-системы позволяют организовать и контролировать обучение сотрудников, включая отслеживание прогресса, выдачу сертификатов и доступ к обучающим материалам. Роль использования LMS-системы при адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau» рассмотрена на рисунке 2.

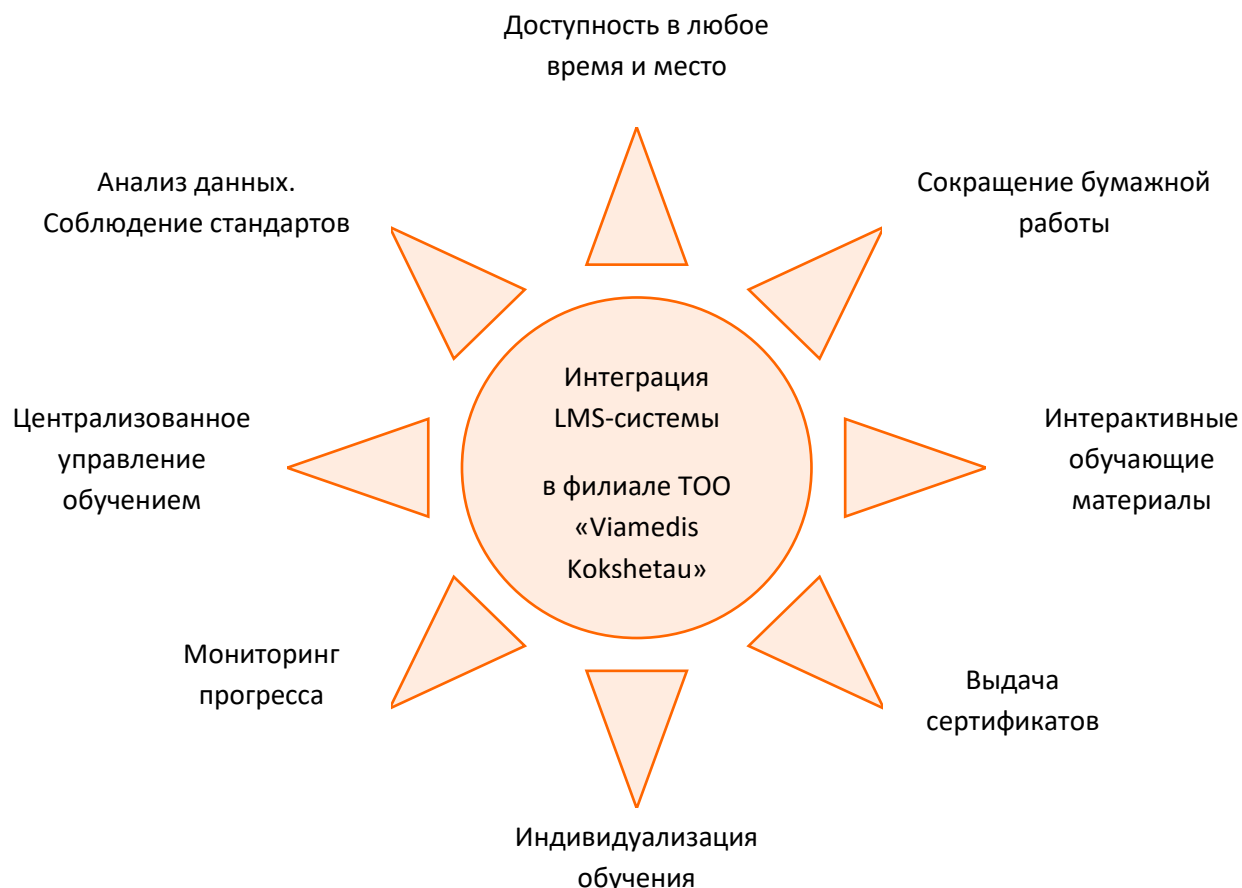


Рисунок 2 – Интеграция LMS-системы для оптимизации адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau»

Из рисунка 2 видно, что интегрируя LMS-системы для оптимизации адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau» даст положительные тенденции, а именно:

- позволяют создавать централизованные платформы для обучения, где можно хранить и управлять обучающими материалами. Это делает процесс адаптации более структурированным и управляемым;
- LMS-системы позволяют создавать персонализированные обучающие планы для каждого сотрудника, учитывая его потребности и уровень подготовки. Это особенно важно при адаптации медицинских работников с разным опытом;
- сотрудники могут получать доступ к обучению через LMS-системы в любое удобное время и из любой точки, где есть интернет. Это особенно полезно для медицинских работников, у которых график может быть нестандартным;
- LMS-системы позволяют отслеживать прогресс каждого сотрудника. Руководители и наставники могут видеть, какие модули были пройдены, результаты тестов и заданий, что позволяет своевременно реагировать на затруднения и вопросы;
- LMS-системы автоматически генерируют сертификаты для сотрудников после успешного завершения обучающих программ. Это может быть важным документом при оценке квалификации;
- LMS-системы можно внедрять интерактивные обучающие материалы, включая видеоуроки, симуляции, вебинары и даже виртуальные тренировки. Это делает обучение более привлекательным и эффективным;



– LMS-системы собирают данные о процессе обучения, что позволяет анализировать эффективность программы адаптации. На основе этих данных можно внести корректировки и улучшить программу;

– LMS-системы могут помочь в соблюдении требований и стандартов в области обучения медицинского персонала, что особенно важно для организаций здравоохранения;

– внедрение LMS-системы позволяет сократить бумажную работу, так как все материалы и результаты обучения хранятся в электронном виде.

Подводя итог можно сказать, что применения LMS-системы улучшат процесс адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau», делая его более эффективным, доступным и контролируемым. После успешного внедрения LMS-системы и e-Learning в программу адаптации медицинских работников в филиале ТОО «Viamedis Kokshetau», были достигнуты следующие результаты:

1 Улучшение качества и эффективности адаптации персонала. Сотрудники могли получать обучение в удобном темпе, в любом месте и в любое время, что способствовало более полному и глубокому усвоению материала.

2 Сокращение времени, затрачиваемого на адаптацию. Благодаря доступности обучающих материалов и возможности самостоятельного планирования графика обучения, сотрудники могли быстрее пройти необходимый курс обучения и перейти к работе.

3 Улучшение контроля и оценки прогресса сотрудников. Система LMS позволяла отслеживать успеваемость сотрудников, проводить тестирование и оценивать их знания. Это обеспечивало более объективную оценку уровня подготовки новых сотрудников.

4 Экономия ресурсов. Замена личных встреч на дистанционный формат обучения снизила затраты на организацию обучения и перевозку сотрудников.

5 Повышение мотивации сотрудников. Использование геймификации и интерактивных методов обучения способствовало более заинтересованному и активному участию сотрудников в процессе адаптации.

6 Улучшение доступности знаний. Сотрудники имели возможность в любой момент вернуться к обучающему материалу на учебном портале, что способствовало поддержанию актуальности знаний.

Использование IT-решений для оптимизации финансовых ресурсов на предприятии не только повышает эффективность управления, но и делает бизнес более адаптивным и конкурентоспособным в условиях современной динамичной экономической среды. Внедрение LMS-системы и e-Learning в программу адаптации медицинских работников принесет значительные преимущества в улучшении финансовых показателей, а также обеспечит более эффективный, гибкий и современный процесс подготовки сотрудников к работе в ТОО «Viamedis Kokshetau».

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности / Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К. Дюсембаева З.К.- Алматы: Каржы-Каражат, 2019 – 511 с.
2. Гасанова А.А. Управление персоналом в системе управления организацией / А.А. Гасанова. – Москва: Инновационная наука, 2019. – 53 с.
3. Жуков А.Л. Аудит человеческих ресурсов организации / А.Л. Жуков. – Москва: Директ-Медиа, 2019. – 363 с.
4. Уитмор, Д. Коучинг : основные принципы и практики коучинга и лидерства / Д. Уитмор ; перевод с английского [С. Марченко]. – Москва : Альпина Паблишер, 2018. – 314 с.
5. Управление человеческими ресурсами : учебное пособие / Д. Н. Корнеев, А. И. Тюнин, П. Г. Рябчук. – Челябинск : Библиотека А. Миллера, 2021. – 143 с.





## ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

**Маханов Арыстан Маратович**

магистрант 1 курса

Гуманитарно-технической академии

Кокшетау, Казахстан

***Аннотация:** в данной статье рассмотрим ключевые аспекты финансового менеджмента на предприятии в условиях глобализации. Будет рассмотрено влияние валютных рисков и методы их управления, а также необходимость адаптации к разнообразным налоговым и правовым системам в мировом масштабе. Мы обсудим стратегии управления портфелем инвестиций, эффективное использование современных технологий в финансовом процессе и значимость этических аспектов при ведении бизнеса в различных культурных средах. Погружение в эти вопросы поможет предприятиям лучше понимать и успешно реагировать на вызовы, предъявляемые глобализацией, и эффективно использовать возможности, которые открываются на мировом рынке.*

***Ключевые слова:** финансовый менеджмент, глобализация, финансы, финансовое планирование, управление, стратегия, эффективность.*

Финансовый менеджмент на предприятии в условиях глобализации занимает важное место в стратегическом управлении. В современном мире, насыщенном глобальными взаимосвязями и динамичными переменами, эффективное управление финансами становится ключевым фактором успеха предприятия.

Глобализация предоставляет предприятиям новые возможности для расширения рынков и привлечения инвестиций, но также вносит свои собственные вызовы. Финансовый менеджмент в этом контексте должен быть адаптирован к глобальным трендам, учитывая особенности мировой экономики и рынка.

Одним из важных аспектов финансового менеджмента в условиях глобализации является управление валютными рисками. Предприятия, работающие на мировом уровне, подвергаются воздействию колебаний курсов валют, что требует разработки эффективных стратегий минимизации потенциальных убытков.

Стратегии финансового менеджмента также должны учитывать различные налоговые и правовые системы в разных странах. Оптимизация структуры капитала, учет особенностей налогообложения и соблюдение местных законов – все это важные аспекты успешного финансового управления в глобальной среде.

В условиях глобализации финансовый менеджмент также сталкивается с увеличенной конкуренцией. Эффективное использование финансовых ресурсов, инновационные подходы к управлению капиталом и привлечение международных инвестиций становятся неотъемлемыми элементами стратегии предприятия.

Кроме того, финансовый менеджмент в условиях глобализации требует повышенного внимания к этическим вопросам. Соблюдение стандартов корпоративной ответственности и прозрачность в финансовой деятельности становятся ключевыми элементами, формирующими доверие как со стороны инвесторов, так и потребителей.

Одним из ключевых аспектов финансового менеджмента при глобализации является управление портфелем инвестиций. Предприятия должны выбирать оптимальные инвестиционные стратегии, учитывая не только потенциальную доходность, но и риски, связанные с геополитической ситуацией, экономической нестабильностью и другими глобальными факторами.



Гибкость в управлении ликвидностью также становится неотъемлемой частью финансового менеджмента в условиях глобализации. Способность быстро реагировать на изменения в мировой экономике, адаптировать стратегии к новым условиям и обеспечивать стабильность финансовых потоков становится ключевым аспектом обеспечения устойчивости предприятия. Важным элементом финансового менеджмента в глобальных условиях является также эффективное использование технологий. Внедрение современных финансовых инструментов, аналитических систем и программ для управления рисками помогает повысить эффективность финансового менеджмента и принимать обоснованные стратегические решения.

Наконец, сотрудничество с международными финансовыми институтами и партнерство с другими глобальными предприятиями становятся важными элементами успешного финансового менеджмента. Обмен опытом, информацией и лучшими практиками помогает предприятию не только адаптироваться к глобальным вызовам, но и активно использовать возможности, предоставляемые мировыми рынками.

Финансовый менеджмент на предприятии в условиях глобализации требует не только глубокого понимания мировых финансовых процессов, но и умения гибко реагировать на переменные условия мировой экономики. Способность адаптироваться, эффективно управлять рисками и использовать современные технологии – вот ключевые элементы успешного финансового менеджмента в мире глобализации.

Глобализация предполагает ряд условий, требующих глубокого понимания и адаптации в области финансового менеджмента:

– валютные риски: предприятия, участвующие в глобальных операциях, сталкиваются с колебаниями курсов валют. Понимание и управление этими рисками требует глубоких знаний в области финансового рынка.

– налоговые системы: различные страны имеют разные налоговые системы. Глобальные предприятия должны учитывать разнообразие налоговых правил и оптимизировать свою финансовую стратегию с учетом этого.

– правовые особенности: разнообразие юридических норм и правовых систем в разных странах требует глубокого понимания правовых особенностей для соблюдения местных законов.

– инвестиционные стратегии: управление портфелем инвестиций на глобальном уровне требует анализа мировых финансовых рынков и разработки эффективных стратегий инвестирования.

– ликвидность: глобальные компании должны обеспечивать достаточную ликвидность для оперативного реагирования на изменения в мировой экономике.

– технологические трансформации: Использование современных технологий в финансовом менеджменте, таких как цифровые инструменты и аналитика данных, становится необходимостью для эффективной адаптации к глобальным требованиям.

– этические вопросы: в условиях глобализации, когда компании работают в разных культурных средах, важно понимание и соблюдение международных стандартов корпоративной ответственности и этических принципов.

Глубокое понимание и успешная адаптация к вышеуказанным условиям глобализации становятся критическими элементами эффективного финансового менеджмента на предприятии в мировой экономической среде.

В заключение, финансовый менеджмент на предприятии в условиях глобализации требует не только глубокого понимания финансовых процессов, но и гибкости в адаптации к переменам в мировой экономике. Эффективные стратегии управления рисками, оптимизация структуры капитала и соблюдение этических норм – все это необходимо для успешного функционирования предприятия в условиях глобальной конкуренции.



**СПИСОК ИПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности / Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К. Дюсембаева З.К.- Алматы: Каржы-Каражат, 2019 – 511 с.
2. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
3. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учебное пособие / В. Е. Афонина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. — Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2020. — 333 с.
4. Финансовые аспекты Третьей модернизации экономики Казахстана: Монография./ Под ред. д.э.н., проф. Н.К. Кучуковой. /Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева. – Нур-Султан, ИП Булатов А.Ж., 2020. – 605 с.
5. Хабибулина Т.В. Финансы и кредит : учебное пособие для студентов экономических специальностей по дисциплине «Финансы и кредит « / Т. В. Хабибулина, В. М. Суворина, Г.К. Рауандина ; Министерство образования и науки Республики Казахстан, Карагандинский технический университет, Кафедра Экономика и менеджмент предприятия. – Караганда: КарГУ, 2021. - 116 с.
6. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.

**ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В  
КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ**

**Мусина Нурсулу Капаровна**

магистрант 1 курса

Гуманитарно-технической академии

Кокшетау, Казахстан

***Аннотация:** в данной статье рассмотрим процесс оптимизации стратегии финансового планирования, фокусируясь на том, как эта динамичная область может стать ключом к устойчивому развитию предприятия. В современном мире бизнеса, где переменчивость становится новой нормой, адаптация и тщательное планирование в финансовой сфере играют решающую роль. Давайте вместе рассмотрим, как оптимизация финансовых стратегий может стать неотъемлемым фактором успешного пути предприятия к устойчивому и процветающему будущему.*

***Ключевые слова:** оптимизация, финансовое планирование, устойчивое развитие, управление, стратегия, бизнес-процессы, эффективность.*

В современном бизнес-мире, где переменчивость становится нормой, неотъемлемой частью успеха предприятия является умение адаптироваться и строить устойчивые финансовые стратегии. В данной статье рассмотрим важность оптимизации стратегии финансового планирования и ее влияние на устойчивое развитие предприятия.

Оптимизация стратегии финансового планирования начинается с создания сбалансированных и гибких планов, которые учитывают как краткосрочные, так и



долгосрочные перспективы. Это позволяет предприятию адекватно реагировать на изменения в экономической среде и рыночной конъюнктуре [1].

Оптимизация стратегии финансового планирования – ключевой момент в обеспечении устойчивого развития предприятия. Начнем с первого этапа этого процесса – создания сбалансированных и гибких финансовых планов. Эти планы представляют собой не просто числа на бумаге, а точный механизм, который учитывает как краткосрочные, так и долгосрочные перспективы. Главная цель – не только предвидеть текущие потребности и требования рынка, но и строить стратегии, способные выдерживать испытания времени.

Создание гибких планов обеспечивает предприятие инструментами для адекватной реакции на изменения в экономической среде. Рыночная конъюнктура подвластна множеству факторов, и стратегия финансового планирования должна быть подготовлена к быстрым корректировкам. Гибкие планы позволяют эффективно реагировать на внешние вызовы и угрозы, а также быстро адаптироваться к новым возможностям, предоставляя предприятию конкурентное преимущество в динамичной бизнес-среде [2].

Однако, сбалансированное финансовое планирование не только означает учет экономических колебаний. Важно также сохранить баланс между краткосрочными и долгосрочными целями предприятия. В рамках такого планирования компания может определить приоритеты, обеспечивающие не только текущие операционные потребности, но и способствующие долгосрочному росту и устойчивости.

Эффективное сбалансированное финансовое планирование также включает в себя высокий уровень прозрачности. Тщательное отслеживание и документирование финансовых процессов не только обеспечивает точность планов, но и создает доверие как внутри предприятия, так и среди заинтересованных сторон. Прозрачность – важный фактор для успешной коммуникации с инвесторами, банками и партнерами, что, в свою очередь, способствует привлечению необходимых ресурсов для реализации стратегических планов [3].

Таким образом, сбалансированное финансовое планирование – это не просто инструмент, а стратегическая основа для устойчивого развития предприятия. Внимательное внедрение этого процесса создает устойчивую основу, на которой можно построить стратегии роста, адаптируясь к быстро меняющейся бизнес-среде и выходя на новый уровень эффективности и устойчивости. Устойчивое развитие предприятия неразрывно связано с финансовой устойчивостью. Стратегия финансового планирования должна включать в себя меры по минимизации рисков, обеспечению ликвидности и управлению долгосрочными обязательствами, что позволяет компании успешно преодолевать экономические трудности.

Так, устойчивое развитие предприятия является неотъемлемой частью его долгосрочной успешности, и ключевым фактором достижения этой цели является финансовая устойчивость. Итак, второй важный этап оптимизации финансовой стратегии — это интеграция устойчивости в финансовое планирование [4]. Финансовая устойчивость означает готовность компании к преодолению неожиданных вызовов и изменений в окружающей среде. Интеграция устойчивости в стратегию финансового планирования начинается с разработки и внедрения мер, направленных на минимизацию различных видов рисков. Это включает в себя анализ и оценку финансовых рисков, связанных с валютными колебаниями, изменениями процентных ставок и другими факторами, которые могут повлиять на финансовое положение предприятия. Другим ключевым аспектом интеграции устойчивости в финансовое планирование является обеспечение ликвидности. Это важно для того, чтобы компания могла оперативно реагировать на изменения в ее финансовом положении и непредвиденные затраты. Правильное управление ликвидностью дает предприятию возможность поддерживать свою финансовую стабильность даже в условиях неопределенности.

Управление долгосрочными обязательствами также становится важным элементом стратегии финансового планирования в контексте устойчивого развития. Рациональное управление долгосрочными финансовыми обязательствами предполагает балансировку между заемными средствами и собственными капиталами, а также постоянный мониторинг структуры долга, чтобы избежать избыточной финансовой нагрузки [5].



Таким образом, интеграция устойчивости в финансовое планирование предполагает комплексный подход к минимизации рисков, обеспечению ликвидности и управлению долгосрочными обязательствами. Эти меры не только повышают устойчивость предприятия перед экономическими трудностями, но и создают условия для его долгосрочного и успешного развития в переменчивом бизнес-окружении.

Оптимизация стратегии финансового планирования включает в себя активное использование современных технологий. Интегрированные информационные системы и аналитические платформы помогают предприятию эффективно анализировать данные, проводить прогнозирование и принимать обоснованные решения.

Финансовое планирование также включает в себя оптимизацию управления капиталом компании. Это включает в себя эффективное использование капиталовложений, управление оборотным капиталом и минимизацию издержек.

Оптимизация финансовой стратегии предполагает использование стратегического бюджетирования. Это позволяет предприятию установить четкие финансовые цели, выделить приоритеты и следить за их достижением. Успешное финансовое планирование требует участия всех заинтересованных сторон. Синергия между финансовым отделом, топ-менеджментом, и даже клиентами и партнерами, создает базу для устойчивого развития. Современные компании все больше ориентируются на управление на основе данных. Анализ финансовых данных помогает выявить тренды, прогнозировать изменения на рынке и принимать решения, способствующие устойчивому развитию.

Оптимизация финансовой стратегии требует компетентного персонала. Инвестирование в обучение и развитие сотрудников в сфере финансов позволяет создать команду, способную эффективно реализовывать стратегические планы.

Оптимизированная финансовая стратегия должна учитывать изменения в законодательстве и регулировании. Активная адаптация к новым нормам помогает избежать финансовых рисков и обеспечивает юридическую устойчивость.

Финансовое планирование должно быть согласовано с общими целями и ценностями предприятия. Это создает единое направление развития и формирует единое видение для всей компании. Оптимизация стратегии финансового планирования в контексте устойчивого развития становится стратегическим фактором, определяющим долгосрочный успех предприятия. Только тщательно разработанные, гибкие и адаптивные стратегии способны обеспечить финансовую устойчивость и успешное развитие в условиях современной динамичной экономической среды.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Андрюкова И.В. Внутрифирменное планирование и предпринимательство. Министерство образования и науки Республики Казахстан, Карагандинский технический университет, Кафедра «Экономика и менеджмент предприятия». - Караганда : КарТУ, 2021. - 104 с. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности / Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К. Дюсембаева З.К.- Алматы: Каржы-Каражат, 2019 – 511 с.
2. Инженерное предпринимательство, маркетинг и бизнес-планирование : учебно-методическое пособие для студентов технических специальностей вузов и колледжей / С.Э. Кузнецова, А. Р. Минишева, А.Ө Уайділда, Л. К. Магзумова ; Министерство образования и науки Республики Казахстан, Карагандинский технический университет, Кафедра «Экономика и менеджмент предприятия». - Караганда : КарТУ, 2021. - 51 с.
3. Постсоветская и мировая модернизация: итоги тридцати лет : сборник статей / Д. Б. Кувалин, Н. С. Зиядуллаев, К. Э. Яновский [и др.]. - Москва : ИНП РАН, 2021. - 376 с.
4. Шеремет, А. Д. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебник / А.Д. Шеремет. – 2-е изд., доп. – Москва : ИНФРА-М, 2021. – 374 с.
5. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учебное пособие / В. Е. Афолина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. — Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2020. — 333 с.



## ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

**Рамазанов Олжас Нурланович**  
магистрант 1 курса  
Гуманитарно-технической академии  
Кокшетау, Казахстан

***Аннотация:** в данной статье рассмотрим зарубежный опыт оптимизации финансовой структуры капитала предприятия. Изучение мировых практик в этой области может стать ценным источником инсайтов для российских компаний, стремящихся повысить эффективность своего капитала.*

***Ключевые слова:** оптимизация, финансовая структура, капитал, оптимизация, зарубежный опыт, эффективность капиталовложения, финансовое управление.*

Стоимость источника финансирования можно определить как сумму средств, которую необходимо заплатить за использование определенного объема привлекаемых финансовых ресурсов, выраженную в процентах к объему заемных ресурсов.

Таким образом, стоимость капитала определяется процентной ставкой, которая подлежит уплате инвесторам, вкладывающим капитал в данное предприятие. Существует следующая экономическая интерпретация показателя «стоимость капитала»: он характеризует сумму, которую следует регулярно платить за привлечение единицы капитала из конкретного источника.

Вначале рассмотрим стоимость элементов заемного капитала, основными из которых являются банковские кредиты и облигационные займы. Стоимость банковских кредитов следует рассматривать с учетом налога на прибыль, при этом проценты за пользование кредитами включаются в себестоимость продукции. Аналогичным образом определяется стоимость облигационного займа, так как расходы в виде процентов по долговым обязательствам любого вида, в том числе процентов, начисленных по обязательствам, выпущенным налогоплательщикам, относятся к прочим расходам, тем самым уменьшая налогооблагаемую прибыль [1].

Что касается собственного капитала, то в нем выделяются следующие группы: собственный капитал в виде привилегированных акций и собственный капитал в виде обыкновенных акций. Стоимость долевого капитала в виде привилегированных акций, учитывая, что по этому виду акций выплачивается фиксированный процент от номинала, определяется путем отнесения величины ожидаемого дивиденда к рыночной цене акций на момент оценки.

При определении стоимости долевого капитала в виде обыкновенных акций следует учитывать, что размер дивидендов по обыкновенным акциям не определен заранее и зависит от эффективности работы предприятия.

Существуют различные методы определения стоимости данного источника финансирования, из которых наибольшее распространение получили модель CAPM и модель Гордона [2].

Модель CAPM позволяет описать взаимосвязь между риском и ожидаемой стоимостью капитала (или доходностью активов). Стоимость долевого капитала в виде обыкновенных акций с использованием модели Гордона определяется отношением первого ожидаемого дивиденда к рыночной цене акций на момент оценки с учетом заявленного темпа прироста дивиденда.



После рассмотрения основных способов оценки стоимости структурных элементов капитала предприятия, перейдем к рассмотрению вопроса формирования оптимальной структуры капитала. Определение оптимальной структуры капитала является важнейшим вопросом теории капитала в частности, и финансового менеджмента в целом. Существуют несколько критериев, являющиеся основными при определении оптимальной структуры капитала предприятия: политика финансирования активов; стоимость компании; стоимость капитала; риски; рентабельность [3].

Каждый из приведенных выше критериев оптимизации структуры капитала является по-своему существенным при формировании структуры капитала компании. На наш взгляд, рентабельность собственного капитала (ROE) является наиболее значимым показателем деятельности компании, так как способность приносить доход является одной из основных сущностных характеристик капитала. В связи с этим, под оптимальной структурой капитала компании будем понимать такое соотношение собственного и заемного капитала, которое, с учетом особенностей деятельности конкретного предприятия, позволяет ему максимизировать рентабельность собственных средств.

Существуют следующие подходы к определению оптимальной структуры капитала, в основе которых лежит критерий рентабельности собственного капитала: методика расчета эффекта финансового левириджа; методика расчета производственно-финансового левириджа; подход EBIT - EPS; метод «Дюпон». Рассмотрим основные характеристики перечисленных выше подходов [4].

Подход, основанный на оценке эффекта финансового левириджа, базируется на возможности максимизации рентабельности собственного капитала с помощью определения взаимосвязи между чистой прибылью компании и величиной ее валовой прибыли, а также существования эффекта финансового левириджа, наблюдаемого в результате привлечения заемного капитала в оборот компании.

В основе подхода, основанного на оценке производственно-финансового левириджа, лежит возможность оптимизации структуры капитала на основе выявления и оценки взаимосвязи между показателями валовой прибыли, производственных и финансовых расходов, а также чистой прибыли. Подход EBIT - EPS подразумевает оптимизацию структуры капитала путем выявления такого соотношения источников финансирования деятельности компании, которое позволяет максимизировать показатель чистой прибыли на акцию по сравнению с ожидаемым уровнем валовой прибыли. Основой метода «Дюпон» является разложение формулы расчета доходности собственного капитала на факторы, которые влияют на эту доходность, а также анализ соотношений, образующих коэффициент ROE, рассчитывающийся путем умножения прибыльности продаж, оборачиваемости активов и коэффициента финансового левириджа.

Следует отметить, что существует ряд факторов, учёт которых позволяет целенаправленно формировать структуру капитала, основными из которых являются следующие: отраслевые особенности операционной деятельности; стадия жизненного цикла предприятия; конъюнктура товарного и финансового рынков; уровень рентабельности операционной деятельности; уровень налогообложения прибыли; уровень концентрации собственного капитала.

Кроме того, максимизация рыночной стоимости предприятия достигается в значительной степени за счет минимизации стоимости используемых источников формирования капитала.

Также показатель стоимости капитала фирмы используется в процессе осуществления реальных инвестиций в качестве критерия оценки инвестиционных проектов. Он выступает как ставка дисконтирования, по которой сумма чистого денежного потока приводится к настоящей стоимости.



Кроме того, он является базой сравнения с внутренней ставкой доходности инвестиционного проекта. Цена капитала используется при оценке прибыльности и реальной рыночной стоимости отдельных финансовых инструментов в процессе осуществления финансового инвестирования, что позволяет предприятию сформировать наиболее эффективный инвестиционный портфель. Показатель стоимости капитала используется также при принятии решений о выборе политики формирования и финансирования предприятием своих оборотных активов и многих других. Цена капитала предприятия складывается под влиянием многих факторов, главными из которых являются:

- общее состояние финансовой среды, в том числе финансовых рынков;
- конъюнктура товарного рынка;
- средняя ставка ссудного процента, сложившаяся на финансовом рынке;
- доступность различных источников финансирования для конкретных предприятий;
- рентабельность операционной деятельности предприятия;
- уровень операционного рычага;
- уровень концентрации собственного капитала;
- соотношение объемов операционной и инвестиционной деятельности;
- степень риска осуществляемых операций;
- отраслевые особенности деятельности предприятия, в том числе длительность производственного и операционного циклов предприятия и др. [5]

Определение стоимости капитала предприятия проводится в четыре этапа. На первом этапе осуществляется идентификация основных компонентов, являющихся источниками формирования капитала фирмы. На втором — рассчитывается цена каждого источника в отдельности. На третьем этапе определяется средневзвешенная цена капитала на основании использования удельного веса каждого компонента в общей сумме инвестированного капитала.

В заключение (четвертый этап) разрабатываются мероприятия по оптимизации структуры капитала фирмы по различным критериям и формированию целевой структуры капитала. Анализ структуры пассива баланса, характеризующего источники средств, показывает, что основными их видами являются:

- собственные источники (уставный капитал, фонды собственных средств, нераспределенная прибыль);
- заемные средства (ссуды банков (долгосрочные и краткосрочные), облигационные займы);
- временные привлеченные средства (кредиторская задолженность) [6].

При этом краткосрочная кредиторская задолженность за товары, работы и услуги, задолженность по заработной плате и уплате налогов в расчете не участвует, так как, во-первых, предприятие за них не платит проценты, и во-вторых, она является следствием осуществления текущих операций, проводимых в течение года, в то время как расчет цены капитала предприятия проводится в расчете на год и имеет целью принятие долгосрочных финансовых решений. Краткосрочные ссуды банка, как правило, временно привлекаются для финансирования текущих потребностей производства в оборотных средствах, поэтому они также не должны учитываться при расчете цены капитала. Таким образом, для определения цены капитала наиболее важными являются следующие источники его формирования:

- заемные средства, к которым относятся долгосрочные ссуды и облигационные займы;
- собственные средства, которые включают обыкновенные акции, привилегированные акции и нераспределенную прибыль.





Важным моментом при определении цены капитала фирмы является вопрос о том, на какой базе следует производить все расчеты - доналоговой или посленалоговой. Так как целью управления предприятием является максимизация его чистой прибыли, следовательно, при анализе необходимо обязательно учитывать влияние налогов. Другой, не менее важный момент заключается в том, какую цену источника средств следует брать в расчет — историческую (т.е. имевшую место на момент привлечения данного источника) или новую (маржинальную, характеризующую предельные затраты по привлечению новых источников финансирования). Ясно, что только маржинальные затраты могут дать реальную оценку перспективных затрат предприятия, необходимых для составления его инвестиционного бюджета.

Таким образом, в данной главе были рассмотрены основные методические подходы к определению цены капитала, а также оптимизации структуры капитала исходя из критерия рентабельности собственного капитала. Перейдем к практическому применению рассмотренных теоретических положений.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности / Дюсембаев К.Ш., Егембердиева С.К. Дюсембаева З.К.- Алматы: Каржы-Каражат, 2019 – 511 с.
2. Мельник, М. В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия : учебное пособие / М.В. Мельник, Е.Б. Герасимова. – 3-е изд., перераб. и доп. – Москва : ФОРУМ : ИНФРА-М, 2020. – 208 с.
3. Комплексный анализ финансово-хозяйственной деятельности фирмы : учебное пособие / В. Е. Афонина, М. Ю. Архипова, О. И. Башлакова [и др.] ; под. ред. В. И. Флегонтова. — Москва : Издательство «Аспект Пресс», 2020. — 333 с.
4. Финансовые аспекты Третьей модернизации экономики Казахстана: Монография./ Под ред. д.э.н., проф. Н.К. Кучуковой. /Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилева. – Нур-Султан, ИП Булатов А.Ж., 2020. – 605 с.
5. Хабибулина Т.В. Финансы и кредит : учебное пособие для студентов экономических специальностей по дисциплине «Финансы и кредит» / Т. В. Хабибулина, В. М. Суворина, Г.К. Рауандина ; Министерство образования и науки Республики Казахстан, Карагандинский технический университет, Кафедра Экономика и менеджмент предприятия. – Караганда: КарГУ, 2021. - 116 с.
6. Абдукаримов, И. Т. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур : учеб. пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. – Москва : ИНФРА-М, 2022. – 214 с.



УДК 87.17.25

**КОМПАНИЯДАҒЫ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ БАСҚАРУДАҒЫ ЭМОЦИОНАЛДЫ  
ИНТЕЛЛЕКТІНІҢ РӨЛІ****Шамшиденова Диана Сайфитденовна**

«Экономика және менеджмент» мектебі, Нархоз Университеті

Ғылыми жетекші: қауым. профессоры, PhD докторы

Зурбаева Алия Битулгановна

Алматы, Қазақстан

**Аннотация:** Мақала тақырыбының өзектілігі компаниялардағы қызметкерлерді басқарудағы эмоциялық интеллектінің басқару процесстерінде эмоционалды интеллектіге жүгіну басқару істерінің тиімділігін арттыратындығында. Мақала барысында компания қызметкерлерін басқаруда эмоционалды интеллектінің рөлін анықтау мен басқару процесстерінде кеңінен тәжірбиеге енгізу жолдарын анықтау.

**Тірек сөздер:** Эмоционалды интеллект, компания, қызметкерлерді басқару, эмоционалды интеллект компоненттері.

«Эмоционалды интеллект» (EQ) ұғымы 1990 жылдар шамасында психология және менеджмент ғылымдарында алғаш рет қолданысқа ие бола бастады және бүгінгі күнге дейін эмоционалды интеллектінің концепциялары мен моделдері пайда болды, ал қазіргі нарықтағы қатаң бәсекелетік жағдайы мен ақпараттық технологиялар заманында компаниядағы қызметкерлерді басқару саласында эмоционалды интеллектінің алатын орыны ерекше, әсіресе басқару саласында қызмет атқаратын басшылар мен менеджерлер қызметтері барысында эмоционалды интеллектінің көмегіне жүгіну арқылы мысалы, персоналдардың міндеттерін ұйымдастыру мен басқару, іскерлік кеңестер беруде, персоналдарды таңдау істері мен қызметкерлердің эмоционалды интеллектісін қалыптастыру мен дамытуда тиімді болар еді. Эмоционалды интеллекті ұғымы адамның өзінің эмоциясы мен басқа адамдардың эмоциясын тани және бақылай алуы, оларды ажырата білуі және өзінің ойлануы мен іс-әрекетіне қолдануын білдіреді [1]. EQ-дің екі негізгі құрамдас бөлігі ол - адамның өз сезімін тануы және өзге адамдардың сезімі мен эмоциясын тани алуы.

Қазіргі таңда эмоционалды интеллектінің бес даму тенденциясын атап көрсетуге болады:

1) Өзін-өзі тану, яғни адамның өз эмоцияларын білуі, түсінуі, сенімділік, өзін-өзі құрметтеу, өзін-өзі актуализациялау, тәуелсіздік.

2) Тұлғааралық қарым-қатынас дағдылары, яғни эмпатия, тұлғааралық қатынас, әлеуметтік жауапкершілік.

3) Бейімделу мүмкіндігіне тоқталатын болсақ, мәселелерді шешу, шындықпен байланыс, икемділікті сипаттайды.

4) Стресстік жағдайларды басқару, бұл даму тенденциясына күйзеліске қарсы тұру, импульсивтілікті бақылау жатады.

5) Басым көңіл-күй, яғни бақыт, оптимизм сияқты сезімдермен байланысты [2].

Эмоционалды интеллектіні бизнес саласы мен компанияларды басқару, персоналдар қызметтерін жоспарлау мен ұйымдастыру және т.б. қолдану өзектілігі артуды. Соңғы жылдары «Intel», «Apple», «Microsoft», «Marriott International», «Tesla», «Humana», «IBM» және т.б. ірі компанияларда қызметкерлердің эмоционалды интеллектісінің дәрежесін анықтау мақсатында арнайы тесттердің, сауалнамалардың көмегіне жүгінуде, нәтижелеріне сай компания қызметкерлері іс-әрекеттерінде эмоционалды интеллектіні кеңінен пайдалануды тәжірбиеге енгізіп, дамытуда. Аталған ірі компаниялардағы персоналдарды



басқару іс-әрекеттерінде эмоционалды интеллектінің негізгі құрылымдық компоненттерінің қолдануын анықтау мақсатында зерттеулер жүргізілген екен.

Құрылымдық компоненттеріне тоқталатын болсақ:

- 1) эмоция идентификациясы,
- 2) қызметкерлер функционалды міндеттерін атқаруда эмоциялық интеллектіні қолдануы,
- 3) эмоцияны талдау,
- 4) қызметкерлердің эмоцияны саналы түрде басқаруы [2].

Жоғарыда атап өтілген компанияларда жүргізілген зерттеулердің бірінші кезеңі бойынша жастары 22 мен 51 жас аралығындағы 161 қызметкер таңдалған екен, респонденттердің ішінде 98,1%-ы - әйелдер, 1,9%-ы - ер азаматтар болған. Сонымен қатар, 85,7%-ы персоналдарды басқару бөлімдерінде, 14,3%-ы басқару бөлімдерінде қызмет атқарған, компаниялардағы еңбек тәжірбиесі бір және үш жыл аралығын құрағандар - 34,1%, үш-бес жыл құрағандар - 31,1% және бес жылдан жоғары еңбек еткен персоналдар - 34,8%-ы құраған екен [3].

Зерттеулердің келесі кезеңінде басқару саласындағы қызметкерлердің іскерлік әрекеттерінде эмоционалды интеллектіні пайдалану дәрежесі мен ролін анықтау мақсатында дистанционды формада сауалнама жүргізілген. Сауалнама негізінде қызметкерлерге қатысты анықталған сұрақтар:

- қызметкерлердің функционалды міндеттерін бөлу мен орындауда эмоционалды интеллектінің ролін айқындау;
- персоналдарды басқару істерімен айналысатын қызметкерлердің жұмыс барысында EQ-ді пайдалану дәрежесін анықтау;
- эмоционалды интеллектінің құрылымдық компонентерін компаниядағы персоналдарды басқару тиімділігіне әсерін бағалау;
- басқару процестерінде EQ-ді қолдануды дамыту тәсілдерін анықтау.

Компаниядағы персоналдарды басқару істерімен айналысатын мамандардың қызметтері үшін қажетті интеллект түрін анықтау бойынша төмендегі мағлұматтар белгілі болды (Кесте 1).

Кесте 1. Персоналды басқару мамандары қызметтерінің тиімділігіне әсер ететін интеллект түрлерін бағалау

Интеллектуалды қабілеттіліктердің түрлері	M	Min	Max	SD
1. Эмоционалды интеллект	6.41	5	7	.71
2. Практикалық интеллект	5.96	4	7	.98
3. Шығармашылық интеллект	5.71	3	7	.89
4. Когнитивті интеллект	5.61	2	7	1.02

Кестедегі мәліметтерге сәйкес персоналды басқару мамандары қызметтерінің тиімділігіне әсер ететін негізгі интеллект түрі - эмоционалды интеллект екендігі белгілі болды, дегенменде басқа интеллект түрлері де өзіндік дәрежеде әсер ететіндігін байқауға болады, екінші орында практикалық, үшінші орында шығармашылық, төртінші орында когнитивті интеллект.

Келесі кестеде компанияда персоналдарды басқару қызметкерлері іс-әрекеттерінде эмоционалды интеллектінің құрылымдық компоненттерінің түрлерін қолдану дәрежесін анықтайтын көрсеткіште келтірілген (Кесте 2).



Кесте 2. Персоналдарды басқару қызметкерлері іс-әрекеттерінде EQ-дің құрылымдық компоненттері түрлерінің қолдану дәрежесін бағалау

Эмоционалды интеллектінің құрылымдық компоненттері	Таңдау жиілігі, %			
	1 орын	2 орын	3 орын	4 орын
1. Эмоцияны түсіну	36.7	24.5	34.7	4.1
2. Эмоцияны қабылдау	32.7	18.4	12.2	36.7
3. Эмоцияны басқару	24.5	30.6	28.6	16.3
4. Шешім қабылдау үшін эмоцияны қолдану	12.2	24.5	20.4	42.9

Кестеде келтірілген мағлұматтарға сәйкес эмоционалды интеллектінің құрылымдық компоненттерінің ішінде бірінші орында эмоцияны түсіну, екінші орында қабылдау, үшінші орында басқару және соңғы орында эмоцияны қолдана білу маңызды екендігі айқындалды.

Зерттеулер нәтижесінде қызметкерлерді басқару саласында жұмыс атқаратын мамандарда эмоционалды интеллектінің құрылымдық компоненттері туралы біріңғай түсінік жоқ екендігі белгілі болды.

Зерттеудің соңғы бөлімінде респонденттерге нақты қандай кәсіби міндеттерді атқару барысында EQ-дің қажеттілігі жоғары екендігін анықтау болды, аталған сұрақ бойынша зерттеу нәтижелер төмендегі кестеде келтірілген (Кесте 3).

Кесте 3. Эмоционалды интеллектінің көмегі қажет кәсіби міндеттердің тізімі

Персоналдарды басқару маманының кәсіби міндеттері	Қайталану жиілігі, %			
	1 орын	2 орын	3 орын	Барлығы
1. Кандидаттармен сұхбат құру	40.8	20.4	8.2	71.4
2. Ұжымдағы дау-дамайды шешу	14.3	8.2	32.7	55.1
3. Компания басшылығы мен қызметкерлер арасында кәсіби қарым-қатынас құру	24.5	12.2	14.3	53.1
4. Персоналдарды ынталандыру	6.1	4.1	28.6	38.8
5. Қызметкерледі оқыту және біліктілігін арттыру	4.1	16.3	20.4	38.78
6. Персоналдардың қызмет сапасын бағалау	10.2	8.2	10.2	30.6
7. Компанияның сыртқы ортасымен байланыс орнату	10.2	4.1	6.1	20.41
8. Қызметкерлерге қолайлы жағдай қалыптастыру	4.1	6.1	6.1	18.4

Жоғарыда келтірілген кестедегі ақпараттардан бөлек респонденттер «аудитория алдында баяндама жасау» (6,1%) және «инновацияларды пайдалану және қолдауды» (4,1%) атап өткен екен.

Зерттеу нәтижелері компаниядағы персоналдарды басқару мамандарының қарапайым қызметтерін орындау барысында EQ-ді пайдалану қажетті және тиімді екенін көрсетіп отыр. Басқару және орта буын менеджерлерінің кәсіби қызметтері компания персоналдарымен коммуникативтік коммуникацияға түсуімен, түрлі бөлімдердегі қызметкерлердің міндеттерін бөлу, жоспарлау, ұйымдастыру, басқарумен, басқару шешімдерін қабылдау және компаниядағы менеджмент жүйесін жетілдірумен байланысты болғандықтан эмоционалды интеллектінің кеңінен қолдану тиімді екендігін көрсетіп отыр.



Қорытындылай келе, компаниялардағы қызметкерлерді басқаруда эмоционалды интеллектінің ролі жоғары екендігін байқауға болады және жүргізілген зерттеулер нәтижесіне сүйене отырып, компаниялардың басқару буындарындағы қызметкерлерде эмоционалды интеллектінің орташа деңгейі 54,3% белгіленді, қызметкерлердің 23,6%-да «EQ-ді дамыту», ал «17,4%-да кәсіби тұрғыда дамыған» деген қорытынды жасалынған [3].

Сонымен қатар, зерттеуге қатысқан компания қызметкерлерінде EQ-дің ең төмен дәрежесі мен орта дәрежесіне ие болуы кәсіби тәжірбиесі мен біліктілігінің болмауымен байланыстырылуда және компаниялардағы бизнес процесстердің толыққанды автоматтандырылуы басқару буынындағы қызметкерлердің компанияның басқа бөлімшелеріндегі персоналдармен коммуникативтік байланысын төмендеуен де болуы мүмкін.

Нәтижесінде компания қызметкерлерін басқаруда эмоционалды интеллектіні пайдалану дәріжесінің төмендеуіне алып келген болуы мүмкін деген де болжам бар. Компаниядағы персоналдарды басқару процесстерінде эмоционалды интеллектіні пайдаланудың жоғары қажеттілігі мен рөлінің жоғары екендігін және функционалдық міндеттерін орындауларында тиімділігін арттыратындығын барлық қызметкерлер атап отыр.

Аталған тақырып бойынша зерттеу жұмыстары әлі де жүргізілуі қажет, әсіресе отандық нарықтағы қазақстандық компаниялардың қызметтерінде IQ-ді қолдану туралы зерттеу-талдаулар мүлдем жоқ десек те болады.

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Балганова Е.В., Береговая О.А., Бушуева И.П. Развитие эмоционального интеллекта в процессе подготовки будущих HR-менеджеров // *Лидерство и менеджмент*. 2022. Том 9, Номер 4

2. Маханбетияр А. ҚАЗІРГІ ТАҢДА ҚОҒАМДА ЭМОЦИОНАЛДЫ ИНТЕЛЛЕКТІНІ ДАМУДЫҢ МАҢЫЗЫ // «ФАРАБИ ӘЛЕМІ» атты студенттер мен жас ғалымдардың халықаралық ғылыми конференция материалдары. Алматы, Қазақстан, 6-8 сәуір

2021. <https://www.kaznu.kz/content/files/pages/folder23762/%D0%9C%D0%B0%D1%85%D0%B0%D0%BD%D0%B1%D0%B5%D1%82%D0%B8%D1%8F%D1%80%20%D0%90%D2%9B%D0%BD%D2%B1%D1%80%20%D0%BC%D0%B0%D2%9B%D0%B0%D0%BB%D0%B0.pdf>

3. Исаева О.М., Мкртычян Г.А. Роль эмоционального интеллекта в деятельности менеджера по управлению персоналом // *Организационная психология*. 2019. Т. 9. № 2. С. 52-69.



ӘОҚ 336.7

## ПРОБЛЕМАЛЫҚ НЕСИЕЛЕРДІҢ ТУЫНДАУЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖОЮ ЖОЛДАРЫ

**Блеутаева Кульжамал Бегимбаевна**

Экономика ғылымдарының докторы, профессор  
«Илияс Жансүгіров атындағы Жетісу университеті»  
коммерциялық емес акционерлік қоғамы

**Султанов Алтай Айдарович**

Экономика ғылымдарының магистрі  
«Илияс Жансүгіров атындағы Жетісу университеті»  
коммерциялық емес акционерлік қоғамы

«Zhansugurov College»

Талдықорған, Қазақстан

***Аннотация** –Проблемалық несиелердің туындауы және оны жою жолдары қарастырылады.*

***Түйінді сөздер** –Несиелік операциялар, несиелік тәуекел, қаржылық тұрақтылық, банк ресурстары, банк клиенті, бәсекелестік орта, несие сыныптары*

Әрбір несиелік операциялар бойынша несиелік қоржынды жіктеу несиелік тәуекелдерге провизия есептеу мақсатында жүзеге асады. Банктердің несиелік операциялары бойынша мүмкін болар зияндардың орнын жабу үшін провизия (резерв) құру қажеттігі банк қызметіндегі несиелік тәуекелдің болуымен негізделеді.

Несиелік тәуекелдерге байланысты провизия құру банк активтерінің сапасының нашарлауын немесе несиелік операциялардың тәуекелдігінің жоғарылығын ескере отырып жүзеге асырылады. Банк үшін провизияның құрылуы, оның қаржылық қызметінің тұрақтылығын қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Несиелік тәуекел деңгейіне қарай, яғни қарыз алушының келісімшартта бекітілген мерзімде несие берушіге төлемеген негізгі қарызы мен пайызының сомасына қарай несиелер жіктеледі.

Қарыз алушылардың төлем қабілетсіздігінен туындайтын қарыздың қайтарылмауынан шегетін зияндарды болдырмау мақсатында банктерде несиелік тәуекелді бағалау тәжірибесі жүзеге асады.

Барлық несиелер және несиеге теңестірілетін клиенттердің қарыздары бойынша несиелік тәуекел бағаланады және оны тиісті шоттар бойынша жіктеледі.

Несиелерді жіктеу барысында барлық несиелік операциялар бойынша қарыз алушының жалпы қарызы ретінде қарыз алушыға келетін жиынтық тәуекел анықталады. Жалпы активтерді, соның ішінде несиелерді жіктеу және несиелік тәуекелді бағалау мынадай критерийлерді ескере отырып жүзеге асады:

- қарыз алушының қаржылық жағдайы;
- банк алдындағы жіктелінген активтер және шартты міндеттемелер бойынша мерзімі өткен қарыздарының болуы;
- қамтамасыз ету сапасы;
- несиенің мерзімін ұзартылуы;
- өзге де мерзімі өткен міндеттемелердің болуы;
- несиелердің көзделген мақсатқа жұмсалынбаған бөлігі, пайызбен;
- өзге несие берушілер алдында шегерілген қарыздарының болуы;
- қарыз алушыда Ұлттық банктің бекіткен тізіміне енген рейтингтік агенттіктердің рейтингінің болуы.



Несиелерді жіктеу үшін ең бастысы қарыз алушының қаржылық жағдайына баға берілуге тиіс. Қарыз алушының қаржылық жағдайын бағалауда отандық банктер тәжірибесінде несиелік скоринг жүйесі қолданылады.

Несиелік скорингті жүргізу барысында қарыз алушының қаржылық қызметін сипаттайтын бес параметр пайдаланады. Аталған параметрлер екі топқа бөлінген:

1-топ: Қаржылық көрсеткіштердің өзгерісінің динамикасы:

- өндіріске жұмсалатын шығындардың сатудан түсетін түсімдерге қатынасына катысты өзгерісі;

- негізгі құралдардың құндарының өзгерісі;

- меншікті капиталдың өзгерісі;

- міндеттемелердің жалпы өзгерісі.

2-топ: Қаржылық көрсеткіштер негізінде қарыз алушының несиелік қабілетін бағалау.

Мұнда қарыз алушының несиелік қабілетін сипаттайтын мынадай қаржы көрсеткіштері есептеледі:

- ағымдағы және жылдам өтімділік коэффициенттері;

- автономия коэффициенті;

- сауданың рентабельділігі;

- меншікті капиталдың рентабельділігі;

- тауарлы-материалды запастардың айналымдылығы;

- дебиторлық қарыздар айналымдылығы;

- кредиторлық қарыздар айналымдылығы.

Әрбір бағалау параметрлеріне сараптамалық немесе есептеу жолымен бекітілетін балл беріледі және маңыздылық салмағы белгіленеді.

Скоринг – берілген балдар мен тиісті салмағының сомасы ретінде есептеледі және оның мәні нөл мен бірдің арасында болады. Есептеу нәтижесінде анықталған мәнді қарыз алушының қаржылық жағдайының деңгейін анықтау үшін және сол санат бойынша тиісті балл беру үшін пайдаланады [1, 57 – 58 бб.].

Активтер мен шарты міндеттемелерді жіктеу және оларды күмәндінің санаттарына және үмітсіздерге жатқыза отырып, оларға қарсы провизия (резервтер) құру Ережесіне сәйкес, әрбір класс қарыз алушылардың белгілі бір қаржылық жағдайына сәйкес келеді.

Скоринг көмегімен есептелінген, қарыз алушының қаржылық жағдайының класына сәйкес аталған критерийлер бойынша балл беріледі [2, 91 – 94 бб.].

Несиелік мониторинг несиені берген күннен бастап, оны толық қайтарғанға дейін бақылауды және қарыз алушының несиелік қабілетінің өзгерісін үнемі талдап отыруды, несие сапасының төмендеуі немесе несиелік келісім-шарттың бұзылуы анықталған жағдайларда тиісті шаралар қолданылуды қамтитын банктің күнделікті жұмысы.

Несиелік мониторингті жүргізуге арналған ақпарат көзіне мыналар жатады:

- банкте жинақталған қарыз алушы туралы ақпараттар;

- қарыз алушыдан алатын ақпараттар;

- өзге көздерден алынатын ақпараттар (жабдықтаушылардың, сатып алушылардан, өзге банктерден, қаржы ұйымдарынан, үшінші тұлғалардан және т.б.).

Ақпараттың толықтығына қарай несиелік мониторинг ағымдық және тереңдетілген болып бөлінеді. Ағымдық мониторинг ай сайын ағымдық мониторинг есебі түрінде рәсімделетін, несиені қайтару кестесінің орындалысы шегінде барлық несиелер бойынша жоспарлы түрде қарыз алушының шаруашылық және қаржылық жағдайы туралы жалпы ақпараттарды алу негізінде жүргізілетін тексеру. Ағымдық несиелік мониторинг әр сайын несие толық қайтарылғанға дейін жасалады. Ағымдық несиелік мониторингтің мақсаты банктің барлық берген несиелер бойынша төлемсіздіктің алдын алу. Мониторинг жүргізуде несиені қайтару кестесі пайдаланылады және оның көшірмесі шот менеджеріне беріледі. Ағымдағы мониторингтің негізгі қадамдарына жатады:



- қарыз алушының шотындағы ақша қаражаттарының қозғалысына бақылау жасау;
- клиентке ескертулер жасау (несиені төлеу мерзімінен екі үш күн бұрын телефон арқылы ескерту, телефон болмаған жағдайда жазбаша түрде);
- клиенттің орналасқан жеріне бару (қарыз алушы кәсіпорынның қаржылық есебінің материалдары негізінде оның қаржылық және шаруашылық жағдайымен танысу және т.б.) [3, 27 – 29 бб.].

Қарыз алушының тексеріп бару барысында несиені қайтармауымен байланысты мүмкін болар мәселелердің барлығын куәландыратын қауіпті белгілер анықталса, онда тереңдетілген мониторинг жүргізіліп, оның нәтижесінде мынадай сұрақтарға жауап ізделінеді:

- қарызды кешіктіру себептері;
- кешіктірілген қарызды қайтару мүмкіндігі;
- алдағы уақыттары қарызды қайтару кестесін орындау мүмкіндігі.

Тереңдетілген мониторинг ай сайын тереңдетілген мониторинг есебі түрінде рәсімделетін, несиені қайтару кестесінің орындалысының бұзылуына қарай, жоспардан тыс (кенеттен) немесе қандай да бір алаңдатарлық белгілердің туындауына байланысты қарыз алушының шаруашылық және қаржылық жағдайы туралы барынша толық ақпараттарды алу мақсатында жүргізілетінін тексеру. Тереңдетілген мониторингтің ұзақтылығы мыналарға тәуелді:

- қарыз алушының несиелік рейтингіне;
- қарыз алушының экономикалық жағдайына.

Несиелік рейтинг несиені қайтару ықтималдығы, міндеттемені орындау тұрғысынан қарыз алушының несиені өтеу қабілеттілігін бағалауды білдіреді. Мұндай рейтингті әдетте банктер немесе мамандырылған консалтинг агенттіктері анықтайды.

Несиелік мониторинг келесі бір түріне несиелік ресурстардың мақсатты пайдалануын тексеру жатады. Қарыз алушының несиелік ресурстарды көздеген мақсатқа пайдаланбағаны анықталған жағдайда несиелік менеджері қарыз алушының міндеттемені орындалмағаны туралы хабарлама даярлап және оны заң қызметкері тексеріп куәландырады. Проблемалық несиелерге мыналар жатады:

- несиелік келісім-шартта көрсетілген уақытта қайтарылмаған, уақыты кешіктірілген және қосымша келісім берілген несиелер;
- сақтандыру, кепіл-хат немесе кепілдемемен қамтамасыз етілген несиелер бойынша сақтандыру компанияларының, кепіл-хатты және кепілдеме берушілердің банк алдындағы міндеттемелері орындалмағандар;
- несиелерге есептелетін пайыздың несиелік келісім-шартта көрсетілген күннен 30 күн өткенге дейін қайтарылмаған несиелер.

Сондай-ақ проблемалық несиелерге қарсы шараларға мыналар жатады:

- қарыз алушының қызметін қайта құру;
- несиені қайтару кестесін өзгерту;
- пайыз (сыйақы) төлеу тәртібін өзгерту [4].

Проблемалық несиелермен әрі қарай жұмыс жасау мынадай факторлар ескерілуі тиіс:

- қарыз алушының Банк алдындағы міндеттемені орындамау себебі;
- проблемалық несиенің пайда болу себептері: дефолтқа итермелеген форс-мажор немесе нарықтағы жағдайдың теріс өзгерісі, бизнес жоспарындағы жіберілген қателіктер, кәсіпорындағы менеджмент сапасының төмендігі және т.с.с.;

- қарыз алушының іскерлік беделі, несиелік тарихының болуы;
- кепіл мүлкі есебінен ссудалық қарызды қайтару мүмкіндігі;
- қаржылық сауықтандыруға байланысты шаралар жасалған жағдайда қарыз алушының ссудалық қарызды толық төлейтіндігін куәландыратын қаржылық сауықтандыру жоспарының банкке ұсынылуы;





- қарыз алушының ағымдағы қаржылық есебі, ақша қаражаттарының қозғалуы туралы толық ақпараттарды банкке беруге дайын болуы;

- қарыз алушының қосымша қамтамасыз ету мүлкін банкке ұсынуы.

Қорыта айтқанда, банк үшін аталған нұсқалардың қайсысы аз шығын жұмсай отырып, ссудалық қарызды қайтаруға мүмкіндік жасайтындығын ескеру қажет.

Проблемалық несиені анықтағаннан кейінгі банктің жұмысы мыналарды қамтиды:

- қарыз алушыны қаржылық жағынан сауықтыру;

- ссудалық қарызды төлеттіру (өндіріп алу).

Қарыз алушының қаржылық жағынан сауықтыру шараларына мыналар жатады:

- несиенің төлем мерзімін ұзарту немесе несиелік келісім-шарттың қызмет ету мерзімін созу;

- қарызды қайта құрылымдау, яғни несиелік келісім-шартқа өзгерістер енгізе отырып, қосымша несиелік ресурсты бөлу жолын қарастыру;

- қайта қаржыландыру, қарыз алушыға немесе үшінші бір тұлғаға (қарызды аудару) жаңадан несие беру есебінен несиені төлеттіру;

- заңға қайшы келмейтін өзге шаралар.

Несиенің мерзімін ұзарту немесе қайта құрылымдау шарты ретінде мыналар ұсынылады:

- қарыз алушыдан қосымша қамтамасыз ету мүлкін талап ету;

- қарыз алушының алашақ қарызын банкке алуға құқық беруі туралы келісім жасау;

- өндірістік және қаржылық қызметінде пайдаланбайтын қарыз алушының активтерінің бір бөлігін сату;

- шығыстарды азайту бағдарламасын жасау;

- кей жағдайларды қаржыны басқарушыны қайта тағайындауды талап ету.

- банктің бақылауымен кепіл беруші кепіл мүлкін сатады;

- банктің сенімді тұлғасына кепіл берушінің кепіл-хат беруі арқылы кепіл мүлкін сату;

- үшінші бір тұлғаға несие бойынша кепіл затын қайта рәсімдеу.

Қорыта айтқанда, отандық тәжірибеде банктердің несиелік портфелінің сапасының төмендеуі: біріншіден, несиелік мониторингтің дұрыс ұйымдастырылмауын, екіншіден, банктердің проблемалық несиелермен жұмысының әлсіздігін көрсетеді. Сондықтан несиелік портфельдің сапасын арттыруда осы аталған мәселелерге дұрыс көңіл бөлу қажет [5].

#### ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Кисилев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика). - М.: Экономика, 2009. – 320 с.

2. Нурмагамбетова А.З. Анализ финансовых показателей определяющих кредитоспособность организаций // Альпари. – 2020. – №1 – 2. – С. 91 – 94.

3. Абуталипов М. Вопросы совершенствования оценки снижения кредитного риска // Деньги и кредит. – 2019. – №1. – С. 27 – 29.

4. 2002 жылы 16 қарашадағы N 465 қаулысымен бекітілген “Активтердің, шартты міндеттемелердің жіктелуі және оларды күмәнді және үмітсіз санаттарға жатқыза отырып, оларға қарсы провизиялар құру” туралы ережесі

5. 1999 жылы 15 қарашада Ұлттық банктің Басқармасының қаулысымен бекітілген “ҚР екінші деңгейдегі банктерде қасалық операцияларды жүргізу” ережесі



ӘОҚ 336.7

## КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕ ЖҮЙЕСІНІҢ БҮГІНГІ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

**Блеутаева Кульжамал Бегимбаевна**

Экономика ғылымдарының докторы, профессор  
«Ілияс Жансүгіров атындағы Жетісу университеті»  
коммерциялық емес акционерлік қоғамы

**Султанов Алтай Айдарович**

Экономика ғылымдарының магистрі  
«Ілияс Жансүгіров атындағы Жетісу университеті»  
коммерциялық емес акционерлік қоғамы

«Zhansugurov College»

Талдықорған, Қазақстан

***Аннотация** – Коммерциялық банктердің несие жүйесінің бүгінгі даму жағдайы, проблемалары және оны шешу жолдары қарастырылады.*

***Түйінді сөздер** –коммерциялық банк ресурстары, банк клиенті, бәсекелестік орта, несие жүйесі, бақылау, қадағалау, несие-қаржылық қызмет, несиелік саясат*

Нарықтық экономика жағдайында несие жүйесінің негізгі буыны - коммерциялық банктер болып табылады. Анығырақ айтсақ, қызметтік мамандануына, шаруашылық жүргізуші субъектіге ұсынылатын несие – қаржылық қызметтің көлемі мен санына сәйкес несие жүйесінің негізін банктік жүйе құрайды, ал несиелік институттардың қызметін реттеуші, қадағалаушы, орган Ұлттық Банк болып табылады. Ұлттық Банктің тікелей реттеу, бақылау және қадағалау қызметі тек банктік мекемелерге ғана қатысты жүзеге асырылады, яғни несиелік және ақшалай операциялармен қатынаста, нарықтың басқа да салаларында, несие – қаржылық қызмет кезіндегі ортақ қатынас кезінде болады.

Қазіргі таңда еліміздің коммерциялық банктердің несиелік операцияларын жүзеге асырудағы негізгі мәселе – сенімділіктің жоқтығы, өндірістік кәсіпорындар саласының, қалалар мен ауылдардың жеткіліксіздігі, сондай – ақ қаржыландыру мен инвестицияның аздығы, тұрғындар мен бизнесмендердің – жинақтарын шоғырландырушы қаржысын экономиканың қандай да болмасын саласына салудан алынатын пайданың аздығы, несие нарығында жеке және заңды тұлғалар тарапынан ұсыныстың және оны жүргізуге талпыныстарының жоқтығы, үй шаруашылығы табыс деңгейінің және т.б. төмендігі.

Бұл жағдай тек қазақстандықтарды ғана емес, ұзақ мерзімге осы мемлекетке келген Қазақстан Республикасының экономикасында жасалған көп миллионды инвестициясы арқылы өзінің экономикалық жетістігін біздің ел экономикасымен байлаған халықаралық бизнесмендерді де толғантуды. Біздің ойымызша осы аймақтағы жағдайды жақсарту үшін шапшаң шаралар қабылдау керек. Қазақстанға нарықтық инфрақұрылымның маңызды құрамдас бөлігі болып табылатын заңдар жүйесін және экономикадағы банктік секторға сенімді нығайту үшін Үкімет және Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкі тарапынан әрдайым қолдау көрсету қажет.

Жалпы несиелік саясатты құру және оны жүргізудегі тиімділіктің жоғары болуы үшін оған әсер етуші жағдайларды анықтаған жөн. Осындай жағымсыз жағдайлардың бірі жалпы экономикадағы ауыр қаржылық жағдай болып отыр. Себебі, нарықтағы қаржы салымының көп үлесін коммерциялық банктер алады.

Сондай – ақ, Қазақстанның несие жүйесін қазіргі таңда дамыту үшін кедергі болып отырған келесі мәселелерді қарастыруға болады:

- меншікті ресурстар базасының әлсіздігі;



- банктегі экономикалық талдау жүйесінің жоқтығы;
- банктегі маркетингтік қызметтің әлсіздігі, тіпті мүлдем жоқтығы;
- коммерциялық банк қызметін реттеуге және мониторингті жүзеге асыруға көмектесетін негізгі көрсеткіштердің белгілі бір түрлерін таңдау сияқты қызметтегі нақты бағыттардың жоқтығы;
- банктерді компьютерлендіру және бағдарламамен қамтамасыз етудің төменгі деңгейі;
- банктер арасындағы тікелей ақпаратпен алмасу жүйесінің жоқтығы.

Банк саласында несиелендіру жүйесін дамыту бағыты банк аясында белгілі бір шараларды қолдануы болып табылады. Осындай шаралардың бірі банкте маркетингтік қызметті қолдану және кеңейту. Банктің маркетинг аясы өзіне келесідей негізгі бағыттағы жұмыстарды кіріктіруі тиіс:

1. Банктік өнім мен қызметтер нарығын зерттеу, сәйкес нарықтарда банктің үлесін анықтау, клиенттер аясына және нарықтағы бәсекелестік жағдайға талдау жүргізу, нарықты сегменттеу. Нарықты және банк клиенттерінің толтырған анкета мәліметтеріне жүргізілген талдау нәтижелерін қолдана отырып, банк оның қызметіне сұранысты нарыққа ұсынылған жалпы қызметтер сегментінің көлемімен салыстырады және ол осы арқылы нарықтың шамасын зерттеуі тиіс. Онымен қоса банк клиенттерінің сұранысын қаншалықты қанағаттандыратынын анықтау қажет, бәсекелестердің мықты және әлсіз жақтары мен мүмкіндіктерін әрқашанда бағалап отыру қажет [1].

2. Жаңа банктік өнім мен қызмет түрлерін шығару, жаңа клиенттерді тарту және клиенттер аясын кеңейту, клиенттік сервис нысаны мен түрлеріне жаңашылдық енгізіп отыруы тиіс.

3. Банктік қызмет пен өнімге пайыз мөлшерлемелері мен тарифтерді белгілеудегі банктің саясатын құруға қатысу.

4. Банктік өнім мен қызмет және жарнамалық қызметте сұранысты қалыптастыру.

Қазіргі таңдағы маңызды шешілмей тұрған мәселелердің бірі болып банкаралық ақпаратпен алмасу байланысының коммерциялық банктерде дамымағандығы болып отыр. Бұл жерде Ұлттық Банкке есеп мәліметтерінің уақытында берілмеуі туралы мәселені айтуға болады. Мысалы, көптеген қазақстандық банктерде басқа банктерде де шоты бар клиенттерді несиелендіру жағдайларының кездесуі. Оған қоса банктер сенімділігі клиенттің төлем қабілеттілігі туралы нақты ақпараттардың мүлдем жоқтығы, ал мұндай мәліметтерді басқа банктерден алу мүлдем мүмкін емес, себебі ол коммерциялық құпия болып табылады. Ал батыс елдерінде клиенттің төлем қабілеттілігі мен сенімділігінің жоқтығы туралы ақпарат барлық банктер үшін қолма – қол анықталады.

Несие жүйесі ол күрделі экономикалық қатынаспен байланысты дамып келеді және ары қарай дамуда.

Қазіргі таңда несие жүйесінің екі ұғымы қалыптасқан:

- жиынтық несие қатынастары, несиенің нысаны мен әдістері ;
- қаржы – несие ұйымдарының жиынтығы, олар бос ақша қаражаттарын жинақтайды.

Бірінші аспектіде несие жүйесі банктік, тұтынушылық, коммерциялық, мемлекеттік, халықаралық несие көрсетіледі. Барлық осы несие түрлеріне өзіндік қатынастар мен несиелендірудің әдістері сай келеді. Мұндай қатынастарды ұйымдастыру мен жүзеге асыру арнайы мамандандырылған мекемелерді құра отырып орындалады, яғни екінші ұғым қалыптасады. Несие жүйесін жүзеге асыратын басты институт банктер болып табылады. Бірақ несие жүйесі банктік жүйеге қарағанда кең мағынаны білдіреді. Қазіргі таңда несие жүйесі екі ұғымды білдіреді: несиелендірудің нақты түрлері мен әдістері бойынша құрылатын несие – есеп және төлем қатынастарының жиынтығы; қаржы – несие институттарын функцияландыру жиынтығы (банктер, сақтандыру компаниялары және т.б.). Ал, несие жүйесі несие механизмі арқылы жүзеге асырылады.



Бүгінде, біздің елімізде несие жүйесін құру мен дамытуда көптеген шешілмеген мәселелер бар. Қазақстандық несие жүйесіндегі басты мәселе - тәуекел. Кейбір банктер депозиттерді тарту кезінде қиындықтарға тап болады. Мұның себебі, олар халықаралық банктерге шыға алмауы мен банкаралық нарықтағы ірі банктерден қамтамасыз етілмеген шектеулер ұсынылмауында. Сол сияқты, Қазақстан Республикасы несие жүйесінде келесідей негізгі проблемаларды көрсетуге болады:

- банктік салада тәуекелділікті басқару стратегиясының үйлеспеуі;
- банк капиталын құрудағы көлеңкелік;
- банктік операциялардың жеке түрлерін жүзеге асыруда, ұйымдардың қызметін құқықтық реттеудің жеткілікті дамымауы;
- банктік операциялардың жеке түрлерін жүзеге асыратын және микронесие ұйымдарының дамуына мемлекеттік қолдау көрсету механизмінің жоқтығы [2, 28 – 30 бб.].

Сонымен көрсетілген жетіспеушіліктер Қазақстанның жақын арадағы перспективасында несие жүйесін дамыту стратегиясы аясында ерекше көңіл бөлуді талап етеді. Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында несиелік бюро қызмет істеуде – ол тәуекелділікті анықтау құралы ретінде көрініс табуда.

Несиелік бюроны ұйымдастырудың басты қажеттілігі, оның келесідей ерекшелігімен сипатталады:

- несиелендіру көлеміндегі тиімсіз ссудалардың болуы;
- ссуданың қайтарымдылығын қамтамасыз етуші ретіндегі жалдық ликвидтіліктің жеткіліксіздігі;
- ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қарыз алушысының қаржылық жағдайына талдау жасауда, сондай – ақ несиелендіруші жағынан болашақта бақылау жүргізу үшін, шекарасының алшақ орналасуы қиындық туғызады;
- ауыл шаруашылық өнімдерінің нарық конъюнктурасынан, табиғат жағдайларына тәуекелділігінің жоғары деңгейі және төменгі рентабельділігіне негізделген ауыл шаруашылықты несиелендіруге жоғары несиелік және нарықтық тәуекелдер.

Көптеген елдерде несиелендірушілер қарыз алушының төлем қабілеттілігі туралы ақпаратты несиелік бюро арқылы алмасып отырады [3].

Әлемдік тәжірибеге сүйенсек, бұндай мәселелерді шешу несиелендірушілер арасында қарыз алушы туралы ақпаратпен алмасу үшін құрылған несиелік бюро қызметімен байланысты. Оған қоса мынандай үш нәтижеге жетуге болады:

Біріншіден, несиелік бюро потенциалды қарыз алушы туралы банктегі ақпарат деңгейін жоғарылатады және ссуданың қайтарымдылығы туралы нақтырақ болжам жасауға мүмкіндік береді. Бұл несиелендірушілердің таңдау мәселесінен туындаған тәуекелділікті төмендете отырып, ссуданың нақты бағыты мен бағасын тиімді анықтауға мүмкіндік береді.

Екіншіден, несиелік бюро ақпаратты іздегені үшін төлемдерді төмендетеді, болмаса банктер бұл төлемдерді өз клиенттерінен шығарар еді.

Үшіншіден, несиелік бюро қарыз алушылар үшін тәртіпті механизмді құрады. Әрбіреусі міндеттемені орындамаған жағдайда, потенциалды несиелендіруші алдында абыройының төгілетіндігін біледі. Бұл механизм, онымен қоса, қарыз алушының несиені қайтару ынтасын жоғарылатады, тәуекелділікті төмендетеді.

Қазіргі кезде несиелік бюроның ұйымдық – құрылымы мынандай екі принцип негізінде құрылған:

1. Несиелік бюро Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкімен құрылады. Себебі, қазірдің өзінде Ұлттық Банк несиелік тіркеуді енгізу туралы айтарлықтай тәжірибесі бар [4].

2. Несиелік бюро тәуелсіз түрде коммерциялық немесе коммерциялық емес сипатта құрылады. Оған қоса, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің қадағалауы міндетті түрде



қажет. Қазіргі таңда несиелік саясатты жүргізуде тиімді несиелік өнімнің басым бағытын жобалық несиелендіру алып отыр. Жобалық несиелендірудің өзіндік ерекшелігі бар [5, 380 – 382 бб.].

Коммерциялық банктердің несиелік саясатының дұрыс құрылуы үшін банк барлық жағдайларды талдап қарастырады, ал оның дұрыс орындалуы келесі кезекте бола отырып, банкпен қабылданған несиелік саясатының қаншалықты тиімді екендігін анықтауы тиіс.

Банктің несиелік саясаты несиелік ресурстарды тиімді орналастыруды қамтамасыз ету кезінде тәуекелділікті бақылау мақсатында құрылатыны белгілі. Сондықтан, клиенттермен қарым – қатынас сипаттамасына ерекше көңіл бөлген жөн. Қабылданған несиелік саясатты орындау кезінде ешқандай тәуекелділікті тудырмас үшін мынадай жағдайларға көңіл бөлген жөн:

1. Сапалы активтер – бұл макроэкономикалық құбылыстар немесе басқа да жағымсыз жағдайлардың туындауына қарамастан, пайыздық табыстарды қамтамасыз ететін активтер.

2. Пайдалы қарым – қатынас. Несиелік құны тәуекелділіктің есепті деңгейінен аспауы тиіс. Банктік саясаттың негізгі бағыты уақыт өте келе клиенттермен сенімді, тұрақты және пайдалы қарым – қатынасты орнату болуы тиіс.

3. Несиелік қоржынның орынды ұлғаюы. Банктің мақсаты бизнестің ұзақ мерзімге тұрақты пайдалылығын сақтау болуы қажет.

Қазіргі таңда осы жоғарыда аталған мақсаттарға жету үшін коммерциялық банктер өздерінің несиелік жүйесін мынадай критерийлерге:

- Ұлттық Банк талаптарына;
- банктің міндеттері мен мақсаттарына;
- банктің несиелік мәдениетіне;
- тәуекелділік жағдайда келісім – шарттың заңды және орынды қатысуы негізінде,

қауіпсіздік пен орындылықты сақтауға сәйкес құрғаны жөн.

Қорыта келе, барлық несиелік процедуралар мен несиелік жүйесі (уақыт өте өзгертін) банктің тәуекелділікті басқару тұжырымдамасына сәйкес болуы тиіс.

Сондай – ақ, несиелік тәуекелділік төмен болу үшін несиелік саясат пен несиелік процедура несиелендіру кезеңінен (клиентке несиелік ұсыну мерзімінен) жеке және бұрынырақ құрылуы тиіс [6, 10 – 12 бб.].

### ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. “Қазақстан Республикасы аумағында төлем құжаттарын пайдалану және қолма-қолсыз төлемдер мен ақшалай аударымдарды жүзеге асыру ережесі” туралы ҚР Ұлттық банк Басқармасының 2000 жылға 25 сәуірде бекіткен N 179 қаулысы

2. Абулгазина А. Кредитный портфель банка // Экономика негіздері (мектепте, колледжде, ЖОО-да оқыту). – 2018. – №2 – 3. - С. 28 – 30.

3. Екінші деңгейдегі банктердің аудармалы және жай вексельдермен операцияларын жүргізу ережесі. 15.11.1999 ж. ҚҰБ Басқармасының N 397 қаулысымен бекітілген

4. Ұлттық Банктің Басқармасының 2002 жылы 16 қарашадағы N 465 қаулысымен бекітілген “Активтердің, шартты міндеттемелердің жіктелуі және оларды күмәнді және үмітсіз санаттарға жатқыза отырып, оларға қарсы провизиялар құру” туралы ережесі.

5. Экономиканың бәсекелестік қабілеттігін арттырудағы банк секторының рөлі мен маңызы // Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттігі: теориясы, тәжірибесі, болашағы: Халықаралық ғылыми тәжірибелік конференция материалдары. – Алматы: Қазақ университеті, 2019. – I бөлім. – 380 – 382 бб.

6. Жарылқасын А. Банктердің пайыздық саясатының тиімділігі // Экономика негіздері (мектепте, колледжде, ЖОО-да оқыту). – 2019. – №1. – 10 – 12 бб.



## СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТА КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

**Карпицкая Марина Евгеньевна**

Кандидат экономических наук, доцент, декан факультета экономики  
и управления ГрГУ им. Я. Купалы,

**Замана Оксана Владимировна**

старший преподаватель кафедры международного бизнеса и маркетинга факультета  
экономики и управления, ГрГУ им. Я. Купалы,  
Гродно, Республика Беларусь

***Аннотация.** Проведен анализ реализации субъектами хозяйствования операций по внешней торговле и выявлены основные риски, негативно сказывающиеся на ее эффективности с учетом влияния рисков внешней и внутренней среды. Показано влияние санкционного давления на предоставление услуг по страхованию экспортных операций. На примере деятельности БРУПЭИС «Белэксимгарант» рассмотрено построение системы поддержки внешнеторговой деятельности Республики Беларусь. Разработаны меры, позволяющие усовершенствовать подходы к страхованию экспортных рисков с поддержкой государства Республики Беларусь с учетом происходящих интеграционных процессов и мирового опыта проведения аналогичных операций.*

***Ключевые слова:** Белэксимгарант, внешняя торговля, кредит, риски, санкции, страхование, страховые взносы, экспорт, экспортный потенциал*

На современном этапе социально-экономического развития Республики Беларусь вопросы стимулирования экспорта и обеспечения сбалансированности внешней торговли приобрели исключительную значимость. Обеспечение положительного сальдо внешнеторговых операций по товарам и услугам играет важную роль в обеспечении финансовой стабильности на макроуровне. Это влияет на основные параметры экономической безопасности страны, такие как: официальные золотовалютные резервы, валовый и государственный внешний долг, обменный курс национальной валюты и доходы государственного бюджета.

На развитие белорусской экономики существенное влияние оказывает санкционные ограничения. Ограничительные меры особенно контрпродуктивны в условиях сложившейся глобальной экономической интеграции. Из-за санкционного давления на отдельные страны стремительно распадаются сформированные десятилетиями мировые экономические связи и, система планирования становится краткосрочной. Поэтому, вопросы национальной безопасности, эффективности внешнеторговой деятельности, формирования экспортного потенциала, наличия эффективного страхования рисков во внешнеторговой деятельности находятся под контролем на законодательном уровне. В рамках принятой новой редакции Концепции национальной безопасности Республики Беларусь отмечено, что национальная безопасность остается государственным приоритетом, а ее обеспечение – стратегической задачей.

Возможности увеличения экспорта зависят от различных факторов, включая систему государственной поддержки. Эта система является важной составляющей развития внешнеэкономических отношений и направлена на снижение рисков, оптимизацию законодательства в области стимулирования экспорта с учетом особенностей белорусской экономической модели, создание условий для развития несырьевого, высокотехнологичного и инновационного экспорта товаров и услуг, а также продвижение на рынки стран-участниц ЕАЭС, СНГ и третьих стран.



Развитие Республики Беларусь в качестве суверенного государства и ее выгодное географическое положение на пересечении ключевых транспортных маршрутов, связывающих страны Европы и Азии, играют важную роль в интеграции страны в мировую транспортную систему. Участие в глобальных транспортных потоках для Республики Беларусь способствует экономическому росту и расширению международного сотрудничества, развитию транзитного потенциала, привлечению инвестиций, что в свою очередь обеспечивает доступность и эффективность транспортной системы, способствует развитию торговли и созданию новых рабочих мест, повышает конкурентоспособность страны на мировой арене [1, с. 59]

Поэтому в настоящее время актуальным вопросом является разработка эффективного механизма укрепления экспортного потенциала и развитие финансовых инструментов кредитования и страхования внешней торговли, как одно из направлений стратегии стимулирования экспорта. В своей совокупности данные инструменты формируют механизм национальной комплексной системы поддержки внешнеэкономической деятельности.

В Республике Беларусь правом на проведение страхования экспортных рисков с поддержкой государства наделена страховая организация БРУПЭИС «Белэксимгарант». Указом Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» в п. 2 определено это право и Белэксимгарант предоставляет различные механизмы поддержки экспорта, которые помогают компаниям развивать свою экспортную деятельность и снижать риски, связанные с международной торговлей [2]. В таблице 1 нами представлены механизмы поддержки экспорта, предоставляемые БРУПЭИС «Белэксимгарант».

Таблица 1 – Механизмы поддержки экспорта, предоставляемые БРУПЭИС «Белэксимгарант»

<b>Страховые</b>	<b>Финансовые</b>
Страхование экспортных контрактов	Страхование риска невозврата или просрочки возврата экспортного кредита
Страхование убытков экспортеров, связанных с выполнением экспортного контракта	Страхование факторинга/аккредитивов/постфинансирования аккредитивов/банковских гарантий
Страхование инвестиций резидентов в иностранных государствах	Страхование риска невозврата кредита, выданного иностранным банком
Финансирование экспортеров	Страхование экспортных рисков лизинговых организаций
Страхование гражданской ответственности резидента по экспортному контракту	Страхование риска невозврата кредита, предоставленного резиденту

Источник: [3]

Специфика деятельности БРУПЭИС «Белэксимгарант», как национального экспортного страхового агентства, проявляется в структуре страхового портфеля в виде высокого удельного веса договоров страхования внутренних финансовых и экспортных рисков, причем эта специфика имеет устойчивую тенденцию к росту. Так, в 2019 г. на долю всех предпринимательских рисков в структуре страховых взносов БРУПЭИС «Белэксимгарант» приходилось 57,0 %, а в 2023 г. этот показатель достиг уровня 64,0 %. Следовательно, годовой средний прирост составляет 1,4 %.



На рисунке 1 нами представлена динамика сумм страховых взносов по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства.

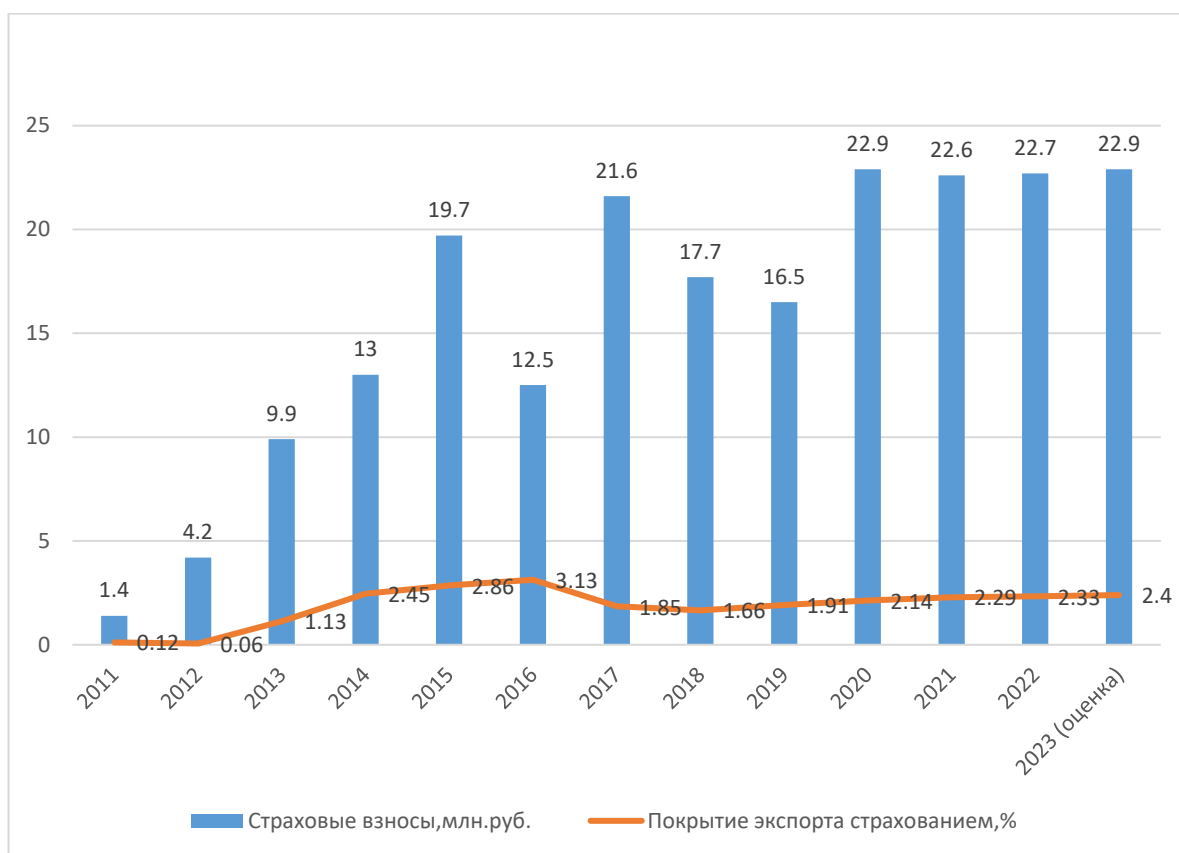


Рисунок 1 – Динамика сумм страховых взносов по договорам страхования экспортных рисков с поддержкой государства

Источник: [3]

В Республике Беларусь одним из основных показателей, характеризующих эффективность национальной системы стимулирования экспорта, является покрытие экспорта страхованием. В 2023 г. экспорт товаров составил 40,168 млрд долл. США [4]. Структура экспорта по разделам и группам товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности такова, что наибольший удельный вес в общем объеме экспорта занимают минеральные продукты (топливо минеральное, нефть, продукты их перегонки), а также продукция химический и связанной с ней отраслей промышленности (удобрения). Однако, в международной практике в отношении сырьевых поставок не принято использовать меры государственной поддержки и стимулирования, поэтому данный сегмент экспортных поставок не следует рассматривать в качестве целевого для БРУПЭИС «Белэксимгарант». Начиная с 2011 г. доля покрытия национального экспорта страхованием выросла в десятки раз: с 0,1 % в 2011 г. до 2,4 % в 2023 г.

БРУПЭИС «Белэксимгарант» с 2002 г. является членом Пражского клуба, а с 01.01.2017 г. – полноправный член Бернского Союза.

Важно отметить, что показатели деятельности БРУПЭИС «Белэксимгарант» сопоставимы с показателями аналогичных экспортных страховых агентств зарубежных стран и значительно превышают показатели отдельных членов Пражского клуба, что представлено в таблице 2.





Таблица 2 – Покрытие экспорта членами Пражского клуба, 2022 г.

№	Экспортно-кредитное агентство (страна)	Покрытие экспорта, %
1	SID(Словения)	12,60
2	EXIAR(Россия)	6,43
3	KREDEX(Эстония)	4,00
4	AOFI(Сербия)	3,00
5	HBOR(Хорватия)	2,81
6	EXIMGARANT(Беларусь)	2,3
7	KUKE (Польша)	1,85
8	THAI EXIMBANK(Таиланд)	0,75
9	EXIMBANKA SR(Словакия)	0,82
10	EGAP(Чехия)	0,17

Источник: [5]

Анализ действующей системы стимулирования экспорта показал, что страхование экспортных рисков с поддержкой государства стремительно развивается в Республике Беларусь, что позволяет БРУПЭИС «Белэксимгарант» демонстрировать высокие результаты деятельности в сфере страхования экспортных рисков.

Тем не менее, Республика Беларусь остается малой открытой экономикой, которая сильно зависит от состояния и перспектив развития экспорта и его конкурентоспособности. Благополучие населения в стране определяется внешним рынком, а не внутренним, и также наблюдается значительная экономическая зависимость от Российской Федерации.

Для интенсивного развития экспортного потенциала Республики Беларусь необходимо с одной стороны повысить конкурентоспособность экспорта и его диверсификацию путем развития новых товаров и рынков сбыта, а с другой стороны улучшить эффективность системы его стимулирования и поддержки как на макро-, так и на микроуровне.

Проведенный анализ действующей практики страхования экспортных рисков и экспортного кредитования в Республике Беларусь позволил выявить основные проблемы, связанные с этими сферами: введение (с 2016 г.) ограничений доступа всех коммерческих банков и резидентов, за исключением лизинговых компаний и нерезидентов Республики Беларусь, к механизмам экспортного кредитования; затруднения в использовании механизма финансирования под уступку денежного требования (экспортного факторинга), сложная процедура принятия решений о возможности компенсации процентов банкам со стороны Министерства финансов Республики Беларусь; установление перечня товаров, на приобретение которых предоставляются экспортные кредиты, что затрудняет возможность предприятий, не входящих в состав Министерства промышленности Республики Беларусь, предоставлять льготные условия своим покупателям и тем самым увеличивать объемы экспорта; длительные сроки рассмотрения судами дел с участием иностранных лиц; крайне низкий охват субъектов малого и среднего предпринимательства экспортным кредитованием и страхованием; невозможность начисления процентов на денежное обязательство, выраженное в иностранной валюте; низкий уровень страховой и кредитной грамотности белорусских предприятий-экспортеров.

По нашему мнению, решение указанных проблем возможно через внедрение инноваций – организационного, маркетингового, управленческого и нормотворческого характера, которые обеспечат эффективное функционирование национальной системы стимулирования экспорта посредством использования механизма экспортного кредитования и страхования экспортных рисков с поддержкой государства.



Считаем, что важным направлением развития страхования экспортных кредитов может стать выдача гарантий в пользу покупателей. Следует отметить, что в соответствии со ст. 348 Гражданского кодекса Республики Беларусь, гарантии могут выдаваться банками, органами государственного управления, а также хозяйственными обществами. Гарантийное обязательство возникает на основании договора.

Сегодня полис БРУПЭИС «Белэксимгарант» в свою очередь выступает в качестве обеспечения, что приводит к удорожанию услуги. В мировой практике предоставление указанной гарантии осуществляется непосредственно экспортной кредитной организацией без привлечения банков, что является более привлекательным для предприятий-экспортеров в связи с более низкой стоимостью услуги.

Таким образом, гарантия БРУПЭИС «Белэксимгарант» может стать альтернативой Правительственной гарантии, либо гарантии органа государственного управления, что снимет часть нагрузки с государственного бюджета при привлечении иностранных инвестиций. Закрепление данного направления на законодательном уровне позволит расширить формы стимулирования экспорта и станет востребованным инструментом поддержки экспорта.

Перспективным направлением может стать создание в структуре БРУПЭИС «Белэксимгарант» подразделения по страхованию IT-рисков с возложением функций по разработке методики, подходов к определению рисков и страховой суммы, правил страхования и развития данного вида страхования в Республике Беларусь. Возрастает роль страховщиков по повышению эффективности использования возможностей интернет-пространства в целях проведения маркетинговой, информационной и разъяснительной работы с предприятиями-экспортерами.

Осуществление БРУПЭИС «Белэксимгарант» вышеперечисленных мероприятий позволит в полной мере задействовать установленный порядок страхования экспортных рисков с поддержкой государства, укрепить уже заложенный фундамент для осуществления данного механизма поддержки экспорта в соответствии с имеющимся мировым опытом проведения подобных операций.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Карпицкая, М.Е. Влияние рисков на развитие транснациональных транспортных коридоров и механизм их страхования / М. Е. Карпицкая, П.А. Филипчук // Исследователь года 2023: сб. ст. научно-исследовательского конкурса, Петрозаводск, 10 декабря 2023 г. – Петрозаводск: МЦНП «Новая наука», 2023. – С. 59- 69.
2. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) / Указ Президента Республики Беларусь от 25.08.2006 г. № 534 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30600534>– Дата доступа: 10.01.2024.
3. Годовые отчеты Белэксимгаранта [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://beg.by/about/pokazateli-deyatelnosti> – Дата доступа: 10.01.2024.
4. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [eg.by/about/pokazateli-deyatelnosti](http://eg.by/about/pokazateli-deyatelnosti) – Дата доступа: 10.01.2024.
5. The Prague Club. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pragueclub.org/>– Дата доступа: 10.01.2024.



УДК 33.332.1.338.49

## МОНОҚАЛА МЕН ҚАЛА ҚҰРАУШЫ КӘСІПОРЫННЫҢ АРАСЫНДАҒЫ БАЙЛАНЫС

Усенова Акмарал Алимхановна

Ө.А.Байқоңыров атындағы Жезқазған университетінің, аға оқытушы

**Аннотация:** мақалада моноқала мен қала құраушы кәсіпорын арасындағы тығыз байланысы. Қала құраушы кәсіпорынның маңыздылығы, адами капиталды қалыптастыру және қалаға тигізетін пайдасы туралы айтылады.

**Тірек сөздер:** моноқала, адами капитал, қала құраушы кәсіпорын, Персоналды бағалау.

Қазіргі таңда елімізде 27 моноқала бар, оның 1,4 млн адам моноқалаларда жалпы 32 қала құраушы кәсіпорын жұмыс істейді. 2016 жылдан 2022 жылға дейін моноқала өнеркәсіп өндірісінің көлемі 6,3-тен 11,2 трлн теңгеге дейін өскен және ел бойынша жалпы көрсеткіштің 29%-ын көрсетеді. [1]

Моноқала - қызмет көрсету қызметтері бар шағын кәсіпорындардан басқа, еңбекке қабілетті халықтың көп бөлігі жұмыс істейтін бір қала құраушы кәсіпорны бар қала болып табылады.

Қала құраушы кәсіпорын – елді мекеннің экономикалық және әлеуметтік дамуын анықтайтын өнеркәсіптік кәсіпорын.

Жалпы алғанда, біз қала құраушы кәсіпорынды өз өндірісі аясында жергілікті тұрғындардың ең көп үлесін біріктіретін және ондағы негізгі әлеуметтік функцияларды орындайтын кәсіпорын ретінде түсіндіре аламыз.

Қала құраушы кәсіпорынның дамуында адами капиталдың ролі ерекше.

Қазіргі заманғы ресурстық контексте адами капитал компанияның тұрақты бәсекелестік артықшылықтарын қамтамасыз ете алатын ең маңызды нақты активтерінің бірі болып табылады. Құндылығы мен сирек кездесетін салыстырмалы беріктігі мен көбеюі бар адами капитал мүмкін таусылмайтын пайда мен өсу көзі ретінде қызмет етеді. [2]

Басқа кәсіпорыннан адами капиталды қалыптастырудағы негізгі айырмашылықтарын ажыратуға болады: біріншіден, қала құраушы кәсіпорынның еңбек нарығы ол орналасқан моноқаланың еңбек ресурстарымен шектеледі, сондықтан адами капитал тұрақты жұмыс күшінің ұсынысы айтарлықтай өзгермейді. Екіншіден, қала құраушы кәсіпорын қызметкерлерінің білім деңгейі мен сапасы қаланың білім беру мекемелері ұсынатын орта және жоғары білім сапасына қатты тәуелді. Үшіншіден, қала құраушы кәсіпорындардың адами капиталының сипаттамаларының бірі ретінде жұмысшылардың денсаулық деңгейі, орналасқан аймақтың экологиясына, сонымен қатар, қолдау мен алдын ала әсер етудің қолданылатын әдістеріне байланысты.

Моноқаланың тұрғылықты адамдарын ірі қала құраушы кәсіпорындарда жұмыспен қамтудың артықшылықтарын адами капиталын жоғарлату үшін жасалатын жағдайларды атап көрсетсек:

- Жоғары жалақысы бар перспективалы жұмыспен қамту;
- Тиімді әлеуметтік пакет;
- Әлеуметтік инфрақұрылым объектілерінің болуы ( спорт залдар, демалыс үйлері, медициналық нысандар )
- Персоналды дамыту саясатын іске асыруда барынша мүмкіндіктер мен іс шаралар;
- Еңбекақы төлеуді ынталандырудың дамыған жүйесі.



Монокала мен қала құраушы кәсіпорынның арасындағы қалыптасатын қызмет ету процестерін көрсететін қала құраушы кәсіпорынның адами капиталының жай - күйін анықтайтын қатынастар 1 суретте көрсетілген.



1- сурет. Қала құраушы кәсіпорынның адами капиталының жай күйін айқындайтын жүйесі. \*автормен құрастырылды

Адами капиталды қалыптастыру, тұтастай алғанда, жеке компаниялардың жинақталуына және сақталуына ықпал ететін процестерді атап өтуге болады, және келесідей шарттар қарастырылады:

- заңнамалық базаның болуы, монокала мен өңірлердің әлеуметтік саласын дамытуға байланысты;
- кәсіпорындағы кәсіподақтардың жұмысы яғни еңбекті қорғау жөніндегі іс шаралардың және мәдени- ақпараттық іс шараларды дұрыс ұйымдастыру
- экономикалық перспективалық салалар бйынша жоғары білікті мамандарды даярлау үшін инвестиция құю.

Бүгінгі таңда кәсіпорын адами капиталды қалыптастыру, дамыту және пайдалану процесінде осы процеске кедергі келтіретін және кәсіпорынның саясатына тәуелді емес бірқатар маңызды факторларға тап болады. Мұндай факторларға мыналар жатады: дербес экономикалық-әлеуметтік санат ретінде адами капиталды толыққанды нормативтік құқықтық реттеудің болмауы, сыбайлас жемқорлық, мемлекет кепілдік берген әлеуметтік қызметтер сапасының төмендеуі, халықтың уәждемесінің болмауы. Бұл проблемалардың себептері мемлекеттің осы процеске қатысу рөлінің төмендеуі болып табылады, нәтижесінде адами капиталдың қалыптасуы мен дамуы микро деңгейге, яғни кәсіпорын деңгейіне ауысады. [3]

Қазіргі таңда экономикалық жағдай барысында қала құраушы кәсіпорындардың даму перспективасына қарай негізгі басымдық болып ресурстарды өндіру немесе қайта өңдеу технологиясын өзгерту бойынша инновациялық жобаларды енгізу арқылы олардың әлеуметтік - өндірістік құрылымын дамыту болып табылады. Қала құраушы кәсіпорынның ауқымдылығы мен күрделігін ескере отырып, адами капитал жеткілікті түрде тиімді пайдаланылмайды және оның себебі басқару субъектілерінің оны дамытуға қызығушылығының болмауы болып табылады. Қала құраушы кәсіпорын басшылары кәсіпорынның дамуын жақсарту үшін инвестиция құю қажеттілігін бағалап және қиын әрі зиянды еңбек жағдайларында жұмыс істейтін жұмыс күшінің біліктілігін арттыру



қажеттілігі басты ролде болуы тиіс. Біліктілік пен білім деңгейі неғұрлым жоғары болса, адам үшін еңбек ыңғайлығы мен жұмыс сапасы соғұрлым құнды болады.

Қала құраушы кәсіпорынның тиімділігі қызметкерлердің біліміне байланысты адами ресурстар ретінде қарастырылады. Қоғамның негізгі өндірістік күші кәсіпорындағы өндірістік қызметтің негізгі факторы болып табылады. Осының нәтижесінде мысал ретінде Қазақмыс корпорациясы ала отырып, ондағы кәсіпорын басшылығы адами ресурстарының дамытуда қомақты қаражаттар бөледі: бағалау, оқыту, еңбекті ынталандыру және қызметкерлерді ынталандыру. Жұмыс күші қала құраушы компания үшін негізгі капитал болып табылады. Жалпы Қазақмыс корпорациясы бойынша 29 000 астам адам жұмыс істейді, олардың көпшілігі бірінші дәрежелі теориялық дайындығы бар және үлкен тәжірибелік білімі бар өз саласының маманы болып табылады.[4]

1-кесте. Қазақмыс компаниясы жұмысшыларының саны, 2021 -2022ж

Негізгі көрсеткіштер	2021ж	2022ж	2022ж /2021ж ауытқу	2022ж 2021жылдың деңгейінен ауытқу
Жұмысшылардың нақты саны	25535	28185	10,4	2650
Оның ішінде бөлімдері бойынша:				
Басқару	3349	3568	6,5	219
Тау кен өндірісі	8709	8588	1,4	-121
Байыту өндірісі	3320	3425	3,2	105
Металлургия өндірісі	4913	4925	0,2	12
Қосалқы өндірісі	258	2791	981,8	2533
Басқа өндіріс	4565	4476	-1,9	-89
Әлеуметтік сала	423	413	-2,3	-10
*Қазақмыс Корпорациясы ресми сайтынан алынды [4]				

Кесте көріп отырғандай, кәсіпорынның жалпы жұмысшылар саны 2021жылы 25 535 адамды құраса, 2022жылы 28 185 адамды құраған, яғни 10,4 % өскен. 2022 жылы жұмысшылар саны 2650 адамға ұлғайған.

Қала құраушы кәсіпорын өз қызметкерлерінің еңбек өнімділігін арттыруға, еңбек қауіпсіздігі және еңбек қорғау жөнінде стандартарды сақтауға көптеген іс шаралар жүргізіп жұмыс жасап келеді. Осыған байланысты кәсіпорын құрылымындағы жұмыскерлерді еңбекке ынталандыру мақсатында ережелер қабылдап іске асыруда:

- қызметкерлерге сыйақы беруді ұйымдастыру туралы ереже;
- құрылымдық бөлімшелердің желілік және жұмысшы персоналына біржолғы сыйақы беруді ұйымдастыру туралы ереже.
- кәсіпорындардың өндірістік қызметі барысында туындайтын мәселелерге уақтылы ден қою және оларды шешу, әлеуметтік-еңбек қатынастарын тиімді реттеу жүйесін ұйымдастыру мақсатында еңбек ұжымдарында, әкімшіліктің бригадирлер кеңестерімен, кәсіподақтармен, кеніштердің қоғамдық ұйымдарымен өзара іс-қимылын қамтамасыз ету.
- еңбек саласындағы кәсіподақ бірлестіктері мен әлеуметтік әріптестік Қазақстан Республикасының заңнамасы негізінде жұмыс беруші мен топ қызметкерлері арасындағы ұжымдық шарт нысанында іске асырылды.[5]

Компанияда негізінен қызметкерлердің жас санаты 30-дан 50 жасқа дейін екенін атап өткен жөн және келесі кестеден көре аламыз.

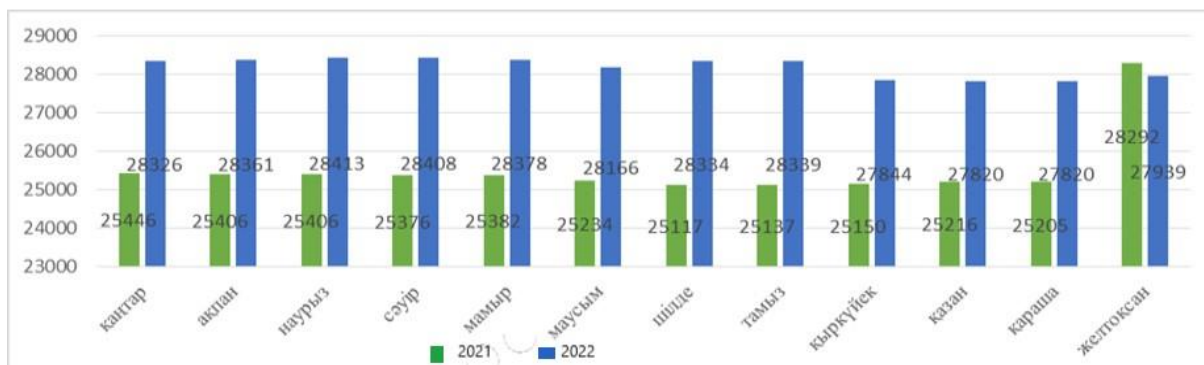


2-кесте. Компания қызметкерлердің жас санатына қарай жіктелуі, адам

Көрсеткіштер	Категория	Барлығы	Үлесі,%	Жұмыскерлер	ИТЖ
Тізімдік саны		29085	100	21185	7900
Жыныс	Ер адам	20739	71,3	16146	4593
	Әйел адам	8346	28,7	5039	3307
Жас топтары	30 жасқа дейін	5465	18,8	4281	1184
	30 жастан 50 жасқа дейін	17031	58,6	11872	5159
	50 жастан жоғары	6589	22,7	5032	1557

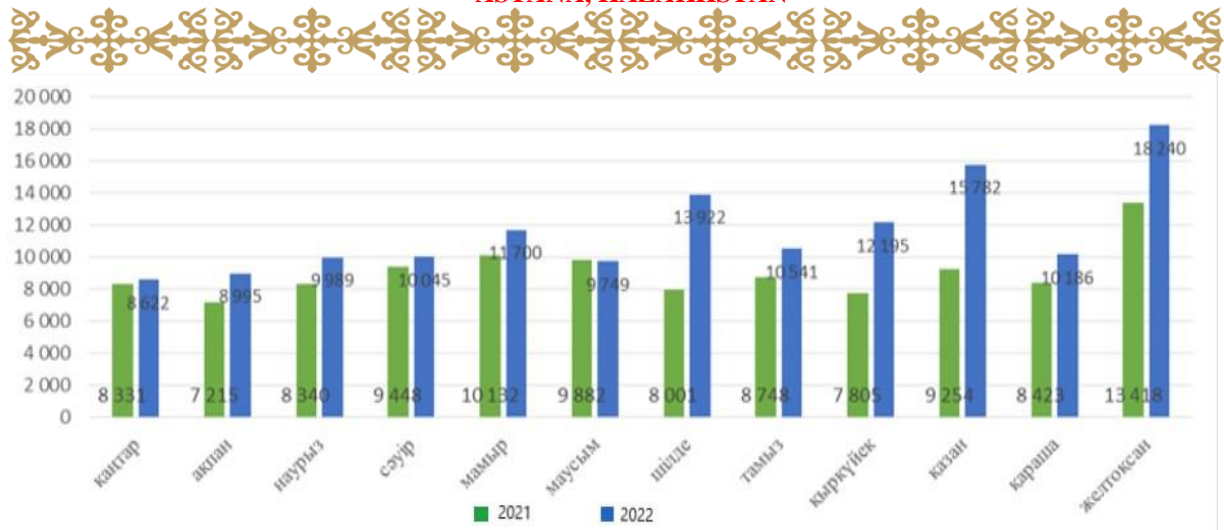
\*Қазақмыс Корпорациясы ресми сайтынан алынды[4]

Кестеде көрсетілгендей, компания қызметкерлері, оның ішінде ер адам саны 20739 адамды құрайды, ал әйел адам саны - 8346 адам. Жас шамасына қарай 30 жасқа дейінгі жұмыскерлер санының үлесі 18,8 пайызды құраса, 30 бен 50 жас аралығындағы қызметкерлер саны үлесі 58,6 пайызды, 50 жастан жоғары жұмыс істейтіндер саны үлесі - 22,7 пайызды құрап отыр. Компанияда жұмыскерлер саны 21 185 адам, ал ИТЖ саны 7 900 адамды құрайды. Компанияның кадр саясаты шеңберінде негізгі мақсат ағымдағы және болашақ міндеттерді шешуге қабілетті талантты және ынталы қызметкерлерді тартуға және дамытуға ұмтылыу болып табылады. Келесі суретте корпорация жұмыскерлерінің санының өсу серпіні көрсетілген.



2-сурет. Корпорация жұмысшыларының санының серпіні, адам  
 \*Қазақмыс Корпорациясы ресми сайты [4]

Суретте корпорация жұмысшыларының 2021 жылғы жалпы саны 28 292 құраған, 2022 жылы 27 989 адамды құрап отыр. Әрі қарай келесі суретте корпорация еңбекақы қорының 2021-2022 жылдардың серпіні көрсетілген. Суретте көріп отырғанымыздай, 2021 жылы еңбекақы қоры 13 418 млн.тенгені құраған болса, 2022 жылы 18 240 млн .тенге өскенін байқаймыз.



3-сурет. Корпорация еңбекақы қорының серпіні, млн.тенге  
\*Қазақмыс Корпорациясы ресми сайты[4]

Қорытындылай келе келесілерді атап өткім келеді:

1. Қазір техника мен технология рөлі төмен емес, өйткені техника үнемі жетілдіріліп отырады, технология барған сайын жан-жақты болып келеді.

2. Қазіргі уақытта неғұрлым күрделі міндеттерді іске асыруға, дамуды қамтамасыз етуге қабілетті жұмыс күшін тарту қажет. Сондықтан ірі әлемдік компаниялар кадрлық әлеуетті дамытуға, персоналды оқыту мен жетілдіруге қомақты инвестициялар салады, персоналды іріктеу жүйелеріне көп көңіл бөлінеді.

3. Ірі кәсіпорындар жалпы даму стратегиясына сәйкес келетін персоналды басқару стратегиясын құруы керек және алға қойылған міндеттерді шешуге бағытталуы керек.

4. Кәсіпорынның кадр қызметі бухгалтерлік, экономикалық және кадрлық қызметке нақты бөлінуі керек.

5. Персоналды бағалау және резервтерді қалыптастыру және пайдалану сияқты құралдарды енгізу барлық жерде болуы керек. Мемлекет қатысатын ірі компаниялардан бастау керек. Мемлекет тарапынан бақылау кезінде осы бағыттардың барлығын іске асыру оңайырақ болады. Ал басқа компаниялар мемлекеттік кәсіпорындарда тиімді екенін көрсе, өз жүйелерін құра алады.

#### ҚОЛДАНЫЛАҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Интернет ресурсы:[https://kaz.inform.kz/news/kazakstanda-27-monokalada-1-4-mln-halyk-turady\\_a4016011/](https://kaz.inform.kz/news/kazakstanda-27-monokalada-1-4-mln-halyk-turady_a4016011/)
2. Орехова С.А. Человеческий капитал как источник устойчивого конкурентного преимущества фирмы:проблемы применения. Современная конкуренция. Том 9. № 1(49). 2015г.
3. Худякова Е.Г. Автореферат. Оценка человеческого капитала и эффективности его использования в интересах инновационного развития предприятия. Уфа.2019г
4. Қазақмыс корпорациясы сайты <http://www.kazakhmys.kz/>



УДК 631.16:658.156:152(476.6)

**ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В  
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ  
РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ**

**Пестис Мария Вацлавовна,  
Дидюля Людмила Владимировна,  
Катунина Снежана Владиславовна**

УО «Гродненский государственный аграрный университет»  
Гродно, Республика Беларусь

***Аннотация:** В статье рассматриваются динамика состава и структуры основных средств, показатели их воспроизводства, движения, влияние факторов на рост эффективности использования основных средств на примере сельскохозяйственных предприятий Гродненской области.*

***Ключевые слова:** основные средства, эффективность, фондоотдача, фондоемкость, фондовооруженность, фондообеспеченность, фондорентабельность*

Основные средства предприятия составляют основу его материально-технической базы. Их качество и эффективность использования являются важнейшим фактором повышения конкурентоспособности продукции, а также определяют перспективу функционирования субъекта хозяйствования в рыночной среде [1]. В связи с этим анализ обеспеченности предприятий основными средствами, их движение, использование и поиск резервов повышения эффективности имеет большое значение. Особенно это важно для сельскохозяйственных предприятий Республики Беларусь, значительное количество которых до настоящего времени испытывают трудности в обеспечении современными техническими средствами и повышении эффективности их использования. Состав и структура основных средств определяются многими условиями, главными из которых являются уровень развития отраслей растениеводства и животноводства, специализация сельскохозяйственного производства [2]. Обратимся к таблице 1, где отражены состав и структура основных средств в сельскохозяйственных организациях Гродненской области.

Таблица 1 – Динамика состава и структуры основных средств

Показатели	2018 г.		2019 г.		2020 г.		2021 г.		2022 г.	
	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%	тыс.руб	%
Всего, в т.ч.:	3513657	100	3635964	100	3858768	100	4365870	100	6946044	100
Здания и сооружения	2239638	63,7	2257040	62,1	2294973	59,5	2451365	56,1	4619946	66,5
Передаточные устройства	38516	1,1	37438	1,0	37790	1,6	52694	1,2	110945	1,6
Машины и оборудование	823654	23,4	882769	24,3	1013005	26,3	1268051	29,0	1524075	21,9
Транспортные средства	68875	2,0	81734	2,2	99146	2,6	131778	3,0	159150	2,3
Инструмент, инвентарь и принадлежности	8674	0,2	9082	0,2	9500	0,2	11342	0,3	14555	0,2
Рабочий скот и животные основного стада	301836	8,6	335096	9,2	369427	9,6	409716	9,4	466019	6,7
Многолетние насаждения	12737	0,4	13560	0,4	15364	0,4	18852	0,4	21600	0,3
Капитальные затраты в улучшение земель	8662	0,2	8107	0,2	7835	0,2	10036	0,3	15409	0,2
Прочие виды основных средств	11065	0,4	11138	0,4	11728	0,6	12036	0,3	14345	0,3





Анализ данных таблицы 1 позволяет сделать вывод о том, что наибольший удельный вес на протяжении 5 лет занимают здания и сооружения, в 2022 г. – 66,5%, а также машины и оборудование – 21,9%. За исследуемый период возрос удельный вес зданий и сооружений на 2,8 п.п., в то же время удельный вес машин и оборудования снизился – на 1,5 п.п. Рост наблюдается также по удельному весу транспортных средств – на 0,3 п.п., передаточным устройствам – на 0,5 п.п., снижение – по рабочему скоту и животным основного стада и многолетним насаждениям – на 1,9 и 0,1 процентных пункта соответственно. В целом, стоимость основных средств по сельскохозяйственным организациям Гродненской области в 2022 г. увеличилась на 3432387 тыс. руб. или на 97,7%.

Рассмотрим также динамику показателей воспроизводства и движения основных средств в хозяйствах Гродненской области за 2018-2022 гг. (табл.2).

Таблица 2 - Динамика показателей воспроизводства и движения основных средств

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.
Наличие на начало года, тыс.руб.	3390758	3504481	3563424	4024282	4375451
Поступило средств, тыс.руб.	269430	357703	507760	605413	2879022
Выбыло средств, тыс.руб.	146531	226220	212416	263825	308429
Наличие на конец года, тыс.руб.	3513657	3635964	3858768	4365870	6946044
Износ на конец года, тыс.руб.	1562734	1643843	1739498	1895206	3035942
Прирост средств, тыс.руб.	122899	131483	295344	341588	2570593
Коэффициенты:					
-прироста	0,035	0,036	0,076	0,078	0,37
-выбытия	0,043	0,065	0,06	0,066	0,07
-обновления	0,08	0,1	0,13	0,14	0,41
-износа	0,46	0,47	0,49	0,47	0,69
-годности	0,54	0,53	0,51	0,53	0,31

Исходя из данных таблицы 2, можно отметить, что коэффициент обновления в 2018 г. составил 0,08, а к 2022 г. он увеличился до 0,41, - то есть в 2022 г. поступило основных средств в 10,1 раз больше – это свидетельствует об увеличении доли новых основных средств в общей их стоимости.

Коэффициент выбытия в 2018 г. равен 0,043, в то время как этот показатель в 2022 г. составил 0,07, т.е. на 62,8% выше, чем в базисном году - это говорит о росте выбывших основных средств. Тем не менее, коэффициент прироста средств в отчетном периоде также вырос – в 10,6 раз и составил 0,37.

Однако и коэффициент износа также увеличился на 50%, что является отрицательной тенденцией для функционирования хозяйств области. Это повлияло на уменьшение коэффициента годности на 43% по отношению к 2018 г., когда этот показатель составлял 0,54, т.е. техническая годность основных средств снизилась.

Экономическая эффективность использования основных средств оценивается путем сопоставления результатов производства с их стоимостью [3]. Рассмотрим динамику показателей эффективности использования основных средств в хозяйствах Гродненской области за 2018-2022 гг. (табл.3).



Таблица 3 - Динамика обеспеченности основными средствами сельскохозяйственных организаций Гродненской области

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2021 г.	2022 г.	2022 г. к 2018 г., %
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	3452208	3570222,5	3711096	4195076	5660747,5	164,0
Среднегодовая численность работников, чел.	36043	34220	33105	35004	31748	88,1
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	1868524	2069304	2311635	3086901	3798762	203,3
Площадь сельскохозяйственных угодий, га	869445	855448	860323	856783	843963	97,1
Прибыль от реализации, тыс. руб.	105734	98791	147318	162920	389486	368,4
Фондовооруженность, тыс.руб./чел.	95,8	104,3	112,1	119,8	178,3	186,1
Фондооснащенность, руб./ 100 га с.-х.угодий	397,1	417,4	431,4	489,6	670,7	169,0
Фондоотдача, руб./руб.	0,54	0,58	0,62	0,74	0,67	124,1
Фондорентабельность, %	3,1	2,8	4,0	3,9	6,9	+3,8 п.п.

Анализ данных таблицы 3 позволяет сделать вывод о том, что наблюдается положительная тенденция по всем относительным показателям. Несмотря на рост среднегодовой стоимости в 2022 г. по отношению к 2018 г. и 2021 г. на 64% и 34,9%, сокращение среднегодовой численности работников на 11,9% и 9,3% и площади сельскохозяйственных угодий на 3% и 1,5% соответственно, фондооснащенность за тот же период выросла на 86,1% и 13,5%, фондовооруженность – на 68,9% и 48,8%, фондоотдача увеличилась на 24,1% по отношению к 2018 г., но сократилась на 9,5% по отношению к 2021 г. При этом обеспечен рост фондорентабельности на 3,8 и 3 процентных пункта соответственно по отношению к 2018 г. и 2021 г. Рассмотрим, в чем причина роста фондоотдачи в 2022 г. по сравнению с 2021 г. В нашем случае анализ изменения фондоотдачи будет производиться по факторам первого порядка. К ним относят объем валовой продукции и среднегодовую стоимость основных производственных средств. При этом важно установить, в каком соотношении находятся эти показатели в Гродненской области и как в связи с этим изменяется фондоотдача (табл.4).

Таблица 4 – Анализ фондоотдачи в хозяйствах Гродненской области

Показатели	Годы		2022г. к 2021г.,+,-
	2021	2022	
Стоимость валовой продукции, тыс. руб.	3086901	3798762	+611861
Среднегодовая стоимость основных производственных средств, тыс. руб.	4195076	5660747,5	+1465671,5
Фондоотдача, руб./руб.	0,74	0,67	-0,07
Факторные отклонения фондоотдачи:			
-За счёт стоимости средств	х	х	-0,19
-За счёт стоимости валовой продукции	х	х	+0,12

Расчеты показывают, что общее изменение фондоотдачи в сторону уменьшения в 2022 г. на 19 коп. было вызвано ростом стоимости основных производственных средств на 1465671,5 тыс. руб. В результате увеличения стоимости валовой продукции на 611861 тыс.руб., фондоотдача выросла на 12 коп. Таким образом, экономическая эффективность использования основных средств в сельскохозяйственных организациях Гродненской области повысилась, о чем свидетельствуют рост валовой продукции, прибыли, фондоотдачи, фондовооруженности, фондообеспеченности, фондорентабельности.



## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Пестис М.В. Состояние и пути повышения эффективности использования основных средств в хозяйствах Гродненского района [Электронный ресурс] / М.В. Пестис // Сельское хозяйство - проблемы и перспективы: сборник научных трудов /. - Гродно: ГГАУ, 2017. - Т. 39: Экономика (Вопросы аграрной экономики). - С. 242-248.
2. Катунина С.В., Северский Н.В. Эффективность использования основных средств в сельскохозяйственных организациях Гродненской области Республики Беларусь [Электронный ресурс] / С.В. Катунина, Н.В. Северский // Роль аграрной науки в устойчивом развитии сельских территорий: Сборник VI Всероссийской (национальной) научной конференции с международным участием (г. Новосибирск, 20 декабря 2021 г.) / Новосибир. гос. аграр. ун-т. – Новосибирск: ИЦ НГАУ «Золотой колос», 2021. – 1442 с. - С. 983-986.
3. Пестис, М.В., Дидюля, Л.В. Анализ состояния и эффективности использования основных средств в хозяйствах Гродненского района [Электронный ресурс] // Экономика: экономика и сельское хозяйство, 2017. №11 (23). – с. 1-20.

## ҒАЛАМДЫҚ ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ PR-KOMМУНИКАЦИЯ ҚЫЗМЕТІ

Хамар Адина Егізбайқызы

Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті  
Журналистика және саясаттану факультетінің 2-курс магистранты

**Аннотация:** Экономика, нарық дәуірінде ақшаның маңызы айтпасақ та белгілі. Ал табыс көзін арттыратын бірден бір құрал – PR қызметі. Имиджін жақсартып, дағдарыс жағдайынан алып шығатын да PR-коммуникация. Сондықтан аталмыш тақырыптың өзектілігі мақалада көрініс табады. Ғылыми мақалада ғаламдық дағдарыс жағдайындағы PR-коммуникация қызметінің ерекшелігі, теориялық негізі, дағдарыс жағдайында жасалатын әрекеттер туралы кеңес беріледі. Мақала, журналистерге, PR мамандарына, менеджмент мамандарына және осы салада оқитын студенттер мен оқытушыларға арналады.

**Кілт сөздер:** PR, коммуникация, дағдарыс, жанжал, компания, менеджмент, стратегия, бұқаралық ақпарат құралдары, тәуекел

Арнайы әдебиеттерде дағдарыстың бірінше түрі бар екені жазылып жүр: объективті – әлеуметтік-экономикалық жүйедегі уақытылы болып отыратын дағдарыс, субъективті – компания өзі жасаған қателіктер, басқарудағы есептеулер мен волонтаризм, сондай-ақ табиғи-климаттық апаттардың салдарынан, яғни цунами, жер сілкінісі, сел, құрғақшылықтан болатын дағдарыс түрлері.

Дағдарыстың пайда болуына ішкі және сыртқы себептер де әсер етуі мүмкін. Сыртқы себептерге ғаламдық экономикалық даму, саяси жағдайларға байланысты туған халықаралық қарулы қақтығыстар жатады. Ішкі себептерге бәсекелестік, қате жасалған стратегиялық жоспар, ішінара болған келіспеушіліктер, қызметтің күрделенуінен болады. Аталмыш себептердің болуы дағдарыс жағдайының үнемі туындап отыратынын көрсетеді.

Forbes журналы PR-қызметі үшін дағдарыс жағдайынан аз ғана шығынмен оңай шығудың бірнеше ережесін айтты[1]:



Біріншіден, жылдам назар аудару. Кез келген ақпараттық дүмпу болса, ертерек өз позицияңыз жайлы хабар беріңіз. Неғұрлым ертерек хабар берсеңіз, соғұрлым жақсырақ. Сондықтан бұндай жағдайда бұқаралық ақпараттық ақпарат құралдарына сіздің жағдайды басқа біреу айтпас бұрын хабарлаған тиімді. Жанжал күшейгеннен кейін түсіндіру, өтірік сөзбен ақталғандай киіпке енесіз.

Екіншіден, жауапкершілікті ала біліңіз. Пиар-дағдарысты жасырып қаламын деп ойламаңыз. Керісінше дереу жауап беріп, жағдайды өзіңіз басқаруға тырысыңыз. Көпшілік алдында дауласудың орнына, адамдардың мәселелері мен сұрақтарына жауапкершілікпен қараңыз, баспасөз хабарламаларын жазып, әлеуметтік желілерде белсенділік танытыңыз.

Үшіншіден, әлеуметтік желідегі жағымсыз пікірлерге дайын болыңыз. Компаниялар жіберетін ең үлкен қатедік – әлеуметтік желілерде тарайтын жағымсыз пікірлерді елемей.

Төртіншіден, мониторинг жүргізу, жоспар құру, байланыс жасау. Әлеуметтік байланыс жасайтын топты үнемі жоғары дайындықта ұстау қажет. Өйткені, әлеуметтік желілерде жағымсыз ақпараттар көбейім, белсенділік артататын болса, аталмыш топ жан-жақтан ақпарат таратып, байланыс орнату үшін, сақадай сай болу керек. Бұндай кезде алдын ала жасалғын жоспар көмектесуі мүмкін.

Бесіншіден, бұқаралық ақпарат құралдарының әртүрлі санатымен байланыста болыңыз. Бұқаралық ақпарат құралдары мен бұқаралық коммуникация арналарының өз саласында шартты иерархиясы болды. «А» санатында аудиторияның жоғары сеніміне ие болған жалпыфедералдық іскерлік/қоғамдық саяси БАҚ. «Г» санатына дейінгі – бұған ақпараттық ресурстар, көбіне бұқаралық ақпарат құралы ретінде тіркелмеген «қоқыс» деп аталатын редакциясыз арналар жатады[2].

Р. Ф. Литлдж 1983 жылы алғашқылардың бірі болып дағдарысқа қарсы қызметті басқарудың 5 кезеңін көрсетті[3]:

- ✓ дағдарысқа қарсы модельдің структурасын құру;
- ✓ дағдарыс жағдайын қарсы топ құру;
- ✓ ол топты дайындап, қызметтерін бөлу;
- ✓ дағдарыс жағдайын оңтайландыру;
- ✓ дағдарысқа қарсы іс-әрекет жоспарын құрып, дағдарысты басқару.

Компания, ұйым қаншалықты ірі болған сайын, оған төнетін қауіп-қатер де соншалықты үлкен болады. «Кока Кола» компаниясының бұрынғы бас маркетингшісі Серджио Займан дағдарысқа қарсы пиар қызметі туралы пікірінде «сіз не айтқаныңыз маңызды емес, бірінші болып айтқаныңыз маңызды. Бастысы тез назар аудару. Дағдарыс жағдайында ешқандай ақпарат бермеу, ең қауіпті құбылыс» деп айтқан.

Дағдарыс жағдайына қарсы PR-бөлімінің алдында тұрған маңызды мәселенің бірі дағдарысты басқарудың тиімділігі мен сапасын арттыру[3].

1. Дарын, шығармашылық қарым қабілеті, PR-менеджердің мақсатқа ұмытылудағы ерік-жігері. Табиғи және техногендік апаттар мен әртүрлі дағдарыс жағдайларында аталмыш тұлғалық қасиеттер дағдарыстан шығу және оны әлсірету факторі бола алады. Сондықтан дағдарысты басқаратын PR бөліміне маман қабылдауда аталмыш қасиеттер мен қабілеттерді анқытайтын тестілеу немесе басқа да тапсырмаларды міндетті түрде жүргізу қажет. Ал дағдарыс жағдайын басқару бөлімінің персоналдарын жинақтауда олқылық танытсаңыз, оның тиімділігіне теріс әсерін тигізу қаупі жоғары болады.

2. Дағдарыс жағдайын қарсы басқарудың кәсібилігі мен әлеуметтік дайындық. Өңгіме тек басқару саласында маңызды болып саналатын кәсібилік туралы ғана емес, сондай-ақ дағдарыс жағдайына қарсы басқарудың спецификасында көрінетін кәсіби білім мен дағдылар туралы болмақ. Кәсібилік жоғары оқу орны мен жоғары оқу орнынан кейінгі арнайы білім, практикалық тәжірибе мен әртүрлі дағдарыс жағдайынан өткен соң қалыптасады.



3. Тәуекел шешімдерді дайындау әдістемесі. PR-менеджментінің шешімімен бүкіл компанияны басқарудың тиімділігіне әсер етеді. Міне сондықтан тәуекел шешімді қабылдаудың маңыздылығын осы жерден көруге болады. тәуекел жағдайында ұтымды шешім қабылдаудың белгісі уақытылы шешім қабылдау, мәселенің толық көрінуі, нақтылық, ықтимал нәтижені көре білу. Аталған бұл қасиеттер дағдарысқа қарсы PR ұйымының тиімділігін арттырады.

4. PR-коммуникация қызметін басқаруда маңызды әсер ететін фактор – ұйымшылдық. Ұйымшылдық деп отырғаным – бұл мақсаттары ортақ, миссиясын, ұйымның жетекші құндылықтарын түсінетін қызметкерлердің бірігуі. Бұл ұйымдағы патриотизм, ортақ қызығушылық үшін, кәсіпорын, ұйым имиджін көтеру үшін тынбай жұмыс жасау.

Ұйымшылдықтың дамуы – дағдарыстан шығудың бірден бір жолы. Ұйымшылдық өздігінен қалыптаспайды. Ол әртүрлі формадағы қызметкерлер байланысуы жолында дамиды.

5. PR-коммуникация ұйымының тиімділігі жылдамдық пен басқару саласында икемді болы білу. Дағдарыс жағдайында әдетте уақытша фактор маңызды саналады. Баяу назар аудару, шешімді кейінге қалдыру фирмаға қаржылық шығын келтіруі мүмкін. ал керісінше, тез назар аударып, жылдам шешім қабылдай білу келе жатқан дағдарыс мәселесін шешуде оң әсерін тигізеді.

6. Дағдарыстан шығудың немесе алдын алудың жоспарын жасау қажет. Коммерциялық компания жоспарының ортасында тұтынушы, оның күшті және әлсіз жақтары тұру керек. Жоспарда мақсаттарды айқындау, сол мақсаттарға жету үшін қажетті ресурстарды жіктеу, фирма қызметі, бәсеке компания туралы ақпараттарға мониторинг жүргізу, қиын мәселелерді шешудің бірнеше жолын ұсыну қажет.

Әр ұйым, компания дағдарыс жағдайына түссе пиар бөлімінің жасайтын іс-әрекетінен, оның болашағы айқындалады. Сондықтан коммерциялық бизнес тәуекел жасайтындарды ұнатады. Экономика саласында «тәуекел» ұғымы нақты қызметтік болмауы салдарынан жоғалту, шығынды білдірсе, екінші жағынан қандайда бір тәуекелге бару арқылы кіріс табуды да көздейді.

PR-коммуникация менеджерлерінің білуі тиіс тәуекелдер мынадай сипаттамаларға ие [4]:

<i>Болжамды шығын мен күтілетін кіріс</i>	<b>Бұлар тәуекел жағдайындағы іс-әрекеттің қорытындысы.</b>
<i>Болжамды тәуекел</i>	Кез келген тәуекелдің нәтижесі не төменгі, не жоғары бола алады.
<i>Тәуекел деңгейі</i>	залал мөлшерінің тәуекелді икемді етіп дайындау және іске асыру шығындарының қатынасы нөлден бірге дейін өзгереді.
<i>Тәуекел дәрежесі</i>	Тәуекелдің және оның ықтималдылығының сапалы сипаттамасы. Олар жоғары, орта, төмен және нөлдік дәреже болып бөлінеді.
<i>Тәуекелдің қабылдануы</i>	Болжамды шығын және сол шығынның қандай да бір деңгейінен аспау ықтималдылығы.

*Кесте 1. Тәуекел сипаттамалары*

Әлемдік ірі компаниялардың тәжірибесінде дағдарыспен күрес жағдайларын қарай отырып, біз де өзімізше сабақ алып, тәжірибе жинай аламыз. Мысалы, 2015 жылы атақты көлік шығаратын Volkswagen компаниясы автомобильдердің дизельді шығындары туралы дерекпен көпшілікті алдады деген айыпқа тап болып, дағдарысқа ұшырады. Айыптаулар мен жұртшылықтың наразылығына тап болған Volkswagen компаниясы өз беделін қалпына келтіру үшін белсенді қадамдар жасауға кірісті. Компания ресми түрде халықтан кешірім сұрап, зардап шеккендерге қаржылық өтемақы төледі. Сондай-ақ, қалдықтарды басқару саясатын күшейту туралы шешім қабылдады.

Тағы осындай мысалдардың бірі, Қазақстан қоғамында танымал бренд болып саналатын Samsung компаниясындағы дағдарыс жағдайын туралы болмақ. 2016 жылы



Samsung Galaxy Note 7 маркалы ұялы байланыс телефонының оқыстан өртену жағдайы жиі тіркелген. Осындай оқиғалар компанияның беделіне нұқсан келтіріп, көп шығынға батырған болатын. осы тұста компания арнайы сарапшылармен, қызметкерлермен белсінді жұмыс жасап, өрт себептері бойынша тергеу амалдарын жасап және болашақ өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету мақсатында әртүрлі шаралар ұйымдастырды.

Осыған дейін PR қызметкерлеріне қандай әрекеттер жасаған дұрыс, қандай шаралар нәтиже береді деген сияқты кеңестермен бөліскен болатынмын. Ендеше қауіпті жағдайларда нендей әрекеттер жасамау қажет екенін айта кетейін. Дағдарысқа душар болғанда медиа саласының қызметкерлімен байланыс кезінде мына қателіктерді жібермеңіз:

- Дағдарысқа дейінгі жағдайды елемей, назар аудармау және баяу қабылдау;
- Ақпаратты жасырып қалу;
- Агрессивті коммуникациялық стратегия;
- Ақпараттық жұмыс кезіндегі келіспеушілік пен қарама-қайшылықтар;
- Әлеуметтік медида қоғамдық талқылау уақытының өтіп кетуі.

Енді осыларға жеке-жеке тоқталып көрейік. Дағдарыс жағдайын баяу қабылдау ақпараттық бұрмалануына, қате ақпараттың тарауына алып келеді. Компания туралы дерекке ресми түсініктеме бермеу қажетсіз, қате қауесеттерді тудырады. Іс-шараларды кешіктіріп жасау компанияның беделіне теріс әсерін тигізуі мүмкін. Ақпаратты жасырып қалу, көлеңкелеу әрқашан сіздің компания туралы жалған қауесеттердің таралуына әкеліп соғады. Осы жағдайда PR бөлімі ашық, адал, сондай-ақ жағдайды бағалауда сауатты болу керек. Жоғалған сенімді қайтару және қоғамдық пікірді басқару компания имиджіне зиянын тигізбеу қажет.

Агрессивті жасалған жұмыс ешқашан нәтиже бермейді. Әсіресе компания имиджі тәуелді медиамен жұмыс жасауда сабырлы қажет. Агрессивті байланыс жасай отырып, ақпарат ұсыну оны бұрмалауға, ақпаратты қорлауға немесе қате түсінуге әкелуі мүмкін. Нақтылық және бейбіт позицияны сақтаңыз. Эмоцияға беріліп, ауыр сөздер айту, қиын терминдер мен жаргон сөздерді қолдану мақсатты аудиторияның сізге деген сеніміне кір келтіреді.

Әлеуметтік ортада, желілердегі жағымсыз пікірлердің таралуы дағдарыс жағдайының күшеюіне әкеліп соғады. Сондықтан, әлеуметтік медиа платформаларға мониторинг жүргізіп отыру керек. «Қоғам шулап басылады» деп ойлау қате пікір. Өйткені болашақтағы қыруар шығынның астына қалуыңыз әбден мүмкін. Демек, аудиториямен диалог орнату ұтымды шешім.

Кез келген мемлекеттік ұйымдар болсын, коммерциялық кәсіпорындар болсын PR-коммуникация бөлімінің қызметінсіз дағдарыс қиын-қыстау жағдайдан шыға алмайтынына көз жеткіздік. Компания беделіне нұқсан келтірген тұлға, сапасыз өнім, әлемдік дағдарыс та банкротқа алып келеді. Осындай жағдай туындай қалса арнайы құрылған жоспармен, ұйымшылдықпен барынша аз шығын әкелетіндей немесе мүлдем айналып өтіп, алдын алу да сол қоғаммен байланыс мамандарының құзырында.

#### ПАЙДАЛАНҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

- 1 <https://www.forbes.com/sites/forbesagencycouncil/2017/06/20/13-golden-rules-of-pr-crisis-management/?sh=1635e8bb1bcf2>
- 2 <https://mnsh0525.medium.com/%D0%B0%D0%BD%D1%82%D0%B8%D0%BA%D1%80%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D1%81%D0%BD%D1%8B%D0%B9-%D0%BF%D0%B8%D0%B0%D1%80-%D0%BA%D0%B0%D0%BA-%D0%B2%D1%8B%D0%B2%D0%B5%D1%81%D1%82%D0%B8-%D0%BA%D0%BE%D0%BC%D0%BF%D0%B0%D0%BD%D0%B8%D1%8E-%D0%B8%D0%B7-%D0%BF%D0%BE%D0%B4-%D1%83%D0%B4%D0%B0%D1%80%D0%B0-465f31b6c2ae3>
- 3 Антикризисное управление: Учебник / Под ред. Э.М. Коротков, М.: ИНФРА-М, 2003. – 432 с.
- 4 АА. Беляев, Э.М. Коротков. Антикризисное управление. Учебник второе издание. – М.: Юнити – 56 с.
- 5 Ж.Н.Саду. Антикризисный менеджмент. Учебник пособие. – Караганда Издательско-полиграфический цент казахстанского-российского университета, 2014. – 55с.



УДК 336.63

## РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ РИСКОВ

**Карпицкая Марина Евгеньевна**

декан факультета экономики и управления УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы», профессор кафедры финансов и бухгалтерского учета, кандидат экономических наук, доцент

**Чуянова Елена Анатольевна**

старший преподаватель кафедры финансов и бухгалтерского учета УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы», магистр экономических наук

**Шукуруллаев Жахонгир Ботир Угли**

магистрант специальности экономика УО «Гродненский государственный университет им. Янки Купалы»,

Гродно, Республика Беларусь

***Аннотация.** На современном этапе развития экономики особое внимание уделяется продовольственной безопасности страны, в частности малому и среднему предпринимательству как драйверу сельского хозяйства. В статье рассмотрено нормативно-правовое регулирование деятельности крестьянских (фермерских) хозяйств как основных субъектов, влияющих на эффективность деловой активности и развития данной категории хозяйств, проанализирован механизм законодательного регулирования с учетом факторов внешней и внутренней среды, а также определены направления развития малого и среднего предпринимательства с учетом влияния рисков.*

***Ключевые слова:** государство, крестьянские (фермерские) хозяйства, малое и среднее предпринимательство, нормативно-правовое регулирование, риски, сельское хозяйство, факторы.*

Процесс перехода экономик от периода глобализации к максимальному развитию внутренней экономики, характеризующийся импортозамещением, снижением объема внешних инвестиций и поиском внутренних резервов развития экономической среды, требует времени на трансформацию всех процессов. Особым драйвером развития социально-экономических отношений в Республике Беларусь выступает малое и среднее предпринимательство. Главным преимуществом малого и среднего бизнеса является быстрое реагирование на изменяющиеся условия и способность адаптироваться к новым правилам. В этом процессе важным является создание условий со стороны государства для благоприятного функционирования субъектов малого и среднего бизнеса в трансформационный период без жестких ограничений и препятствий.

Учитывая значимость сельского хозяйства в развитии страны, важность обеспечения продовольственной безопасности в условиях глобализации и влияния рисков, особенно актуальным является развитие малого и среднего бизнеса в сельском хозяйстве, а также создание условий для его функционирования.

Так, крестьянским (фермерским) хозяйством признается коммерческая организация, созданная одним гражданином (членами одной семьи), внесшим (внесшими) имущественные вклады для осуществления предпринимательской деятельности по производству сельскохозяйственной продукции, а также по ее переработке, хранению, транспортировке и реализации, основанной на его (их) личном трудовом участии и использовании земельного участка, предоставленного для этих целей в соответствии с законодательством об охране и использовании земель [1].



Основным нормативным документом, определяющим направление развития крестьянских (фермерских) хозяйств является постановление Совета Министров Республики Беларусь от 1 февраля 2021 г. «О государственной программе «Аграрный бизнес». Государственная программа разработана в целях повышения экономической эффективности агропромышленного комплекса, развития конкурентоспособного и экологически безопасного сельского хозяйства, ориентированного на укрепление продовольственной безопасности Республики Беларусь, обеспечения полноценного питания и здорового образа жизни населения, сохранения и развития сельской местности [2].

В данный документ включена подпрограмма 8 «Развитие и поддержка малых форм хозяйствования». На 2021-2025 гг. в данной подпрограмме для крестьянских (фермерских) хозяйств определены объемы ежегодной поддержки государства посредством финансирования из республиканского бюджета. Для анализа хода выполнения государственной программы, определен целевой показатель индекс производства продукции сельского хозяйства в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Рассмотрим данные показатель в динамике и сравнении с другими формами хозяйствования (таблица 1).

Таблица 1 – Индексы производства продукции сельского хозяйства

<b>Продукция сельского хозяйства, в процентах</b>	<b>01.01.2019</b>	<b>01.01.2020</b>	<b>01.01.2021</b>	<b>01.01.2022</b>	<b>01.01.2023</b>
Хозяйства всех категорий, %	105,5	109,1	113,9	109,3	113,2
Сельскохозяйственные организации, %	103,5	107,3	114,7	110,8	113,3
Крестьянские хозяйства, %	130,4	157,3	169,6	171,6	202,7
Хозяйства населения	109,8	110,6	107,0	99,7	105,5

Источник: собственная разработка на основе [3]

Как видно из данных, представленных в таблице 1, на 01.01.2022 г. по сельскохозяйственным организациям и хозяйствам населения наблюдается снижение темпа роста продукции сельского хозяйства по сравнению с прошлым периодом, что сказалось на темпа роста продукции на 4,6 процентных пунктов по хозяйствам всех категорий. Следует отметить, что только положительная динамика по росту продукции сельского хозяйства наблюдается по крестьянских (фермерским) хозяйствам. Если на 01.01.2019 г. значение индекса составляло 130,4 %, то на 01.01.2023г. показатель достиг уровня 202,7 %. Данный анализ подтверждает перспективность развития малого и среднего предпринимательства как драйвера всего сельского хозяйства страны в переходный период.

Базовым нормативным документом является Закон Республики Беларусь от 18 февраля 1991 г. № 611-ХП «О крестьянском (фермерском) хозяйстве», в котором определено правовое положение, условия создания, деятельности, реорганизации и ликвидации крестьянского (фермерского) хозяйства, права и обязанности его членов. Закон конкретизирует общие нормы, указанные в Гражданском кодексе Республики Беларусь [4].

Гражданским кодексом, а именно ст. 115-1 и ст. 115-2 определены понятие крестьянско-фермерского хозяйства, состав членов КФХ. Уточнено, что имущество крестьянского (фермерского) хозяйства принадлежит ему на праве собственности [4].

Оценка кредитоспособности и платежеспособности фермерских хозяйств не является стандартной процедурой, поскольку большинство ведут бухгалтерский учет с применением норм Указа Президента от 31.08.2017 №311 «О бухгалтерском учете в крестьянских (фермерских) хозяйствах». Так, при соблюдении средней численности работников фермерского хозяйства не более 15 человек и не превышения за предшествующий





календарный год выручки от реализации товаров (работ, услуг) в размере 110 тыс. базовых величин, фермерские хозяйства имеют право вести бухгалтерский учет в упрощенной форме посредством ведения книги учетов и расходов [5, с. 240].

Существую отдельные нормы законодательства, определяющие порядок ведения бухгалтерского учета крестьянским (фермерским) хозяйством. Так, статьей 27 Закона Республики Беларусь от 18 февраля 1991 г. № 611-ХІІ «О крестьянском (фермерском) хозяйстве» определены особенности ведения бухгалтерского учета крестьянскими (фермерскими) хозяйствами в книге учета доходов и расходов крестьянского (фермерского) хозяйства, утвержденной постановлением Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь от 9 июля 2018 г. № 63 «Об установлении формы книги учета доходов и расходов крестьянского (фермерского) хозяйства и порядке ее заполнения». Постановлением №63 установлена форма ведения книги учета доходов и расходов, срок хранения информации, конкретизированы особенности ведения учета долгосрочных активов, запасов и т.д.

На законодательном уровне закреплены льготы и преференции, которые также распространяют свое действие на крестьянские (фермерские) хозяйства.

Так, статьей 386 Налогового кодекса Республики Беларусь установлено, что крестьянские (фермерские) хозяйства в течение трех лет со дня их государственной регистрации освобождаются от налогов, сборов (пошлин), установленных Налоговым кодексом (за исключением транспортного налога, НДС, налога при упрощенной системе налогообложения). Помимо этого, крестьянско-фермерские хозяйства освобождаются от предоставления налоговых деклараций в первые три года деятельности [6]. Обеспечение организаций агропромышленного комплекса Республики Беларусь, в том числе фермерских хозяйств, современной техникой и оборудованием закреплено Указом Президента Республики Беларусь от 2 апреля 2015 г. № 146 «О финансировании закупки современной техники и оборудования», постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 13 ноября 2002 г. № 1563 «О кредитовании закупки тракторов, сельскохозяйственных машин и оборудования отечественного производства».

Согласно Указу Президента Республики Беларусь от 21.05.2009 № 255 «О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства», государственная финансовая поддержка предоставляется субъектам малого предпринимательства, реализующим инвестиционные проекты, бизнес-проекты, в целях строительства, приобретения капитальных строений (зданий, сооружений), изолированных помещений и (или) их ремонта и реконструкции, приобретения оборудования, транспортных средств, специальных устройств и приспособлений, закупки комплектующих изделий, сырья и материалов для собственного производства и оказания услуг [7].

Проанализировав данный перечень нормативно-правовых актов, можно сказать, что в Республике Беларусь созданы все условия для развития и функционирования малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве, предоставлены льготы и преференции, предоставляющие привлекательные условия для функционирования и открытого ведения бизнеса. В качестве основных направлений совершенствования как нормативной базы, так и условий функционирования малого и среднего предпринимательства в Республике Беларусь, можно выделить следующее:

- сокращение государственного регулирования и повышение степени экономической свободы;
- формирование конкурентной среды и обеспечения равных условий хозяйствования для субъектов различных форм собственности. Вмешательство государства в рыночные условия должно быть на начальном либо трансформационном этапе. Крестьянские (фермерские) хозяйства уже показывают хорошую динамику своей деятельности. Вклад государства и системы регулирования деятельности фермерских хозяйств является



безусловным и существенным. Однако по мере перехода от скачков роста в период выхода деятельности фермерских хозяйств на равномерную и стабильную работу, возможно снижение доли льгот и преференции как в части налогообложения, так и в части ведения учета. Это позволит установить равные условия для всех форм хозяйствования и обеспечить тем самым равномерное развитие отрасли;

- усиление инновационной и инвестиционной составляющей малого и среднего предпринимательства в сельском хозяйстве и расширение доступа крестьянских (фермерских) хозяйств к финансовым ресурсам. Производство сельхозпродукции с высокой добавленной стоимостью является одним из перспективных направлений развития, способствующих росту ВВП страны. Усиление инновационной составляющей возможно посредством привлечения инвестиций или кредитных ресурсов. Доступ фермерских хозяйств к ресурсам является одной из перспективных задач и проблемным моментом в их деятельности одновременно. Снятие преференций по ведению бухгалтерского учета по упрощенной системе, с одной стороны, усложнил бы деятельность фермерских хозяйств, но, с другой стороны, позволило бы видеть инвесторам и кредиторам активы фермеров, а также результаты их деятельности и быть тем самым более привлекательным для инвестиционного и инновационного развития;

- развитие деятельности центров предпринимательства в регионах в качестве площадки по анализу и выявлению проблемных вопросов в деятельности малого и среднего предпринимательства, в том числе в сельском хозяйстве, а также выработке предложений по их решению.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. О крестьянском (фермерском) хозяйстве: Закон Республики Беларусь, 18 февраля 1991 г. № 611-ХП // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск. – 2024.
2. О государственной программе «Аграрный бизнес» на 2021-2025 годы: Постановление Совета Министров Республики Беларусь, 1 февраля 2021г., // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск. – 2024.
3. Статистический сборник «Сельское хозяйство Республики Беларусь». – [Электронный ресурс]. – Режим доступа (дата обращения 30.01.2024) <https://www.belstat.gov.by/upload/iblock/5d1/nk4xm0usagyze68tt64qowzxa74znfj.pdf>
4. Гражданский кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 7 декабря 1998 г.: одобрен Советом Республики 19 ноября 1998 г. // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск. – 2024.
5. Карпицкая, М.Е. Роль фермерских хозяйств как субъектов по обеспечению роста сельскохозяйственного производства и привлечению кредитных ресурсов / М.Е. Карпицкая, Е.А. Чуянова // Проблемы современной экономики: глобальный, национальный и региональный контекст: сб. науч. статей / УО «ГрГУ им. Я. Купалы; редкол.: М.Е. Карпицкая (гл. ред.) [и др.] – Гродно: ГрГУ, 2022. – С. 235-242
6. Налоговый кодекс Республики Беларусь: принят Палатой представителей 15 ноября 2002 г.: одобрен Советом Республики 02 декабря 2002 г. // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск. – 2024.
7. О некоторых мерах государственной поддержки малого предпринимательства: Указ Президента Республики Беларусь, 21 мая 2009 г., №255 // Консультант Плюс: Версия Проф.Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. Центр правовой информ. Респ.Беларусь. – Минск. – 2024.



УДК 330.14

## INTELLECTUAL CAPITAL: ACCOUNTING AND TAXATION IN KAZAKHSTAN

**Assanova Dilyara Rakhimzhanovna**

Student of the Departments of Finance and Accounting at Kenzhegali Sagadiyev University of International Business (UIB),  
Almaty, Kazakhstan

**Annotation:** *Intellectual capital (IC) refers to the intangible assets of an organization that contribute to its ability to create and sustain value. IC includes human capital, structural capital, and relational capital. Despite its importance, IC is often overlooked in traditional financial reporting and taxation systems. This article examines the current state of IC accounting and taxation in Kazakhstan, a rapidly developing country in Central Asia. The article begins with an overview of IC and its components, followed by a discussion of the current IC accounting and taxation practices in Kazakhstan. The article then explores the challenges and opportunities associated with IC accounting and taxation in Kazakhstan, and concludes with recommendations for improving IC accounting and taxation practices in the country.*

**Keywords:** *Intellectual capital, accounting, taxation, Kazakhstan, human capital, structural capital, relational capital, intangible assets, financial reporting, value creation.*

Kazakhstan is a rapidly developing country in Central Asia, with a growing economy and a focus on modernizing its financial reporting and taxation systems. However, IC accounting and taxation are still in their infancy in Kazakhstan. This article examines the current state of IC accounting and taxation in Kazakhstan, and provides recommendations for improving IC accounting and taxation practices in the country.

IC includes the intangible assets of an organization that contribute to its ability to create and sustain value. These assets include human capital, structural capital, and relational capital. Human capital refers to the knowledge, skills, and abilities of the employees of an organization. Structural capital refers to the knowledge and systems that exist within an organization, such as databases, patents, trademarks, and other intangible assets that are owned by the organization. Relational capital refers to the relationships and networks that an organization has with its external stakeholders, such as customers, suppliers, and partners.

IC accounting and taxation are the processes of recognizing, measuring, and reporting IC in financial statements, and incorporating IC into taxation systems. IC accounting and taxation are important for several reasons. First, IC is a critical driver of economic growth and competitiveness in today's knowledge-based economy. Second, IC accounting and taxation provide a more complete picture of an organization's financial performance and position, beyond traditional financial metrics. Third, IC accounting and taxation can help to align the interests of stakeholders, such as investors, employees, and customers, by providing a clearer understanding of the value created by IC.

**Current IC Accounting and Taxation Practices in Kazakhstan.** Kazakhstan's financial reporting system does not require the disclosure of IC information. This is a missed opportunity, as IC information can provide valuable insights into the long-term sustainability and competitiveness of an organization. In terms of taxation, Kazakhstan has made some progress in recognizing IC. For example, the country's tax code allows for the deduction of certain IC expenses, such as research and development costs. However, the tax code does not provide specific guidance on how to value IC for tax purposes. **Challenges and Opportunities.** There are several challenges associated with IC accounting and taxation in Kazakhstan. One of the main challenges is the lack of awareness and understanding of IC among financial professionals and policymakers. This lack of understanding can lead to a reluctance to incorporate IC into financial reporting and taxation systems.

Another challenge is the difficulty in valuing IC. Unlike tangible assets, IC is intangible and can be difficult to quantify. This can make it challenging to include IC in financial reporting and taxation systems.



Despite these challenges, there are also opportunities for improving IC accounting and taxation in Kazakhstan. One opportunity is to increase awareness and understanding of IC among financial professionals and policymakers through education and training programs. This can be achieved through the development of best practices and guidelines for IC accounting and taxation.

Another opportunity is to develop new methods for valuing IC. This could include the use of data analytics and other technology-based approaches to quantify IC.

There are several approaches that can be taken to improve IC accounting and taxation in Kazakhstan. One approach is to adopt international accounting standards, such as the International Financial Reporting Standards (IFRS), which provide guidance on the recognition, measurement, and reporting of IC. Another approach is to develop a national IC accounting and taxation framework. This framework could include best practices and guidelines for IC accounting and taxation, as well as guidance on how to value IC for tax purposes.

A third approach is to promote the use of IC valuation techniques, such as the market capitalization approach, the cost approach, and the income approach. These valuation techniques can help to quantify the value of IC and provide a basis for its inclusion in financial reporting and taxation systems. In addition to these approaches, there are also a number of challenges that must be addressed in order to improve IC accounting and taxation in Kazakhstan. One challenge is the lack of data on IC. This can make it difficult to measure and report on IC, and can also make it challenging to value IC for tax purposes. Another challenge is the lack of a legal framework for IC accounting and taxation. This can lead to inconsistent and unpredictable treatment of IC, and can also make it difficult for organizations to plan for and manage their IC.

IC is a critical driver of economic growth and competitiveness in today's knowledge-based economy. However, IC is often overlooked in traditional financial reporting and taxation systems. Kazakhstan, a rapidly developing country in Central Asia, has made some progress in recognizing IC in its financial reporting and taxation systems. However, there are still challenges and opportunities associated with IC accounting and taxation in Kazakhstan. In order to improve IC accounting and taxation in Kazakhstan, it is necessary to increase awareness and understanding of IC, develop new methods for valuing IC, and promote the adoption of international accounting standards and a national IC accounting and taxation framework. Additionally, efforts should be made to address the lack of data on IC and the lack of a legal framework for IC accounting and taxation. By addressing these challenges and opportunities, Kazakhstan can improve its IC accounting and taxation practices and better position itself for long-term economic growth and competitiveness.

#### LIST OF SOURCES USED:

1. Chulanova, Z. K., & Ussenova, A. S. (2015). Human capital and methodic of determination of its cost: A case of Kazakhstan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 2(2), 19-25.
2. Janshanlo, R., Baidildina, A., Kogut, O., Sultanova, B., & Akimbaeva, K. (2019). Human Capital Accounting: Problem Status and Suggestions. *J. Advanced Res. L. & Econ.*, 10, 1032.
3. Abdymanapov, S. A., Toxanova, A. N., Galiyeva, A. H., Muhamedzhanova, A. A., Ashikbayeva, Z. S., & Baidalinov, A. S. (2016). Government Support of Innovative Business in the Republic of Kazakhstan. *International Electronic Journal of Mathematics Education*, 11(5), 1033-1049.
4. Sukarno, E., Ratnawati, K., & Indrawati, N. K. (2023). Estimating Intellectual Capital Value Adequacy-A Case Study in Directorate General of Taxes (DGT) Indonesia. *International Journal of Professional Business Review*, 8(8), e03347-e03347.
5. Serikova, M., & Sembiyeva, L. (2023). *Transformation of Tax Audit in Innovative Economic Development: Analysis of Republic of Kazakhstan*. Springer Nature.
6. Tyrrall, D., Woodward, D., & Rakhimbekova, A. (2007). The relevance of International Financial Reporting Standards to a developing country: Evidence from Kazakhstan. *The international Journal of accounting*, 42(1), 82-110.
7. Baimukhamedova, A., Baimukhamedova, G., & Luchaninova, A. (2017). Financial disclosure and the cost of equity capital: The empirical test of the largest listed companies of Kazakhstan. *The Journal of Asian Finance, Economics and Business*, 4(3), 5-17.



## АЗИЯ ЕЛДЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ

**Қаңлыбай Баян Жақсыбекқызы**

Абай атындағы ҚазҰПУ, Сорбонна Қазақстан институты,

Халықаралық қатынастар кафедрасының студенті

Ғылыми жетекші: Төлегенов Талғат Зәкиұлы

Алматы, Қазақстан

***Аннотация:** Бұл мақалада, Азия елдерінің экономикалық дамуы туралы айтылған. Елдердің үшінші мемлекеттер қатарынан бірінші мемлекет қатарына қосылуы туралы жалпылама түсініктеме беріледі. Азия мемлекеттерінің экономикалық өсуі салыстырмалы түрде қарастырылады. Сингапурдың позитивті бейнесі елдің экономикалық дамуына және өз азаматтарының әл-ауқатының артуына зор үлес қосуда. Сингапурдың экономикалық моделі ішкі сұраныстың жетекші рөлі мен елдің инновациялық дамуына бағдарлануымен әлемдік қауымдастыққа интеграцияны білдіреді.*

***Тірек сөздер:** Экономика, экономикалық ғажайып, Азия жолбарыстары, ЖІӨ, инвестиция, салық.*

Экономикалық ғылым экономикалық өсу мәселелерімен айналысады. Мұның көптеген себептері бар.

Біріншіден, әлемде елдер мен аумақтар арасында өндірісті дамытудың таңқаларлық біркелкі дамуы сақталады, бұл халықтың табысы мен өмір сүру деңгейін білдіреді, бұл тек осы елдер үшін ғана емес, әлемдік қоғамдастық үшін де саяси, әлеуметтік және экологиялық қиындықтар туғызады. Жан басына шаққандағы табыс мөлшері жылына жүз мыңнан бірнеше жүз долларға дейін.

Екіншіден, экономикалық өсу қарқыны әр түрлі континенттер мен елдер үшін ғана емес, сонымен қатар себептерге байланысты жекелеген мемлекеттер үшін де әр түрлі және уақыт бойынша өзгеріп отырады. Себептер әртүрлі: соғыс, табиғи апаттар, артық өндіріс немесе биржадағы дүрбелең. Көптеген экономистер қаржылық дағдарыстарды түсіндіру үшін, сондай-ақ қарқынды өсу кезеңдері үшін психологиялық және саяси факторларды ескеру әрқашан маңызды деп санайды.

Үшіншіден, дүниежүзілік қауымдастық өндіріске байланысты қалпына келмейтін табиғи ресурстар мен экологиялық мәселелердің сарқылу перспективасына тап болады.

Демек, экономикалық дамудың жоғары қарқыны дағдарыстардан гөрі саясаткерлердің, ғалымдардың және қоғамның назарын аударады.

XX ғасырда біз кейбір елдердің экономикасының қарқынды даму жағдайларын байқадық, олар үшін «экономикалық ғажайып» термині жиі қолданылады.

Мұндай елдердің тәжірибесі мұқият зерттеліп, әсерлі теориялық және практикалық қызығушылыққа ие.

Соңғы 60 жылда Вьетнам, Гонконг, Қытай, Сингапур, Тайвань, Оңтүстік Корея, Азиядағы Жапония, Аргентина, Бразилия, Мексика, Чили, Америкадағы Массачусетс штаты, сондай-ақ Еуропадағы Германия, Франция, Швеция сияқты елдер экономиканың қарқынды өзгеруін көрсетті.

Қытай мен «Азия жолбарыстары» – Оңтүстік Корея, Сингапур, Гонконг, Тайвань ерекше қызығушылық тудырады. Бұрын өте кедей елдер дамудың жоғары қарқынын көрсетті және салыстырмалы түрде аз уақыт ішінде жаңа индустриалды елдерге айналды, ал көптеген көрсеткіштер бойынша олар постиндустриалды болды. Қазір олар АҚШ, Жапония және Еуропалық Одақпен бірге әлемдік нарықта көшбасшылық құқығы үшін бәсекелесуде.



Бұл елдердің феноменалды экономикалық табысына кепілдік беретін жалпы және ерекше факторлар қызығушылық тудырады. [1]

Барлық елдерде, ең алдымен, ауыл шаруашылығында тәуелсіз нарықтың батыстық тұжырымдамалары негізінде нақты өзгерістер жүргізілді. Қытай коммуналары таратылды, нәтижесінде жиырма жыл ішінде астық өндірісі екі есе өсті, ал ет өндірісі 12 есе өсті.

Алайда, капитализм мемлекеттің экономикаға араласпау принципіне негізделген, қазіргі жағдайда ол өзін ақтамады, ал мемлекет меншігі негізінде экономика өзінің толығымен беделін түсірді. Ұлттық ерекшеліктерін ескере отырып, орта жолды тапқан мемлекеттер жеңіске жетті.

Нәтижесі-2015 жылғы маусымдағы бизнесті жүргізудің қолайлылығы бойынша 189 ел арасындағы рейтинг: 1-Сингапур, 4 – Оңтүстік Корея, 5 – Гонконг, 11-Тайвань.

Даму стратегиясы еңбек ресурстарына, тәртіпті және еңбекке қабілетті, сондай-ақ экспортқа бағдарланған бәсекеге қабілетті өнім өндірісін дамытуға жасалды. [2]

Қытайда, Тайваньда және Оңтүстік Кореяда аграрлық экономика мен жеңіл өнеркәсіпті дамытудан басталды, мұнда салыстырмалы түрде аз қаржы қажет және бос еңбек ресурстары үлкен маңызға ие. 60-шы жылдары барлық Корея экспортының 40% - ы киім мен тоқыма бұйымдары болды. Дәл осындай жағдай Тайваньда болды. Инфрақұрылым (жолдар, энергетика, соның ішінде атом) құрылғаннан кейін техникалық және басқару тәжірибесі жинақталып, өнеркәсіпті жетілдіруге мүмкіндік туды. Шетелдік капиталды тартуға және технологияларды импорттауға үлкен мән берілді. Сонымен, бұл елдерде металлургия дами бастады, содан кейін автомобиль, кеме жасау, электроника, авиация, қаржылық қызметтер дами бастады. Қазір Гонконг пен Тайвань Азия мен әлемнің жетекші қаржы орталықтары болып табылады. Гонконг қор биржасы Лондоннан кейінгі екінші орында.

Жарты ғасыр бұрын шетелдік инвесторлар кедей Сингапурға аяқ баспаған. Шетелдік кәсіпкерлерді тарту үшін Сингапур билеушілері салық салуды және бизнес жүргізу шарттарын жеңілдетті. Инвесторлар 5, Содан кейін 10 жыл мерзімге салықтан босату құқығына ие болды. Сингапур әр инвестор үшін күресті. Ол үшін Экономикалық даму басқармасы құрылды, оның мамандары шетелдік кәсіпкерлерді Сингапурмен күресуге болатындығына сендіру үшін көп жұмыс істеуге мәжбүр болды. Ware агенттері көпұлтты компаниялардың табалдырығын аттады. Әрбір басқарушы Сингапурдың қай жерде орналасқанын да білмеді, тек бірнеше адам өз миссияларын сол жерге жіберуге көнді. Бұл тұрақты және тиімді маркетинг болды. Бүгінгі таңда Сингапурда 7000 шетелдік көпұлтты компаниялар және 10000 шағын және орта шетелдік кәсіпорындар бар. АҚШ, Нидерланды, Ұлыбритания, Жапония және Швейцария, Сингапур экономикасына ең көп инвестиция салады. Шетелдік инвесторлар Сингапурға жоғары технологиялар, жұмыс орындары және қауіпсіздік кепілдіктерін берді.

Инвестициялар үшін қолайлы жағдайлар, салыстырмалы түрде арзан жұмыс күші және бастапқы кезеңдегі төмен салық ставкалары «Азия жолбарыстарын» шетелдік капиталға тартымды етті. Гонконгта қосылған құн салығы жоқ және тек 3 салық бар, оның 17,6% табыс салығы, 5,1% еңбек салығы, 0,1% басқалары. Салықтардың жиынтық мөлшерлемесі 22,8% құрайды.

Заманауи технологиялар. Азиялық «жолбарыстар» ғылымды көп қажет ететін салаларды дамытуға баса назар аударады. Компьютерлендіру және роботтарды енгізу деңгейі бойынша Сингапур Азияда Жапониядан кейінгі екінші орында. Сингапур сонымен қатар Хьюстон мен Роттердамнан кейінгі әлемдегі үшінші ірі мұнай өңдеу орталығы (жыл сайын 20 миллион тоннадан астам шикі мұнай). Корея кеме жасау көлемі бойынша Жапониядан кейін екінші орында. Тайвань — спорттық яхталар өндірісіндегі әлемдік көшбасшылардың бірі. [3]



Бұл елдердің басшылығы қазіргі заманғы өндірісті құру және басқару көптеген жоғары білікті ғылыми-техникалық және басқарушылық кадрларды қажет ететінін түсінді және түсінеді. Оларды дайындауға ел ішінде де, шетелде де үлкен қаражат бөлінеді. Шетелдік мамандар кеңінен тартылуда-жоғары жалақы және қолайлы жұмыс жағдайлары әлемнің үздік зияткерлік күштерін тартуға мүмкіндік берді.

Қорытындылай келе, шағын және орта бизнестің жалақысы мен кірістерін үздіксіз арттыру арқылы орта тап пен ішкі нарық қалыптасты, бұл экономиканың жоғары қарқынын қолдауға негіз болды.

Әлеуметтік теңсіздік айтарлықтай төмендеді. Джини коэффициенті, егер кірісі бойынша есептелсе, Қытайда 45, Оңтүстік Кореяда 31 құрайды. Норвегия, Германия, Швеция сияқты әлеуметтік теңдігі жоғары елдерде Джини коэффициенті 30-дан төмен.

Шығыс Азия соңғы 60-70 жыл ішінде Батыс тәжірибесін қолдана отырып, Еуропа мен АҚШ-тан тыс жерлерде, сондай-ақ Еуропалық өркениетпен тығыз байланысты елдерде қазіргі индустриалды қоғам құрудың ең сәтті үлгілерін көрсетті.

Қазір «жолбарыстар» жан басына шаққандағы табыс деңгейі бойынша АҚШ пен Еуропаның ең бай елдеріне жақын. ЖІӨ-нің жалпы көлемі бойынша Қытай АҚШ-тан кейінгі екінші орында (АҚШ-тың 55%), ал халықтың көп болуына байланысты жан басына шаққандағы табысы бойынша 186 елдің ішінде 86-шы орында.

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. «Экономическое чудо» Сингапура. ЕД Абрамова, ВИ Дорофеева, ПА Ушакова
2. The political economy of development in Singapore. Kalim Siddiqui
3. Fifty years of development in the Singapore economy: An introductory review. Linda YC Lim

УДК 339:004.738.5

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ

**Панченко Екатерина Валерьевна, Зайцева Екатерина Александровна**

Студенты факультета экономики и бизнес-управления ВГТУ,

Научный руководитель – Мандрик Ольга Геннадьевна

Витебск, Беларусь

***Аннотация:** Электронный бизнес и электронная коммерция стали неотъемлемой частью современного мира, открывая новые возможности для компаний и предприятий, обеспечивая удобство потребителям и продвигая инновации. Актуальность данной темы проявляется во многих аспектах.*

***Ключевые слова:** электронная коммерция, электронный бизнес, Интернет, экономика.*

Многие люди ошибочно считают, что электронный бизнес и электронная коммерция – это одно и то же. Однако, электронный бизнес не ограничивается только покупкой и продажей товаров или услуг через Интернет. Электронный бизнес является более широкой и стратегической концепцией, чем электронная коммерция. В отличие от электронной коммерции, которая сосредоточена на процессах покупки и продажи, электронный бизнес охватывает все функции бизнеса, включая управление цепочками поставок, маркетинг,



управление персоналом и другие. Таким образом, электронная коммерция является только одной из составляющих электронного бизнеса.

Другими подмножествами электронного бизнеса являются:

- электронное правительство;
- электронный банкинг;
- электронное предприятие;
- электронная экономика;
- электронное общество;
- электронное обучение;
- электронный маркетинг.

Кроме того, существует несколько типов электронной коммерции (рис.1):



Рис. 1. Электронные бизнес-модели\*

\*Разработано авторами

#### **1. Business to business (B2B).**

Электронная коммерция между бизнесами охватывает все формы электронных сделок, где предприятия или компании обмениваются услугами или продуктами.

#### **2. Business to consumer (B2C).**

Бизнес для потребителя представляет собой процесс установления электронных связей между продавцом и конечными покупателями, что является самой популярной формой электронной коммерции.

#### **3. Consumer to Consumer (C2C).**

Этот вид электронной коммерции охватывает все электронные сделки товаров или услуг между клиентами. Обычно это осуществляется через промежуточную платформу, например, eBay, которая предоставляет возможность проведения онлайн-транзакций.

#### **4. Customer to Business (C2B).**

Переход от потребителя к бизнесу – это модель, в которой конечные пользователи или заказчики создают продукт или услугу, которые компания использует для улучшения своего бизнес-процесса или достижения конкурентного преимущества. Например, на различных веб-сайтах дизайнеры-фрилансеры предлагают свои услуги по созданию логотипов, и любая компания может воспользоваться этими услугами по своему усмотрению.

#### **5. Business to Employee (B2E).**

B2E бизнес, или бизнес для администрирования, представляет собой широкий спектр транзакций, которые осуществляются между компаниями и правительством с использованием Интернета в качестве платформы. В рамках этого бизнеса предоставляются различные услуги, включая социальное обеспечение, налоговые и юридические документы, трудоустройство и другие.





## 6. Government to Consumer (G2C).

Взаимодействие между потребителем и администрацией охватывает все формы сделок, которые осуществляются между потребителем и государственными органами.

Инструменты или стратегии, которым необходимо следовать для ведения эффективного, прибыльного и долгосрочного электронного бизнеса, представлены на рис. 2:



Рис. 2. Инструменты ведения электронного бизнеса\*

\*Разработано авторами

Инструменты ведения электронного бизнеса играют ключевую роль в развитии компаний и привлечении клиентов. Вот несколько основных инструментов, которые используются в электронном бизнесе:

1. **Социальные сети (Social media)**: социальные платформы, такие как Facebook, Instagram, Twitter, LinkedIn и другие, предоставляют компаниям возможность взаимодействовать с клиентами, делиться информацией о продуктах и услугах, проводить рекламные кампании и устанавливать контакты с потенциальными клиентами.

2. **Новые рынки (New markets)**: благодаря интернету компании имеют доступ к новым рынкам по всему миру. Это может включать создание онлайн-магазинов на платформах типа Amazon, eBay и других, а также продажу через мобильные приложения.

3. **Реклама (Advertisements)**: онлайн-реклама является важным инструментом для привлечения клиентов. Она может включать контекстную рекламу (например, через Google AdWords), рекламу в социальных сетях, ретаргетинг и другие методы.

4. **Блог (Blogs)**: ведение корпоративного блога помогает компаниям делиться информацией о своей отрасли, продуктах и услугах, а также устанавливать авторитет и привлекать новых клиентов через контент-маркетинг.

5. **Исследования (Research)**: анализ данных и маркетинговые исследования помогают компаниям понять потребности своей аудитории, определить тенденции рынка и принимать обоснованные решения.

6. **Партнерский маркетинг (Affiliate marketing)**: сотрудничество с другими компаниями или блоггерами для продвижения продуктов и услуг может быть эффективным способом привлечения новых клиентов.

7. **Веб-сайты (Websites)**: создание удобного и информативного веб-сайта является необходимым для представления компании в интернете, предоставления информации о продуктах и услугах, а также для проведения онлайн-продаж.

Эти инструменты ведения электронного бизнеса помогают компаниям достигать своих целей, привлекать новых клиентов и развиваться в современном цифровом мире.



Примерами электронной коммерции являются онлайн-магазины, такие как OZON, Wildberries, OZ, OMA, прочие виды электронного шоппинга, применение искусственного интеллекта.

Виды деятельности электронной коммерции заключаются в следующем:

- покупка и продажа товаров онлайн;
- онлайн-продажа билетов;
- онлайн-платежи;
- уплата разных налогов;
- программное обеспечение для онлайн-бухгалтерского учета;
- онлайн-поддержка клиентов.

Примерами электронного бизнеса являются компании электронной коммерции и их различные внутренние виды деятельности, сайт аукциона, сайт объявлений, сайт разработчика программного обеспечения и оборудования и т.д.

Деятельность электронного бизнеса заключается в следующем:

- настройка интернет-магазина;
- обучение клиентов;
- покупка и продажа продукта;
- денежные бизнес-транзакции;
- управление цепочками поставок;
- маркетинг по электронной почте.

Различия между электронной коммерцией и электронным бизнесом представлены в таблице 1.

**Таблица 1 – Различия между электронной коммерцией и электронным бизнесом**

№№ пп	Электронная коммерция	Электронный бизнес
1	Электронная коммерция означает осуществление коммерческой деятельности через интернет и проведение онлайн-транзакций	Электронный бизнес, в свою очередь, включает в себя все виды предпринимательской деятельности, осуществляемые через интернет
2	Электронная коммерция является частью понятия электронного бизнеса и ограничена узким спектром деятельности	Электронный бизнес включает в себя широкий спектр видов деятельности и является более общим понятием
3	В электронной коммерции осуществляются коммерческие транзакции	В электронном бизнесе происходят бизнес транзакции
4	Транзакции в электронной коммерции имеют ограничения	В электронном бизнесе транзакции не имеют ограничений
5	Электронная коммерция охватывает разнообразные операции, такие как онлайн-покупка и продажа товаров, выполнение финансовых транзакций и прочие действия, осуществляемые через Интернет	Электронный бизнес охватывает еще более широкий спектр операций, включая приобретение сырья и товаров, обучение клиентов, деятельность в области снабжения, покупку и продажу продукции, выполнение финансовых операций и другие виды деятельности, осуществляемые через Интернет
6	У обычной электронной коммерции для этого требуется только использование веб-сайта	В случае электронного бизнеса требуется использование нескольких веб-сайтов, систем управления взаимоотношениями с клиентами (CRM), систем управления предприятием (ERP) и других инструментов, которые объединяют различные бизнес-процессы

7	Электронная коммерция подразумевает обязательное использование Интернета	В случае электронного бизнеса могут использоваться также интранет или экстранет для обеспечения коммуникации и обмена информацией
8	В контексте «Бизнес для клиента» (B2C), электронная коммерция имеет более широкое применение. Она позволяет предприятиям взаимодействовать и торговать напрямую с конечными клиентами через интернет	В контексте «Бизнес для бизнеса» (B2B), электронный бизнес находит большее применение, поскольку он обеспечивает эффективный обмен товарами и услугами между предприятиями через интернет
9	Электронная коммерция, или электронная торговля, охватывает внешние бизнес-процессы, которые связаны с продажей товаров и услуг через интернет. Она предоставляет возможность компаниям взаимодействовать с клиентами, поставщиками и другими бизнес-партнерами в цифровой среде	Электронный бизнес охватывает как внутренние, так и внешние бизнес-процессы или действия. Он включает в себя использование электронных систем для автоматизации внутренних операций, таких как управление предприятием, учет и управление ресурсами, а также для взаимодействия с внешними сторонами, такими как поставщики, клиенты и партнеры, через электронные каналы коммуникации

\*Составлено авторами

В результате проведенной работы можно сделать следующие выводы:

Во-первых, электронный бизнес и электронная коммерция имеют существенные различия, но оба играют важную роль в современном мире.

Во-вторых, электронный бизнес включает в себя все виды бизнеса, которые осуществляются через интернет, включая онлайн-продажи, маркетинг, управление отношениями с клиентами и т.д. Электронная коммерция, с другой стороны, ограничивается только онлайн-продажами товаров и услуг.

В-третьих, благодаря электронному бизнесу и электронной коммерции, потребители могут легко находить и приобретать товары и услуги, сравнивать цены и оценивать качество продукции. Кроме того, эти технологии способствуют увеличению конкуренции, инноваций и улучшению качества жизни людей.

### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Влияние качества сайта на уровень реализации товара / О. Г. Мандрик, Т. П. Стасеня // Аналитические инструменты коммерческих организаций в инновационной экономике : сборник научных трудов круглого стола, посвященного юбилейному году РГУ им. А. Н. Косыгина, Москва, 14 мая 2020 г. / ФГБОУ ВПО «МГТУ им. А. Н. Косыгина». – Москва, 2020. – С. 172–176.
2. Использование интернет-среды для реализации товаров и оказания услуг в Республике Беларусь / Т. П. Стасеня, О. Г. Мандрик // Материалы докладов Международной научно-практической конференции «Социально-экономическое развитие организаций и регионов Беларуси: эффективность и инновации», посвященной Году науки, Витебск, 25–26 октября 2017 г. / УО «ВГТУ». – Витебск, 2017. – С. 312–315.
3. Использование современных интернет-технологий в коммерческой сфере / О. Г. Мандрик, Т. П. Стасеня // Материалы II Международной научно-практической конференции «Менеджмент и предпринимательство в парадигме устойчивого развития» : сборнике трудов конференции, Екатеринбург, 23 мая 2019 г. / Уральский государственный экономический университет. – Екатеринбург, 2019. – С. 90–93.



УДК: 33.338.2

**ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО РОСТА ЦЕН****Саманчиева Айгуль Султанбековна,  
Ибрагимова Раушана Суянтбековна**

Старшие преподаватели кафедры «маркетинга, коммерции и логистики» института менеджмента и бизнеса им. Асановой А.А.

Кыргызский Национальный университет им.Ж.Баласагына  
Бишкек, Кыргызстан

**Аннотация:** Согласно итогам первого полугодия 2023 года, экономика Кыргызстана замедляется, а промышленный сектор почти остановился. Однако, экономисты предупреждают, что в этом году надежда на кардинальное изменение ситуации нереальна.

ВВП Кыргызстана немного ускорился в январе-мае текущего года, однако замедление роста связано снижением производства золота. Рост производства в сфере услуг остается сильным.

Прогнозирование экономических событий в Кыргызстане и в мировой экономике является сложной задачей, и специалисты указывают на неустойчивость глобального роста, которая может оказать сдерживающее влияние на страны с развитой экономикой, включая Кыргызстан.

**Ключевые слова:** экономика, Кыргызстан, замедление, цены, рост, инфляция, ВВП, бюджет, рынок, инвестиции, бизнес, безработица, регулирование, финансы, торговля, валюта, экспорт, импорт.

Экономика Кыргызстана продолжает замедляться, и рост промышленного сектора почти остановился, что подтверждают итоги первого полугодия 2023 года. Это создает проблемы в росте цен, особенно на овощи, которые обычно дешевеют летом. Однако надежда на кардинальное изменение ситуации в этом году нереальна. Экономисты предупреждали, что рост ВВП в 2023 году будет скромным, и темпы инфляции придут в норму только в следующем году.

ВВП Кыргызстана немного ускорился в январе-мае текущего года и составил 453 миллиарда 369,5 миллиона сомов. Замедление роста ВВП связано снижением производства золота, но рост производства в сфере услуг остается сильным.

Расчет ВВП и его изменений учитывает много факторов, включая цены, объемы выпуска продукции, поступления в бюджет и расходы государства. Кыргызстан является импортозависимой страной, поэтому большинство товаров закупается в долларах США. Поэтому объем ВВП был пересчитан в долларах по официальному курсу на конец месяца.

Данные статического комитета Кыргызстана показывают, что рост ВВП обеспечен как отраслями товарного производства, так и сферой услуг. Рост первых составил 1,9 процента по сравнению с 2022 годом, а показатели в сфере услуг выше на 4,1 процента.

По итогам первых полугодия 2023 года рост объемов промышленного производства составил 0,4%. Национальный статистический комитет Кыргызской Республики зафиксировал рост объемов производства в следующих отраслях (рис.1):



Рис. 1. Рост объемов производства в отраслях

Ситуация в промышленном секторе становится все более сложной. Достигнутый эффект низкой базы исчерпан, что приводит к снижению показателей в горнорудном секторе и практически полной остановке роста. Однако позитивные темпы все еще наблюдаются благодаря уверенному росту в текстильной промышленности и выпуску одежды и обуви.

Стоимость овощей и риса возросла. В первой половине текущего года общий рост цен и тарифов в республике составил 5,1%. Алкогольные напитки и табачные изделия подорожали на 7,7%, а продукты и безалкогольные напитки – на 3,6%. Непродовольственные товары стали дороже на 6,4%, а тарифы на услуги для населения – на 5,8%.

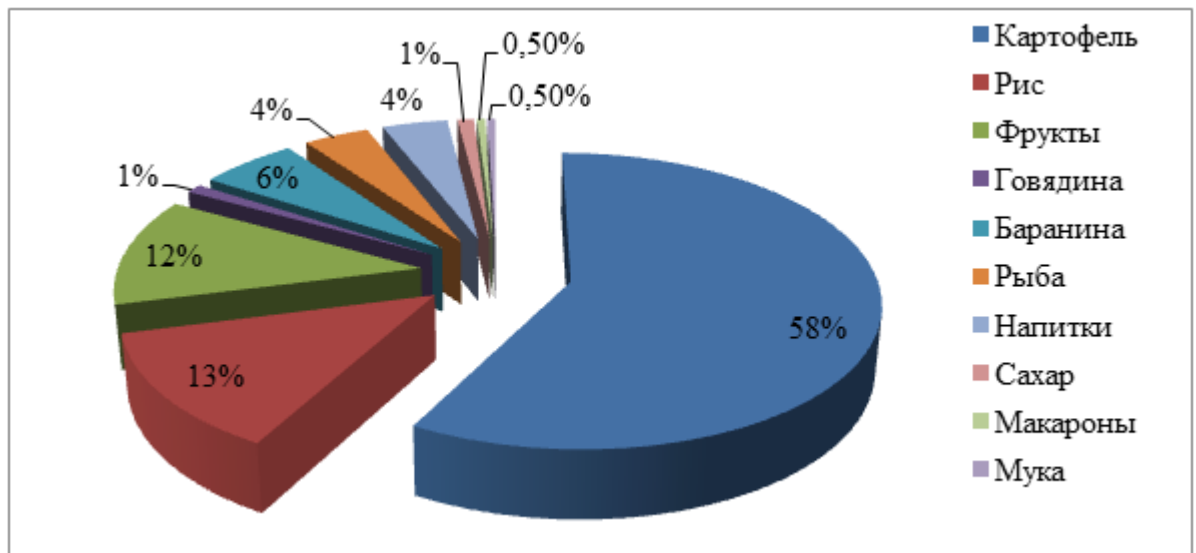


Рис. 2. Рост цен на продовольственные товары

В июне цены выросли на 0,7% по сравнению с маем. При этом непродовольственные товары подорожали на 1,4%, алкогольные напитки и табачные изделия – на 1,1%. Цена продуктов и безалкогольных напитков повысилась на 0,4%, а тарифы на услуги для населения – на 0,5%.

Результаты июня показали, что в целом по всем регионам Кыргызстана цены выросли, за исключением областей Ош, Джалал-Абад и Баткен, где они немного снизились.



Согласно данным Национального статистического комитета, средняя заработная плата в Кыргызстане в июне составила 31 330 сомов. Это увеличение по сравнению с прошлым годом заметно во всех секторах экономики.

Прожиточный минимум в первом квартале 2023 года составил 7 501,97 сома, а для пенсионеров – 6 650,27 сома.

Объем внешнеторгового оборота Кыргызстана в мае 2023 года составил 5,1626 миллиарда долларов, что на 27,9 процента больше, чем в прошлом году. Экспорт составил 879,1 миллиона долларов (рост на 21,9 процента), а импорт – 4,2835 миллиарда долларов (рост на 29,2 процента).

Объем торговли с странами Евразийского экономического союза составил 1,571 миллиарда долларов.

Прогнозирование будущих событий в экономике является сложной задачей для экономистов[2]. Однако, специалисты Евразийского банка развития указывают на неустойчивость глобального роста, которая подтверждается текущим состоянием мировой экономики. Они предполагают, что значительное повышение стоимости кредитования будет ограничивать деловую активность в странах с развитой экономикой, а эти сдерживающие эффекты будут распространяться и на другие государства.

Отмечается, что экономики стран, входящих в ЕАБР, продолжают расти благодаря внутренним факторам. Этот рост является результатом адаптации к изменяющимся условиям функционирования и поддержки налогово-бюджетной политики в некоторых государствах. В частности, в Кыргызстане ожидается рост ВВП на уровне 4,2 процента в текущем году.

Экономисты банка связывают повышение импорта с увеличением торговли с Китаем на фоне смягчения внутренних карантинных ограничений. Это создает возможности для развития текстильной промышленности в Кыргызстане и увеличения экспорта продукции легкой промышленности в страны ЕАЭС.

Ускорение инфляции в Кыргызстане связано с повышением тарифов на электроэнергию и влияет на рост цен на услуги. Стоимость непродовольственных товаров также увеличивается, но продовольственные цены снижаются. Снижение объемов производства золота приводит к замедлению роста ВВП, однако динамика роста в сфере услуг остается сильной.

Специалисты Евразийского банка развития прогнозируют, что снижение внешнего ценового давления поможет стабилизировать внутренние факторы, и инфляция будет уходить на нисходящую траекторию. Они ожидают, что инфляция составит около 7 процентов к концу 2023 года.

Важным фактором является разработка и реализация эффективной и осуществимой социально-экономической программы, которая учитывает плюсы и минусы прошлых программ, а также реальные ресурсы и возможности данной страны.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Данные Национального статистического комитета Кыргызской Республики за 6 месяцев 2023г. (Режим доступа: <https://www.stat.kg/ru/>)
2. (Саманчиева А. (2022). ОСОБЕННОСТИ ПРОЯВЛЕНИЯ КРИЗИСА В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ. Международный электронный научно-практический журнал «WayScience», 5(1), 87-94. <https://doi.org/10.5281/zenodo.6891708>)



УДК: 338.1

## ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КР

**Рахматова Мавлюда Убайдулаевна**

доцент Высшей школы экономики КНУ им.Ж.Баласагына

**Садыкова Бермет Садыковна**

преподаватель Высшей школы экономики КНУ им.Ж.Баласагына

Бишкек, Кыргызстан

***Аннотация:** анализируются основные индикаторы экономической безопасности Кыргызстана, проводится сопоставление их с мировыми пороговыми значениями; делается вывод о недостаточном уровне обеспечения экономической безопасности в стране и необходимости повышения роли государства в решении данной проблемы.*

***Ключевые слова:** рыночная экономика, индикаторы экономической безопасности, пороговые значения, угрозы безопасности.*

Переход к рыночной экономике помимо явных прогрессивных изменений приносит и ряд отрицательных последствий, ставящих под угрозу стабильность экономической системы. Для оценки уровня угроз экономической безопасности используют критерии экономической безопасности, нарушение которых может привести к утрате самостоятельности национального государства.

Экономистами, исследующими вопросы экономической безопасности, широко используется система пороговых значений, очерчивающая границы безопасного развития национальной экономики. Пороговые значения – это система показателей экономической безопасности, получивших количественное выражение, позволяющих сигнализировать о грозящей опасности и принимать меры по ее предупреждению.

В 90-х гг. наибольшей популярностью пользовался перечень С.Ю. Глазьева, насчитывающий 22 показателя, и легший в основу примерного перечня показателей для определения критериев и параметров экономической безопасности России. [1] Однако по сегодняшний день не существует единой системы индикаторов экономической безопасности и их пороговых значений. Не ставя цель сформулировать перечень основных экономических параметров и их пороговых значений, отвечающих требованиям экономической безопасности, проведем выборочный индикативный анализ экономической безопасности Кыргызстана для выявления проблем и имеющихся угроз. Одним из важнейших индикаторов экономической безопасности государства является темп роста ВВП. Среднегодовые темпы роста ВВП в 1991 - 2009 гг. составили всего 100,4 %, тогда как по расчетам ООН для постепенной ликвидации нищеты прирост ВВП должен составлять минимум 6%. Начиная с 2010 года в стране стали наблюдаться позитивные тенденции, но темпы роста экономики были недостаточными для создания необходимого количества рабочих мест, что привело к высокому уровню миграции рабочей силы. Валовой внутренний продукт в 2021 году составил 723 млрд. сомов и по сравнению с 2020 годом увеличился на 3,6 процента, а темпы роста реального ВВП за этот период увеличились на 3,9 процента. См. табл.1.

*Таблица 1. Валовой внутренний продукт КР (млн. сомов)*

Наименование показателей	1991	2010	2018	2019	2020	2021
Кыргызская Республика	92,6	220,396	569,385	619,102	601,820	723,122
Темп роста (снижения) ВВП, в % к предыдущему году	...	99,5	103,8	104,6	91,6	103,6
Валовой внутренний продукт на душу населения (тыс.сомов)	0,02	42,4	93,8	99,8	95,1	108,9

*Составлено по данным сайта stat.kg [2]*



Таким образом за период рыночных реформ в стране произошло значительное снижение темпов экономического роста – основного индикатора экономической безопасности.

Другим индикатором экономической безопасности страны хотелось бы рассмотреть долю производственных инвестиций в общем объеме ВВП, так как экономический рост во многом зависит от притока иностранных инвестиций. В связи с проводимыми рыночными реформами инвестиции из госбюджета значительно снизились, произошел резкий спад инвестиционной деятельности. Хотя в 2010-2019 гг. отмечалась положительная динамика общего объема инвестиций, то за последние годы наблюдается неустойчивая динамика.

Объемы поступления прямых иностранных инвестиций (без учета оттока) в 2020г. составили 537,6 млн. долларов США, что в 2,0 раза меньше, чем в 2019г. и в 1,5 раза, чем в 2016г. В 2021 году объем прямых иностранных инвестиций увеличился и составил 698,4 млн. долларов США, что больше предыдущего года на 30 %. Рис. 1.

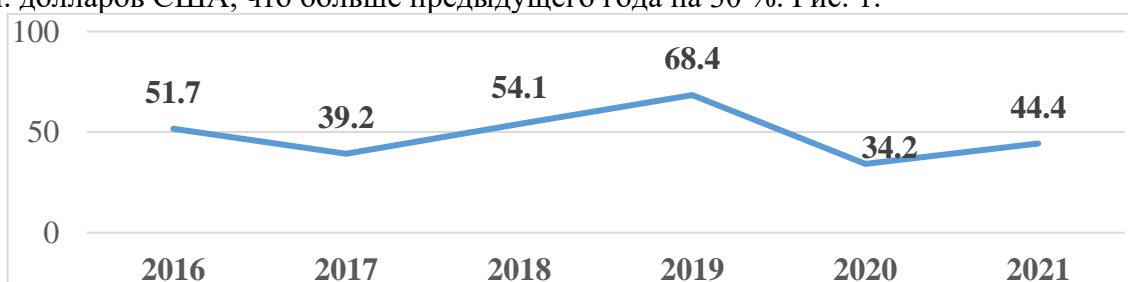


Рис. 1. Динамика поступления прямых иностранных инвестиций (2015 г. = 100)

В 2020 году на территории Кыргызской Республики действовало 3393 предприятия с иностранными инвестициями, из них более 60 процентов - с полным участием иностранного капитала. По сравнению с 2016г. количество предприятий с иностранными инвестициями увеличилось на 6,9 процента, а по сравнению с 2019г., напротив, снизилось на 2,4 процента. В общем числе отчитавшихся предприятий с иностранными инвестициями доля рентабельных предприятий составила 26,3 процента, а сумма полученной ими прибыли - 57,4 млрд. сомов. По итогам 2020г. всеми регионами республики, кроме городов Бишкек и Ош, получен отрицательный сальдированный финансовый результат. Предпринимательство в Кыргызстане сталкивается с серьезными трудностями роста. Коммерческие предприятия Кыргызстана ведут деятельность в неблагоприятной деловой среде. [3]

Таким образом, поступление ПИИ служит одним из индикаторов экономической безопасности государства. И хотя за годы независимости создан в стране определенный инвестиционный климат для привлечения ПИИ, его оказывается недостаточно для эффективного развития экономики. Ярким тому примером является снижение объема инвестиций в расчете на душу населения. Если в 2016г. этот показатель составлял 22,3 тыс. сомов, в 2019г. – 25,1 тыс. сомов, то в 2020г. он сократился до 18,7 тыс. сомов, а в 2021 году составил 18,1 тыс. сомов. См. рис.2.

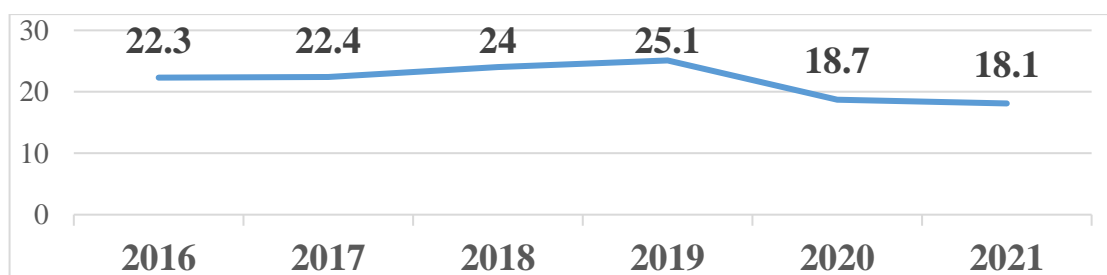


Рис. 2. Динамика изменения инвестиций в основной капитал на душу населения, тыс. сомов [2]





Нельзя не коснуться финансовых индикаторов экономической безопасности государства. Основными из них является бюджетный дефицит, соответствие между денежной массой и ВВП, состояние платежей и расчетов, долларизация экономики, управляемость рынка капитала, защищенность средств вкладчиков и др. [4]

В течение пореформенного периода 1990-2000 гг. дефицит государственного бюджета устойчиво возрастал, а в последние годы проявляется неравномерная динамика с сильными перепадами роста и снижения. См. рис. 3.

В 2020 году размер государственного долга составил 68,04 процента к ВВП, против 54,7 процента к ВВП в 2018 году. Это самый высокий показатель среди стран Центральной Азии, который превышает пороговое значение в 60% к ВВП. В 2022 году по откорректированным данным НСК КР он снизился до 46,8%, но эта тенденция нестабильная еще, требующая значительного внешнего финансирования. См. табл.2.

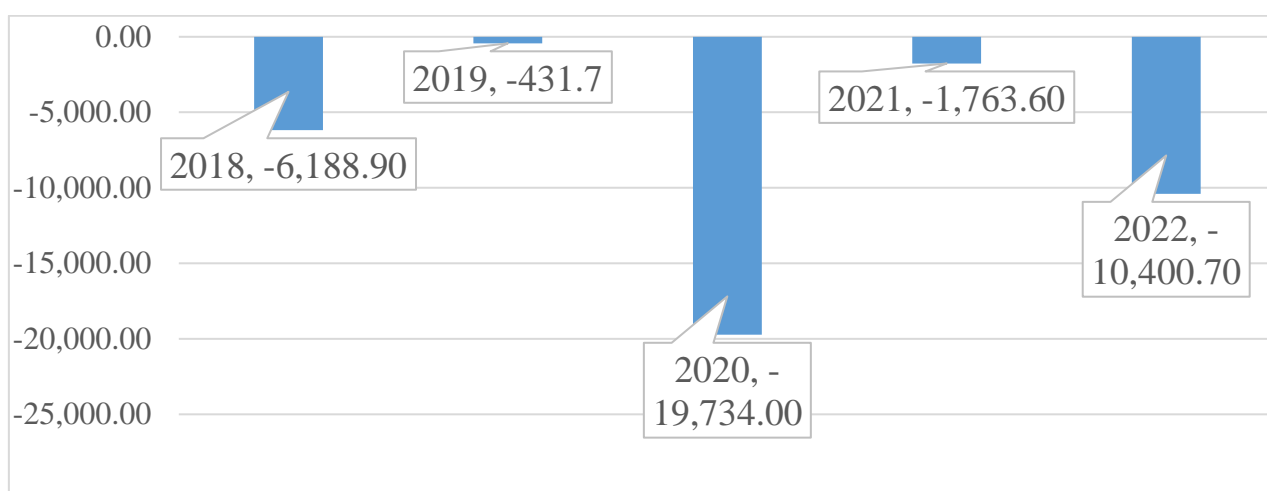


Рис.3. – Дефицит государственного бюджета Кыргызской Республики, млн. сомов. [2]

Табл.2. Дефицит государственного бюджета и источники его финансирования (млн. сомов)

Годы	2018	2019	2020	2021	2022
Всего	-6 188,9	-431,7	-19 734,0	-1 763,6	-10 400,7
Общее финансирование	13 169, 7	11 189, 4	29 150, 7	17 810, 4	33 298, 6
Внутреннее финансирование	11 322, 6	8 248, 4	9 095, 0	5 316, 9	6 376, 5
Внешнее финансирование	1 847, 1	2 941, 0	20 055, 7	12 493, 5	26 922, 0

Доля внешнего финансирования в структуре государственного долга в Кыргызстане возросла особенно в последние три года, составив 81-85%. Это свидетельствует о сильной зависимости экономики Кыргызстана от внешних займов и является барьером на пути экономических реформ и роста экономики.

Важным пороговым значением в финансово-экономической сфере является уровень монетизации экономики, выражающийся отношением денежной массы (M2) к ВВП. Если до рыночных реформ этот показатель был выше порогового значения (в 1991 г. – 60%), то в последующем он снижался, достигнув всего 8,5% в 2000 г. Хотя в последние годы наблюдается увеличение уровня монетизации в стране (в 2020 г.- 36,6%), тем не менее он находится ниже порогового значения в 50% для мировой практики.



Таким образом, рассмотренные индикаторы финансовой безопасности свидетельствуют о недостаточно эффективном функционировании финансовой и денежно-кредитной системы КР.

Нельзя не остановиться на индикаторах социально-экономического развития республики, многие из которых превышают пороговые значения. Так, доходы 10% самых богатых людей в Кыргызской Республике превышают доходы 10% самых бедных в 9-11 раз, что находится на границе порогового значения в 10:1. Это говорит о том, что общество находится на грани зоны социальной нестабильности. См. табл. 3.

*Таблица 3. – Динамика показателей социально-экономической безопасности в Кыргызской Республике.*

Показатели	2000	2005	2010	2018	2019	2020
Соотношение доходов 10% самых богатых и 10% самых бедных групп населения	18,1	17,5	11,1	11,7	10,6	9,2
Коэффициент Джини	0,449	0,433	0,371	0,378	0,364	0,344
Соотношение доходов 20% самых богатых и 20% самых бедных групп населения	10,8	8,9	8,7	6,2	6,8	7,1

Уровень бедности также находится на значениях близких к пороговому. Если в 2020 году он составлял 25,3%, то по данным Национального статистического комитета КР в 2022 году за чертой бедности проживали 2 млн. 333 тыс. человек или 33,2% от населения республики, а критический индикатор равен 30%.

Соотношение минимальной и средней заработной платы в республике в 2020г. – 1:14, то есть имеется превышение порогового значения в 5 раз. Соотношение величины прожиточного минимума и средней заработной платы в стране в 2020 году составило 1:3,15, а должно составлять 1:4.

Таким образом, на основе проведенного анализа можно сделать вывод, что в Кыргызстане существует недостаточный уровень обеспечения экономической безопасности. Поэтому необходимо усилить роль государства в повышении уровня экономической безопасности как в экономической области, так и в социальной сфере.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:

1. Глазьев, С. Основа обеспечения экономической безопасности страны – альтернативный реформаторский курс [Текст] / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 1997. – № 1. – С. 3-19
2. Кыргызстан в цифрах. Статистический сборник, Бишкек, 2022. <https://www.stat.kg/media/publicationarchive/c2680694-07a1-4728-9921-131cb00e6c46.pdf>
3. Рахматова, М. У. Особенности и проблемы повышения эффективности деятельности предприятий в Кыргызстане / М. У. Рахматова, Ж. А. Эркимбаева // Известия Исык-Кульского форума бухгалтеров и аудиторов стран Центральной Азии. – 2021. – № 3(34). – С. 51-56. – EDN ОККСВ.
4. Осмонов З.Б. Эффективность государственного управления по обеспечению финансово-экономической безопасности Кыргызской Республики//Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Бишкек, 2022. <https://vak.kg/wp-content/uploads/2022/04/Dissertaciya-Osmonov-Z.B..pdf>



## ТҰРМЫСТЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫН ДАМУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Тұяқбай Айжан Нурлыбекқызы

Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті, физика-техникалық факультеті  
Алматы, Қазақстан

*Аңдатпа.* Мақала тұрмыстық қызметтер нарығын, сондай-ақ ондағы өзекті мәселелерді зерттеуге арналған. Ұсынылған материалда тұрмыстық қызметтер нарығын зерттеудің өзектілігі негізделді. Тұрмыстық қызмет көрсету нарығының қазіргі жағдайы қарастырылды. Тұрмыстық қызметтер саласының қажеттілігі дәлелденді, сондай-ақ тұрмыстық қызметтерге сұраныс пен ел халқының кірістілік деңгейі арасындағы тәуелділік талданды. Тұрмыстық қызметтерге халықтың шығындарының үлесі қаралды. Тұрмыстық қызметтерге сұраныс пен санаттар бойынша ел халқында қолда бар ресурстар деңгейінің өзара байланысы көрсетілген. Жүргізілген зерттеулер негізінде ең маңызды мәселелер анықталып, оларды шешу жолдары ұсынылды. Тұрмыстық қызметтер нарығын мемлекеттік реттеу қажеттілігі дәлелденіп, тұрмыстық қызметтер нарығын мемлекеттік реттеу бағыттары айқындалды.

**Түйін сөздер:** тұрмыстық қызметтер, сұраныс, мемлекеттік реттеу, мемлекеттік қолдау, проблема, ұсыныс, нарық, сұраныс, шығын, кіріс деңгейі.

Соңғы онжылдықтарда тұрмыстық қызмет көрсету саласы елдегі жалпы ішкі өнімді ұлғайту процесінде өз ұстанымын берік орнықтырды. Сарапшы ғалымдар соңғы жылдары тұрмыстық қызметтерге сұраныс шамамен 30% - ға өсті деп есептейді. Жыл сайын тұрмыстық қызметтер нарығының ауқымы кеңейіп келеді, бұл халықтың жаңа қызметтерге деген қажеттілігінің үнемі өсуіне байланысты [1-3].

Тұрмыстық қызмет көрсету саласы халықты жұмысқа орналастырудың сенімді құралы болып қана қоймайды, ол бюджетті тұрақты табыспен қамтамасыз етеді, сонымен қатар бизнестің перспективалы бағыттарының бірі болып саналады.

Тұрмыстық қызметтер нарығында бар және шешуді қажет ететін мәселе –бұл ел өңірлерінде тұрмыстық қызметтерді ұсынудың шектеулілігі. Халықты тұрмыстық қызметтермен қажетті қамтамасыз етудің жетіспеушілігі тұрмыстық қызмет көрсету саласындағы нарықтағы жоғары бәсекелестікке, тұрмыстық қызмет көрсететін ұйымдардың жаңалықтарының бәсекеге қабілеттілігінің төмендігіне байланысты, сұранысқа ие қызметті алатын орындардың болмауына байланысты халық тұрмыстық қызмет көрсетуде толық қанағаттанбайды.

Тұрмыстық қызмет көрсету саласының проблемалық аспектілерін зерттеуге ғалымдардың көптеген еңбектері, соның ішінде Э.Амаряның, В.Баклакованың, Н.Журавлеваның, Т.Воронцованың т.б. еңбектері арналған. Авторлар тұрмыстық қызмет көрсету нарығының жай-күйі мен даму тенденцияларын зерттеді, жоғары бәсекелестік және халыққа тұрмыстық қызмет көрсететін ұйымдардың төмен бәсекеге қабілеттілігі проблемаларын талдады. Тұрмыстық қызметтер саласындағы проблемалармен байланысты заманауи басылымдарды зерттеу проблеманы талдау кезінде нарықтың жай-күйін ғана емес, сонымен қатар қазіргі жағдайда оның даму ерекшеліктерін де ескеру қажет екенін көрсетті.

Осы мақаланы жазудағы мақсат – оның жай-күйі мен қазіргі проблемаларын талдауды ескере отырып, өңірлердегі қазіргі заманғы тұрмыстық қызметтер нарығын дамытудың ерекшеліктерін анықтау. Халықтың сұраныс санаты бойынша тұрмыстық қызмет көрсету ең танымал ақылы қызметтердің бестігіне кіреді. Халықтың қызметтерге ақы төлеуге арналған шығындарының жалпы құрылымында халықтың тұрмыстық қызметтерге арналған шығындарының үлесі 1 кестеде келтірілген.



Кесте 1. Қызмет ақысын төлеуге арналған халық шығындарының құрылымы, %

	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022
қызметтердің барлық түрлерін төлеуге үй шаруашылықтарының тұтыну шығындарының үлес салмағы, %	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
оның ішінде, тұрмыстық	9,7	9,9	9,9	9,7	9,6	9,9	9,9	10,8	10,7	10,8
транспорттық	20,9	21,6	20,3	20,0	19,3	19,6	18,7	18,6	19,0	19,7
байланыс	19,9	19,7	19,5	19,2	18,8	18,7	18,6	17,0	14,8	14,9
тұрғын үй	5,4	5,2	5,5	5,5	5,9	5,9	5,9	5,9	6,7	6,7
коммуналдық	17,6	17,6	19,3	21,2	21,8	21,1	21,0	21,0	20,8	20,9
қонақ үйлер мен ұқсас орналастыру құралдары	2,7	2,6	2,4	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4	2,3	2,5
мәдениет	1,7	1,6	1,7	1,7	1,6	1,6	1,7	1,7	1,8	1,8
туристік	1,6	1,8	1,7	1,7	2,0	2,0	2,0	2,0	1,9	1,9
дене шынықтыру және спорт	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
медициналық	4,7	4,8	4,9	5,0	5,2	5,5	6,4	6,4	6,5	6,6
санаториялық және сауықтыру	1,4	1,4	1,4	1,2	1,2	1,3	1,2	1,2	1,3	1,4
ветеринарлық	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
құқықтық сипатта	2,6	2,5	1,9	1,8	1,6	1,4	1,2	1,2	1,1	1,1
білім беру жүйелері	7,1	7,0	6,9	6,7	6,3	6,3	6,3	6,5	6,6	6,6
егде жастағы азаматтар мен мүмкіндігі шектеулі жандарға көрсетілетін әлеуметтік қызметтер	-	-	-	-	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
басқа да қызметтер	3,9	3,5	3,8	3,2	3,5	3,5	4,2	4,2	4,0	3,9

Халықтың қызметтерге ақы төлеу шығындарының құрылымын талдай отырып, халықтың тұрмыстық қызмет көрсету қажеттілігінің өсу тенденциясы бар деп айтуға болады, бұл олардың қызметтер нарығына деген сұранысын растайды. Он жыл ішінде бұл көрсеткіштің өсуі 1,1%-ды құрады. Әрине, шығыстар құрылымының жай-күйі халықтың жан басына шаққандағы қолда бар ресурстарының деңгейіне тікелей байланысты екенін атап өткен жөн. Халық табысының өсуімен халықтың тұрмыстық қызметтерге деген сұранысы да артып келеді [4; 5; 6]. Халықтың тұрмыстық қызметтеріне ақы төлеу шығындарының динамикасы 2 кестеде көрсетілген.

Кесте 2 . Жан басына шаққандағы қолда бар ресурстардың деңгейіне байланысты үй шаруашылықтарының тұтыну шығыстарындағы тұрмыстық қызметтерге ақы төлеуге арналған шығындардың үлес салмағы, %

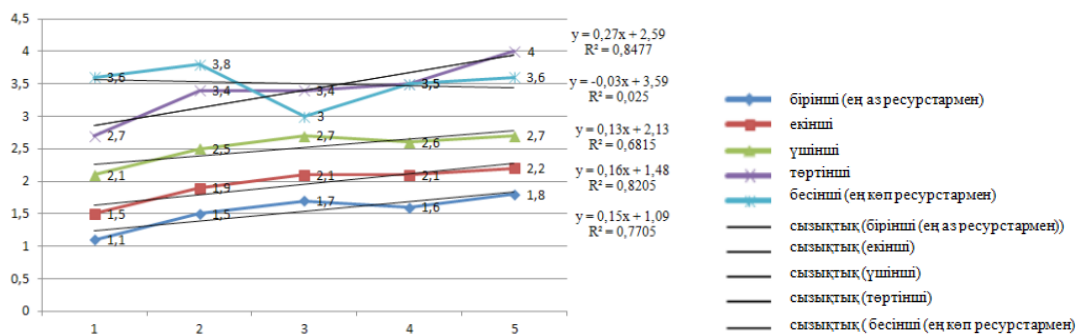
Барлық үй шаруашылықтары	2010	2015	2020	2021	2022
Тексерілетін халықтың 20 %-дық топтары бойынша үй шаруашылықтары					
Бірінші (ең аз ресурстармен)	1,1	1,5	1,7	1,6	1,8
екінші	1,5	1,9	2,1	2,1	2,2
үшінші	2,1	2,5	2,7	2,6	2,7
төртінші	2,7	3,4	3,4	3,5	4,0
бесінші (ең көп ресурстармен)	3,6	3,8	3,0	3,5	3,6

Ұсынылған деректердің негізінде азаматтардың табыстылығының бірнеше санаты бойынша тұрмыстық қызмет көрсетуге ақы төлеуге халықтың шығындарының оң серпіні анықталды. Тұрғындардың табысының әртүрлі деңгейлеріндегі шығындардың айтарлықтай өсуі тұрмыстық қызметтердің сұранысқа ие екендігін және тұтынушылар олар үшін қолда бар ресурстардың кез-келген деңгейінде төлеуге дайын екендігін көрсетеді.



Тұрмыстық қызметтерге жұмсалатын шығындардың халықтың табысына тәуелділігі 1 суретте графикалық түрде көрсетілген.

Тұрмыстық қызметтерге жұмсалатын шығындар мен халықтың табыстары арасындағы ең үлкен тәуелділік қолда бар ресурстардың орташа және төмен деңгейі бар тұтынушыларда байқалады. Бұл осы санаттағы өкілдердің табысының төмен пайызына, бірақ тұрмыстық қызметтерді тұтыну шығындарының артуына байланысты. Тұрмыстық қызметтерді тұтынудың және табыстылық деңгейінің неғұрлым қамтамасыз етілген азаматтар санатына тәуелділігі анықталған жоқ. Бұл өкілдер тұрмыстық қызметтерді әрдайым тұтынады, осы топтағы шығындар деңгейі басқа талданатын категориялармен салыстырғанда жоғары, бірақ бұл ең үлкен қаржылық табысы бар азаматтардың кірістілік деңгейіне байланысты емес.



1 сурет. Жан басына шаққандағы қолда бар ресурстардың әртүрлі деңгейлері бар халықтың қызметтеріне ақы төлеуге арналған шығындарды бөлу

Осылайша, қызмет көрсетудің бұл саласы халық арасында танымал және сұранысқа ие екенін тағы да растауға болады.

Алайда тұрмыстық қызмет көрсету басқа қызмет түрлерінің ішінде бизнестің ең күрделі түрі болып табылады. Мұндай бизнесті жүргізу проблемаларын ұйымдардың осы түрінің төмен рентабельділігі, мамандардың біліктілігінің төмендігі, сенімді және заманауи жабдықтардың жоқтығы, жоғары бәсекеге қабілеттілік және т. б. деп атауға болады. Тұрмыстық қызметтер нарығы өсіп келе жатқанымен, оның қалыптасуында көптеген қиындықтар мен проблемалар бар. Көбінесе олар осындай қызметтер нарығының жұмыс істеу ерекшелігіне байланысты [7-10]. Тұрмыстық қызметтер нарығының біртекті еместігін көрсететін ерекшеліктерді атауға болады:

- қызметтерге сұраныстың айтарлықтай жоғары өзгергіштігі;
- қызметтер нарығы нақты сегментациямен сипатталады;
- Қызметтер нарығы әртүрлі санаттар бойынша қызметтерді саралаудың жоғары дәрежесімен сипатталады, сонымен қатар капитал айналымының жоғары жылдамдығымен, демек, өндіріс циклінің қысқа ұзақтығымен сипатталады;
- қызметтер нарығына, атап айтқанда, тұрмыстық қызмет көрсету әр түрлі факторлар әсер етеді, мысалы, көрсетілетін қызметтің сапасы, орындалу жылдамдығы, тапсырыстың жеделдігі, жұмыс кестесі, орындалудың өзіндік ерекшелігі және т. б. [11; 12].

Осындай сипаттамаларға ие тұрмыстық қызметтер нарығы қызмет көрсету нарықтарының басқа түрлерімен салыстырғанда, ауқымы мен көлемін арттыра отырып, қарқынды дамып келеді.

Тұрмыстық қызметтер нарығында пайда болатын негізгі мәселе – қызметтерге сұраныстың жоғары деңгейінде нарықта ұсыныстың болмауы. Халықтың тұрмыстық қызмет көрсету қажеттілігі толық қанағаттандырылмайды. Егер сұраныс негізгі нарықтық реттеуші деп айтатын болсақ, онда бұл реттеуші мемлекет тарапынан реттеуде қосымша қолдауды қажет етеді деп айтуға болады. Бір жағынан, сұраныс қызметке деген қажеттілікті



қамтамасыз етеді, екінші жағынан, тұрмыстық қызмет көрсететін ұйымдар онша көп емес, сондықтан бұл сұранысты қамтамасыз ету өте қиын.

Қызметтер нарығындағы қазіргі проблемаларды мемлекеттің араласуынсыз шешу мүмкін емес. Тұрмыстық қызмет түрлерін көрсететін ұйымдардың шағын және орта нысандары үшін нарықта қалыпты өмір сүру жағдайларын қамтамасыз ету қажет. Жеке кәсіпкерлер үшін жеңілдікті салық салу саясатын жалғастыру қажет. Тұрмыстық қызмет көрсететін ұйымдарды дамыту мен қолдаудың мемлекеттік бағдарламаларын жаңарту қажет. Бұл тәжірибе бірқатар аймақтарда 2005-2008 жылдары қолданылған, бірақ бұл жеткіліксіз. Халыққа тұрмыстық қызмет көрсететін ұйымдарды несиелеудің жеңілдетілген шарттарымен қамтамасыз ету қажет. Бізде қажеттілік бар және оны қанағаттандыру керек. Дәл қазір қызметтер нарығы мемлекет тарапынан қолдау мен реттеуді қажет етеді. Мемлекет экономиканың осы саласының дамуын бақылауға алып, тұрмыстық қызмет көрсету нарығын реттеуге қабілетті. Неге мұны жасамасқа?

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ:

1. Амарян Э. Р. Рынок бытовых услуг. Организационно-механические рынки услуг в национальном хозяйстве // Молодой ученый. 2015. №1. С. 174-176.
2. Ишкинина Г.Ш. Роль бизнес-плана для расширения производства продукции (на примере ТОО «Аракс») // Иннов: электронный научный журнал, 2017. №1 (30). URL: <http://www.innov.ru/science/economy/rol-biznes-plana-dlya-rasshireniya/>
3. Корнилов Д.А., Зайцев Д.А. Анализ проектов ICO в категории Infrastructure для выявления ключевых факторов успеха // ИТпортал, 2017. №4 (16). URL: <http://itportal.ru/science/economy/analiz-proektov-ico-v-kategorii-inf/>
4. Баклакова В.В., Ступин А.О. Структура и особенности рынка услуг. Формирование благоприятного инвестиционного климата в сфере сервиса // Международный студенческий научный вестник. 2015. № 1. 30.11.2017).
5. Костылев А.Р. Планирование и стратегии развития инноваций в организации // Вестник НГИЭИ. 2017. № 10 (77). С. 107-117.
6. Старкова Н.О. Особенности налогового регулирования электронной коммерции в РФ // Вестник НГИЭИ. 2017. № 9 (76). С. 118-125.
7. Шадская И. Г. Развитие бытового обслуживания населения в сельской местности Московской области 1 часть // Сервис +. 2010. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/razvitie-bytovogo-obsluzhivaniya-naseleniya-vselskoy-mestnosti-moskovskoy-oblasti-i-chast> (дата обращения: 02.12.2017)
8. Воронцова Т.В. Бытовое обслуживание в городе: состояние и перспективы развития // Проблемы развития территории. 2012. №6. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/bytovoe-obsluzhivanie-v-gorode-sostoyanie-i-perspektivy-razvitiya> (дата обращения: 02.12.2017).
9. Мартышенко Н.С. Формирование Ивентстратегии развития въездного туризма в Приморском крае // Event-маркетинг. 2012. №3. С. 178-197
10. Ноженко Д. Ю. Совершенствование управления сферой бытового обслуживания на муниципальном уровне // Вестник ЧелГУ. 2007. №14. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-upravleniyasferoy-bytovogo-obsluzhivaniya-na-munitsipalnom-urovne> (дата обращения: 02.12.2017).
11. Гайдерова Е. А. Формирование сферы услуг в условиях новой экономики России // ПСЭ. 2010. №4. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-sfery-uslugv-usloviyah-novoy-ekonomiki-rossii> (дата обращения: 02.12.2017).
12. Журавлева Н. В., Филиппова М. Н. Конкуренция как фактор роста предприятий сферы сервиса // Сервис в России и за рубежом. 2009. №1. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/konkurenciya-kak-faktor-rosta-predpriyatysfery-servisa> (дата обращения: 02.12.2017).



УДК 338.984

**"ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ  
АНАЛИТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ"**

**Қабидолла Даниал Серікұлы**

студент ОП 6В04117 Учет и аудит ALIKHAN BOKEIKHAN UNIVERSITY

**Мамонова Маргарита Сериковна**

студентка ОП 6В04117 Учет и аудит ALIKHAN BOKEIKHAN UNIVERSITY

Научный руководитель - Кусаинова Алия Бейсенбековна

Семей, Казахстан

***Аннотация:** Статья рассматривает важность и применение аналитических моделей в оптимизации бизнес-процессов. Авторы описывают различные виды аналитических моделей, такие как статистические, математические, эконометрические, финансовые, модели машинного обучения, симуляционные модели, графовые модели и научно-технические модели, и объясняют, как они могут быть использованы для оптимизации бизнес-процессов. Описывается процесс оптимизации с использованием аналитических моделей, включая сбор и анализ данных, разработку моделей, тестирование и симуляцию, оптимизацию и внедрение, а также мониторинг и управление. На примере предприятия хлебобулочного производства исследуются конкретные способы применения аналитических моделей, такие как прогнозирование спроса, оптимизация производственных процессов, управление запасами и доставками, анализ эффективности и финансового состояния. В заключении авторы подчеркивают, что использование аналитических моделей позволяет предприятиям достичь повышения эффективности, сокращения затрат, улучшения качества продукции и увеличения прибыльности. В целом, статья представляет полезный обзор темы и может быть полезной для профессионалов, занимающихся оптимизацией бизнес-процессов.*

***Ключевые слова:** аналитические модели, оптимизация, бизнес-процессы, хлебобулочное производство, эффективность, затраты, качество продукции, прибыльность, прогнозирование спроса, производственные процессы, управление запасами, доставки, анализ эффективности, финансовое состояние, модель оптимизации, анализ текущего состояния, цели, критерии успеха, узкие места, проблемные зоны, разработка решений, реализация решений, оценка эффективности, мониторинг, корректировки, улучшения.*

Оптимизация бизнес-процессов с использованием аналитических моделей - это процесс анализа и улучшения работы бизнес-процессов с использованием аналитических инструментов и моделей. Аналитические модели позволяют предсказывать результаты и оценивать эффективность работы различных этапов бизнес-процессов. Они используются для выявления узких мест, определения возможностей и проблем в бизнес-процессах, а также для определения наиболее эффективных стратегий и методов работы.

С помощью аналитических моделей можно оптимизировать различные аспекты бизнес-процессов, такие как управление запасами, планирование производства, оптимизация снабжения и дистрибьюции товаров, управление персоналом и т.д.

Виды аналитических моделей могут включать:

- Статистические модели: основаны на статистических методах и анализе данных для предсказания и объяснения определенных явлений или процессов. Примерами могут быть линейная регрессия, временные ряды, анализ главных компонент и логистическая регрессия.

- Математические модели: используют математические уравнения для описания и прогнозирования поведения и функционирования системы. Примерами могут быть дифференциальные уравнения, модели оптимизации и теория игр.

- Эконометрические модели: расширение статистических моделей, специфически применяемых к экономическим данным и феноменам. Примерами могут быть модель спроса-предложения, модель Фишера и модель Кобба-Дугласа.



- Финансовые модели: предназначены для анализа и прогнозирования финансовых данных и рыночных трендов. Примерами могут быть модели оценки цен акций, оценки опционов и модели портфельного управления.

- Модели машинного обучения: используются для создания алгоритмов, которые автоматически извлекают паттерны и данные для принятия решений или предсказания. Примерами могут быть модели регрессии, деревьев принятия решений, случайного леса и нейронных сетей.

- Симуляционные модели: создают виртуальные модели, которые имитируют реальные системы или процессы для анализа и прогнозирования их поведения. Примерами могут быть модели имитации на базе агентов, дискретно-событийные модели и модели системной динамики.

- Графовые модели: используются для представления и анализа связей и взаимодействий между объектами в сети или графе. Примерами могут быть модели марковских процессов, модели случайных графов и модели графовых вычислений.

- Научно-технические модели: специализированные модели, используемые для решения конкретных научных или технических проблем. Примерами могут быть модели аэродинамики, модели химических реакций и модели климата.

Процесс оптимизации с использованием аналитических моделей обычно состоит из следующих шагов:

1. Сбор и анализ данных: необходимо собрать данные о текущих бизнес-процессах, включая информацию о времени выполнения задач, затраты ресурсов и другие ключевые показатели производительности. Затем проводится анализ этих данных для выявления проблем и потенциальных областей оптимизации.

2. Разработка аналитической модели: на основе собранных данных разрабатывается аналитическая модель, которая будет использоваться для оптимизации бизнес-процессов. Модель может быть статистической, математической или имитационной, в зависимости от конкретных задач и требований.

3. Тестирование и симуляция: после разработки модели проводится ее тестирование и симуляция с использованием реальных данных. Это позволяет проверить эффективность модели и ее способность предсказывать результаты.

4. Оптимизация и внедрение: на основе результатов тестирования и симуляции производится оптимизация бизнес-процессов. Модель используется для определения оптимальных стратегий и методов работы, которые максимизируют эффективность и результативность процессов. Оптимизированный процесс затем внедряется в реальной рабочей среде.

5. Мониторинг и управление: после внедрения оптимизированного процесса необходимо проводить мониторинг и управление его эффективностью. Для этого используются ключевые показатели производительности и системы отчетности, которые помогают отслеживать результаты и вносить корректировки при необходимости.

Оптимизация бизнес-процессов с использованием аналитических моделей позволяет более эффективно использовать ресурсы, повысить качество продукции или услуг, улучшить уровень обслуживания клиентов и снизить издержки. Это позволяет компаниям быть конкурентоспособными на рынке и достигать своих бизнес-целей.

Рассмотрим аналитические модели оптимизации бизнес-процессов на примере одного из предприятий области хлебобулочного производства – ТОО «Сем-Нан». Производственную деятельность товарищество начало осуществлять с октября 2004 года, в результате приобретения имущественного комплекса ТОО «Хлебозавод 4». ТОО «Сем-Нан» осуществляет производство:

- хлебобулочных изделий;
- кондитерских изделий;
- макаронных изделий.





Использование аналитических моделей в процессе оптимизации бизнес-процессов могут быть очень полезными для предприятий хлебобулочного производства региона, помочь им повысить эффективность, сократить затраты, улучшить качество продукции и увеличить прибыльность.

Вот несколько способов их использования:

**Прогнозирование спроса:** Аналитические модели могут анализировать исторические данные о продажах и других факторах (например, погода, дни недели, сезонность и т. д.) для прогнозирования будущего спроса на различные виды хлеба и выпечки. Это позволяет предприятию планировать производство и закупки ингредиентов более точно, избегая лишних затрат и оптимизируя запасы.

**Оптимизация производственных процессов:** Аналитические модели могут быть использованы для оптимизации различных аспектов производства, таких как планирование производственной мощности, ресурсов и загрузки оборудования. Они могут помочь определить оптимальное расписание производства, чтобы минимизировать время и затраты, улучшить эффективность использования оборудования и персонала, а также улучшить качество продукции.

**Управление запасами и доставками:** Аналитические модели могут помочь оптимизировать управление запасами, предсказывая оптимальные уровни запасов для каждого вида хлебобулочной продукции. Это помогает избежать излишнего запаса, минимизировать риски нехватки продукции и улучшить общую эффективность цепочки поставок. Также можно использовать аналитику для оптимизации маршрутов доставки, чтобы сократить время и расходы на доставку.

**Анализ эффективности и финансового состояния:** Аналитические модели могут помочь оценить и анализировать эффективность и финансовое состояние предприятия. Например, можно провести анализ рентабельности различных видов хлебных изделий, анализировать прибыльность и рентабельность, оценить затраты и доходы по каждому продукту (таблица 1). Аналитика также может помочь выявить возможные улучшения процессов и снижение затрат.

Таблица 1 - Анализ затрат на производство продукции ТОО «Сем-Нан»

Показатели	2022		2023		2023 к 2022 (+,-)	
	Сумма	Уд. .вес%	Сумма	Уд. вес%	Сумма	Уд.в ес%
1.Мат.затраты.	76661,9	65,5	435988,5	90,3	359326,6	24,8
В том числе, сырье и материалы	51704,9	-	390100,5	-	338395,6	-
Электроэнергия	20877	-	20800	-	-77	-
Топливо	3090	-	15090	-	12000	-
Плата за пользование сырьем	990	-	1100	-	110	-
Прочие	-	-	8898	-	-	-
2. Затраты на оплату труда	33600	29	38704	8,2	5104	-20,8
3. Амортизационные отчисления	1700	1,5	1800	0,3	100	-1,2
4. Прочие затраты	5000	4	6150	1,2	150	-2,8
5. Полная себестоимость	116917,9	100	482642,5	100	365724,6	-
В том числе, постоянные затраты	46107,6	40	200642,5	40	154534,9	-
Переменные затраты	70810,3	60	282000	60	211189,7	-
Примечание – составлено на основании финансовой отчетности ТОО «Сем-Нан»						

Как видно, из таблицы 1 материальные затраты в 2023 году по сравнению с предыдущим увеличились на 359326,6 тыс.тг. Затраты на оплату труда увеличились на 5104 тыс.тг или 15%.В полной себестоимости продукции пропорции постоянных и переменных затрат – 40 и 60%.



Изучив финансовое состояние предприятия предлагаем следующую модель оптимизации бизнес-процесса для ТОО Сем-Нан, занимающегося выпуском хлебобулочных изделий:

1. Анализ текущего состояния бизнес-процесса:
2. Определение всех этапов в процессе производства хлебобулочных изделий, начиная с закупки сырья до конечного продукта.
3. Оценка продолжительности каждого этапа, затрат ресурсов и качества продукции.
4. Установление конечных целей и критериев успеха:
5. Определение целей оптимизации производственного процесса: увеличение производительности, сокращение времени производства, снижение затрат и повышение качества продукции.
6. Определение критериев успеха, которые будут использоваться для оценки эффективности оптимизации процесса.
7. Идентификация узких мест и потенциальных проблемных зон:
8. Анализ текущего производственного процесса для выявления узких мест и проблемных зон, которые могут замедлять или ограничивать производительность или качество продукции.
9. Определение причин этих проблемных зон.
10. Разработка и выбор оптимальных решений:  
Разработка различных альтернативных сценариев и решений для устранения проблемных зон и оптимизации производственного процесса.
11. Анализ потенциальных решений с помощью методов оптимизации (например, линейного программирования) для определения наилучшего варианта.
12. Реализация выбранных решений:
13. Разработка детального плана реализации выбранных решений.
14. Определение ролей и обязанностей сотрудников, а также ресурсов, необходимых для внедрения оптимизированного процесса.
15. Оценка и контроль эффективности:  
Установление метрик и показателей производительности для оценки эффективности оптимизированного процесса.
16. Регулярный мониторинг и оценка показателей производительности установленных метрик.
17. Внесение корректировок и улучшений в оптимизированный процесс при необходимости.
18. Управление изменениями и участие сотрудников:
19. Обеспечение коммуникации и обучения сотрудников относительно оптимизированного процесса.
20. Учет мнения и обратной связи сотрудников в процессе оптимизации и внедрения изменений.
21. Постоянное обновление и улучшение процесса в соответствии с предложениями и идеями сотрудников.

Модель оптимизации бизнес-процесса ТОО Сем-Нан должна быть гибкой и адаптивной, чтобы включать все уникальные особенности компании. Оптимизация процесса может включать в себя автоматизацию, внедрение новых технологий, оптимизацию планирования производства.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ:**

1. Звягин Л. С., Сатдыков А. И., Беспалова-Милек О. В. Системный анализ деятельности предприятий в экономике и финансах. Учебное пособие. – М.: КноРус 2020. 590 с.
2. Новашина Т. С., Карпунин В. И., Косорукова И.В. Экономика и финансы предприятия. Учебник. – М.: Синергия. 2020. 336 с
3. Финансовая отчетность ТОО <<СЕМ НАН>>2022,2023 год.

СОДЕРЖАНИЕ  
CONTENT

<b>КОЛЕСНИК ДАРЬЯ АЛЕКСАНДРОВНА, ГЕЛЬМАНОВА ЗОЯ САЛИХОВНА, АЛДАБАЕВА АСЕМ ЕГИМБАЕВНА (ТЕМИРТАУ, КАЗАХСТАН) ЕДИНЬЙ ГАЗОВЫЙ РЫНОК ЕАЭС: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ</b> .....	3
<b>МЕЧУКАЕВА К.М., КАЛМАНБЕТОВА М. МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СТАБИЛИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	9
<b>КУСАЙНОВА АСЕЛЬ БЕЙБИТОВНА (АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН) ОСОБЕННОСТИ МЕНЕДЖМЕНТА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА</b> .....	14
<b>HACIYEVA AYGÜN ALİM QIZI, SALIYEVA VALIDƏ İSA QIZI (GƏNCƏ, AZƏRBAYCAN) SƏNAYE SAHƏLƏRİNİN DAVAMLI İNKİŞAFINDA İNNOVASIYALARIN ROLU</b> .....	17
<b>БАТЫРҚҰЛ БЕКСҰЛТАН КЕНЖЕТАЙҰЛЫ (ҚЫЗЫЛОРДА, ҚАЗАҚСТАН) ЦИФРЛАНДЫРУ ПРОЦЕСІНІҢ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ</b> .....	20
<b>QƏMBƏROVA RUHİYYƏ MƏNTİQ QIZI, AĞAYEVA ƏFSANƏ QÜDRƏT QIZI (AZƏRBAYCAN) AQRAR SAHƏDƏ SAHİBKARLIQ FƏALİYYƏTİNİN DAYANIQLI İNKİŞAFININ TƏMİN OLUNMASI İSTİQAMƏTLƏRİ</b> .....	23
<b>QƏMBƏROVA RUHİYYƏ MƏNTİQ QIZI, HÜSEYNOVA TÜRKAN RUFƏT QIZI (AZƏRBAYCAN) ƏRZAQ TƏHLÜKƏSİZLIYI İQTISADI TƏHLÜKƏSİZLIYIN MEKANİZMI KİMİ</b> .....	26
<b>КЕНЖЕБЕКОВА АРУЖАН КЕНЖЕБЕКҚЫЗЫ (ҚЫЗЫЛОРДА, ҚАЗАҚСТАН) КӘСІБИ МЕМЛЕКЕТТІК АППАРАТТЫ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ</b> .....	28
<b>АУЕЗОВА КАРЛЫҒАШ ТАНАТАРОВНА, ТУРМАХАНБЕТОВА ШАКЕН ШОЛПАНКУЛОВНА, НАБИЕВА МАРАЛ ТУРАКАНОВНА, ТОЛОУБАЙ МАРЖАН ТОЛОУБАЕВНА (АСТАНА, ҚАЗАҚСТАН) КӘСПОРЫНДА МАРКЕТИНГТІК ҚЫЗМЕТТІ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ</b> .....	33
<b>АБРАХМАНОВ ДИАС БАЛТАШЕВИЧ (АЛМАТЫ, КАЗАХСТАН) УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ И МОДЕЛИРОВАНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ПРОЦЕССА В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ</b> .....	37
<b>ДАУЛЕТКАЛИ КАЙРАТ БАУЫРЖАНОВИЧ (КОКШЕТАУ, КАЗАХСТАН) ОПЛАТА ТРУДА И ВОПРОСЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРЕДПРИЯТИИ</b> .....	41
<b>ДЕБЕЛО ВАЛЕРИЙ МИХАЙЛОВИЧ (КОКШЕТАУ, КАЗАХСТАН) ОПТИМИЗАЦИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПОСРЕДСТВОМ ВНЕДРЕНИЯ ИТ-РЕШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ</b> .....	43
<b>МАХАНОВ АРЫСТАН МАРАТОВИЧ (КОКШЕТАУ, КАЗАХСТАН) ФИНАНСОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ</b> .....	48
<b>МУСИНА НУРСУЛУ КАПАРОВНА (КОКШЕТАУ, КАЗАХСТАН) ОПТИМИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ ФИНАНСОВОГО ПЛАНИРОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	50
<b>РАМАЗАНОВ ОЛЖАС НУРЛАНОВИЧ (КОКШЕТАУ, КАЗАХСТАН) ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ОПТИМИЗАЦИИ ФИНАНСОВОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ</b> .....	53
<b>ШАМШИДЕНОВА ДИАНА САЙФИТДЕНОВНА (АЛМАТЫ, ҚАЗАҚСТАН) КОМПАНИЯДАҒЫ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ БАСҚАРУДАҒЫ ЭМОЦИОНАЛДЫ ИНТЕЛЛЕКТІНІҢ РӨЛІ</b> .....	57
<b>БЛЕУТАЕВА КУЛЬЖАМАЛ БЕГИМБАЕВНА, СУЛТАНОВ АЛТАЙ АЙДАРОВИЧ (ТАЛДЫҚОРҒАН, ҚАЗАҚСТАН) ПРОБЛЕМАЛЫҚ НЕСИЕЛЕРДІҢ ТУЫНДАУЫ ЖӘНЕ ОНЫ ЖОЮ ЖОЛДАРЫ</b> .....	61



<b>БЛЕУТАЕВА КУЛЬЖАМАЛ БЕГИМБАЕВНА, СУЛТАНОВ АЛТАЙ АЙДАРОВИЧ</b> (ТАЛДЫҚОРҒАН, ҚАЗАҚСТАН) КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ НЕСИЕ ЖҮЙЕСІНІҢ БҮГІНГІ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ, ПРОБЛЕМАЛАРЫ ЖӘНЕ ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ .....	65
<b>КАРПИЦКАЯ МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА, ЗАМАНА ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА</b> (ГРОДНО, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ) СТРАХОВАНИЕ ЭКСПОРТА КАК ЭФФЕКТИВНАЯ СИСТЕМА ПОДДЕРЖКИ ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ .....	69
<b>УСЕНОВА АКМАРАЛ АЛИМХАНОВНА</b> (ЖЕЗҚАЗҒАН, ҚАЗАҚСТАН) МОНОҚАЛА МЕН ҚАЛА ҚҰРАУШЫ КӘСПОРЫННЫҢ АРАСЫНДАҒЫ БАЙЛАНЫС .....	74
<b>ПЕСТИС МАРИЯ ВАЦЛАВОВНА, ДИДЮЛЯ ЛЮДМИЛА ВЛАДИМИРОВНА, КАТУНИНА СНЕЖАНА ВЛАДИСЛАВОВНА</b> (ГРОДНО, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ) ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ ГРОДНЕНСКОЙ ОБЛАСТИ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ .....	79
<b>ХАМАР АДИНА ЕГІЗБАЙҚЫЗЫ</b> (АСТАНА, ҚАЗАҚСТАН) ҒАЛАМДЫҚ ДАҒДАРЫС ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ PR-КОММУНИКАЦИЯ ҚЫЗМЕТІ .....	82
<b>КАРПИЦКАЯ МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА, ЧУЯНОВА ЕЛЕНА АНАТОЛЬЕВНА, ШУКУРИЛЛАЕВ ЖАХОНГИР БОТИР УГЛИ</b> (ГРОДНО, РЕСПУБЛИКА БЕЛАРУСЬ) РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ В УСЛОВИЯХ ВЛИЯНИЯ РИСКОВ .....	86
<b>ASSANOVA DILYARA RAKHIMZHANOVNA</b> (ALMATY, KAZAKHSTAN) INTELLECTUAL CAPITAL: ACCOUNTING AND TAXATION IN KAZAKHSTAN .....	90
<b>ҚАҢЛЫБАЙ БАЯН ЖАҚСЫБЕКҚЫЗЫ</b> (АЛМАТЫ, ҚАЗАҚСТАН) АЗИЯ ЕЛДЕРІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ .....	92
<b>ПАНЧЕНКО ЕКАТЕРИНА ВАЛЕРЬЕВНА, ЗАЙЦЕВА ЕКАТЕРИНА АЛЕКСАНДРОВНА</b> (ВИТЕБСК, БЕЛАРУСЬ) ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОННОГО БИЗНЕСА И ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ ..	94
<b>САМАНЧИЕВА АЙГУЛЬ СУЛТАНБЕКОВНА, ИБРАГИМОВА РАУШАНА СУЮНТБЕКОВНА</b> (БИШКЕК, КЫРГЫЗСТАН) ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ В УСЛОВИЯХ СТАБИЛЬНОГО РОСТА ЦЕН .....	99
<b>РАХМАТОВА МАВЛЮДА УБАЙДУЛАЕВНА, САДЫКОВА БЕРМЕТ САДЫКОВНА</b> (БИШКЕК, КЫРГЫЗСТАН) ИНДИКАТИВНЫЙ АНАЛИЗ И ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ КР .....	102
<b>ТҮЯҚБАЙ АЙЖАН НУРЛЫБЕКҚЫЗЫ</b> (АЛМАТЫ, ҚАЗАҚСТАН) ТҮРМЫСТЫҚ ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫН ДАМУ ТҮРКЕШЕЛІКТЕРІ .....	106
<b>ҚАБИДОЛЛА ДАНИАЛ СЕРІКҰЛЫ, МАМОНОВА МАРГАРИТА СЕРИКОВНА</b> (СЕМЕЙ, КАЗАХСТАН) "ОПТИМИЗАЦИЯ БИЗНЕС – ПРОЦЕССОВ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ АНАЛИТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ" .....	110



Научное издание

**МАТЕРИАЛЫ**  
Международного научно-методического  
журнала  
**«ВЕСТНИК БОБЕК»**

Сборник научных статей  
Ответственный редактор – Е. Абиев  
Технический редактор – Е. Ешим

Подписано в печать 28.02.2024  
Формат 190x270. Бумага офсетная. Печать СР  
Усл. печ. л. 25 п.л. Тираж 10 экз.

