



**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ҒЫЛЫМ ЖӘНЕ  
ЖОҒАРЫ БІЛІМ МИНИСТРЛІГІ  
ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ АГРАРЛЫҚ ЗЕРТТЕУ УНИВЕРСИТЕТІ**

**МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН  
КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ АГРАРНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**MINISTRY OF SCIENCE AND HIGHER EDUCATION OF  
THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN  
KAZAKH NATIONAL AGRARIAN RESEARCH UNIVERSITY**

**«БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУ: ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕР»  
тақырыбындағы халықаралық ғылыми-практикалық  
конференцияның материалдары  
07 желтоқсан 2022 ж.**

**«ОЦЕНКА БИЗНЕСА: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ»  
Материалы международной научно-практической конференции  
07 декабря 2022 г.**

**"BUSINESS VALUATION: MODERN APPROACHES"  
Materials of the international scientific and practical conference  
07 December 2022**

**АЛМАТЫ 2022**

УДК330  
ББК65  
О-93

Под общей редакцией заведующей кафедры «Учет, аудит и финансы» PhD. асс. профессора Бердимурат Н.

Редакционная коллегия:

Серикбаева С.Г., Бейсенбаева А.К., Евескина Ж.Т., Асанова А.Б., Кадырбекова М.Б., Шегір Ғ.Б., Абдимолдаева А.У., Амангелды А.А., Жаманкараев Ж.С., Тубаев К.А.

«Оценка бизнеса: современные подходы»  
материалы межд. науч.-практ. конф. – Алматы: КазНАИУ,  
2022.- 560 с. – Англ., каз., рус.

ISBN 978-601-241-984-9

Жинақта бизнесті бағалау әдістеріне қатысты есеп, аудит және талдау жүргізуге мүмкіндік беретін жүйелік модель негізінде заманауи нарықтық жағдайлардағы өзекті мәселелер қарастырылады, бизнестің әлеуметтік, нарықтық маңыздылығы мен тиімді басқару аспектілері қарастырылады.

Экономист-мамандардың АӨК ұйымдарының басшыларының, оқытушылар мен студенттердің кең ауқымына арналған.

## АЛҒЫ СӨЗ

Қымбатты конференцияның қонақтары мен қатысушылары!

Сіздерді профессор-оқытушылар мен жас ғалымдардың «Бизнесті бағалау: заманауи тәсілдер» атты халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференция аясында Қазақ Ұлттық аграрлық Зерттеу университетінің қабырғасында көруге қуаныштымыз!

Қазақ Ұлттық аграрлық Зерттеу университеті – еліміздің бәсекелестік қабілеттілігінің дамуына әсер ететін аграрлық индустриалдық дамудың инновациялық орталығы. Яғни Орталық Азияда отандық және шетелдік ғалымдарды тарту және ғылыми әлеуетін тұрақты жетілдіру арқылы ауылшаруашылық саласында бәсекеге қабілетті мамандар дайындауда көшбасшы.

Конференция экономикалық ғылымның халықаралық кеңістікке ықпалдасуы үшін әмбебап платформа болмақ, профессорлар мен жас ғалымдардың ғылыми ой-өрісінің кеңеюіне, білімге және түрлі ғылыми бағыттар арасындағы байланыстарды қолдауға ықпалын тигізеді.

Оқытушы профессор құрамы мен жас ғалымдар үшін конференция – әріптестерімен, беделді профессорлармен, жұмысберушілермен, қонақтармен тәжірибе алмасудың айрықша мүмкіндігі, ал біздің университет өз кезегінде қызу пікір-талас өткізуге өзінің қабырғасын ұсынуға әрқашан дайын.

Университет басшылығы конференцияға танытқан қызығушылықтарыңызға алғыс білдіреді.

Барлық қатысушыларға уақытты жақсы өткізуге және көптүрлі тақырыптар арасында өзіңіз үшін бірегейін табуыңызға тілектеспіз. Біздің конференция сіздерді жоғары асуларды бағындыруға шабыттандырсын және сіздердің жүректеріңізде тек жағымды естеліктер қалдырсын! Ізгі ниетпен және алдағы ынтымақтастыққа деген үмітпен Басқарма Төрағасының - Ректордың менеджментті дамыту, ҒЗЖ коммерциализациялау және жастар саясаты жөніндегі орынбасары, ветеринария ғылымдарының докторы, профессор Ибрагимов Прімкүл Шолпанкүлұлы

## ПРЕДИСЛОВИЕ

Дорогие гости и участники конференции!

Мы рады видеть вас в стенах Казахского национального аграрного исследовательского университета в рамках международной научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава и молодых ученых «Оценка бизнеса: современные подходы» !

Казахский национальный аграрный исследовательский университет - инновационный центр аграрно-индустриального развития, влияющий на развитие конкурентоспособности страны. То есть в Центральной Азии лидер в подготовке конкурентоспособных специалистов в области сельского хозяйства путем привлечения отечественных и зарубежных ученых и постоянного совершенствования научного потенциала.

Конференция станет универсальной платформой для интеграции экономической науки в международное пространство, будет способствовать расширению научного кругозора профессоров и молодых ученых, образованию и поддержанию связей между различными научными направлениями. Для профессорско – преподавательского состава и молодых ученых конференция - это уникальная возможность обменяться опытом с коллегами, авторитетными профессорами, работодателями, гостями, а наш университет, в свою очередь, всегда готов предложить свои стены для проведения горячих дискуссий.

Руководство университета благодарит вас за интерес к конференции. Желаем всем участникам хорошо провести время и найти для себя уникальную среди множества тем. Пусть наша конференция вдохновит вас на покорение высоких вершин и оставит в ваших сердцах только приятные воспоминания!

С доброй волей и надеждой на предстоящее сотрудничество

Заместитель Председателя Правления - Ректора по развитию менеджмента, коммерциализации НИР и молодежной политике, доктор ветеринарных наук, профессор Ибрагимов Примкул Шолпанкулович

## PREFACE

Dear guests and participants of the conference!

We are glad to see you at the Kazakh National Agrarian Research University within the framework of the international scientific and practical conference of the teaching staff and young scientists "Business assessment: modern approaches"!

Kazakh National Agrarian Research University is an innovative center of agrarian and industrial development, influencing the development of the country's competitiveness. That is, Central Asia is a leader in training competitive specialists in the field of agriculture by attracting domestic and foreign scientists and constantly improving scientific potential.

The conference will become a universal platform for the integration of economic science into the international space, will contribute to the expansion of the scientific horizons of professors and young scientists, education and maintaining links between various scientific fields. For the teaching staff and young scientists, the conference is a unique opportunity to exchange experiences with colleagues, reputable professors, employers, guests, and our university, in turn, is always ready to offer its walls for hot discussions.

The university administration thanks you for your interest in the conference. We wish all participants to have a good time and find a unique one among the many topics. Let our conference inspire you to conquer high peaks and leave only pleasant memories in your hearts!

With good will and hope for the upcoming cooperation

Deputy Chairman of the Board - Rector for Management Development, Commercialization of Research and Youth Policy, Doctor of Veterinary Sciences, Professor Ibragimov Primkul Sholpankulovich

# **1 БӨЛІМ. "БИЗНЕСТІ БАСҚАРУ" БАҒЫТЫ БОЙЫНША КАДРЛАРДЫ ДАЯРЛАУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

## **1 раздел. ПРОБЛЕМЫ ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО НАПРАВЛЕНИЮ «БИЗНЕС УПРАВЛЕНИЕ»**

### **1 section. PROBLEMS OF PERSONNEL TRAINING IN THE DIRECTION OF "BUSINESS MANAGEMENT"**

**ОӘК355.237**

#### **ЗАМАНАУИ КАДРЛАРДЫ ДАЯРЛАУДЫҢ МАҢЫЗЫ**

Абызбаева Ақниет Мейрамқызы  
студент, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан  
Ғылыми жетекшісі - Амренова Галия Каппаровна  
аға оқытушы, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан

Заманауи кәсіпорындарда еңбек кадрларының біліктілігін арттыру мәселесі тек өзекті мәселе емес, қазіргі нарықтың талабы болып табылады. Себебі, заман талабына сай дайындалған білікті кадрлар кәсіпорынның тұрақты жұмысының кепілі ғана емес, дамудың стратегиялық негізі болып табылады.

Қазіргі кезеңде кәсіпорынның еңбек ресурстарын оқыту мен олардың біліктілігін арттырудың өзектілігі барған сайын артып келеді. Бұл әлеуметтік жүйенің және меншік нысандарының қайта құрылуымен, басқару әдістерін әкімшіліктен мотивациялық-экономикалыққа ауыстырумен, инновацияларды дамытумен байланысты.

Осы жағдайлардың барлығы еңбек ресурстарын пайдалану процесіне сапалы жаңа мазмұн береді, демек, қазіргі уақытта бұл процесті зерттеу ерекше маңызға ие. Еңбек ресурстарының даму мәселелерін зерттеу жұмыс күшін пайдаланумен байланысты өндірістің әлсіз жақтарын табуды және кәсіпорынға өз өнімінің немесе қызметінің көлемін және

сапасын төмендетуге мүмкіндік бермейтін осындай ұсыныстар мен шараларды әзірлеуге бағытталған [1].

Сондай-ақ, инновациялық өндіріс критерийлеріне сәйкес болу үшін ұйымның табысты дамуының факторы ретінде еңбек ресурстарының психологиялық даму индексі артады, оның ішінде: қызметкердің ой еңбегі, оның деңгейін көтеру. өндірістік және корпоративтік мәдениет, ғылыми ақпаратты түсіну және түсіну қабілеті. Еңбек ресурстарының мәдени-техникалық маңыздылығының басымдылығы қоғамның прогрессивті процесін қамтамасыз ететін өлшемдердің бірі ретінде қарастырылатынын түсіну керек.

Қаржылық тұрғыдан алғанда, фирманың немесе компанияның мәдени-техникалық деңгейі өнімділікті арттыруға негіз болатын қасиет, бірақ бұл жерде ұйымның экономикалық тиімділігіне жұмысшылардың кәсіби даярлығының әсері екенін түсіну керек. қажетті білім, білік және дағдыға ие жұмысшылар материалдық ресурстарды оңтайлы пайдалана отырып, еңбектің ең жоғары өнімділігі мен сапасын қамтамасыз ететіндігінен туындайды.

Өндірістің қажеттіліктеріне сәйкес білікті жұмыс күшін ұдайы өндіруді және оны үнемі техникалық жаңартуды қамтамасыз ететін қызметкерлерді оқытудың біртұтас жүйесі қызметкерге оның бүкіл қызметінде әсер ету үшін құрылуы керек.

Еңбек ресурстарының құнын анықтайтын негізгі параметр – персоналдың біліктілігі. Жұмысқа, жалақыға қанағаттанбау негізінде қажетті дайындық деңгейінің сәйкессіздігі жатыр. Өзінің біліктілігін арттыру және қосымша білім мен дағдыларды алу арқылы қызметкер кәсіби өсу үшін жаңа мүмкіндіктерге ие болады [2].

Біліктілікті арттыру деп белгілі бір бағдарлама бойынша жұмыс істейтін мекеме немесе ұжым қызметкерлерінің өздерінің қызметтік міндеттерінің толық кешенін атқара алуын қамтамасыз ету үшін қажетті ресми және бейресми оқытуды айтады. Мұндай оқыту ұйымдық дамудың орталық құрамдас бөлігі болып табылады және формальды оқытуды, екінші білім беруді, құрдастарынан үйренуді және кейіннен

тәжірибеде қолданылатын дағдылар мен дағдыларды өзгертуге әкелетін басқа да әрекеттерді қамтуы мүмкін.

Осы арада кадрларды даярлау деген түсінік қалыптасады. Кадрларды даярлау-бұл арнайы білім, ілімдер, Дағдылар мен қарым-қатынас тәсілдерінің жиынтығын меңгерген адам қызметінің барлық салалары үшін жоспарлы және ұйымдастырылған оқыту және білікті кадрларды шығару. Кадрларды даярлау және біліктілігін арттыру маманның белгілі бір мамандық бойынша біліктілігі болуын және осы нақты мамандық шеңберінде теориялық және практикалық білім алуын білдіреді. Басқарушы кадрларды қайта даярлау мен олардың біліктілігін арттырудың мақсаты – үнемі өсіп келе жатқан талаптарға сәйкес теориялық және практикалық білімдерін жаңарту. Кадрларды дайындаудың негізгі міндеттері:

- басқару персоналының қажетті даму деңгейінің сипаттамасы;
- кадрлардың кәсіби құрамы мен орналасуын талдау;
- персоналдың біліктілігін арттырудың бірыңғай принциптерін, нысандары мен әдістерін анықтау;
- болашақ мамандарға қажеттілікті және оларға қойылатын талаптарды есептеу;
- персоналды бөлу бағыттары;
- қызметтің жаңа түрлеріне кадрларды дайындау шаралары;
- кадрлық резервпен жұмыс;
- басшы және персоналмен жұмыс істейтін адамдарды іріктеу, оқыту және біліктілігін арттыру;
- ғалым мамандарды даярлау және олардың біліктілігін арттыру;
- болашақ қажеттіліктерді ескеріп кадрларды оқытуға және біліктілігін арттыруға жіберу;
- кадрларды және ЖОО-ны бөлу бағыттары;
- кадрларды қайта даярлау мен біліктілігін арттырудың арнайы нысандары;
- кадр алмасу бойынша қарым-қатынас орнату;



- төменгі басшыларды оқыту;
- кадрларды даярлау және қайта даярлауда басшылықтың бірлігін қамтамасыз ету шаралары.

Кадрлардың біліктігін арттыру– бұл мамандыққа немесе қызметте жоғарылатуға қойылатын талаптардың өсуіне байланысты білім, дағды, қарым-қатынас тәсілдерін жетілдіру мақсатында кадрларды дайындау.

Ол үшін түрлі мақсатты курстар, озық техника мектептері, ал ұйымнан тыс арнайы институттар мен факультеттер құрылуда. Сонымен қатар, оқыту тағылымдамадан өту арқылы да жүзеге асырылуы мүмкін. Ұйымның қызметкерлердің біліктілігін арттыру қажеттілігіне байланысты:

- оның сыртқы және ішкі ортасының үздіксіз өзгеруі;
- өндірістік және басқару процесінің күрделенуі;
- қызметтің жаңа түрлері мен бағыттарын дамыту.

Сонымен қатар, жұмыстан босатылмауға және жоғарылатуға деген сенім болған кезде қызметкердің біліктілігін арттыруға қызығушылық танытады. Қызметкерлердің кәсіби дамуының мақсаттары:

- жаңа кешенді міндеттердің тиімді орындалуын қамтамасыз ету;
- олардың инновациялық әлеуетін арттыру;
- жоғарылатуға немесе бүйірлік қоныс аударуға дайындық;
- жаңа кәсіптерді, оның ішінде еңбекті ұйымдастырудың бригадалық нысаны жағдайында меңгеру;
- жоғары дәреже алу немесе жаңа технологияға бейімделу;
- еңбекті ұйымдастыру мен ынталандырудың жаңа формаларын зерттеу;
- бар позициядан тыс білімді меңгеру;
- ойлаудың экономикалық, кәсіпкерлік түрін қалыптастыру;
- шешім қабылдау дағдыларын қалыптастыру;
- әрі қарай оқуға мотивация [3].

Ірі компаниялардың экономикалық өсуі өнертабыстар мен кадрларды дамыту нәтижесінде пайда болатын инновациялық кеңістіктерді дамытуға негізделген. Ұйымның дұрыс үйлестірілген ұйымдастыру жүйесімен, кәсіптік және біліктілікті арттыру және еңбек ресурстарын кейіннен ілгерілету ұйымның қызмет ету мүдделерін үйлестірудің ішкі реттеушісі рөлін атқарады. Ұйымның табысты дамуының факторы ретінде еңбек кадрларының біліктілігін арттыру жүйесі мыналарды қамтиды:

- өндірістік-техникалық курстар;
- мақсатты курстар;
- еңбектің озық техникасы мен әдістерінің мектептері;
- бригадирлер курстары;
- өзін-өзі тәрбиелеу.

Кәсіпорын басшылығы еңбек персоналымен жұмысында ең алдымен қажетті материалдық және қаржылық шығындардың және ұйымдастырушылық күштердің тиімділігіне назар аударады. Мәселен, өзін-өзі қаржыландыру жағдайында жұмыс істейтін кәсіпорын үшін мәселенің мұндай қойылуы әбден орынды сияқты.

Өндіріс процестері мен кәсіпорынның еңбек персоналын пайдалану арасындағы нарықтық қатынастарда сұраныс пен ұсыныс, шығындар мен нәтижелер, кәсіпорын табысы мен жұмысшылардың өмір сүру деңгейі арасындағы тепе-теңдік болады. Кәсіпорынның еңбек персоналының кез келген қызметі қазіргі өндірістегі нарықтық еңбек қатынастарының қалыптасқан механизміне толық сәйкес келуі және еңбек өнімділігінің жоғары өсуін қамтамасыз етуі тиіс. Барлық экономикалық жүйелерде негізгі өндіргіш күш адам, ұйымның персоналы болып табылады. Ол өз еңбегі арқылы материалдық және рухани құндылықтарды жасайды. Кез келген ұйымда немесе фирмада адам капиталы неғұрлым жоғары болса, соғұрлым ол жақсы нәтиже береді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. <https://moluch.ru/archive/110/26928/>
2. <https://moluch.ru/archive/112/28592/>

3. Эффективный менеджмент: Учебное пособие для вузов / Под общ. ред. И. И. Мазура. — М.: Высшая школа, 2012. — 65

ОӘК378:005.

**АҚПАРАТТЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР АРҚЫЛЫ  
КАДРЛАРДЫҢ БІЛІКТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ  
ЗАМАНАУИ ТӘСІЛДЕРІ**

Бархитова Ж.Ш.

2 курс магистранты, Еуразия Ұлттық университеті,  
Қазақстан

Ғылыми жетекшісі - Шамишева Н.К.

э.ғ.д., доцент, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан

Қазіргі уақытта ақпараттық технологиялар қоғамның барлық дерлік салаларына әсер етуде. Бұл тенденция, ең алдымен, өндеу және қолмен шешу мүмкін болмайтын ақпарат пен тапсырмалардың үздіксіз өсіп келе жатқан көлемімен байланысты. Соңғы жылдардағы ақпараттық технологиялардың белсенді дамуы көп жағынан экономикалық дамудың жаһандық тенденцияларына сәйкес келуге ұмтылумен де байланысты [1]. Нәтижесінде ақпараттық технологиялар персоналды басқару сияқты салаға әсер етті. Кез келген компанияның қызметі табыстың өсуі арқылы бағаланады, бұл өз кезегінде қызметкерлердің жұмыс сапасына тікелей байланысты. Адам ресурстары кез келген компанияның мақсатына жетудің негізгі ресурсы болып табылады. Әрбір ұйым белгілі бір бос орынға қойылатын талаптарға сай келетін жоғары білікті қызметкерлерге бәсекелеседі және т.б. Заманауи жағдайларда персоналды басқару бөлімінің бір қызметкері бағдарламалық қамтамасыз етуді қолданудың арқасында компания қызметкерлерінің үлкен санын есепке алуды, әртүрлі есептерді жылдам дайындауды, кадрлардың біліктілігін арттыруды, сұраныстарға жауап беруді және т.б жүзеге асыра алады [2].

Қоғамның әртүрлі салаларына озық ақпараттық технологияларды енгізу қажеттілігі хронологиялық тәртіпте

толық ақпаратты енгізуді, сонымен қатар оны сақтауды, алмасуды және өңдеуді қамтамасыз ету болып табылады. Ақпараттандырудың стратегиялық міндеті кадрлардың қызметінің тиімділігін арттыру арқылы ұйымның бәсекеге қабілеттілігін қолдау болып табылады, бұл өз кезегінде, қызметкерлердің біліктілігіне, оның одан әрі дамуына, тиімді ұйымдастырушылық байланыстарды қамтамасыз ету және жеке және ұжымдық жұмыстың өнімділігін арттыруға байланысты болып табылады.

Персоналды басқарудың ақпараттық жүйелері заманауи кәсіпорынның ажырамас атрибутына айналды. Болып жатқан өзгерістерге сәйкес келетін стратегияларды әзірлеу, тікелей ұйымның дамуындағы негізгі тенденцияларды анықтау және өз қызметкерлерін оқыту әдістерін таңдау қажеттілігі туындайды – өйткені қазіргі нарықтық жағдайда ұйымның маңызды артықшылықтарының бірі қызметкерлердің жоғары біліктілігі мен кәсібилігі болып табылады. Сондықтан кадрларды қайта даярлау қазіргі заманғы бизнес саласындағы ең өзекті тақырыптардың бірі болып табылады, өйткені кәсіби білім мен дағдыларды алу және уақытылы жаңарту мәселесі әлі де соңғы орыннан алыс [3].

Қазіргі заманғы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар персоналдың оқу процесін сапалы даярлауды және ұйымдастыруды қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, олардың арасында бұлтты технологиялар мен онлайн курстар ерекше орын алады.

Бұлтты технологиялар - бұл компьютерлік ресурстарды пайдаланушыға Интернет қызметі ретінде ұсынылатын деректерді өңдеу технологиясы. Бұл сыртқы есептеу ресурстарына қол жеткізудің динамикалық тәсілі, мұнда пайдаланушыға "бұлт" инфрақұрылымы туралы білім немесе осы "бұлт" технологиясын басқару дағдылары қажет емес. "Бұлт" дегеніміз - клиенттердің өтініштерін өңдеу үшін қажет аппараттық және бағдарламалық жасақтама жиынтығы. "Бұлтты" технологиялардың артықшылықтары:

1. Қол жетімділік және ақауларға төзімділік. Веб-интерфейс арқылы бағдарламаларды пайдалану үшін

пайдаланушыларға қымбат компьютерлер сатып алудың қажеті жоқ. Құжаттар пайдаланушыларға кез келген уақытта және Интернет бар кез келген жерде қол жетімді болуы мүмкін. Олардың көшірмелері автоматты түрде бірнеше серверлерге таратылады, сондықтан компьютер бұзылған кезде ақпарат жоғалмайды.

2. Үнемділік және тиімділік. Пайдаланушыға қымбат компьютер мен бағдарламаларды сатып алудың қажеті жоқ, өйткені ол тұтынылған ресурстарды оларды пайдалану фактісі бойынша ғана төлейді

3. Қарапайымдылық. Бағдарламалар мен жабдықтарды сатып алу және конфигурациялау қажет емес.

4. Икемділік және масштабтау. Есептеу ресурстарының шектеусіздігі: ресурстар қажет болған жағдайда бөлінеді және босатылады. Бұл қызметтерді ұсынатын компаниялардың бірі - Google. Ол бағдарламалық жасақтаманы қызмет ретінде ұсынады-Cloud Software as a Service (SaaS), яғни тұтынушыға бұлттық инфрақұрылымда орындалатын бағдарламалық құрал – провайдер қолданбалары ұсынылады. Қолданбалар әртүрлі клиенттік құрылғылардан web интерфейсі арқылы қол жетімді. Google пошта, құжаттар(презентациялар, электрондық кестелер), сауалнамалар, әзірлеуші құралдары және т. б. сияқты өнімдерге қол жеткізуді ұсынады [4].

Онлайн курс - бұл кең санаттағы электрондық оқытудың және қашықтан оқытудың бір түрі, бірақ әрбір қашықтықтан немесе электрондық оқыту курсы онлайн курс бола бермейді. E-learning деп ақпараттық технологияларды, техникалық құралдарды, сондай-ақ студенттер мен оқытушылардың өзара әрекеттесуін қамтамасыз ететін ақпараттық және телекоммуникациялық желілерді пайдалана отырып, оқу процесін ұйымдастыру түсініледі. Қашықтықтан оқыту технологиялары деп қашықтықтан оқыту үшін ақпараттық-телекоммуникациялық желілерді пайдалана отырып, оқу процесін жүзеге асыру түсініледі. Онлайн курс тек қана e-learning, қашықтан оқыту технологияларын, өзара байланысты білім беру жүйесіне негізделген студенттердің кез келген саны үшін бір мезгілде белгілі бір оқыту нәтижелеріне қол

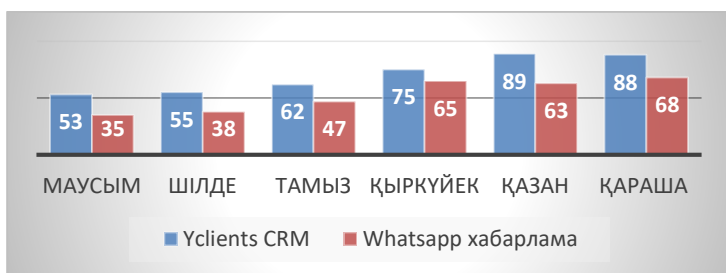
жеткізуді және бағалауды қамтамасыз ететін білім беру қызметінің түрлерінің, нысандарының және құралдарының құрылымдық жиынтығын пайдалана отырып жүзеге асырылады.

Қазіргі уақытта компаниялар кадрлардың біліктілігін арттыруда онлайн курстарды кеңінен қолдануда. Біріншіден, онлайн курсты өтуге тек қана бос уақыт пен компьютер қажет, ешқандай қосымша бағдарлама орнатудың қажеті жоқ. Сонымен қатар, онлайн курсты өткен соң алынған сертификатты қызметкер өзінің түйіндемесіне енгізе алады [5].

Онлайн курс арқылы кадрлардың біліктілігін көтеруде ең кең қолданыстағы платформаларға GeekBrains және Skillbox платформаларын жатқыза аламыз. Мысал ретінде, «A1 Capital» компаниясын келтіргіміз келеді. «A1 Capital» компаниясы – сұлулық салоны, медициналық орталық, фитнес студия, мейрамхана иелеріне бизнесті автоматтандыруға, клиенттік базамен жұмыс жасауға және де олардың қайтарымын ұлғайтуға көмектесетін IT компания болып табылады.

Компания нарықта 2,5 жыл бойы қызмет етуде. Кадрлар санының ұлғаюымен байланысты компания басшылығының алдында қысқа мерзімде әрі нәтижелі түрде қызметкерлер біліктілігін арттыру мақсаты тұрды. Компанияда 3 негізгі бөлім қызмет етеді: техникалық бөлім, сату бөлімі және тұтынушыларды техникалық қолдау бөлімі. Компания басшылығы 2 айда бір рет әр бөлімнің міндетіне байланысты курстарды тандап, қызметкерлерге жібереді. Мысалға, сату бөлімі AmoCRM платформасы арқылы жұмыс жасайды, осыған байланысты басшылық сату бөлімінің қызметкерлеріне AmoAcademy платформасынан курс өтуді ұсынды, сонымен қатар GeekBrains платформасынан да бірнеше курстар ұсынылды. Компанияның сату бөлімінің қызметкерлері 2022 жылдың маусым және шілде айларында тек қана негізгі біліммен жұмыс жасады. Шілде айының соңы мен қыркүйек айының соңында компания бөлім қызметкерлеріне біліктілікті арттыру үшін бірнеше курстарды

ұсынған болатын. Курстарды өту барысында қызметкелер жаңа білім алып, кейінгі айларда айтарлықтай нәтижеге жетті (1-сурет). Гистограммада көрсетілгендей, сату бөлімінде 2 жүйеге бағытталған жұмыс жүргізілген. Yclients CRM жүйесі бойынша маусым айында 53 өнім сатылса, қарашада көрсеткіш 88-ге дейін ұлғайды, өсім шамамен 66 пайызды құрайды, Whatsapp бағыты бойынша өсім 94 пайызды құрайды



1-сурет. «A1 Capital» компаниясының сату бөлімінің  
01.06.2022 ж. - 30.11.2022 ж. нәтижелері

Бұл мысал онлайн курстардың кадрлардың біліктілігін арттырудағы тиімділігін және пайдасын дәлелдейді [6]. Аталған ақпараттық технологиялардың кадрлардың біліктілігін арттырудағы маңызы зор, алайда мұндай технологияларды қолдану барысында да компаниялар келесідей мәселелерге тап болуы мүмкін:

1. Ақпараттық технологияларды қолдану барысында пайда болуы мүмкін техникалық мәселелер. Біліктілікті арттыру бағдарламасы практикалық органдарды қашықтықтан оқыту технологияларын пайдалана отырып, оқу қызметін жүргізуге қажетті бағдарламалық және құрал-жабдықтармен техникалық жабдықтау бағдарламаларына енгізілуі тиіс.

2. Қызмет көрсету орнында оқытуды ұйымдастыру мәселелері. Кадрлардың кәсіби дамуы ынталандырылуы маңызды, сонымен қатар басшылық тарапынан жүйелі

бақылау болмаған жағдайда білім алуға деген мотивацияны дамыту қажет.

3. Біліктілікті арттыру бағдарламасына қатысушылардың құқықтары мен міндеттері реттелмеуі мүмкін. Атап айтқанда, білім беру үдерісіне үшінші тұлғаны – компания басшылығын мыналар үшін жауапты етіп қосу қажет:

- оқуға қабылдау туралы бұйрықтарды дайындау үшін білім беру ұйымына алдын ала білім алушылардың тізімдерін жіберу;

- оқу сабақтарының кестесіне сәйкес желіге қосылған жұмыс орнына дер кезінде қол жеткізуді қамтамасыз ету;

- кадрлардың оқу процесін және олардың оқу кестесін орындауын қадағалау [7].

Заманауи компаниялардың көпшілігі қазірдің өзінде кадрларды дайындау және олардың біліктілігін арттыру процесінде ақпараттық технологияларды белсенді түрде қолдануда. Себебі, менеджерлердің көпшілігі қазіргі уақытта қоғам алға қойған міндеттерді толық шеше алмайтын дәстүрлі оқыту әдістерін қолдануға дағдыланған. Заман ағымына ілесу үшін кәсіпорындар жаңа әдістерді қолданады және оларды өндіріс процесіне енгізуде. Олар күнделікті тапсырмаларды автоматтандыруға, оқу үдерісін жеделдетуге мүмкіндік береді, сонымен бірге қызметкерлерге кәсіби қасиеттерді де, жеке тұлғаның танымдық және эмоционалдық-еріктік салаларын да дамытуға мүмкіндік береді (қиын жағдайларды талдау, оларды шешудің жолдары мен тәсілдерін табу, өнімді қарым-қатынас жасау дағдысы, қызығушылықты қалыптастыру және еңбек іс-әрекетіне тарту). Бұл мақалада ақпараттық технологияларды қолданудың нақты мысалы қарастырылды. Нәтижесінде, мұндай технологияларды қолдану өте икемді және тиімді екені анықталды, әр компания оларды өз қажеттіліктері мен мақсаттарына қарай реттей алады, және бұл оларды көп уақыт пен ресурстарды жұмсамай қолдануға мүмкіндік береді деп қорытындылай аламыз.



### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. М.К.Коршунов. Экономика и управление. Применение информационных технологий. – М.: Юрайт, 2018. – 110 с.
2. Полещук Ж.А., Галета И.В. Использование информационных технологий в системе управления персоналом // Проблемы современной науки и образования. № 8(90). – 2017. - с. 28-30.
3. Липунова Л.Ф., Иремадзе Э.О. Роль информационных технологий в системе управления персоналом // Скиф. 2021. №4 (56).
4. Семина А.П. Методы обучения и развития персонала на авиационных предприятиях // Гагаринские чтения – 2018. – М.: Московский авиационный институт (Москва), 2018. – С. 150-151.
5. Семина А.П., Федотова М.А., Тихонов А.И. Цифровые технологии социальных и бизнес-коммуникаций // Шаг в будущее: искусственный интеллект и цифровая экономика. революция в управлении: новая цифровая экономика или новый мир машин. – М.: Государственный университет управления (Москва), 2018. – С. 84-89.
6. <https://promo.flowsell.me/>
7. Кухарский Я.О. Профессиональное обучение и повышение квалификации персонала: проблемы дистанционного обучения // Гуманитарный научный журнал. 2021. №3.

УДК 631.18

### **РАЗВИТИЕ ЦЕНТРОВ РАСПРОСТРАНЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ЗНАНИЙ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РК**

Кубенкулова Л.К.

Магистрант ЕМВА

КазНАИУ, г.Алматы, Казахстан.

Одним из основных инструментов некоммерческой передачи знаний от научно-исследовательских организаций субъектам АПК в мировой практике применяется система

распространения знаний «экстеншн». В Казахстане система распространения знаний начала формироваться, начиная с 2009 года при поддержке Министерства сельского хозяйства РК, с целью развития сельскохозяйственного бизнеса и повышения его рентабельности путем внедрения научных разработок и распространения практики применения высокоэффективных технологий. Для охвата услугами по распространению знаний всех основных сельскохозяйственных регионов Казахстана созданы на базе НИИ центры распространения и передачи знаний. Создание этих центров было вызвано необходимостью помочь фермерам, не имеющим необходимого образования и опыта работы эффективно хозяйствовать, применять достижения науки в своих хозяйствах.

Важным аспектом в работе центров распространения знаний является содействие сельхозпроизводителям в выборе и принятии решений из различных альтернативных вариантов с целью повышения эффективности своей деятельности. Стоит отметить высокую степень важности понимания сельхозпроизводителями сути проблем, своих целей и возможностей, и в этом им помогут сотрудники центров распространения инновационных знаний. Прежде всего, сотрудники центров распространения инновационных знаний должны ориентироваться на интересы сельхозпроизводителей, ведь в конечном итоге окончательное принятие решение остается за ними. В государственной аграрной политике одной из первоочередных задач является стимулирование развития эффективного сельскохозяйственного производства, которое способно удовлетворить потребности населения, предприятий. Следовательно, эффективность сельскохозяйственного производства выступает как одна из важнейших экономических категорий, определяющая степень влияния отрасли на темпы экономического роста. Эффективность деятельности центров распространения знаний в АПК РК является одной из первоочередных задач в реализации государственной аграрной политики. Основные направления

оценки деятельности центров распространения инновационных знаний состоят в выявлении степени их влияния на экономические результаты деятельности сельхозпроизводителей. Одним из важнейших вопросов является определение критериев эффективности центров распространения знаний в АПК [1].

В качестве основного инструмента некоммерческой передачи знаний от научно-исследовательских организаций субъектам АПК в мировой практике применяется особый инструментарий – система распространения знаний. Система распространения знаний призвана помогать фермерам, не имеющим необходимого образования и опыта работы, находящимся вдали от научных и учебных центров, следить за новыми научными разработками в области сельского хозяйства, применять достижения науки и передового опыта в своих хозяйствах, что впоследствии окажет положительное влияние на экономическое развитие экономики страны.

В Казахстане центры распространения инновационных знаний обеспечат непрерывное взаимодействие с наукой и наряду с распространением и применением инновационных знаний, и будут осуществлять сбор существующих вызовов и проблемных вопросов, с которыми сталкиваются фермеры на практике, в свою очередь НИИ будут заниматься рассмотрением и решением поступающих от фермеров проблем и задач. На сегодняшний день в стране организованы 25 ЦРЗ. В каждом ЦРЗ имеется инфраструктура для проведения теоретических занятий. Практические и демонстрационные компоненты реализуются на базе НИО или сельскохозяйственных предприятий, сотрудничающих с ЦРЗ. Основным направлением деятельности ЦРЗ на современном этапе является проведение краткосрочных (до трех, пяти рабочих дней) образовательных семинаров по различным направлениям АПК. Всего за 10 лет (2009-2019 годы) в Центрах распространения знаний проведены порядка 1100 семинара, с обучением свыше 25 000 субъектов АПК. Через систему дистанционного и прямого консультирования предоставлено более 15 тыс. консультаций. Выпущены

порядка 200 рекомендаций по различным направлениям сельского хозяйства, изготовлены учебные фильмы, обучающие ролики, различные информационные буклеты. В целом, проведенные семинары и анкетирование слушателей свидетельствуют о высокой заинтересованности специалистов сельхоз формирований в изучении передового опыта ведения сельского хозяйства [2] .

Основные функции Центров распространения знаний:

1) организация и проведение обучающих научно-практических семинаров и тренингов, демонстрация новых достижений НИО, техники и агротехнологий;

2) практическое ознакомление с порядком применения научно-технических разработок, методик и рекомендаций в АПК;

3) организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации специалистов АПК посредством проведения краткосрочных специализированных курсов и образовательных программ с использованием отечественного и зарубежного научного потенциала;

4) создание современной практической базы для учебно-производственной практики студентов, магистрантов и профессорско-преподавательского состава учебных заведений аграрного профиля;

5) организация республиканских, региональных, международных конференций, семинаров, круглых столов по проблемам развития АПК.

С учетом того, что мировая экономика претерпевает ряд значительных изменений, у участников аграрного сектора существуют новые потребности в соответствующих новому времени знаниях. Для эффективного и точечного донесения необходимых знаний до сельхозтоваропроизводителей необходима непрерывная информационная работа центров распространения инновационных знаний с сельскими товаропроизводителями. Следовательно, это предусматривает создание центров на селе, где будут предоставляться обучения и консультирования фермеров и поддерживаться связь с учеными. Из этого следует, что очень высока роль

формирования базовых основ инновационной системы в агропромышленном комплексе в повышении конкурентоспособности аграрного сектора. Применение новых технологий и значительное улучшение эффективности сельскохозяйственного производства требует от сельхозпроизводителей достаточно высокого уровня компетенций и новых знаний, позволяющих принимать правильные и эффективные решения на производстве. Центры распространения знаний могут стимулировать развитие сельского хозяйства путем ускорения процесса обучения не только в интересах товаропроизводителей, но и в интересах общества в целом.

В результате дальнейшего развития системы распространения знаний в сфере АПК РК отрасль будет обеспечена квалифицированными кадрами в соответствии с требованиями конкретных технологических процессов и преимущественной специализации регионов, также будут достигнуты повышение производительности в сфере АПК, повышение уровня занятости в сельском хозяйстве, переориентация аграрной науки на реальные потребности АПК [2]. Отечественная аграрная наука, в том числе мировой опыт, предлагает производству эффективные экономичные хозяйственные решения, новые технологии и высокопроизводительную технику. Применение предложенного инструментария в производственной практике позволит значительно повысить эффективность работы агропромышленного комплекса и конкурентоспособность отечественной сельскохозяйственной продукции. Эффективность развития центров распространения инновационных знаний в АПК РК является одной из первоочередных задач в реализации государственной аграрной политики Республики Казахстан.

Список литературы:

1. Баутин В.М., Лазовский В.В. Информационно-консультационная служба агропромышленного комплекса России. – М.: Колос, 1996. – 448с.

2. Концепция развития Национальной системы распространения знаний в сфере АПК на 2021-2025 годы.<http://nasec.kz/sites/default/files/2020-12/%D0%9A%>

ОӘК355.237

## **ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРДІ БАҒАЛАУ ҮШІН ОҚЫТУ МЕН ДАМУДЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ**

Оспанқызы Лаура

студент, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан

Молдакенова Еркежан

докторы PhD, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан

Қызметкерлердің қызметінің өнімділігі ұйымның соңғы нәтижесіне әсер етеді. Осы себепті ұйым басшылары оқыту мен дамудың қызметкерлердің өнімділігі мен бағалауына әсер етуінің маңыздылығын түсінуге міндетті. Қызметкерлерді оқыту және дамыту ұйым мен қызметкерлерге моральды көтеру, қауіпсіздік сезімі, қызметкерлерді тарту және белгілі бір жұмысты орындау үшін қажетті жалпы құзыреттілік сияқты әртүрлі мақсаттарға жетуге көмектеседі. Сонымен қатар, ұйым басшылары қызметкерлердің жұмысын бағалаудың жүйелі тәсілдерін қолдануы керек, оның нәтижелері әдетте жеке, ұйымдастырушылық, экологиялық факторлармен, мотивациямен, біліктілік деңгейімен, бейімділікпен немесе рөлді қабылдаумен анықталады. Оқыту мен дамыту үшін қолайлы мүмкіндіктер, сондай-ақ қызметкерлер жұмысының тиімділігін бағалаудың тиімді тәсілдері болған кезде қызметкерлер ұйымға қазіргі жаһандық нарықта оның бәсекелестік позицияларына қол жеткізуге көмектесе алады. Ұйымның жетістіктері немесе проблемалары оның қызметкерлерінің жұмысына байланысты. Сондықтан ұйым басшылары үшін

қызметкерлердің жұмысында және оларды бағалауда оқыту мен дамытудың маңыздылығын мойындау өте маңызды.

Жетілдірілген мүмкіндіктер, білім мен дағдылар ұйымның қазіргі жаһандық нарықтағы бәсекелестік артықшылығының негізі болып табылады. Қызметкерлерді оқыту және жұмыс тиімділігін арттыру бойынша көптеген зерттеулер жүргізілгенімен, ұйым басшылары бұл мәселеде әлі де олқылықтар мен қиындықтарға тап болған сияқты. Осы себепті, бұл мақаланың мақсаты қызметкерлерді оқыту, дамыту, өнімділік және бағалау тұжырымдамасы, сондай-ақ қызметкерлерді оқыту мен дамытудың тиімді мүмкіндіктерін іске асырудағы себептер, салдарлар, тәсілдер, артықшылықтар мен нұсқаулар туралы қысқаша ақпарат беру болып табылады, бұл сайып келгенде қызметкерлердің өнімділігін арттырады.

Қызметкерлерді оқыту және дамыту бойынша күш-жігер ұйымдардың әлеуеті жоғары қызметкерлерден ғана емес, сонымен қатар жауапкершіліктің жоғары деңгейіне жету үшін міндеттеме ала алатын жеке тұлғалардан да пайда көретінін көрсетеді. Фельдманның айтуынша, бұл эмоционалды келісімді қажет етеді, яғни ұйым мен жеке адамдар мансаптық өсу және оқу мүмкіндіктері арқылы ұзақ мерзімді міндеттемелерге қол жеткізуде ынтымақтасады. Бірақ оқыту және дамыту тәсілдері мен артқышылықтарын қарастыратын болсақ:

Оқыту және дамыту-бұл ағымдағы және күтілетін өнімділік арасындағы олқылықтарды жою үшін қолданылатын адам ресурстарын басқару функциясы. Іскерлік сөздікке сәйкес, тренинг-бұл жұмысшының жұмысын жақсарту немесе оған қажетті білім немесе дағдылар деңгейіне жетуге көмектесу үшін ақпарат және / немесе нұсқаулар беруге бағытталған ұйымдастырылған әрекет. Оқыту-бұл дағдыларды, білім мен құзыреттілік деңгейін арттыруға бағытталған жоспарланған және жүйелі қызмет. Бұл негізгі дағдыларды, бағдарламаланған мінез-құлықты беру процесі, сондықтан адамдар өз жұмысын тиімді орындау үшін өз мінез-құлқында басшылыққа алатын ережелер мен

процедураларды біледі. Оқыту ұйымдық мақсаттарға жету үшін қажетті дағдыларды жетілдіруге бағытталған, өйткені бұл жеке адамдардың, топтардың және ұйымдардың тиімділігін арттырады. Даму тұжырымдамасын оқыту, жеке өсу үшін жаңа қабілеттер мен дағдыларды игеру деп санауға болады, сонымен қатар оны кеңірек тұжырымдама ретінде қарастыруға болады. Мұны болашақ рөлдер мен міндеттерді орындау мақсатында жеке тұлғалардың біртұтас, ұзақ мерзімді өсуі деп санауға болады. Қызметкерлердің жұмысын бағалау кезінде кейбір ұсыныстар берілген:

1. Қабілет: физикалық және денсаулық жағдайы сияқты қабілеттер мен мәселелерді бағалау. Бұл факторлардың жұмыс талаптары мен мүмкіндіктеріне қалай әсер ететінін қарастыру;

2. Стандарттар: жұмыс міндеттерін, рөлдерді, міндеттерді, қарым-қатынастарды, уақытты басқаруды және осы элементтердің ұйымның мақсаттары мен міндеттеріне қалай әсер ететінін қабылдауды бағалау;

3. Білім мен дағдылар: білім мен дағдылардың жұмыс міндеттеріне сәйкес келетіндігін бағалаңыз. Егер олар сәйкес келмесе, бұл олқылықтың орнын толтыру үшін оқу және даму мүмкіндіктерін анықтау;

4. Өлшеу тақырыбы: қызметкерлерді бағалаудың нақты тәсілін тапсырмаларды объективті орындау тұрғысынан бағалау;.

5. Кері байланыс: басшылардың жұмыс нәтижелері және оның сыйақымен байланысы туралы тұрақты, үздіксіз кері байланыс беретіндігін бағалау;

6. Қоршаған орта: жұмыс тапсырмаларын орындау үшін қажетті ресурстардың, құралдардың және уақыттың болуын бағалау;

7. Мотивация: жақсы немесе жаман жұмыстың ынталандыруларын немесе салдарын және оның қызметкерлердің мотивациясына қалай әсер ететінін бағалау.

Қызметкерлерді оқыту және дамыту жеке адамдарға да, ұйымдарға да қысқа және ұзақ мерзімді мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізуге көмектесу үшін қолданылатын маңызды мотивациялық факторлардың бірі болып табылады.



Оқыту мен дамыту білімді, дағдыларды және көзқарасты кеңейтіп қана қоймайды, сонымен қатар басқа да бірқатар артықшылықтар береді. Нассазидің (Nassazi, 2013) пікірінше, қызметкерлерді оқыту және дамыту келесі жалпы артықшылықтарға ие, бұл:

1. қызметкерлердің рухын, сенімділігі мен мотивациясын арттырады;
2. өндіріс шығындарын азайтады;
3. қауіпсіздік сезімін тудырады, бұл өз кезегінде айналым мен сабақтан қалуды азайтады;
4. қызметкерлердің жаңа және қиын жағдайларға бейімделу үшін қажетті құзыреттерді қамтамасыз ету арқылы өзгерістер процесіне қатысуын арттырады;
5. тану, жоғары жалақы және жоғарылату үшін есіктер ашады;
6. ұйымға өз қызметкерлерінің қол жетімділігі мен сапасын арттыруға көмектеседі.

Ұйым басшылары қызметкерлердің жұмысын бағалау сәтсіз болуының себептерін есте ұстауы керек. Нассазидің (2013) мысал ретінде бірнеше себептерді келтірді: ақпараттың жетіспеушілігі, бағалау дағдыларының болмауы, бағалауға байыпты қарамау, дайындықтың болмауы, адалдық пен шынайылықтың болмауы, қызметкерлермен тиімсіз талқылау, түсініксіз тіл және жұмыс үшін жеткіліксіз сыйақы. Сонымен қатар, Ф. Николс ұйым басшылары қызметкерлердің жұмысын бағалауға қатысты қосымша алаңдаушылық туғызады деп мәлімдеді; мысалы, қызметкерлер оңай қол жеткізуге болатын мақсаттар қояды, жағымсыз эмоциялар мен тәжірибелер туғызады, ынтымақтастықтың болмауы және топтық жұмыс мүмкіндіктері, нәтижелерден гөрі міндеттердің маңыздылығы, қысқа мерзімді көзқарастар мен ұйымдастырушылық саясатты алға жылжыту және тиімділік пен апелляцияны бағалау мәселелерін жүргізу мен шешудің қымбат әдістері. Тиімділікті бағалау арқылы менеджерлер қызметкерлердің жұмыс тапсырмаларын тиімді орындағанын анықтай алады және қызметкерлер осындай әрекеттерді орындау кезінде туындаған мәселелерді тани алады.

Көшбасшылар қызметкерлерді көшбасшы ретінде ұстауға мәжбүрlemeуі керек; оның орнына көшбасшылар қызметкерлердің өзіндік құндылықтары, адамгершілігі, артықшылықтары мен кемшіліктері бар екенін мойындауы керек. Мұндай факторларды ұйымдық мақсаттарға жету кезінде өнімділікті арттыру үшін мүмкіндігінше жақсы пайдалану керек. Егер өнімділік қолайсыз болса, басшылар коучинг, тәлімгерлік, кеңес беру немесе кез келген басқа тәсіл арқылы қызметкерлердің өнімділігін арттыру үшін қосымша қолдау көрсетуге міндетті.

Қызметкерлердің жұмысын бағалау өте күрделі, өйткені ол қызметкерлердің қабылдауы мен реакциясының барлық аспектілеріне әсер етуі мүмкін. Бірақ, қызметкерлердің ағымдағы жұмыс жағдайы туралы тұтас түсінік береді. Осындай дүниетанымға сүйене отырып, көшбасшылар өнімділікті арттырудың ғана емес, сонымен қатар алдын-ала белгіленген ұйымдық стандарттарға жетудің әртүрлі тәсілдерін табуы керек. Көптеген көшбасшылар үшін сәтсіздік опция емес; дегенмен, олар топ мүшелерін ұйымның мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізе отырып, өз жұмысын тиімді орындай алатын табысты кәсіпқойлар, тұлғалар болуға ұмтылуда қолдауға жауапты.

Қорытындылай келе, қызметкерлер ұйымның ең құнды активі болып табылады, өйткені олар тұтынушылардың қанағаттануын және өнімдер мен қызметтердің сапасын арттыру үшін жауапкершілікті өз мойнына алады. Тиісті дайындық пен даму мүмкіндіктері болмаса, олар өз міндеттерін толық орындай алмас еді. Жұмыс тапсырмаларын толық орындай алатын қызметкерлер жұмысқа қанағаттанудың жоғарылауына байланысты жұмыста ұзағырақ болады. Оқыту және дамыту-бұл қызметкерлердің өнімділігін арттыру үшін ғана емес, сонымен қатар олардың жұмыс орнында тиімдірек, өнімді, қанағаттанарлық, ынталы және инновациялық болуына көмектесу үшін қолданылатын маңызды құрал. Қызметкерлерді оқытудың дұрыс мүмкіндіктерін анықтау ұйымға қазіргі жаһандық нарықтағы бәсекелестік позицияларына қол жеткізуге көмектеседі.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Ahmed, I., Sultana, I., Paul, S. K., & Azeem, A. (2013). Employee performance evaluation: A fuzzy approach. *International Journal of Productivity and Performance Management*, 62(7), 718-734.
2. Arinanye, R. T. (2015). Organizational factors affecting employee performance at the College of Computing and Information Sciences (COCIS), Uganda Technology and Management University, Kampala, Uganda.
3. Asim, M. (2013). Impact of motivation on employee performance with effect of training: Specific to education sector of Pakistan. *International Journal of Scientific and Research Publications*, 3(9), 1-9.

UDC 331.08

**MODERN CONDITIONS OF MOTIVATIONAL  
PERSONNEL MANAGEMENT**

Karbetova SH.R.

Candidate of Economics, Associate Professor Kazakh  
University of Railways, Almaty

Karbetova Z.R.

Candidate of technical, Professor, Kazakh University of  
Technology and Business, Astana

Berdimurat A.

master, senior lecturer Kazakh University of Railways,  
Almaty

In the constantly changing conditions of the development of the world economy, the importance of continuous professional development and qualification of personnel is steadily increasing. However, in most foreign and domestic small and medium-sized firms, training, retraining and advanced training of employees are not always considered a priority task. In a number of firms, there is a tendency of shortage of expenses for training and advanced training of personnel.

Professional development and retraining of employees is a barometer of their mood, it can be used to judge the deep processes

that occur inside and outside the company [1]. It should be noted that the modern system of motivational management has adopted the basic principles of management, such as the selection of employees who are better suited to perform the work, ensuring appropriate training of employees, systematic and correct use of financial incentives, and others.

At the same time, personality is of paramount importance in the personnel management system. In view of the above, we propose to interpret the term motivational personnel management as a type of socially - oriented activity, involving a purposeful and conscious impact on employees, taking into account the motivations, interpersonal relationships, value orientations of an employee who is a social component in the company, which must be comprehensively developed to achieve the strategic goals of the organization.

Motivational personnel management in accordance with the availability of jobs will allow you to change the management tasks, functions and structure of the relevant services in the company. Orientation to the social component does not exclude the economic factor, on the contrary, it involves linking the decisions made both with the interests of production and with the interests of its social component - the collective of the firm [2].

Currently, in many firms there are tendencies to highlight social aspects in the system of motivational personnel management.

However, the speed and intensity of progress in the designated direction is clearly not enough. The most significant shortcomings that determine the main changes in the system of motivational personnel management in firms can be called the fact that most of them have traditional, incomplete and disparate divisions (department of labor and wages, personnel training, etc.).

A new, socially significant approach to personnel management is focused on the formation of employee motivation, strengthening the socio-humanitarian component in working with personnel, planning to improve the quality of work of the employee and the team as a whole, based on humanitarian culture [3].

The study shows that the process of transition from narrow-profile personnel departments to motivational personnel management services in many firms requires perfection. In modern conditions, motivational management, competent and attentive attitude to the problems of attracting, retaining and developing personnel should become the key to the development and prosperity of the company. Recruitment is considered as an act of interaction between two large and complex social systems (the organization and its personifying people - on the one hand, and applicants - carriers of unique professional and personal qualities - on the other).

The mechanisms of personnel policy have a significant impact on the nature of planning and practical implementation of recruitment procedures. The following types can be distinguished: closed and open, passive and active, reactive and preventive personnel policy [4].

Today, many large firms actively use the experience of mixed and foreign national companies in motivational policy, demonstrating great openness and activity in matters of recruitment.

We believe that such recruitment mechanisms (open, active, preventive) focus on the social side of the issue, focus on the importance of recruiting qualified personnel, on the coincidence of the interests of two social systems: the enterprise and employees. In this respect, they seem to us more promising.

It should be noted that social recruitment mechanisms in many firms are in the process of being formed. As a result of the lack of a well-built, well-established system of motivational management of interaction with recruiting agencies, firms in most cases are forced to select staff on their own, often using a list of formal requirements (education, qualifications, work experience), without particularly focusing on the value, ethical aspects of the issue. Based on research studies of scientific literature, specialized sources, as well as materials of secondary sociological research, we have come to the conclusion that the factors of motivation for staff retention in many firms include:

- salary amount, availability of bonuses, bonuses, profit sharing, etc.;
- company status, business nature, etc.;
- the title of the position, the scope of authority and responsibility, the possibility of career advancement, etc.;
- the availability of corporate infrastructure (dining room, transport, communications, work clothes), etc.;
- the location of the office, its equipment, the condition of workplaces; personal and business qualities of the head;
- corporate culture, compliance with labor standards, law-abiding, etc.;
- career growth.

In our opinion, corporate measures that allow retaining employees of the company include:

- preparation of programs for the development of qualifications and careers, understudy, formation of a personnel reserve;
- lending, deferred payments, long-term bonuses, options;
- compensation of inflationary, tax losses;
- flexible formation of a social package and provision of benefits taking into account seniority, qualifications and production achievements;
- development of corporate culture.

The trends in the motivation of employees of the company, identified by us during a sociological survey, are as follows: the trends in the change of motivation of different types are generally small.

The factors of career growth for the company's personnel can be: expansion of the area of authority in decision-making, realization of their professional and creative potential, promotion, election to the company's governing bodies, nomination to state management bodies, participation in the activities of the management bodies of joint ventures [5].

As a result of the conducted research, it was revealed that, in general, motivational personnel management in Kazakhstan firms

needs improvement. In accordance with this, a set of measures is proposed to improve the business career management system:

- organization of mentoring, conducting a comprehensive assessment of the workplace, which should be aimed at improving the organization of work, improving its technical equipment;

- conducting seminars and consultations on business career planning and development;

- analysis and study of the problems of professional promotion.

- organization of mentoring, conducting a comprehensive assessment of the workplace, which should be aimed at improving the organization of work, improving its technical equipment;

- conducting seminars and consultations on business career planning and development;

- analysis and study of the problems of professional promotion. A necessary condition for competent motivational management is the presence of a motivational strategy of the organization based on the principles of a situational approach. This means that the choice of motivation methods, the range of incentives and remuneration criteria must meet the motivational characteristics of the staff and take into account the goals, conditions and capabilities of the enterprise.

Based on this, it is proposed to provide for the following in the motivational personnel management system within the company:

- creation of the necessary information base;

- consideration of motivation methods and selection of optimal;

- implementation of selected methods;

- evaluation of results.

Literature:

1. Sadykova P. Innovative Industrial Policy of the Republic of Kazakhstan // East Management and Engineering Congress. – Singapore: Spl. Issue Intensity: IJASSR, 2013, august. - P. 32-37.
2. Kaygorodtseva T. Management of innovative activity of the enterprise. – 2013 // [http:// G-Global: old.group-global.org/ru/publication/view/1982](http://G-Global.org/ru/publication/view/1982)

3. Baibusinov D. Management of innovative development of the Republic of Kazakhstan // Transit economy. - 2009. - No. 1. – pp. 15-20.
4. Utebayeva A. Definition of the essence of innovation as an economic category // Banks of Kazakhstan. - 2005. - No. 12. – pp. 44-45.
5. Aldashov B. Development of innovative entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan // Bulletin of the National Academy of the Republic of Kazakhstan. - 2007. - No. 1. – pp. 39-40.

ОӘК355

## **ПЕРСОНАЛДЫ ДАМУДЫ БАСҚАРУ ЕҢБЕК ТИІМДІЛІГІНІҢ ӨСУ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

Сапарбек Жанерке Қозыбайқызы  
студент, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан  
Амренова Галия Каппаровна  
аға оқытушы, Еуразия Ұлттық университеті, Қазақстан

Жасыратыны жоқ, кез — келген компанияның негізгі ресурсы-қызметкерлер немесе қарапайым тілмен айтқанда, адамдар. Қызметкерлерді оқыту мен дамытуға инвестиция салу арқылы компания тек жеңіске жететіні анық сияқты. Әдетте кез-келген ұйымның басшысының алдында тұрған негізгі сұрақтардың бірі-қызметкерлерді оқытуға инвестициялаудың нәтижелерін қалай бағалауға және оқу процесінің оң әсерін ұзартуға болады? Бұл тәсілдің мақсаты таза прагматикалық: компанияның қызметкерлерді оқыту мен дамытуға жұмсайтын шығындарын ақтау және Елеулі эко-әсер ету. [1]

Қызметкерлерді кәсіптік оқытудың экономикалық өсуге әсері мынада: қажетті білімі, дағдылары мен дағдылары бар жұмысшылар материалдық ресурстарды ұтымды пайдалану кезінде жоғары өнімділік пен еңбек сапасын қамтамасыз етеді. Қазіргі заманғы өндірістің тағы бір маңызды ерекшелігі-жоғары технологиялық компьютерлік техниканы пайдалану, технологиялық процестерді автоматтандыру, бұл осы



жабдықты игеруге кадрларды даярлауды одан әрі жетілдіруді талап етеді. Ғылыми-техникалық прогрестің жедел дамуы және кәсіби білім мен дағдылардың тез ескіруі Кәсіптік оқытудың едәуір өскен рөлін анықтайтын жалғыз фактор емес, бұл фирмаға нарықтың қатаңдатылған талаптарына сәйкес келуге көмектеседі [3, 239-бет]

Өнімнің өмірлік циклдерінің қысқаруы, экономиканың жаһандық дамуы, жоғары технологияларды енгізу, өндірістік тәжірибенің ескіруі және бірлескен жұмыс нысандарының өзгеруі адам ресурстарының кәсіпорынның тез өзгеретін сыртқы орта жағдайында өмір сүруі үшін маңыздылығының күрт өсуіне әкелді.

Бұл өзгерістердің жылдамдығы, олардың құзыреттілігі мен қиын болжамдылығымен қатар, қызметкерлерге жұмыс орындарын жоғалтуға және бизнеске банкроттыққа қауіп төндіреді. Сыртқы ортаның динамикасы қиындықтардан көп нәрсені талап етеді. Бір жағынан, бір уақытта ұйымдағы басқару шешімдерінің саны артып келеді, екінші жағынан, ақпарат қысқа уақыт ішінде өзгеріп отырады. Бұл мыналарға әкеледі:

- ұйымның жұмысы әлемдік және құрылымдау бағдарламаларына азырақ жауап береді;

- стратегиялық жоспарлардың уақыт көкжиегі айтарлықтай тарылуда;

- персоналдың құзыреттілігі маңызды бола түсуде.

Қызметкерлердің дамуына назар аудару жаңа жағдайлармен туындаған мәселелерді оқу арқылы жеңуге болатындығына байланысты. Қызметкерлерге қойылатын өзгермелі талаптар персоналды дамыту жөніндегі жүйелі және уақтылы іс-шараларды әзірлеуді көздейді. Персоналдың дамуы прогресс пен ұйымдастырушылық білімнің жаңаруына түрткі болды. РП мақсаты жаңа нарыққа бағдарланған идеялар мен нарықтық белсенді өнімдерді әзірлеу үшін, сондай-ақ қызметкерлердің жеке әлеуетін дамыту үшін білікті және шығармашылық іргетас құру болып табылады.

Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі және кәсіпорындардың нарықтық белсенділігі, олардың мөлшеріне қарамастан,

қызметкерлердің біліктілігі мен уәждемесін, топтық және ұйымдастырушылық дамуын анықтайды. Біліктіліктің заманауи тұжырымдамасы инновациялық қабілеттерді, арнайы білім мен мүмкіндіктерді жақсартуды білдіреді. Сондықтан РП-ның тағы бір мақсаты-клиент пен оның қажеттіліктері үшін жұмыс істеу қабілеттерін қалыптастыру және жүзеге асыру. [2, Б. 262]

Ұйым персоналының дамуы персоналды басқарудың күрделі функциясы болып табылады және даму процесінде қызметкерлердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған, демек, ұйымның бәсекеге қабілеттілігін арттыруға бағытталған тікелей капитал пайда болады деп болжайды. Персоналды дамыту функциясы келесі кешенді басқару функцияларын қамтуы керек:

- ұйымның еңбек әлеуетін анықтау;
- ұйым персоналын іскерлік бағалау;
- персоналдың мансабын басқару;
- қызметкерлердің кәсіптік білімі;
- ұйым басшылығының кадрлық резервін қалыптастыру.

[4, б. 435]. Шетелдік тәжірибе білікті кадрларды оқытудың үш тұжырымдамасын әзірледі, олардың мәні келесідей:

- бүгінгі күнге немесе жақын болашаққа бағытталған мамандандырылған оқыту тұжырымдамасы тиісті жұмыс орнына қатысты. Қысқа уақыт тиімді, бірақ жұмыс орнын сақтауға көмектеседі және қызметкердің өзін-өзі бағалауын нығайтады;

- көпсалалы оқыту тұжырымдамасы экономикалық тұрғыдан тиімді, өйткені ол қызметкердің ішкі және өндірістік емес ұтқырлығын арттырады. Бұл жағдайда қызметкердің тандау мүмкіндігі бар және жұмыс орнына аз байланған. Бұл туралы құны ұйымға қауіп төндіреді.

- жеке тұлғаға бағытталған оқыту тұжырымдамасы табиғаттан тыс немесе практикалық қызметте алынған адами қасиеттерді дамытуға бағытталған. Ғылыми зерттеулерге бейімділігі бар қызметкерлерге жатады.

Дәстүр бойынша оқытудың үш түрі де ажыратылады:

- кадрларды даярлау-арнайы білім, білік, дағдылар мен қарым-қатынас тәсілдерінің жиынтығын меңгерген адам қызметінің барлық салалары үшін жоспарлы және ұйымдастырылған оқыту және білікті кадрлар шығару;

— кадрлардың біліктілігін арттыру — мамандыққа қойылатын талаптардың өсуіне немесе лауазымның жоғарылауына байланысты білімді, дағдыларды, Дағдылар мен қарым-қатынас тәсілдерін жетілдіру мақсатында кадрларды оқыту;

- кадрларды қайта даярлау-жаңа кәсіпті игеруге немесе еңбек мазмұны мен нәтижелеріне қойылатын талаптардың өзгеруіне байланысты жаңа білімді, іскерлікті, дағдыларды және қарым-қатынас тәсілдерін игеру. [5, 30-45 ББ.]

АЖ маманының оқу процесін ұйымдастыру үшін оқу моделі қолданылады, ол бірнеше кезеңнен тұратын кешенді үздіксіз процесс. Кәсіби дамуды басқарудағы басты мәселе-Ұйымның осы саладағы қажеттіліктерін анықтау. Бұл, ең алдымен, ұйым қызметкерлерінің өз мақсаттарын (бүгін және болашақта) жүзеге асыру үшін иеленуі керек кәсіби білім мен дағдылар арасындағы сәйкессіздікті және оның нақты білімі мен дағдыларын анықтау туралы.

Оқыту бағдарламаларының тиімділігін бағалау қазіргі заманғы компаниядағы кәсіптік оқытуды басқарудың орталық нүктесі болып табылады. Барған сайын Кәсіптік оқыту шығындары ұйым персоналын дамытуға инвестиция ретінде қарастырылады. Бұл инвестициялар ұйымның тиімділігін арттыру түрінде қайтарым әкелуі керек. Әрбір жеке оқу бағдарламасының тиімділігін бағалау өте қиын, өйткені оның бүкіл ұйым қызметінің соңғы нәтижелеріне әсерін анықтау әрдайым мүмкін емес. Бұл жағдайда тиімділікті бағдарлама алдында тұрған мақсаттарға қол жеткізу дәрежесі бойынша бағалауға болады. Кейбір оқыту бағдарламалары нақты кәсіби дағдыларды дамыту үшін емес, ойлау мен мінез-құлықтың белгілі бір түрін қалыптастыру үшін жасалады (қызметкерлердің кәсіби дамуына бағытталған бағдарламаларға тән, мысалы, ұйымның жас қызметкерлері). Мұндай бағдарламаның тиімділігін тікелей өлшеу өте қиын,

өйткені оның нәтижелері ұзақ уақытқа созылады және дәл бағаланбайтын адамдардың мінез-құлқы мен санасына байланысты. Мұндай жағдайларда жанама әдістерді қолдануға болады:

- оқытуға дейін және одан кейін өткізілетін тестілер білім алушылардың білімінің қаншалықты артқанын көрсетеді;

- жұмыс орнында оқытылған қызметкерлердің мінез-құлқын бақылау;

- бағдарлама барысында білім алушылардың реакциясын бақылау;

- сауалнама арқылы немесе ашық талқылау барысында білім алушылардың өздері бағдарламаның тиімділігін бағалайды. [6, с105]

Осылайша, персоналды дамытуды басқару Менеджмент адами ресурстардың әлеуетін арттыруға және ұйымдық мәдениеттің қалыптасуына әсер етуге мүмкіндік беретін маңызды құрал болып табылады. Қызметкерлерді оқыту ұйымның стратегиялық мақсаттарына жетудің маңызды құралы болып табылады.

#### Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Журнал управление персоналом №1/2012 г.
2. Беляцкий, Н.П. Управление персоналом: учебник — 2-е изд. — Минск: Современная школа, 2010. — 448 с.
3. Веснин, Л.Е. основы менеджмента: курс лекций. — М.: Знание, 2004. — 472 с.
4. Н.В. Фёдорова, О.Ю. Минченкова. Управление персоналом организации: учебник. — М.: КНОРУС, 2011. — 536 с.
5. Дуракова, И.Б. теория управления персоналом: традиционные и новые подходы к планированию, обучению персонала и формированию кадровых служб: учебное пособие.—2005.-№4
6. Корякин, А.М. Управление персоналом: Электронное учебное пособие 3-я редакция/Иван. гос. энер. ун-т. — Иваново, 2005

## СПОСОБЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ПРИМЕРЕ ОПЫТА ЮЖНОЙ КОРЕИ

Тожиева Мухайё Валиевна  
преподаватель, Университет Turon-Zarmed  
г.Бухара, Узбекистан

Управление человеческими ресурсами - это практика набора, найма, размещения и управления сотрудниками организации. Отдел кадров компании или организации обычно отвечает за создание, внедрение и мониторинг политик, регулирующих сотрудников и отношения организации со своими сотрудниками. Термин «человеческие ресурсы» был впервые использован в начале 1900-х годов, а затем в более широком смысле в 1960-х [1] годах для описания людей, которые работают в организации. Управление человеческими ресурсами-это управление персоналом. В связи с этим сотрудников иногда называют человеческим капиталом. Роль управления персоналом заключается в управлении персоналом на рабочем месте для достижения целей, поставленных организацией, и укрепления культуры.

|                      |                                                                                                                       |
|----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Социальные цели      | Меры, отвечающие этическим и социальным потребностям или проблемам компании и ее сотрудников                          |
| Организационные цели | Действия, способствующие повышению эффективности организации (обучение, наем подходящего персонала для данной задачи) |
| Функциональные цели  | руководящие принципы, применяемые для обеспечения надлежащей работы сотрудников во всей организации                   |
| Личные цели          | ресурсы, используемые для поддержки личных целей каждого сотрудника                                                   |

Рисунок 1. Цели управления человеческими ресурсами [2]

Менеджеры компании оказывают непосредственное содействие в найме новых специалистов, обладающих необходимыми навыками, а также в повышении квалификации уже имеющихся сотрудников. Управление персоналом преследует определенные цели. (Рис.1).

Менеджерам по управлению персоналом важно следить за состоянием рынка труда, чтобы поддерживать конкурентоспособность организации. При этом менеджер должен следить за тем, чтобы вознаграждения и льготы, пред В нашей стране также реализуется ряд мер по стимулированию и управлению персоналом.

В частности, в постановлении Кабинета Министров [3] от 15.10.2019 “О внесении изменений и дополнений в некоторые постановления Правительства Республики Узбекистан” разработан порядок материального стимулирования профессорско-преподавательского состава и других категорий работников высших учебных заведений республики за счет внебюджетных средств, в нем предусматривается материальное стимулирование профессорско-преподавательского состава и других категорий работников высших учебных заведений в виде денежного вознаграждения, а также за счет внебюджетных средств путем установления руководством надбавок и доплат к основной заработной плате за высокие творческие и производственные достижения в трудовой деятельности, также размер надбавок, доплат и премий устанавливается в зависимости от личного вклада каждого работника в повышение эффективности и результативности деятельности образовательного учреждения. Эти меры, прежде всего, побуждают сотрудников работать более эффективно.

Рассмотрим Южную Корею, имеющую собственный опыт управления персоналом. Так почему именно Южная Корея? Ответ прост.

Во-первых, Южная Корея-невероятно развитая и признанная во всем мире страна с высокими достижениями в экономике, а по статистике экономика Южной Кореи входит в двадцатку сильнейших стран мира. Будучи развитой страной

с сильной экономикой, было создано множество возможностей для управления человеческими ресурсами.

Во-вторых, система образования соответствует международным стандартам качества. В южнокорейских университетах и колледжах преподают высококвалифицированные и опытные преподаватели.

Ни для кого не секрет, что экономические изменения, произошедшие в Республике Корея после окончания Корейской войны, подняли ее от отсталой и разоренной войной экономики 1950-х годов до уровня корейской организации. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) с середины 1980-х годов добавила корейские фирмы в качестве важного направления для прямых иностранных инвестиций.

С 1962 года корейское правительство приступило к собственному экономическому развитию. Согласно планам, корейские фирмы внесли несколько изменений в свои системы управления персоналом.

В Южной Корее существует несколько видов профессий, связанных с управлением человеческими ресурсами:

- директор по управлению человеческими ресурсами (начальник отдела кадров): руководитель отдела кадров. Они контролируют отношение компании к сотрудникам. Они осуществляют контроль над всеми условиями, указанными в контракте.

- Сотрудник по найму: отвечает за набор, увольнение и постановку задач. Эта должность очень важна, и любой бизнес нуждается в такой профессии.

- Аналитик: регулярно работает в научно-исследовательских институтах или исследовательских лабораториях. Они всегда должны находить лучшие решения для решения проблем человеческих ресурсов и занятости для бизнеса.

- Подготовка специалистов: обучение сотрудников специализации, а также помощь в понимании работы.

Рассмотрим опыт управления персоналом на примере известных южнокорейских компаний:

Крупные корейские компании, такие как Samsung и Hyundai, проводят мероприятия по повышению квалификации, направляя сотрудников в зарубежные филиалы с целью их мотивации.

Samsung стремится развивать глобальных менеджеров на трех разных уровнях организационной иерархии: высоком, среднем и низком. Например, программа Global Expert предназначена для топ-менеджеров и отражает пути развития способности оценивать общие возможности и угрозы для бизнеса в конкретной стране или регионе для решения проблем, связанных с глобализацией, включая конкурентную стратегию и методы управления персоналом.

Кроме того, Samsung активизировала свои усилия по обучению иностранцев, найму как можно более высококвалифицированных местных менеджеров и продвижению их карьеры в Samsung. Для достижения этой цели в 1995 [4] году Samsung представила программу “Глобальные стипендии”, чтобы предоставить возможность получения последиplomного образования и опыта работы в Корею 5% студентов, обучающихся в ведущих инженерных колледжах на развивающихся рынках, таких как Индия и Китай. В рамках этой программы стипендиаты получают двухлетнее высшее образование в ведущей инженерной школе Кореи, а после окончания учебы еще два года проходят обучение в штаб-квартире Samsung с целью ознакомления с корпоративной культурой компании и глобальной конкурентной стратегией. Kia Motors разработала эффективную программу обучения для улучшения работы своей зарубежной дочерней компании. Когда Kia Motors сталкивается с растущими финансовыми потерями и очень низким уровнем работаспособности сотрудников, им удалось преодолеть эти трудности, выполнив следующие две меры:

-во-первых, они предоставили специальную программу обучения менеджеров с целью развития навыков управления персоналом. При этом все члены управленческой команды проходят серию учебных курсов для повышения своей управленческой квалификации. Все менеджеры проходят



тестирование с помощью инструмента оценки до и после обучения, чтобы измерить изменения в их поведении;

-а во-вторых, использовался анализ потребностей в обучении и определение индивидуальной программы обучения для каждого сотрудника, соответствующей его стремлениям, что выражается в ежегодной оценке эффективности. Таким образом, путем обучения была проведена работа по выявлению талантливого человека и избранию его на высшую должность.

Ниже на рисунке 2 показаны самые низкие и самые высокие ежемесячные доходы руководителей отделов управления персоналом на южнокорейских предприятиях.

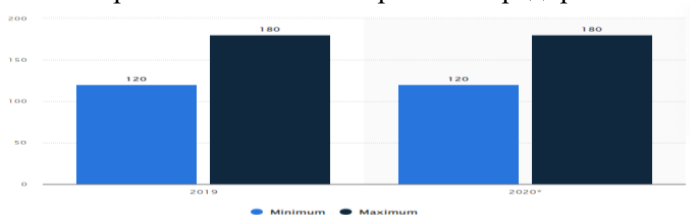


Рисунок 2. Ежемесячный доход руководителя отдела кадров в Южной Корее (миллион вон) [5]

Как видно из рисунка 2, годовой доход руководителей отдела кадров в Южной Корее в 2019 году составлял от 120 до 160 миллионов южнокорейских вон. Мы можем проанализировать, был ли диапазон годовой заработной платы в 2020 году таким же, как и в 2019 году. Подводя итоги, можно сказать, что на опыте Южной Кореи, одной из развитых стран, мы узнали пути управления персоналом и из полученного опыта предлагаем применить следующие меры на предприятиях нашей страны:

- мотивация и повышение квалификации сотрудников путем направления их на зарубежные предприятия;
- применение опыта компании Kia motors. То есть оценивать сотрудников с помощью специальных программ и тем самым мотивировать их;
- как и в случае с Samsung, нанимать иностранных сотрудников путем их обучения в обмен на выделение

грантов. С помощью вышеуказанных предложений мы можем использовать человеческие ресурсы для управления существующими предприятиями в нашей стране и, таким образом, добиться дальнейшего развития существующей ситуации.

Список литературы:

1. <https://www.techtarget.com/searchhrsoftware/definition/human-resource-management-HRM>
2. Wesley Chai, Human resource management (HRM)
3. <https://m.kun.uz/uz/news/2019/10/15/oliy-talimda-oqituvchilarni-moddiy-ragbatlantirish-tartibi-elon-qilindi>
4. Paik, Y., and Pak, Y. (2009), 'The Changing Face of the Management of Overseas Affiliates of Korean MNCs,' in Changing Face of Korean Management, eds.
5. <https://www.statista.com/statistics/1030839/south-korea-annual-income-hr-director/>

UDC 338.48

## **SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF SHRINES ACROSS BUKHARA BASED ON KNOWLEDGE DISSEMINATION**

Kurbanova M.X.

Bukhara State University, Uzbekistan

PhD researcher

The article emphasizes the importance of pilgrimage tourism development in Bukhara region through knowledge dissemination about pirs, scholars, saints who lived and did research in their era, as well as shrines situated in the region. Here I have given a short description of a project which will be solution to the existing theoretical and empirical problems of the region.

Importance. Sustainable tourism development, emergence of competitive situation in tourism services market, independently launching the activities of existing pilgrimage sites, dissemination of knowledge about them is considered the relevance of the topic.

Bukhara - the center of Islamic civilization, "Dome of Islam", which is situated in the center of the Great Silk Road, majority shrines of which are listed in the "Golden Chain"

belonged to Great Sheikhs. Today they are known as shrines of “Seven Sufi Saints”. Over years the city served as a crossroad of commerce, trade, culture and science among countries of the world. Its position, history, people gave way for the spread of Islam religion and traditions among local people and visitors of their times. The process of cultural adaptation inspired travelers and scholars to visit to Bukhara, to become valuable contributors to the development of Islamic civilization.

Uzbek pilgrimage also differed from the Western one in that its participants tried to write down what they saw and felt during their travels to holy places to the books which did not survive till our era owing to certain political and social issues. Therefore, knowledge on emergence of pilgrimage in the region, information about saints, scholars, ascetics, monks, lovers, imams, muhaddiths and sheikhs who lived and dedicated themselves to the science still remains as the main problem of today’s social sciences.

Purpose of the work. Research project is directed for finding information about the shrines and great saints of Bukhara region, organizing tours and promoting it around the globe. Proposed work is designed to meet long term strategic targets, contribute to the economic and social prosperity of the country. It will represent Uzbekistan to the world as a destination where science is emerged, Muslim religion is developed, promotes region’s tourism potential, reduce tourism seasonality, develop international and domestic tourism in the context of pilgrimage, improve info and infrastructure, stabilize employment rate, establish exchange programs. The major purpose of the work is:

- 1) to visualize “holiness” of Bukhara which it gained this status due to our ancestors;
- 2) to inform the world about the holy sites, which even some local people are not aware of;
- 3) to mitigate tourism seasonality across Uzbekistan;
- 4) to revive power of science and knowledge of Bukhara through attraction of world scholars by exchanging knowledge;
- 5) unification of all regional religious institutions and shrines to unique Pilgrimage Management Organization (PMO), as all shrines will have the opportunity to develop sustainably.

Research objectives. Lack of information about holy places, saints and scholars, poor infrastructure and access to shrines, tourism seasonality, necessity of providing management in pilgrimage are the major problems that should be solved by dint of the proposed research work.

The project is about facilitating pilgrimage in the context of religion and tourism. By gaining knowledge about our ancestors, who were born and lived, engaged in science in Bukhara during their lifetime, one will be aware of predecessor scientists' divine power, their creations, get some cure to their illness and cope with problems. For accomplishing this one should sincerely pray to God through messengers like prophets, saints and scholars.

The research is conducted on a regional scale, namely, all scholars who lived here, shrines and sacred sites of Bukhara region will be covered. However, due to poor information data collections of national and international scholars will be reviewed.

Research project is being conducted which is addressed to develop theoretical concepts, definitions and essential components of pilgrimage and religious tourism in Uzbek literature, find and collect real data related to the shrines and scholars of the area, gather world scientists in order to conduct research in various fields of science, which leads to reestablishment of Bukhara's popularity among Muslim travelers. The project has both theoretical and practical findings.

Research methods: analysis, systematization of conceptual theories, data collection and hypothesis testing methods were used in working out the research project.

Results.

The project is conducted on the seven shrines of Bukhara, which is designed to grant for a year, after commercialization of tour packages and Guide books self-financing regime will be implemented.

During the work Pilgrimage Management Organization scheme is worked out.

The project participants plan to carry out the following activities within a year: conduct research to study existing shrines in the area; expand the use of sites for tourist purposes; involving

bachelor and master students of Bukhara State University, Faculty of Economy and Tourism in the implementation of this project; carrying out advertising activities using the media in order to generate demand for the tour route and promote sales; regular renewal of tourist facilities in order to ensure the uninterrupted operation of the project “7 Saints”; working out pilgrim Guide book; with the endeavor of Ministry of Tourism and cultural heritage of the Republic of Uzbekistan establish Pilgrimage Management Organization (PMO) for unification of all regional religious institutions and shrines. Conclusions. Proposed project suggests innovative version of pilgrimage tours to existing sacred sites of Bukhara. By implementing:

- Will exceed the number of visitations along the Silk Road, which bilaterally will help to support trade, education, all directions of tourism, culture.

- Modern unified route of science and religion can be established, as Bukhara is not a sole region in the Silk Road with Muslim belief.

- Organization of international conferences related to religion promotes exchanging knowledge among students, researchers, scholars and thinkers.

- Will lead to cultural understanding among local communities of the Great Silk Road.

#### References:

1. Smith, V. L. (1992). Pilgrimage and tourism: the quest in guest; special issue. Annals of tourism research, 1992.
2. Вамбери А. Путешествие по Средней Азии. –М.: Восточная литература РАН.2003.-Б.147.
3. Сухарева, О. А. (1966). Бухара XIX--начало XX в: позднефеодальный город и его население. Nauka, Glav. red. vostochnoї lit-ry.
4. <https://dictionary.cambridge.org/dictionary/english/pilgrimage>
5. Intellectual library "AlMeros.uz". <https://almeros.uz/en/scientist/view?id=18>
6. Website of Naqshbandi Sufi Way. <https://naqshbandi.org/the-naqshbandi-golden-chain/the-chain/>

**EFFICIENT WAYS TO TACKLE THE PROBLEMS OF  
TRAINING OF PERSONNEL IN THE DIRECTION OF  
"BUSINESS AND MANAGEMENT"**

Khayrilloyev Sunnatillo Bakhtiy  
Bachelor, Bukhara state university, Uzbekistan

Organizational change is common and more challenging than ever. Navigating through changes related to mergers, acquisitions, technology, budgets, and staffing is the top challenge cited by professionals.

**How to Resolve:** Professionals can work with leaders and others in the business to craft messaging and build development resources that support the “why” behind changes being implemented. This can help them:

- Inject their training with the right purpose, tone, and message;
- Analyze the needs of the audience from a number of different perspectives;
- Effectively prioritize their initiatives to alleviate some of the stress and challenges change may bring.

**Engaging Learners** professionals must communicate the value of learning and development. Too often, other urgent tasks seem to take priority while learning and development falls by the wayside. It’s a challenge to get learners to attend, actively participate, and follow through on their development assignments, and without clear prioritization or accountability measures in place, this is likely to continue.

**How to Resolve:** team members should work with the HR and leadership teams to make learning and development an organizational priority. Ongoing learning should be a core organizational value and something that is both provided for current employees as well as built into the hiring and retention process. This can work through methods such as:

- Making training job-relevant in a way that helps team members improve their day-to-day performance

- Understanding the broader professional goals of individual employees and providing training and development opportunities that support those endeavors

- Understanding the differences and similarities in learning styles and needs across generations of the workforce

- Providing individualized development plans

- Establishing learning pathways that naturally bridge from role to role in terms of complexity and level of responsibility

- Establishing as a company priority by incentivizing completion of learning modules

Delivering Consistent Training. When a company is global or geographically dispersed, it increases the difficulty of providing consistent training. The most common challenges of training and development include geographic limitations, increased costs, language barriers, translation issues, and virtual training needs.

How to Resolve: L&D leaders can deliver training and development more consistently by:

- Committing to communicating across different forms of media;

- Providing training opportunities that are driven by and built for the needs of the audience;

- Providing real-time feedback to accelerate training and performance;

- Building relationships with team members to promote camaraderie, authentic relationships, and open disclosure about the training they need;

- Scheduling time on a consistent basis to meet with and talk to the team about individual, team, and organizational goals.

Demonstrating a training program’s “stickiness” or sustainability is challenging at best. professionals must find an effective way to ensure skills are learned and applied in the real work environment—and that they are implemented over the long term.

How to Resolve. Build a skills-application assignment where you and your trainee establish and agree to a work project. This project should provide the team member the opportunity to apply the skills they’ve learned through their L&D training. A

timeline should be set with applicable milestones so the trainee is accountable for completing the project. Once the initial project is complete, consider creating another assignment that builds upon those skills so that they stay fresh and relevant as the individual's skills progress.

**Quantifying Training Effectiveness.** Many L&D professionals must demonstrate how training programs are making a quantifiable impact for the organization. By conducting quantitative assessments and linking metrics and measures to learning initiatives, L&D leaders can demonstrate a return on investment. For some organizations that have not established this practice, it can be quite challenging to begin measuring the return on investment in an effective way.

**How to Resolve** The first step is to see if the organization has existing measures or KPIs in place that can be linked or tied to training initiatives. If not, you will need to prepare a list of possible measurement ideas to get started. While "hard" quantifiable measures are preferred, don't discount the value of softer measures that may be less directly quantifiable.

Examples of hard measures:

- Engagement scores;
- Team-member satisfaction scores;
- Reduction in turnover;
- Job-satisfaction scores;

Examples of soft measures:

- Attracting good talent to the organization
- Reduced conflict
- Frustration that has been taken out of a process, making the business a more enjoyable place to work.

**Conclusion.** The 21st century will be favorable to those organizations, which are able to learn faster and adapt to changes than their competitors. Summarily, training and development impacting on employee productivity has not only improve the wellbeing of organizations, but also aid the prosperity of most countries that has put into consideration the design and delivery of training and development of workforce at national level. As the national policies aim to improve nation's human capital, this



optimally in turn results to the economic growth of the nation. However, it is recommended for management of organizations to give training and development of employees a priority in order to get the best out workforce as well as improving the organization's productivity. Further research studies is also recommended on the training and development of employees in order to have a broader understanding of its valuable impacts.

#### Resources

1. Robbins, S. & Coulter, M. (2016). Management, Upper Saddle River, NJ: Pearson.
  2. E. Frauenheim, "Managers Don't Matter," Workforce Management Online, April 2010; and K. A. Tucker and V. Allman, "Don't Be a Cat-and-Mouse Manager," The Gallup Organization D. J. Campbell, "The Proactive Employee: Managing Workplace Initiative," Academy of Management Executive, August 2000
  3. J. S. McClenahan, "Prairie Home Champion," Industry Week, October 2005
  4. "What Managers Really Do," Wall Street Journal, August 17, 2009, p. R2; and H. Mintzberg, Managing (San Francisco: Berrett Koehler), 2009.
  5. Data from The World Factbook 2010, [www.cia.gov/publications/factbook/ index.html], March 7, 2010.
- G. Hofstede, Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values.

УДК373.3

### **ПОДГОТОВКИ КАДРОВ ПО ОЦЕНОЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РЕШЕНИЯ**

Жанкубаев Б.А.

кандидат экономических наук, доцент, г. Алматы

Развитие в Казахстане рыночных отношений привело к появлению в нашей стране многих, доселе не востребуемых профессий, задачей которых являлись обеспечение

нормального, цивилизованного функционирования рыночной инфраструктуры. Профессия эксперта-оценщика занимает в этом ряду достойное место. Существующая фактически с 1997 года, она получила и юридическое признание, отмеченное внесением ее в квалификационный справочник профессий Министерства труда и социальной защиты РК.

Как и любой другой вид деятельности, оценочная деятельность поставила перед своими основоположниками сложную задачу подготовки кадров. Такая подготовка была начата Институтом Оценки в 1997 году. Первыми наставниками наших оценщиков были д.т.н. проф.Байболов С.М., д.т.н. проф.Телемтаев М.М. в Павлодаре проф.к.э.н. Елисеев В.М. которым надо отдать должное в работе по утверждению профессии оценщик в Казахстане.

С выходом первого Закона РК «Об оценочной деятельности» начиная с 2000 года подготовка кадров для оценки началась в КазНТУ им К.И. Сатпаева, КазГАСА, КазНУ им. Аль-Фараби, КазЭУ им Т. Рыскулова и других ВУЗах. Основной литературой, предлагаемой для подготовки, по-прежнему являлась переводная и ряд учебников выпущенной в Российской Федерации. А в Казахстане своя литература, учитывающая особенности республики, ста издаваться значительно позже, но её и сейчас мало, особенно на государственном языке и это, на наш взгляд, является проблемой номер один.

Следует отметить, что впервые в 2001году УМС, был создан в Институте оценки, который выпустил в 2002 году типовые программы по всем предметам учебной программы. Наверное, это было оправдано тем, что на тот период у них был опыт подготовки данных специалистов. В настоящее время Института оценки не существует, так, как он самоликвидировался. Все преподаватели разошлись по другим ВУЗам. Вновь созданная Академия технологий строительства и оценки не могла претендовать на УМС так, как у неё отсутствовала материальная и учебная методическая база. Кроме того, выпущенные ранее типовые программы не обновлялись и устарели По этому на тот момент было

актуально сосредоточить УМС в один из ведущих университетов республики а именно в КазНТУ им. К.И. Сатпаева. И это было правильное решение. Так, как в Казахском национальном техническом университете им. К.И. Сатпаева, была создана современная научно -техническая и методологическая база для подготовки бакалавров магистрантов и докторантов. В состав УМС были включены опытные преподаватели из ведущих ВУЗов, а также представители Казахстанской ассоциации оценщиков.

Кроме того в КазНТУ им. К.И. Сатпаева был сосредоточен высококачественный состав технических преподавателей по проблемам недропользования, строительства объектов жилого и производственных комплексов, машиностроению, полиграфии, финансам, менеджменту, маркетингу, информационным технологиям. Все кафедры оснащены современными компьютерами, программами и Интернетом.

Данный университет, вел подготовку специалистов по оценке имущества, начиная с 2000 года по 2016 год. За этот период университетом было подготовлено и выпущено более 1500 специалистов. Все они были трудоустроены и работают в ведущих банках Казахстана, в иностранных компаниях, в Комитете по земельным ресурсам, в оценочных фирмах. Многие из них имеют государственные лицензии по оценке имущества и работают самостоятельно как индивидуальные предприниматели.

В 2016 году КазНТУ был соединен с Казахско-Британским университетом и это была, на наш взгляд» большой ошибкой. Это нанесло большой материальный и моральный ущерб университету. Полуобанкротивший КБТУ за два года погасил все свои долги за счет КазНТУ и вновь отделился. а бывшее руководство КБТУ продолжало возглавлять КазНТУ и пользуясь поддержкой МОН РК сократила почти половину специальностей и практически все экономические специальности оставив лишь одну - управления проектами. сократив ППС и студентов до 50%.

В это время УМС был временно передан в университет «Нархоз» где велась подготовка бакалавров и магистров на двух языках - государственном и русском, в котором по всем предметам имелись учебно-методические комплексы, методические рекомендации по проведению практических занятий, написанию дипломных проектов. Университет за этот период дважды прошел аттестацию, проведенную Министерством образования и науки РК, в том числе специальность «Оценка». Но Университет «Нархоз частный университет и он думает только о своих доходах и ему наплевать на потребности страны. Он считает, что гранты МОН РК не дают ему нужных доходов и он не был заинтересован в отечественных грантах. Университет прекратил подготовку бакалавров и магистров по специальности 090800 –оценка с 2020 года по своему усмотрению.

Сегодня по прежнему важной проблемой подготовки специалистов в ВУЗах И этим должен заниматься УМС. Последние стандарты были утверждены Минобром РК в 2011 году. Прошло 10 лет и сейчас необходимо проанализировать их практическую ценность. За это время произошло много событий, которые стали отражаться на качестве подготовке специалистов. поэтому создание УМС и периодический пересмотр образовательных стандартов и учебных программ является объективной необходимостью в том числе и по специальности –оценка.

Начиная с 2018 года почти 90 процентов студентов получившие государственные гранты по бакалавриату специальности 5В090800«Оценка» и магистратуре 6М090800 учатся в университете «КазНАУ».

На основании выше изложенного считаю возможным продолжить поддержку на государственной основе в виде выделения образовательных грантов по бакалавриату специальности -5В090800 «Оценка» и магистратуре специальности - 6М 090800 «Оценка» в КазНАУ

Здесь для студентов и магистрантов предоставлены современные аудитории, компьютерные классы, библиотека,

как по техническим, так и экономическим предметам, преподаватели по оценке недвижимости, землепользованию движимому имуществу Необходимо продолжить подготовку по оценке интеллектуальной собственности и по оценке право недропользованию,.

Мы считаем УМС (УМО) может хорошо организован в университете, «КазНАУ» как одним из ведущих университетов в республики и необходимо продолжить, именно здесь подготовку специалистов по оценке, для этого имеются все необходимое и это пойдет только на благо по качественной подготовке специалистов по оценке имущества с высшей квалификацией. Кроме того, данный университет продолжает вести бакалавров и магистров по оценочной деятельности. и накопил определенный опыт. Думаю будет весьма интересно, изучение международных опыта подготовки дипломированных оценщиков в Польше, Германии, Белоруссии, России с которыми университету необходимо наладить связи и которые могут позволить сделать вывод о том, что созданная в Казахстане система профессиональной подготовки может вписываться в мировые стандарты. Это, в будущем, несомненно, принесет казахстанским специалистам возможности наладить контакты с зарубежными коллегами и предусмотреть в перспективе процесс взаимного признания профессиональных специалистов по оценке.

Необходимо наладить на ,наш взгляд, выпуск научной и учебной литературы на государственном языке по вопросам оценки, которой в настоящее время недостаточно. Для этого в здании университета имеется типография и редакция по изданию учебной и научной литературы.

Следующей важной проблемой на сегодня – это качество подготовки специалистов по оценке. В законе РК «Об оценочной деятельности» от 10 января 2018 года в статье 23 пункт 2 отмечено «К квалификационному экзамену на получение свидетельства о присвоении квалификации «оценщик» допускаются физические лица, имеющие высшее образование, прошедшие обучение или переподготовку в соответствии с программой и в объеме часов, утвержденных

палатой оценщиков, а также стажировку у оценщика сроком не менее одного года. При этом не уточнено какое образование.

Это на, наш взгляд, сводит на нет усилия на требования по подготовке качественных специалистов по оценке имущества. Это говорит о том, что кому не лень может допускаться к сдаче квалификационного экзамена и получить сертификат по оценке и начинать работу по оценке имущества. Это наносит ущерб доверия к специалистам по оценке. Это неправильно так, как, качество специалистов по оценке резко начнет падать. По этому мы считаем необходимо внести в действующий Закон «Об оценочной деятельности» изменения в статью 23 пункт 2 указать, «специальное высшее образование» Это поднимет статус специалиста по оценке.

Использованная литература:

1. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам оценочной деятельности» от 2009 г.// [http://www/ pravo.zakon.kz/](http://www.pravo.zakon.kz/)

2. Закон Республики Казахстан «Об оценочной деятельности в РК» (с изменениями и дополнениями) от 30.11.2000 г. N 109-II // <http://www.valuer.kz>

3. Концепция правовой политики Республики Казахстан на 2010-2020 годы // [http:// www.zakon.kz/](http://www.zakon.kz/)

4. Закон Республики Казахстан Об оценочной деятельности в Республике Казахстан от 10.01.2018 (с изменениями от 24.05.2018 г.)

5. Стандарты оценки утвержденные Минфином РК от 05.05.2018г.

6. Стандарты специальности 5В 090800 бакалавра ,оценки, ,магистра, 6М0908000,доктора оценки.

**2 БӨЛІМ. ОРТАЛЫҚ АЗИЯ ЕЛДЕРІНІҢ  
ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫНА  
МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ФАКТОРЛАРДЫҢ ӘСЕРІН  
БАҒАЛАУ**

**РАЗДЕЛ 2. ОЦЕНКА ВЛИЯНИЯ  
МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА  
РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ СТРАН ЦЕНТРАЛЬНОЙ  
АЗИИ**

**SECTION 2. ASSESSMENT OF THE IMPACT OF  
MACROECONOMIC FACTORS ON THE ECONOMIC  
DEVELOPMENT OF CENTRAL ASIAN COUNTRIES**

УДК 338

**ВЫЗОВЫ И ВОЗМОЖНОСТИ, СТОЯЩИЕ ПЕРЕД  
ЭКОНОМИКОЙ ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ В 2022 ГОДУ**

Муравьева О.В., Петров И.А., Эльдиева Т.М.  
Новгородский государственный университет имени Ярослава  
Мудрого. г. Великий Новгород, Россия

Экономические перспективы стран Центральной Азии в 2022 году основываются на анализе прошлогоднего прогресса, предложении стратегии восстановления и предложении дорожной карты для содействия экономическому развитию в этом году.

В Казахстане, Туркменистане и, в меньшей степени, Узбекистане растущие цены на сырьевые товары оказались выгодными для экспортеров нефти, газа и металлов. В то же время страны-импортеры сырьевых товаров, такие как Кыргызстан и Таджикистан, выиграли от возросшего спроса на трудящихся-мигрантов, что привело к увеличению потоков денежных переводов из России.

Аналитики Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) заметили, что инфляция потребительских цен растет во всех странах Центральной Азии. Они также

предупредили, что высокая ликвидность приводит к увеличению объемов кредитования и росту цен на активы в регионе [1].

Для достижения восстановления с минимальным вмешательством тремя необходимыми мерами являются постепенное сокращение расходов, сокращение дефицита бюджета и извлечение дополнительной ликвидности в течение 2022 года.

В то же время Европейский банк реконструкции и развития предупредил о некоторых неизбежных угрозах в будущем, включая высокие цены на сырьевые товары и энергоносители, ухудшение ситуации на рынках труда и сбои в цепочках поставок. Кроме того, слабость местных валют некоторых стран Центральной Азии способствовала волне инфляции.

В недавнем докладе, опубликованном Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), отмечается, что, хотя Центральная Азия может быть географически удаленной, ее экономический рост тесно связан с потребностями многочисленных центров внешнего спроса по всему миру.

Аналитиками ОЭСР отмечается потребность в диверсификации направлений развития стран. В целях обеспечения долгосрочного экономического роста доклад направлен на содействие дальнейшей диверсификации экономической деятельности и проведение давно назревших реформ в рамках политики в области конкуренции и управления государственными предприятиями.

В то время как экономика восстанавливается, эксперты полагают, что в 2022 году ожидается умеренный рост в регионе - 3,8%. В то же время из-за рисков, связанных с будущей траекторией распространения COVID-19, возможности ухудшения внешнеэкономической ситуации и замедления экономического роста различных стран, прогноз характеризуется высокой степенью неопределенности в отношении их торговых партнеров.



По мнению экспертов ООН, коронавирус серьезно ударил по этим странам в виде оттока капитала. Также наблюдался рост стоимости кредитов, обесценивание валюты и потеря экспортных поступлений из-за падения цен на сырьевые товары.

Одним из важных источников финансирования для стран Центральной Азии являются денежные переводы от работников, которые в основном работают за пределами России. Денежные переводы в Узбекистан, Кыргызстан и Таджикистан также поступают из Казахстана, а значительное количество денежных переводов в Туркменистана поступает из Турции [2].

Девальвация местной валюты, рост цен и инфляции, стагнация бизнеса и рост безработицы угрожают всем экономикам Центральной Азии. Казахстанский комментатор Досым Сатпаев предупредил, что все эти факторы могут стать основой для усиления социальной напряженности.

Евразийский банк развития указал на риски нестабильности, связанные с Афганистаном, и высказался за то, чтобы военно-политическое сотрудничество имело важное значение для укрепления стабильности и минимизации рисков [3]. Банк заявил, что стратегическое значение Центральной Азии для российской экономики также возрастает, как с точки зрения экспорта и инвестиций, так и в контексте развития транспортных коридоров запад-восток и север-юг. Возможности сотрудничества между странами региона и российскими компаниями еще не были использованы оптимально. Потенциал строительства транзитных коридоров в Южную и Западную Азию становится все более очевидным [4]. Можно выделить следующие конкретные проблемы. Все страны Центральной Азии стремятся найти наиболее подходящий способ руководства восстановлением страны после рецессии, вызванной пандемией COVID-19. Каждая страна сталкивается с рядом конкретных проблем, которые необходимо решить.

Первым ответом на кризис является усиливающаяся тенденция регионального сотрудничества, которая может

привести к разработке региональной, всеобъемлющей и взаимовыгодной программы восстановления.

Страны Центральной Азии нуждаются в устойчивой и более гибкой модели роста больше, чем когда-либо прежде. Хотя за годы, предшествовавшие пандемии, в регионе были проведены реформы, по-прежнему очевиден ряд факторов, приведших к потере динамики, таких как слаборазвитый частный сектор, серьезные недостатки в деловой среде, чрезмерная зависимость от экспорта сырьевых товаров и трудящихся-мигрантов, а также слабая конкуренция.

Эксперты ОЭСР отметили тройственные проблемы, стоящие перед Центральной Азией, и необходимость решения этих проблем, чтобы заложить основу для устойчивой и инклюзивной экономической траектории. Первая задача заключается в обеспечении того, чтобы компании и работники быстро оправились от продолжающегося кризиса. Это потребует более эффективной и целенаправленной поддержки и рыночной дисциплины.

Вторая проблема связана со структурными недостатками, которые были очевидны до кризиса и усугубили воздействие COVID-19. Это требует улучшения внутренней бизнес-среды и создания более благоприятных условий для предпринимательства, инвестиций и инноваций.

Третья проблема заключается в том, что по мере того, как мир движется к низкоуглеродному переходу и цифровой трансформации, директивные органы должны сформулировать политику, направленную на максимальное повышение конкурентоспособности Центральной Азии в будущей глобальной экономике [5]. Решение этих проблем имеет важное значение для обеспечения роста производительности, создания рабочих мест и инвестиций.

#### Список литературы

1. ЕБРР прогнозирует рост экономики в Центральной Азии на 4,9% в 2021 году: ARD [Электронный ресурс]. – URL: <https://asiarussia.ru/news/29731/>

2. Денежные переводы в мае обновили рекорд. Причины: Газета.uz [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2022/06/10/transfers/>
3. Почему на экономику Центральной Азии нужно взглянуть по-новому: RG.RU [Электронный ресурс]. – URL: <https://rg.ru/2021/11/10/pochemu-na-ekonomiku-centralnoj-azii-nuzhno-vzglianut-po-novomu.html>
4. Центральная и Южная Азия: внешнеторговые и транспортно-транзитные инициативы: Киберленинка [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/tsentralnaya-i-yuzhnaya-aziya-vneshnetorgovye-i-transportno-tranzitnye-initsiativy/viewer>
5. Центральная Азия: риски, вызовы и возможности: Forbes [Электронный ресурс]. – URL: [https://forbes.kz/process/expertise/tsentralnaya\\_aziya\\_riski\\_vyizo\\_vyi\\_i\\_vozmojnosti](https://forbes.kz/process/expertise/tsentralnaya_aziya_riski_vyizo_vyi_i_vozmojnosti)

УДК 338.48

## **THE ROLE OF INTERNATIONAL BUSINESS IN THE DEVELOPMENT OF YOUTH TOURISM AND TRAVEL**

Akhrorova Nilufar Uktamovna

Lecturer, Tourism and Hotel Management Department,  
Bukhara State University

Khusanov Rustambek Umidjon ugli,

Student, Tourism and Hotel Management Department,  
Bukhara State University

Young people don't have so much money, but enough time. It means that they can stay in touristic destinations longer than a usual traveller. The researches of WYSE Travel Confederation indicate that youth travellers spent an average total of USD 2,160 on main trips, while an average of USD 1, 097 per trip for global tourists in 2013. Obviously, taking longer trips compared to other tourists, young travellers spend by two thirds more on average. Furthermore, they often try to plan their trip on their own without the intermediates, which means that they directly spend a high

amount of their money with local establishments. It will obviously bring the improvement for the economy of local businesses.

According to British Council estimates, the number of international students in the UK is forecast to rise by 21 million between 2011 and 2020 from 178 million to 199 million (HM Government 2013). £27 billion were contribution generated by youth and student travellers in 2017, increasing by 5% than 2016. For the USA, 1,094,79 international students and their travels generate both direct and indirect 455,622 jobs and account for USD 39 billion to the economy of the country during the 2017-2018 academic year.

Youth tourism has become one of the fastest developing sectors of the international tourism in the world, by representing over 23% of more than one billion international tourists (Global Report on The Power of Youth Travel, UNWTO 2016). Evidently, we can see its impacts not only on economic, but also political and societal perspectives. In order to develop Youth tourism and travel, initially, its system this should be improved in a large scale. With this aim, it is expedient to explore some youth tourism organizations and their models which can be essential to establish a new one in Uzbekistan. In this regard, we will divide organizations into two groups: national bodies and international bodies.

Let us review some of them so as to deeply comprehend organizations' system, firstly, consider Student & Youth Travel Association (SYTA) in the USA. SYTA is the non-profit, professional trade association that promotes student & youth travel and seeks to foster integrity and professionalism among student and youth travel service providers. SYTA is "The Voice of Student and Youth Travel". Its mission statement is the premier association of businesses dedicated to providing life enhancing travel experiences to students and young people. SYTA instills confidence in its travellers by establishing quality and safety standards for travel providers, and it empowers its members through advocacy, education, training and networking opportunities.

World Youth Student & Educational Travel Confederation (WYSE-TC Confederation) is the only global

not-for-profit membership organisation representing the entire youth, student and educational travel industry in the world. It prioritizes the importance of economic and social power of youth, student and educational travel. It promotes the youth travel industry and provides business development tools for its members. WYSE Travel Confederation has a community of over 600 members from more than 450 organisations representing in excess of 120 countries across the globe.

Table 1. National and international youth travel organizations.

| <b>National bodies</b>                                                                                                                                | <b>International bodies</b>                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| USA: Student & Youth Travel Association (SYTA)                                                                                                        | World Youth Student & Educational Travel Confederation WYSE-TC                     |
| Canada: Auberges de Jeunesse de Saint Laurent Inc. HI Canada – Région St. Laurent; Hostelling International Canada; Travel Cuts                       | Federation of International Youth Travel Organizations (F.I.Y.T.O.)                |
| Mexico: Instituto Mexicano de la Juventud; Servicio Educativo de Turismo de los Estudiantes y la Juventud de México AC (SETEJ)                        | International Student Surface Travel Association (I.S.S.A.)                        |
| Belgium: AEP- Centre National de Services de Vacances; Centrum Voor Jeugdtoerisme (CJT); Les Auberges de Jeunesse; Vlaamse Jeugdherbergcentrale (VJH) | International Student Identity Card Association (I.S.I.C.)                         |
| Poland: Polish Chamber of Youth Tourism                                                                                                               | International Association for Students Insurance Services (I.A.S.I.S.)             |
| France: Ethic Étapes; Fédération Unie des Auberges de Jeunesse (FUAJ); Jeunesse au Plein Air (JPA); Vacances Ouvertes                                 | Student Air Travel Association (S.A.T.A.)                                          |
| Germany: Bundesforum Kinder und Jugendreisen E.V.                                                                                                     | International Association for Educational Work Exchanges Programmes (I.A.E.W.E.P.) |

|                                                                                    |                                                        |
|------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
| Italy: Avec Tour Operator; Centro Turistico Giovanile (CTG)                        | International Association of Student Camps and others. |
| Tunisia: Société Tunisienne des Auberges et Tourisme de jeunes (ATATJ) and others. |                                                        |

Source: Drawn by the author

Collectively its members cover all aspects of youth, student and educational travel – from accommodation, work and travel, volunteering, study abroad, educational exchange, language learning, to au pair and beyond. WYSE Travel Confederation's annual Programme of Work revolves around its four pillars of providing members and the industry at large with valuable industry research, new trading opportunities, educational tools and to advocate on behalf of the industry and its members. Its work can be obviously reflected on its 4 pillars. WYSE provides commercial opportunities for buyers and sellers of international youth travel products and services through its portfolio of events. In the events, you can meet new business partners, exchange knowledge as well as network with tourism leaders.

For research pillar, it provides up-to-date market and industry intelligence, analysis and statistics to help the industry make informed decisions. A research program constitutes the backbone of the mission and its breadth is unrivalled in the sector. In education pillar, it provides continual knowledge and professional development opportunities with over 120 speakers per year across seminars, workshops and webinars. WYSE advocates on behalf of its members and the industry as a whole on issues such as visas, market development and tourism policy. Addressing these issues, WYSE provides industry leadership through 'one voice' advocacy and representation.

Another international organization is International Student Travel Confederation (I.S.T.C.) which was founded in 1949. The I.S.T.C. network covers more than 5.000 offices in 110 countries. The point of this organization is to make and foster collaboration between student travel offices and other bodies and to empower the establishing of offices in countries where they do not exist, giving

different advantages and advancing the travel industry among youth. Over 60 organizations worldwide are members of this confederation.

Next, International Association of Student Camps is an international organization founded in 1957, whose purpose is to establish connections between students and intends to support national associations. It promotes various meetings, offers guidance and help to students. Its members are national associations from all over the world.

One of the most popular international organizations helping student travellers is Federation of International Youth Travel Organizations (F.I.Y.T.O.). It was founded in 1950 in France by reuniting nine European organizations from Denmark, Italy, Germany and France. Currently, the federation includes about 450 organizations from 70 countries around the world and from Europe. The initial mission of the federation to promote peace and understanding in the travels of young people is still valid today. Taking into account that the business of youth travel developed ceaselessly, the federation added to its original mission other objectives, such as: to promote youth mobility at European and global levels; to protect the identity of youth travel; to promote cultural, educational and global tourism; to encourage cooperation between members; to provide advice in the development of organizations specific for youth travel in countries where they do not exist or are poorly addressed.

Youth travel holds a significant spot in worldwide the travel industry and, as an outcome, knowing some of its models of organization in different nations is exceptionally significant. Since not every one of the nations with tradition can be examined, we will attempt to give an outline of the organizational structure of youth travel on the case of the principle European markets for youth travel, such as France, Germany and Italy.

Different kinds of exchange programs, such as Erasmus+, Erasmus Mundus joint program, DAAD, Work and Travel and others are considered to be one of the most popular programs among the young. The travels and the exchange programs among youth people can significantly contribute to improve and

strengthen the relations between the host and visitor countries in terms of political issues.

Some countries are therefore taking steps to ease visa problems for young people, for example by extending visa waivers or lowering visa fees. Japan gives visa waivers or visa fee exemptions for young people from a range of ASEAN countries. Hungary gives a 50 per cent discount on visa fees for young people visiting the country, and Bhutan offers a 25 percent reduction. A number of other countries indicated that they were currently reviewing visa policy to ease application procedures.

In conclusion, student and youth tourism is a growing market which is becoming increasingly important for many countries. However, there is still relatively little information available on the development of student and youth tourism worldwide and the respective roles and relationships between public, private and not-for-profit organizations active in this field. Anyway most of the development are hands of the government's policy.

There are many areas in which governments can directly or indirectly influence student and youth tourism. Governments can facilitate travel by young people not only through tourism policy, but also as part of educational or cultural policy. They also have a role in providing youth tourism infrastructure and facilities, most notably through regulation in the area of accommodation. Finally, governments can raise or lower barriers to travel through their policies on visas.

#### References

1. UNWTO Tourism Highlights, 2017. Edition.
2. Moisă Claudia Olimpia. Aspects of the youth travel demand. *Annales Universitatis Apulensis Series Oeconomica*. 12 (2), 2010.
3. Affiliate members report published by UNWTO and WYSE travel confederation. The power of youth tourism. Volume two. [Electronic resource]. URL: <https://www.wysetc.org/2013/12/itb-world-travel-trends-report-youth-travel/> (date of acces:13.12.2013).
4. "UNWTO calls for higher financing for tourism in development cooperation". WYSE Travel Confederation. Retrieved, 2015.



5. UNWTO – WYSE 2011, The Power of Youth Travel, Vol.2
6. World Tourism Organisation, 2008. Youth travel matters – Understanding the Global Phenomenon of Youth Travel, Madrid.
7. Youth Student & Educational Travel Statistics Report 2018. British Educational Travel Association (BETA), London, UK
8. Tourism Research and Marketing. (2013). New Horizont III. Amsterdam: WYSE Travel Confederation

UDC 338.48

## **INCLUSIVE TOURISM AS A SOCIAL DIRECTION OF TOURISM BUSINESS DEVELOPMENT**

Bezuhla L.S.

Dnipro University of Technology,  
Ukraine, Dnipro

A review of market data on barrier-free tourism clearly demonstrates the continued need for attention to inclusive tourism. However, it is difficult to estimate the exact number or percentage of people in the world who are disabled. In particular, in some European countries, most of the available information on this issue is based and calculated on the number of people with disabilities who have a disability document, which is issued only to people with a disability of 50% or more. Thus, the number of disabled people with less than 50% disability is not indicated anywhere. In addition, most types of disability are caused by accident or disease or simply by life and aging and only about 4% are congenital. Market dynamics empower people with limited mobility. The demand for affordable tourism is constantly growing.

Tourism plays an important role in the rehabilitation and improvement of the health of people with physical disabilities, such as the blind, deaf or people with mobility impairments. Participation in tourist trips has a very positive effect on the well-being and mental state of this group of people, which is an important element of social integration.

Over the past decades, campaigns to find ways to develop the tourism sector have been conducted in almost every country in the world. There is an assumption that such growth is a positive

trend, because it leads to an increase in jobs, government revenues and other national benefits, in particular, the preservation of natural and cultural heritage. With the development of communications, transportation technology and the reduction of travel costs in many cases, along with the growth of the middle classes around the world, tourism has grown accordingly. As an industry, tourism is often criticized for causing environmental problems, cultural pollution, negative social impact and economic inequality.

According to the official web portal of the Fund for Social Protection of Persons with Disabilities in Ukraine: "inclusive tourism for persons with disabilities is a modern type of tourism that allows any person to be included in tourist activities, regardless of their physical capabilities, taking into account the peculiarities of their physical - psychological state. In particular, medical, psychological, psychological-pedagogical, professional, labor, physical, social and others".

In order to implement the key provisions of inclusive tourism in Ukraine, the first Association "Inclusive Rehabilitation and Social Tourism" was created.

The question of the formation and development of tourism, taking into account the needs of people with limited health opportunities, should be given considerable attention, because tourism, being a unique phenomenon in the field of rehabilitation of the disabled, allows solving the following problems:

- adds motor activity, which makes it possible to increase the psychological and physical stability of the body;
- performs therapy and prevention of psychosomatic diseases;
- has the ability to realize various social roles;
- carries out integrative functions, returning people with disabilities to society;
- realizes the scientific and cognitive function and increases the geocultural space;
- has the ability of intellectual and educational influence on the personality.

According to forecasts, in a few years inclusive tourism may account for 20% of all tourist flows in the world. People with

disabilities, as well as their relatives, guardians, and social workers should be considered key stakeholders of the "inclusive tourism" service.

The affordable tourism market is a loyal and growing market that brings competitive advantages and new business opportunities. Like most people, people with special access needs rarely travel alone; instead, they usually prefer or must travel with relatives or friends. If tourism accessibility is significantly improved, the overall economic contribution generated by tourists with special access needs will increase [2,3,4].

Inclusive tourism can be seen as a response to trends towards social, economic and spatial exclusion in tourism. In European countries, the circle of social enterprises is growing, which strives not only to generate a tourist product, but also to create a space for self-expression and cultural development, which is based on the preferences and tastes of the hosts, and not oriented to the whims of tourists. All social enterprises have a social mission, thus, such enterprises demonstrate a significant potential for the development of inclusive tourism; however, they reflect that currently they are only a niche of the tourism sector and are unlikely to be able to significantly transform tourism as a whole.

#### References

1. Inclusive tourism for persons with disabilities. The official web portal of the Fund for Social Protection of People with Disabilities.
2. Barna, M., & Tuchkovska, I. (2020). International experience of development and support of entrepreneurial activity of inclusive tourism. *Baltic Journal of Economic Studies*, 6(4), 28-34.
3. Darcy, S., McKercher, B., Schweinsberg, S. (2020). From tourism and disability to accessible tourism. *Tourism review international*, 75, 140–144.
4. Rita, P., & António, N. (2020). Promotion of inclusive tourism by national destination management organizations. *Worldwide Hospitality and Tourism Themes*.

## **WAYS OF FORMATION OF ECOLOGICAL CONSCIOUSNESS IN THE TOURISM BUSINESS**

Bieloborodova M.V.  
Dnipro University of Technology,  
Ukraine, Dnipro

In modern studies of the ecological state of any country or the world as a whole, the main attention is paid to the spheres of industry: metallurgy, machine building, energy production. But industry is not the only source of environmental pollution. The sphere of service and tourism also has a significant impact on the ecology of the area: waste from the hotel and restaurant business, a large concentration of people in popular tourist cities, the active use of air and road transport in tourism significantly worsen the ecological state and can cause irreversible changes in the landscape and climate of the region.

Tourism, which is inextricably linked with the natural environment and depends on its quality, responds elastically to the upcoming changes in thinking and social needs of people [1]. Undoubtedly, the influence of recreation and tourism on the ecological situation of all regions of the world is growing. But thanks to the steady growth of profits and the scale of this activity, the increase of investments, the attraction of new labor resources, the expansion of the range of additional services, the recreational economy receives a new impetus for development, which at the same time leads to the strengthening of the ecological safety of the visited regions, since an ecologically safe environment has long been one of the criteria for choosing a place of rest. With rational organization, recreational activities can provide financial support for nature protection and increase the importance of those natural objects that should be preserved in their original form. For example, on the border of environmental, economic and social problems, the concept of ecological tourism emerged as one of the important means of sustainable development of natural territories.

According to ecologists, humanity's impact on nature can be compared to geological processes that are beyond human control. In the end, all these processes acquired a global character and received the general name of the ecological crisis, and humanity became the decisive factor in changing nature, its destroyer. The essence of the ecological crisis is not in the existing method of production, but in the prevailing type of consciousness, which was formed within the paradigm of "human exceptionalism".

Unfortunately, the paradigm of human exceptionalism has given birth to a pragmatic attitude towards nature. Everything that is useful for a person is allowed. Ethical norms operate only in the human world and do not extend to the natural world. Nature is seen as an object of manipulation, a storehouse, a landfill, etc. Environmental protection activities are possible, but they are dictated not by concern for nature, but by concern for their children, so that they too can consume natural resources, use nature, and satisfy their needs.

Thus, the ecological problem is primarily a worldview problem. Only by changing consciousness can the ecological crisis - a global problem of our time - be overcome.

As we can see, the problem of changing the modern man's attitude towards the living environment, revising the ethical principles in his communication with nature, which in modern conditions, more than ever, needs care. In search of an additional reserve, it makes sense to turn to the ecological traditions of various peoples, whose spiritual imperatives can effectively work for the formation of a new ecological consciousness in the modern situation.

As research shows, there are three possible options for a person's attitude to the environment [2]:

- people's recognition of primogeniture and absolute power of nature, and therefore their subordination to natural elements;
- people's claims to the role of "crown of creation", consumer and user of the environment given to him;
- recognition of the increasingly obvious fact that all of us, thinking beings, are only one of many and by no means the best examples of omnipresent and multifaceted 'living matter' that has

some absolute superhuman, 'divine meaning'.

The worldview associated with the first type of attitude was characteristic of distant ancestors who lived on the edge of savagery and in whom religion and culture were just beginning to emerge. The second and third types of human attitude to nature are related to the development of religious consciousness, their main centers arose and developed in different parts of the world: one - in the Mediterranean and Europe, the other - in Asia.

One of the researchers of the mutual influence of nature and mentality - the American religious scholar and philosopher H. Smith - noted that Asia has preserved a deep respect for nature. Of course, if the Chinese and Hindus had not risen above nature at all, they would not have had a civilization. However, they managed to overcome nature, asserting it. The West, on the other hand, has always opposed itself to nature. The civilization created here steadily distanced itself from everything natural and instinctive [3].

As history shows, representatives of Eastern civilizations did not oppose themselves to the natural world and did not consider it impersonal and governed by objective laws. The world was perceived by them as a living organism, not divided into natural and human, but whole, organic, all parts of which are adjusted and mutually conditioned.

Thus, the eastern type of ecological consciousness surpasses the western one in a kind of respect for the surrounding world and is more clearly oriented towards equality and harmony between man and nature. And the difference between the two types of ecological consciousness is caused by deep differences in the very nature of the faith that underlies the two civilizations: the first goes back to Christianity, the second to numerous Eastern religions (Buddhism, Hinduism, Confucianism, Taoism, Islam, Shintoism, etc.).

Special attention in the system of assessment categories of environmental awareness should be paid to the presence and volume of compensatory activities. Environmentally responsible behavior always includes the process of restoring the damaged environment. It is impossible to underestimate the role of the tourism business in the formation of environmental awareness.

This includes educational activities, providing employees with the opportunity for centralized collection for further disposal of certain types of household waste (used fluorescent and mercury lamps, batteries, other mercury devices), participation in various environmental campaigns, etc., popularization of ecological travel [4].

The goal of environmental education is achieved in a step-by-step manner solving educational and developmental tasks: education of modern understanding environmental problems and awareness of their relevance for of all humanity, his country and native land; personal development responsibility for the state of the environment at the national and global levels; focusing attention on the analysis of one's own behavior, fostering a sense of duty to loved ones, compatriots, the world community regarding nature protection; assimilation of values orientations as the best achievements of universal and national cultures, fostering an understanding of the multifaceted value of nature.

On the other hand, compensation for environmental consequences of tourism business activity is an important aspect of its relations with the territorial community [4]. From this it follows that the formation of ecological consciousness becomes part of economic and ecological processes in society. Economic-ecological processes and, in particular, the level of environmental responsibility, is expressed through a system of natural indicators that characterize the relationships that arise between all elements of the natural and artificial environment of human existence. The ultimate goal of management influence regulating these processes should be to achieve a balance between the natural environment, business and society as a whole. The specificity of economic-ecological processes is that they permeate the structure of the entire economic mechanism (as they are its material basis) and indirectly affect the formation of functional, technical and social processes. The main motivating force for the formation of environmental awareness on the part of the internal environment of the business is its own initiative, which is a visual reflection of the main position of the concept of corporate social responsibility, namely voluntariness. At the same time, modern Ukrainian realities do not

allow us to completely abandon sufficiently strict regulation by the state and non-governmental organizations in this area. The main motivating factor of the external environment will be the state regulation itself. Maintaining a balance between these factors, increasing business's own interest in the process of forming environmental awareness and implementing environmental responsibility remains an urgent need today.

#### References

1. UNWTO. Global Code of Ethics for Tourism. Available at: <https://www.unwto.org/global-code-of-ethics-for-tourism>
2. Andrusevich, N. (2018) Environmental awareness in Ukraine and the EU: top 5 similarities and differences. Available at: <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2018/09/24/7087297/>
3. Fairweather, J., Maslin, C. and Simmons, D.G., (2005) Environmental Values and Response to Ecolabels Among International Visitors to New Zealand. *Journal of Sustainable Tourism*, vol. 13, pp. 421-527.
4. Berezhna, M. and Shapoval, V. (2014) Business environmental responsibility within the system of economic and social categories. Social Educational Project of Improving Knowledge in Economics. JournalL'Association 1901 «SEPIKE»: Osthofen, Deutschland, Poitiers, France. Ausgabe 6, pp.160–164.

UDC 346.7

### **IMPROVEMENT OF THE INVESTMENT ACTIVITY OF THE UTILITY COMPANY BASED ON PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP**

Fridman D.G., Herasymenko T.V.  
Dnipro University of Technology  
Dnipro, Ukraine

Utility management is one of the most important and at the same time problematic sectors of the country's economy. Services determine and form the basic conditions of life of various groups of consumers (population, business sector). The national program of reform and development of the communal economy has been



implemented for a long time, but certain positive consequences regarding its use have not been determined, since the number of problematic urgent places increases every year, and there is a catastrophic lack of funding sources for their elimination. Market transformations took place in many aspects of the functioning of communal services, but did not become the focus of changes in the quality of services provided.

The main reasons for the imperfection of the financing mechanism and the inefficiency of the provision of services are: a high level of depreciation of fixed assets at most housing and communal services enterprises, lack of funds for at least partial replacement of equipment and components, transformational failures when reforming enterprises, inconsistency and abrupt chaotic actions of the authorities in reforming the industry, the scale the unwieldiness of management structures and their maintenance costs, miscalculations in the policy of pricing and tariffing, accounts receivable both from consumers of communal services, and according to calculations from the budget, which, in turn, formed a difficult financial situation – about 80% of housing and communal services enterprises on the brink of bankruptcy [2]. Therefore, traditional sources of financing for the restoration of the financial and economic condition are not appropriate, and one of the possible options for investment activities is a public-private partnership (PPP) [3].

Unlike privatization, a public-private partnership allows to keep assets in the ownership of the state-owned enterprise and at the same time take advantage of access to private capital. In fact, a public-private partnership preserves the state's ownership of the facility with the parallel use of not only financial investment, but also technology and management experience, which often enter the enterprise along with material resources. All received resources begin to work also for the state, and not only for the private investor, as happens in the case of privatization. In addition, in comparison with state investment projects, such interaction allows to distribute the risks of project implementation between the state and a private investor. Therefore, PPP is mutually beneficial.

That is, the public-private partnership mechanism will allow not only to obtain additional resources (investments, innovations, management experience, etc.), but also to support the development of various industries. It is important to understand that the state retains ownership of the specified assets, and additionally receives an increase in tax and other revenues for the budgets of all levels.

The improvement of the investment activity of the utility company was carried out on the example of CE “Novomoskovsk Vodokanal”, which provides drinking water to facilities and drains waste water from facilities [4].

The current state of the centralized water supply and drainage systems in Novomoskovsk can be characterized as emergency. The main part of production equipment and networks is physically worn out, morally obsolete, and, accordingly, inefficient in terms of the use of energy and other resources. This leads to low-quality service provision to consumers, environmental pollution, which leads to consumer dissatisfaction with the services received and negatively affects the financial and economic condition of the enterprise.

To ensure sustainable provision of high-quality centralized water supply and drainage services to the population of Novomoskovsk, a number of measures of the capital investment plan are to be implemented.

Among its measures are the reconstruction of networks, re-equipment of pumping stations, renewal of the motor vehicle fleet and implementation of other measures.

Investments are needed to solve the above-mentioned problems. It is proposed to attract investment resources through a public-private partnership with LLC “Comcity”.

The public-private partnership project provides for:

- 1) Transfer of the property of CE “Novomoskovsk Vodokanal” for use by a private partner, for reconstruction and modernization of existing facilities, creation and acquisition of new facilities.

- 2) Implementation of long-term measures to achieve expected (improvement) results, as evidenced by financial, economic and technical analysis. The proposed project

implementation period is 10 years.

3) Transferring part of the risks associated with its implementation to a private partner.

4) Contribution by a private partner during the first six years of capital investments in the amount of 32,501.5 UAH. thousand.

The transfer of property of CE “Novomoskovsk Vodokanal” under the terms of a joint partnership under the project does not formally fall under the defined part 1 of Article 4 of the Law of Ukraine “On Public-Private Partnership” lists the spheres of implementation of PPP projects [1]. The intended scope of application of the PPP does not refer to the types of economic activity that can be carried out exclusively by state enterprises and organizations. Implementation of the set of measures of the strategic investment plan is necessary and optimal for the sustainable and efficient functioning of water supply and drainage systems in the city for several decades.

The implementation of the project will be a significant progressive step in the development of the water supply and drainage system of Novomoskovsk. The project will ensure the achievement of high economic performance of the enterprise and improve the social and environmental condition of the city. The goal of the project is to reduce the negative environmental impact of the activities of CE “Novomoskovsk Vodokanal” on the state of the environment, to improve the quality of centralized water supply and drainage services for consumers, and to improve the financial and technical condition of the enterprise by updating the main production equipment and networks using modern energy-efficient technological solutions.

The compensation payment for LLC “Comcity” will be calculated as a percentage of net profit. The amount of the rate is as follows: 2023-2027 – 95 % of the net profit until the end of the payback period, but not more than 5 years; 2028-2032 – 93 % of net profit after the end of the payback period.

In order to compensate CE “Novomoskovsk Vodokanal” for expenses related to the implementation of the project, including within the framework of the fulfillment of the obligations regarding the access of the private partner to the infrastructure, as well as the

compensation of potentially lost profits, it is proposed to establish a compensation mechanism for CE “Novomoskovsk Vodokanal” in the form of a percentage of the net profit. The rate is as follows: 2023-2027 – 5 % of net profit until the end of the payback period, but no more than 5 years; 2028-2032 – 7 % of net profit after the end of the payback period.

According to the calculations, compensation payments in favor of the private partner amount to 35,412.9 UAH thousand, and for the state partner, 2,312.2 UAH thousand. undiscounted profit during the entire term of PPP. According to the results of the analysis, the project is profitable even taking into account changes in tariffs, operating costs and a possible increase in the amount of investments.

The implementation of the proposed measures should solve the most urgent problems of the existing situation at CE “Novomoskovsk Vodokanal” as of 01.01.2022, which were determined from the results of the conducted research and analysis of the received data. This form of cooperation between a utility company and a private partner is economically feasible for both sides of the public-private partnership.

#### References

1. Zakon Ukrainy “Pro derzhavno-pryvatne partnerstvo” [Law of Ukraine “On Public-Private Partnership”]. Available at: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2404-17>
2. Kylymnyk I. I. (2015) Praktychni problemy v haluzi zhytlovo-komunalnoho hospodarstva ta shlyakhy yikh vyrishennya [Practical problems in the field of housing and communal services and ways to solve them]. Open Journal System, № 1, pp. 48-50.
3. Manzyuk V.V. (2019) Pravove rehulyuvannya zaluchennya investysiy u sferu komunalnoho hospodarstva na zasadakh derzhavno-pryvatnoho partnerstva Naukovyy visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. 55.1, pp. 54-56.
4. Official website of the Novomoskovsk Vodokanal utility company URL: <https://www.novvod.dp.ua/ua> (accessed November 21, 2022).

## **РИСКИ ПРИСУЩИЕ ПРОМЫШЛЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЯМ АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ПУТИ ИХ ОПТИМИЗАЦИИ**

Нифталиев Н.Ф.

Минргечевирский Государственный Университет  
Азербайджан, Мингечевир

Цифровая экономика - это новый тип экономических отношений, который уже присутствует во всех секторах мирового рынка и активно развивается. Цифровая экономика в скором времени может стать ведущим сегментом, драйвером роста и развития экономической системы в целом. Процессы цифровизации, затронувшие все сферы жизни общества, оказывают существенное влияние на функционирование и развитие промышленных предприятий. С одной стороны, цифровизация открывает колоссальные возможности для предприятий, способствует созданию конкурентных преимуществ, с другой - несет множество потенциальных рисков. Проводя цифровую трансформацию, промышленные предприятия несут значительную нагрузку по операционным рискам, поскольку именно они в наибольшей степени характерны данному процессу.

Следует отметить, что, как и любое другое масштабное явление, развитие цифровой экономики связано не только с положительными последствиями, но и с различного рода рисками и угрозами. Существует два основных источника этих эффектов:

- во-первых, это появление новых видов рисков и угроз, присущих цифровой экономике и основанных на ее технологических особенностях;

- во-вторых, при переходе к цифровой экономике происходит институциональная трансформация, которая сама по себе, независимо от ее причин и характера, является

мощным дестабилизирующим фактором устойчивого и успешного социально-экономического развития [3].

В нынешних условиях все большую значимость приобретает информация. Высокая турбулентность среды увеличивает риски промышленных предприятий, ухудшает возможности точного прогнозирования. Основной целью управления рисками промышленных предприятий является сохранение их устойчивого развития, основными критериями которого являются рост их чистой прибыли и рыночной стоимости в условиях цифровой экономики. На сегодняшний день проблема цифровой грамотности стоит достаточно остро, на предприятиях не уделяется достаточного внимания процедурам управления рисками на всех этапах цифровой трансформации. Тем не менее, проблема цифровой грамотности, в целом, устранима за счет усиления подготовки в области информационных технологий в учебных заведениях и непосредственно на рабочих местах. Поэтому тема идентификации, оценки, предупреждения рисков в процессе цифровой трансформации предприятий является актуальной.

Типичными барьерами реализации проектов внедрения цифровых решений являются недостаточный уровень готовности к цифровизации, отсутствие полноты информации об объекте, явлении, недостаточность необходимых компетенций участников проекта, неэффективные бизнес-процессы и непредвиденные затраты [1]. Значительно труднее изменить психологию сотрудников, которым придется смириться с тем, что с определенного момента все их действия фиксируются и оцениваются с точки зрения полезности для организации. Вполне возможно, что работодатель придет к выводу о необходимости расстаться с неэффективным сотрудником. В качестве предупредительных мер такой работник постарается всячески дискредитировать саму концепцию цифровизации данного предприятия и будет саботировать конкретные мероприятия в ее рамках для сохранения своего рабочего места.

Цифровая трансформация промышленных предприятий, функционирующих на потребительских рынках,

обострит проблему информационных рисков, т.к. наряду со своими собственными секретами, необходима защита персональных данных покупателей. Кастомизация производства продукции, выражающаяся в ее индивидуализации, вынуждает предприятия собирать как можно больше данных о своих потребителях. Учитывая тенденцию постепенного исчезновения посредников между производителем и конечным потребителем и то, что крупные компании создают свои торговые сети, можно констатировать установление весьма тесных связей с интенсивным инфообменом между их участниками. Помимо кражи коммерческой тайны есть и другие информационные риски. Сравнительно недавно у кибермошенников появились новые приемы, основанные на внедрении вирусовшифровальщиков, которые блокируют доступ к данным, а разблокировка возможна только после перечисления денежных средств злоумышленникам. С появлением криптовалют этот преступный бизнес получил дополнительные возможности: отследить получателя средств, как это возможно с фиатными деньгами, в данном случае невозможно, а значит, он остается безнаказанным. Блокировка данных для промышленного предприятия означает остановку работы, а каждый час простоя -это значительные убытки, так как прекращается процесс создания добавленной стоимости, ведущий к нарушению обязательств перед клиентами и, соответственно, приводящий к финансовым санкциям.

Одним из этапов цифровизации для промышленных предприятий является объединение всех имеющихся информационных систем в единое информационное пространство для повышения эффективности его деятельности через упорядочение, стандартизацию и автоматизацию бизнес-процессов организации. С одной стороны, выполнение таких работ всегда происходит для блага и исходя из необходимости развития предприятия, с другой, содержит в себе значительные риски [5]. Прежде всего, рассматриваются риски проектов цифровизации предприятия, затрагивающие процесс внедрения ERP-систем.

В этом плане риски несут все участники хозяйственной деятельности: от собственников до государства.

Немалые риски несет топ-менеджмент промышленных предприятий и организаций. Нацеленный на решение текущих задач, он, в отличие от собственника, оперирующего стратегическими позициями предприятия, вынужден заниматься непосредственно построением схем цифровизации, выбором конкретных воплощений в виде информационных систем, поиском компаний, осуществляющих проекты по построению и внедрению таких систем. Топ-менеджмент ориентирован на получение экономического эффекта от проекта внедрения информационных систем, и область его рисков касается, прежде всего, потери возможности эффективного управления. С внедрением таких ERP-решений ряд привычных инструментов управления теряет свою актуальность. Часть управленческих функций и задач, успешно решаемых топменеджментом, будут переданы информационной системе. Персонал среднего и низшего звена также подвержен риску при внедрении проектов цифровизации.

Отдельно стоит отметить непривычный в целом для деятельности промышленных предприятий модельный риск. Как правило, понятие модельного риска связано с потерями, возникающими вследствие неправильного подбора моделей для описания деятельности. Поскольку при реализации проекта цифровизации на промышленных предприятиях достаточно часто создаются системы поддержки принятия решений (СППР), содержащие в себе банк моделей для решения оперативных задач производства, ситуационные комнаты для выработки решений в режиме реального времени, так называемые «цифровые двойники» отдельных процессов или продуктов, состоящих в основном из математических и информационных моделей, модельный риск становится частью процесса внедрения цифровых проектов. Промышленные предприятия не могут существовать без модернизации в условиях цифровой экономики. Модернизация должна быть направлена на качественные



изменения, которые должны отвечать принципам теории систем, где главным является принцип развития. Модернизация промышленного предприятия на выходе дает качественно новые возможности, в том числе, возможности технической, финансовой и экономической устойчивости предприятия.

Таким образом, выявленные тенденции в работе современных промышленных предприятий указывают на необходимость постоянного использования методов финансового анализа в их работе. Так неразвитость финансовых механизмов увеличивает затраты предприятий, приводит к сложностям в принятии управленческих решений.

Важно определить возможный риск, классифицировать его, рассчитать уровень риска и своевременно принять меры по его предотвращению или смягчению последствий его возникновения. В связи с чем на многих промышленных предприятиях разрабатывают документы по организации управления рисками, данный процесс имеет несколько этапов [5, с.63]. Для выявления рисков можно использовать количественные и качественные методы. При этом следует помнить, что у каждой из групп методов есть свои преимущества и недостатки. Так, качественные методы достаточно просты в использовании, но в то же время несут субъективный характер. Количественные методы позволяют дать объективную оценку какому-либо явлению, но вместе с тем они сложны в применении и не позволяют отразить реальную картину того или иного события, поскольку базируются на определенных допущениях [4]. Таким образом, внедрение модели управления рисками повысит качество принятия решений в условиях цифровизации, упростит процесс выявления и идентификации непредвиденных рисков, решит проблему осведомленности всех участников проекта, снизит затраты на управление рисками, позволит составить план реагирования на возможные рисковые ситуации.

В результате можно сделать вывод о том, что процесс цифровизации промышленного предприятия (организации) сопровождается значительным спектром рисков, в основном

носящих операционный характер, и связанных именно с трендом самой цифровизации. Порожденные самой сутью процесса цифровизации и обусловленные проблемами внедрения цифровых технологий и решений, такие риски требуют разработки соответствующих программ управления ими наравне с самими проектами цифровизации. Отсутствие грамотного управления процессом цифровизации в части мониторинга его рисков на уровне промышленного предприятия может свести к нулю тот широкий спектр возможностей, который потенциально заложен в процессе перевода деятельности современных промышленных организаций на цифровые рельсы.

Цифровизация внедряется в социальные процессы, от нее все больше зависит успешная жизнь людей, кроме того, происходит масштабное внедрение цифровых технологий в работу государственных организаций и структур. Руководство предприятий в современных условиях должно рассматривать и крайне быстро реагировать на быстрые темпы развития экономики и разрабатывать инновационные бизнес-модели. Но такие изменения чаще всего сопровождаются максимальным уровнем риска. Поэтому нужно внедрять в производственные процессы системы периферийных вычислений, разрабатывать специализированные программные обеспечения, которые позволят отслеживать параметры в реальном времени и принимать корректные управленческие решения.

Цифровая экономика позволит промышленным предприятиям найти новейшие пути развития и интегрировав в мировую экономику, завоевать место на рынке. Применение инновационных технологий позволит снизить необходимые для производственного процесса ресурсы и использовать их рационально.

Цифровая экономика существенно меняет уклад азербайджанского общества. Информация становится одним из важнейших факторов производства, позволяя промышленным предприятиям в современных условиях получить дополнительные конкурентные преимущества. В

связи с этим проблема риск-менеджмента становится все более актуальной. Формирование эффективного механизма управления рисками позволит адаптировать работу промышленных предприятий в условиях цифровизации.

#### Список использованных литератур

1. Актуальные проблемы развития управленческой и сервисной деятельности в цифровой среде: материалы Всерос. молодеж. науч.-практ. конф. (Омск, 19–20 марта 2020 г.) / Минобрнауки России, ОмГТУ – Омск: Изд-во ОмГТУ, 2020. – 228с.
2. Косарева И.Н. Особенности управления предприятием в условиях цифровизации / И.Н. Косарева, В.П. Самарина // Вестник Евразийской науки, 2019 №3. – С. 83-95
3. Устойчивое развитие цифровой экономики, промышленности и инновационных систем: сборник трудов научно-практической конференции с зарубежным участием, 20–21 ноября 2020 г. / под ред. д-ра экон. наук, проф. Д. Г. Родионова, д-ра экон. наук, проф. А. В. Бабкина. – СПб.: ПОЛИТЕХ-ПРЕСС, 2020. – 600 с.
4. Фролов В.Г. Формирование модели оценки и предупреждения рисков в условиях цифровизации промышленных предприятий / В.Г. Фролов, Ю.А. Сидоренко, Т.С. Мартынова // Экономика, предпринимательство и право. – 2021. – Том 11. – № 6. – С. 1547-1562
5. Юрьева, Л. В. Рискоориентированная концепция адаптации промышленных предприятий к условиям цифровой экономики: монография / Л. В. Юрьева, Е. В. Долженкова ; М-во науки и высшего образования РФ ; ФГАОУ ВО «УрФУ им. первого Президента России Б.Н.Ельцина», Нижнетагильский технол. ин-т (фил.). – Нижний Тагил : НТИ (филиал) УрФУ, 2019. – 100 с.

## **CLASSIFICATION OF HOTELS IN BUSINESS DEVELOPMENT**

Toyirova Sarvinoz Atoevna  
Bukhara State University, Uzbekistan  
Choriyev Rahimjon  
bachelor of BukhSU,  
Department of Tourism and Hotel Management

It is natural that the hospitality market is one of the last markets that began to develop actively in the developed countries of the post-Soviet economy. If this happened in the countries of Eastern Europe, it is as true for Uzbekistan. When large private capital began to form in the country, the first investors thought about the most relevant markets of that time - residential and commercial real estate.

In the post-restructuring years, the tourism industry worked to "export" more tourists than to "import." First, as soon as it became possible to freely enter and leave the country, many Uzbekistanns discovered Turkey, Egypt, Bulgaria and other foreign resorts. Secondly, the flow of foreigners to Uzbekistan grew very slowly, due to the lack of a well-functioning tourism system in the country and the low number of business trips. Therefore, the hotel business has proven its attractiveness for investments over the past five to seven years, which is evidenced by the significant increase in the activity of developers in the market. But it is too early to call it a boom. The main investments are still in other, more demanding and quick-paying markets. If the payback period for business centers and shopping centers is on average three to six years, the return on investment in hotels occurs only after six to eight years. As demand in other commercial real estate markets declines, these markets attract investors first.

The second reason why the hotel business is not developing quickly is related to the complexity of this segment in development. At the initial stage, the developer must have a consultant or an operator - a management company. The need to

hire a management company is related to the need to organize professional management and ensure the necessary sales volume. Choosing a management company is, first of all, an important step that determines the success of the project. The reputation of a well-known brand, effective management, network expansion - all this increases the capitalization of the project, ensures its profitable sale in the future. The hotel business requires much more costs at the stage of putting the facility into operation. The requirements are such that, relatively speaking, there should be ashtrays on the tables. And, nevertheless, today those developers who have entered the hotel business have a premium.

The rapid development of financial markets is of great importance for promoting investment in the hotel sector. Investment funds and banks appeared in Uzbekistan, ready to lend and invest in hotel projects. They allow you to build a hotel not only for your own money. The bank will not refuse a loan if the development of the project is carried out by an experienced developer with a good legal title, and an experienced operator is involved in the management. As collateral, banks accept the project itself from developers, i.e. rights to a land plot and an object of unfinished construction. Banks are even more willing to lend to hotel projects after the completion of construction, i.e. the completion of the project allows you to take a loan for a long period (up to 10 years). Investment funds have appeared that are ready to buy both built objects and certain options for the completion of these objects. Thus, if the object is built with own funds and you have to wait for the return of invested funds through the operation of the hotel, then the payback period is quite long. But this period can become much shorter if the investor attracts banks or if he is ready to sell the object to the fund after the construction is completed. Today, the profitability of the hotel business in Uzbekistan is higher than in Europe.

The emergence of new international brands on the domestic market and the development of national management companies undoubtedly contribute to the growth of interest in the construction of hotel complexes on the part of private investors.

One of the main directions of tourism activity is the solution of issues related to the provision of tourists with accommodation facilities. Today, a global hotel chain can satisfy every taste.

Tourist accommodation facilities are any facilities that provide tourists with occasional or regular overnight stays.

International practice has adopted the Standard Classification of Tourist Accommodation Facilities, developed by WTO experts, according to which all accommodation facilities are divided into two main categories: collective and individual.

A collective accommodation facility is any facility that regularly or occasionally provides tourists with overnight accommodation in a room or other accommodation; however, the number of numbers that it has exceeds the minimum determined by each country independently (for example: in Russia - 10 numbers, in Italy - 7). Moreover, all rooms in this enterprise must be subject to a single management, be grouped into classes and categories in accordance with the services provided and the equipment available.

| GROWTH RATE OF TOURISM INFRASTRUCTURE                                               |                |     |      |      |      |      |      |      |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----|------|------|------|------|------|------|
|                                                                                     |                |     | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 |
|    | HOTELS         | 114 | 126  | 142  | 155  | 160  | 171  |      |
|    | HOSTELS        |     | 0    | 6    | 30   | 35   | 5    | 54   |
|   | GUEST HOUSES   |     | 8    | 36   | 163  | 180  | 200  | 202  |
|  | TOUR OPERATORS |     | 41   | 56   | 115  | 118  | 121  | 121  |
|  | GUIDES         |     | 55   | 110  | 211  | 232  | 241  | 252  |
|  | RESTAURANTS    |     | 18   | 21   | 68   | 72   | 85   | 92   |
|  | TRANSPORTATION |     | 18   | 94   | 244  | 264  | 281  | 281  |

Table 1. Growth rate of tourism infrastructure

Source: [www.uzbektourism.uz](http://www.uzbektourism.uz)

Collective accommodation facilities include:

- hotels and similar accommodation facilities;
- specialized institutions;
- other accommodation establishments.

Let us consider in more detail the characteristic features of hotels as accommodation facilities. Hotels have the following features:

1. Consist of numbers, the number of which exceeds a certain minimum, have a single leadership.
  2. They provide various hotel services, the list of which is not limited to daily bed making, room and bathroom cleaning.
  3. Grouped into classes and categories according to services provided, equipment available and country standards.
  4. Not included in the category of specialized institutions.
- Depending on the specific equipment and features of the services provided, hotels include general purpose hotels, apartment-type hotels, motels, roadside hotels, resort hotels, accommodation clubs, etc.

The next group consists of establishments similar to hotels that have a room stock and provide a limited list of mandatory services (including daily bed making, room and bathroom cleaning). These include boarding houses, furnished rooms, tourist hostels, etc. Specialized establishments providing hospitality services (with a single management) are also designed to serve tourists. They don't have numbers. Here, the initial unit can be a dwelling, a collective bedroom, a playground. In addition to providing accommodation services, they perform other specialized functions: health improvement, active recreation services for a certain category of guests. For example, health-improving institutions (health resorts, resorts, sanatoriums, health-improving "farms", etc.), labor and recreation camps, accommodation in public modes of transport (trains, ships), congress centers.

The function of providing places for overnight stays in health resorts, sanatoriums, resorts is not the main one. First of all, it is necessary to treat and prevent the morbidity of visitors with the involvement of natural factors (climate, sea, mineral water, etc.). Material and spiritual influences on the human body include the

elimination of the usual conditions of work and rest, the enrichment of visitors with new experiences. Along with treatment, food, recreation, sports, life and, of course, overnight stays are organized.

#### References:

1. Atoevna T.S., Kodirovna B.S., Oktyamovna A.S. Features and methods of formation of the cost of tour packages // Academy, 2020. № 12 (63).
2. Oktyamovna A.S., Atoevna T.S., Kodirovna B.S. The role of animator to the development of tourism animation activities // Academy, 2020. № 12 (63).
3. Kodirovna B.S., Atoevna T.S., Oktyamovna A.S. Main features of advertising in tourism // Economics, 2020. № 4..
4. Khurramov O.K. The role of the tourism sector in the digitalization of the service economy // Economics and Innovative Technologies, 2020. T. 2020. № 1. P. 6.
5. Yavmutov D.Sh. Opportunities for the development of non-traditional tourism in Bukhara / /International scientific review of the problems of economics and management, 2020. P. 16-21.
6. Kayumovich K.O. et al. Directions for improvement digital tourism and tourism info structure in Uzbekistan // Journal of Critical Reviews, 2020. T. 7. № 5. P. 366-369.
7. Kayumovich K.O. et al. Opportunities of mobile marketing in tourism // Journal of Critical Reviews, 2020. T. № 12. P. 94.
8. Dilmonov K.B. Classification and types of tourism // International scientific review, 2020. № LXX.

УДК. 330.34;330.35

### **ЭКОНОМИКА АЗЕРБАЙДЖАНА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Тагиев Ариф Мамедгасан оглы,  
ст. пред. кафедры экономики  
Мингечевирского Государственного  
Университета. Азербайджан



В настоящее время Азербайджанское государство признано независимой, глобально конкурентоспособной страной, стремительно интегрирующейся в современную глобализированную мировую экономику. Азербайджан, уже известный как ведущая страна региона и участник важных международных топливно-энергетических, транспортно-логистических проектов, стремительно интегрируется в мировую экономическую систему. Особенно на фоне срыва европейско-российских экономических отношений нарастание интереса стран Евросоюза к Азербайджану как к новому экспортеру природного газа еще больше ускоряет эту интеграцию. С одной стороны, это признак подъема авторитета страны, а с другой стороны побуждает другие страны, особенно стран крупных производителей и потребителей топлива и энергоресурсов смотреть на нее как на конкурента в мировых рынках. Поэтому для сохранения высоких темпов развития национальной экономики и постоянного повышения ее конкурентоспособности становится актуальным создание устойчивой экономической концепции или устойчивой, диверсифицированной модели развития национальной экономики. [4]

В последние годы Азербайджан обрел статус самой развитой страной региона, пройдя путь стремительного развития. В результате мощной финансовой поддержки нефтяного сектора заложена основа для развития ненефтяного сектора страны, высокотехнологичной промышленности, перерабатывающей и инфраструктурной отраслей. Диверсификация экономики была обеспечена в результате успешной структурной политики, проводимой с целью снижения зависимости страны от нефте-газового сектора. За последние годы реализовано несколько масштабных международных коммуникационных проектов глобального характера, достигнуты высокие достижения в направлении повышения социального самочувствия населения. Несмотря на различные экономические и финансовые кризисы, экономические диспропорции и нестабильность цен на мировых рынках, имевшие место в мировом экономическом

пространстве в последние годы, экономика Азербайджана показала достаточную устойчивость к этим процессам и смогла сохранить темпы экономического роста, удалось обеспечить ликвидность и стабильность национальной валюты, сохранить прогнозируемый уровень инфляции, обеспечить выполнение бюджетных прогнозов, стратегические валютные резервы увеличились и превысили 55 миллиардов долларов, обеспечено и поддерживается динамичное развитие основных макроэкономических показателей.

По показаниям Госстаткома за последние 8 лет темп роста ВВП, являющегося общим показателем развития экономики, был очень высоким, в 2014 году он составил 59014,1 млн. манатов, в 2015 году – 54352,1 млн. манатов, в 2016 году 60393,6 млн манатов, в 2017 году – 70337,8 млн манатов, в 2018 году – 80092,0 млн манатов, в 2019 году – 81681,0 млн манатов. в 2020 году - 72 578,1 млн манатов, а в 2021 году произведено 92 857,7 млн манатов. В том числе темпы роста ВВП за последние 8 лет были достаточно высокими, за исключением пандемического 2020 года. В экономическом развитии также наблюдается быстрый рост объема ВВП на душу населения, который рассматривается как показатель качества и экономического роста, а не количественный показатель. Если в 2014 году объем ВВП на душу населения составлял 6268,0 манатов, то в 2016 году этот показатель составил 6266,3 манатов, в 2017 году – 7205,0 манатов, в 2018 году – 8126,2 манатов, в 2019 году – 8247,0 манатов в год. В 2020 году он увеличился до 7227,4 маната, а в 2021 году до 9269,3 маната или 5452,5 доллара, что означает достаточно высокий экономический рост. [6] В то же время высокие темпы экономического роста отразились на динамике других макроэкономических показателей.

В последние годы начала давать свои результаты концепция развития ненефтяного сектора в экономической политике государства с целью создания эффективного межотраслевого баланса. Проведенные исследования показывают, что в 2006-2008 годах удельный вес нефтяного сектора в ВВП составлял

более 60 процентов, но начиная с 2009 года стал увеличиваться удельный вес ненефтяного сектора и в отчетном, 2021-ом году достигла до 67,0 процента. В результате диверсификации экономики в сторону ненефтяного сектора в 2021 году доходы и расходы бюджета превысили 27 миллиардов манатов, объем внешнеторгового оборота достиг уровня 36 миллиардов долларов.

Казахстан занимает особое место во внешнеторговой политике Азербайджана. В прошлом году объем общего товарооборота между нашими странами достиг 136 миллиардов долларов, и ожидается, что в ближайшие годы его объем еще больше возрастет. Одним из особо важных направлений внешнеэкономических отношений между нашими странами являются реализация древнего транспортно-логистического проекта «Шелковый путь» или же трансмагистральный проект Восток-Запад, экспорт казахстанской нефти на европейские рынки по трубопроводу Баку-Тбилиси-Джейхан и другие.

В последнее время роль страны в мировой экономике значительно возросла, а индекс рейтинговой способности значительно вырос. Неслучайно, согласно отчетам ВЭФ (Всемирный экономический форум) или Давосского форума, в последние годы Азербайджан входит в первую тридцатку среди стран мира по рейтингу конкурентоспособности, рейтингу инвестиционной открытости и деловой среды. По определению Всемирного банка, позиция Азербайджана в отчете «Ведение бизнеса 2020» была улучшена на 6 пунктов и повысилась с 34 до 28-ое место среди 191 страны и вновь вошла в «десятку самых реформирующихся стран» мира. [5] Для повышения устойчивости национальной экономики к нынешней конкурентной борьбе, Азербайджан, занимающий в настоящее время достойное место в глобализированной мировой экономической системе, должен, во-первых, правильно определить приоритеты экономического развития, во-вторых, выбрать эффективные методы, средства и механизмы их реализации в соответствии с текущей реальностью и возможностями. В последние годы в целях

обеспечения перехода национальной экономики к устойчивому и динамичному развитию проделанной эффективная работа по формированию организационно-экономических, научно-технических и социальных мероприятий. В стране созданы кадровый потенциал, соответствующая правовая база и стартовый капитал. В настоящая время наша страна вступила в такой этап экономического развития, что ее будущее развитие напрямую связано с характером, масштабами и эффективностью реализуемой сегодня структурной политики. Одной из основных целей этой политики является вопрос построения в стране инновационной и высокотехнологичной экономики.

Стратегические направления и цели социально-экономического развития Азербайджанской Республики на будущий период нашли отражение в различных концепциях развития, Государственных программах и других нормативных правовых документах, принятых государством в последние годы. Среди документов, принятых в целях определения перспективных целей и направлений развития страны и обеспечения их реализации особое место занимает стратегические дорожные карты «Основные направления стратегической дорожной карты по национальной экономике и основным отраслям экономики». На его основе приняли одиннадцать дорожных карт по развитию основных секторов национальной экономики. Согласно Указу Президент АР И.Алиева от 2 февраля 2021 года была принята современная и новая концепция развития под названием «Азербайджан 2030: национальные приоритеты социально-экономического развития». При этом указанные Национальные приоритеты имеют особое внимание и значение в направлении реализации обязательств, вытекающих из «Преобразования нашего мира: Повестка дня в области устойчивого развития до 2030 года» ООН. Как видно, Национальные приоритеты направлены на конкурентоспособную и инклюзивную экономику. Принятые Национальные приоритеты включали вопрос о Великом возвращении освобожденных от оккупации территорий в качестве чрезвычайно важного приоритета наряду с

комплексным развитием национальной экономики в соответствии с требованиями современной эпохи и конкурентоспособной интеграцией в мировое хозяйство [1,2]

Проведенные исследования показывают, что одной из фундаментальных основ азербайджанской модели развития является модернизация экономики, и эта модернизационная политика фактически включала в себя четыре глобальные проблемы: модернизация управления; модернизация производства; модернизация инфраструктуры и модернизация человеческого капитала. [3] Сегодня результаты практических работ, проводимых по всем направлениям модернизации, находят свое отражение в обеспечении устойчивого и устойчивого развития экономики страны. Одной из основных особенностей модели развития национальной экономики является постоянный и непрерывный характер модернизации во всех сферах. Модернизация производства и управления, организация инновационной экономики на основе новых технологий составляют главное стратегическое направление «азербайджанской модели» экономического развития, которая в настоящее время успешно реализуется.

#### Список использованных литератур

1. Указ Президента АР от 6 декабря 2016 года «Стратегическая дорожная карта по основным направлениям развития национальной экономики и отраслей экономики».
2. Указ Президента Азербайджанской Республики от 2 февраля 2021 «Азербайджан 2030: национальные приоритеты социально-экономического развития»
3. Эюбов ВС, Тагиев АМ. «Регулирование национальной экономики» Учебное пособие. Баку. Из. «Авропа», 2014.
4. Мусаева Дж.Г, Тагиев АМ. «Экономика Азербайджана» Учебное пособие. Баку. Из. «Авропа» 2018, 420 ст.
5. [www.ekonom.gov.az](http://www.ekonom.gov.az)
6. [www.azstat.gov.az](http://www.azstat.gov.az)

## **BUSINESS VALUE ASSESSMENT IN INTEGRATION PROCESSES**

Dombrovska O. A.

PhD in Economics, Associate Professor

Grech M. A.

Assistant State Biotechnological University

Kharkiv, Ukraine

Currently, integration processes and processes of mergers and acquisitions are taking place not only in the basic branches of the Ukrainian economy, such as industry, trade, transport, and agriculture but also in almost all spheres of social life. The main goal of these processes in the non-production sphere, in our opinion, is to ensure the efficiency of activities not by increasing the volume and quality of their services but mostly by saving costs, and above all, budget funds. In the production sector, integration processes are carried out mainly for the survival of domestic enterprises in the competitive struggle.

Under current business conditions, the results of enterprise value assessment are an indicator of investment attractiveness, a criterion for the functioning and development of the enterprise in the external environment. This is one of the indicators, business entities base upon while making their further managerial decisions. At the current stage of economic science development, no integrative approaches to many issues have been formed. Therefore, scientists continue to study the procedure for assessing the value of enterprises, as well as approaches and methods of assessment in terms of globalization development and institutional changes [1, p.129].

According to the Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine On the approval of National Standard No. 1 “General principles of property assessment and property rights”, the market value of an enterprise is the value for which it is possible to alienate the object of assessment on the market of similar property on the date of assessment according to an agreement concluded between

the buyer and the seller after conducting appropriate marketing, provided that each of the parties acted with knowledge of the matter, judiciously, and without coercion [2]. In practice, during the assessment of the company's property, the methodology approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 10, 2003, No. 1891 is used. According to it, the value of the property can be determined based on cost, income, and comparative approaches [3].

The cost (or property) approach is used to assess objects in the form of a complete property complex and financial interests. It is based on considering the principles of usefulness and substitution. It involves the determination of the current costs of reproduction or replacement of the object of assessment with their subsequent adjustment for wear and tear (depreciation).

The income approach is based on considering the principles of the most efficient use and expectation. According to it, the value of the object of assessment is determined as the current value of the expected income from the most efficient use of the object of assessment, including income from its possible resale.

The comparative (or market) approach is based on considering the principles of substitution and supply and demand. It involves an analysis of the sale and offer prices of a similar property with the appropriate adjustment of the differences between the objects of comparison and the object of assessment.

The cost or property approach includes balance sheet methods based on determining the net value of a property according to accounting data. Emphasis should be placed on the trend of integration of methods to obtain more accurate and adapted results of enterprise value assessment. A new trend in the development of the property approach is the development of an approach based on consumption. It involves evaluating data as an asset, which once again proves the growing role of integrative methodological directions of development in modern economic science [1, p. 131].

The income approach includes methods used to analyze income and cash flows, a method of calculating the current value of future cash flows. The development trend of this approach is its

integration with other methodical approaches to assess the value of enterprises. In particular, the most important advantage of B. Stewart's model of economic value added (EVA method) is the unification of the results of the financial and operational activities of enterprises in this indicator as a result of combining cost (property) and income approaches. The shareholder value-added model (SVA method) is also an integration of the cost (property) and income approaches. It makes it possible to estimate the value of the joint-stock company's property together with the current equivalent of net income [4]. Moreover, within the framework of value-added models, various approaches to the assessment of the increase in the value of enterprises are implemented [5]. It once again proves the clearly expressed development trend of the universality of the integrated approach for value-oriented management purposes under current market conditions. Thus, the combination of several methods of different approaches allows for obtaining a more comprehensive result for assessing the value of enterprises.

The comparative or market approach includes methods based on comparing market information to analyze net income and dividends. A new trend in the development of the market approach is the development of a method for alternative value determination. Its essence is to combine investment, market, and liquidation value [4]. R. Wagner proposed a new mechanism for creating the market value of enterprises that belong to the state sector of the economy and cannot have their capital [6]. Recent studies by Swedish scientists prove the need to use a regression model in combination with a comparative approach to estimating the value of enterprises to obtain more accurate results [7], thus emphasizing the growing role of the integration approach in modern economic science.

However, the practice of assessment activity in recent times shows that stochastic methods are widely used when determining the value of a business, which cannot be directly attributed to any of the traditional approaches. The most popular are the Olson and Black-Scholes models whose formalization is carried out within the mentioned methods [8].



Nominally, the Olson model makes it possible to determine the value of the company based on the indicators, such as the book value of the enterprise in recent years, which is recalculated based on market data, the discount rate, the number of dividends paid, as well as two empirical parameters, which values are determined according to the data of the entire market. In foreign practice, where international accounting standards apply – the Generally Accepted Accounting Practices (GAAP) and International Financial Reporting Standards (IFRS) – the use of accounting data for the Olson model does not cause complications and contradictions, since the conditions of these systems provide for a regular assessment of the value of assets and liabilities of enterprises [8, p. 26]. A completely different situation has developed in Ukraine. As it is known, in the accounting reports of domestic enterprises, the value of assets does not correspond to their market value.

The second synthetic model of business assessment is the Black-Scholes model, which is based on the theory of options for a business assessment. In this case, the essence of the option is that the company “sells” its assets to creditors with the right to buy them back at the debt price after a certain period. According to the Black-Scholes model, the value of such an option is the value of the business. Within this model, the Black-Scholes option assessment formula is used to determine the company’s value. According to it, the value of a company is a function of five variables: the value of assets and liabilities, the risk-free rate, the duration (weighted average outstanding) of debt, and the root means squares annual market deviation of the share price. If the accounting statements are formed under the terms of the GAAP and IFRS accounting systems, then most of the problems associated with the determination of these model parameters do not arise [8, p. 26].

We share the ideas of many researchers that traditional methods of business assessment mostly give point results, they are isolated, taken out of the general context of management and the process of achieving the final goal, and do not assume its monitoring. The use of alternative methods of business assessment allows for overcoming the limitations and shortcomings of

traditional approaches. They consider the variability of the economic environment, terms of repayment, and service of obligations, and allow for assessing the effectiveness of investments concerning a specific period. Though, despite all the advantages, most of them are impossible or rather difficult to use for business assessment in Ukraine due to the lack of a developed market for enterprise purchase and sale, objective information about their activities, and the underdevelopment of the stock market. The above-mentioned factors lead to the insufficiency of the assessments. Moreover, these methods require the use of data calculated according to International Financial Reporting Standards (IFRS) and the American GAAP accounting system, which requires a significant adjustment of indicators of domestic enterprises calculated according to national accounting regulations (standards) [9, p. 73].

#### References

1. Synilova, O. M. (2020). Metodolohichni zasady otsinky vartosti pidpryyemstv (Methodological principles of enterprise value estimation). *Sotsialna ekonomika*. 60. P. 128–136. (in Ukrainian)
2. Pro zatverdzhennya Natsional'noho standartu № 1 «Zahalni zasady otsinky mayna i maynovykh prav: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 10 veresnya 2003 r. № 1440 (On the approval of National Standard No. 1 “General principles of assessment of property and property rights: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 10, 2003 No. 1440). *Ofitsiynyy visnyk Ukrayiny*. 2003. № 37. St. 64. (in Ukrainian)
3. Pro zatverdzhennya metodyky otsinky mayna: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrayiny vid 10 hrudnya 2003 r. № 1891 (in Ukrainian) URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003>
4. Alyeynikova, N. M. (2018). Formuvannya mekhanizmu otsinky vartosti aktsionernykh tovarystv): dys. ... kand. ekon. nauk : 08.00.08. Kharkiv. (in Ukrainian)
5. Davydov, O. I. (2019). Vykorystannya modeley dodanoyi vartosti u vartisno-oriyentovanomu upravlinni pidpryyemstvamy Finansovo-kredytna diyalnist: problemy teorii ta praktyky. 1. № 28. P. 336–343. (in Ukrainian) URL: <https://doi.org/10.18371/fcaptp>.

6. Wagner, R. (2017). Mechanism for Market Valuation of State-Owned Enterprises without Privatization. URL: <https://publications.iadb.org/publications/english/document/Mechanism-for-Market-Valuation->
7. Elmberger, H., Makdisi-somi, M. (2016). Using regression analysis to determine the enterprise value of a company. URL: <https://www.diva.org/smash/get/diva2:942663/FULLTEXT01.pdf>
8. Yerofeyeva, T. A. (2007). Pidkhody do otsinky vartosti biznesu: problemy yikh vykorystannya (Approaches to assessing business value: problems of their use). Naukovi zapysky. 68. Ekonomichni nauky. P. 25-30. (in Ukrainian)
9. Hamma, T. M. (2016). Otsinka vartosti biznesu v inte ratsiyn ykh protsesakh Ekonomichnyy analiz: zb. nauk. Ternopil. 24. № 2. P. 71–79. (in Ukrainian)<sup>7</sup>

УДК338.2

## **НЕОБХОДИМОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ СЕБЕСТОИМОСТИ УСЛУГ АВТОТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Ганибаев Илхомжон Шокиралиевич  
Ферганский политехнический институт,  
г. Фергана, Узбекистан

Транспортное обслуживание является одной из основных отраслей сферы услуг, но по объему перевозок грузов и пассажиров по видам транспорта лидирует автомобильный транспорт. Это обусловлено удобством перевозки грузов и пассажиров автомобильным транспортом, его дешевизной по сравнению с другими видами транспорта, возможностью доставки грузов и пассажиров в пункты назначения и возможностью использования данного вида услуг в любое время. В странах всего мира, в том числе и нашей страны, экономика немыслима без услуг автомобильного транспорта.

В нынешних условиях бурно развивающейся цифровой экономики расширение масштабов производства продукции

(работ, услуг), рост населения приводят к росту спроса на услуги автомобильного транспорта. Это, в свою очередь, потребует повышения качества услуг автомобильного транспорта, обеспечения предприятий данной сферы новой, современной техникой и повышения уровня технического обслуживания.

В последние годы в нашей стране была проведена широкомасштабная работа по улучшению автотранспортного обслуживания экономики и населения республики, и этот процесс продолжается и по сей день.

При развитии предприятий автомобильного транспорта, обеспечении их финансовой устойчивости важное значение имеет правильная организация бухгалтерского учета, предоставление достоверной информации пользователям и принятие управленческих решений, своевременное признание доходов и расходов.

В соответствии с Законом Республики Узбекистан "Об автомобильном транспорте" под автомобильным транспортом понимается производственно — технологический комплекс, в состав которого входят юридические и физические лица, обеспечивающий потребности экономики и населения в автомобильных перевозках пассажиров, багажа и грузов, в том числе почты.

Предприятия автомобильного транспорта имеют транспортные средства большой стоимости, обслуживающие подсобные хозяйства и недвижимость и основные средства общепроизводственного значения, и начисленные амортизационные отчисления по этим активам прямо или косвенно включаются в стоимость оказанных услуг.

Подобно тому, как на предприятиях, осуществляющих деятельность по производству продукции, невозможно изготовление продукции без осуществления затрат определенного вида и норматива, так и на предприятиях автомобильного транспорта процесс обслуживания не может быть осуществлен без затрат. В процессе оказания услуг предприятиями автомобильного транспорта осуществляются расходы и расходы, связанные с обслуживанием, управлением

предприятием. Денежная стоимость всех расходов, связанных с оказанием услуг, составляет стоимость оказанных услуг.

Организация учета затрат автотранспортных предприятий является сложным процессом, поэтому целесообразно отделить Управленческий учет от бухгалтерского, опираясь на опыт развитых зарубежных стран. На предприятиях автомобильного транспорта важно систематизировать учет затрат, группировать затраты по расходным элементам и статьям и различным признакам, признавать затраты на основе критериев международных стандартов финансовой отчетности, определять себестоимость оказанных услуг, анализировать степень эффективного использования затрат, принимать меры по снижению неэффективных затрат и их неисполнению.

Под выполненными работами (оказанными услугами) на автотранспортных предприятиях понимаются работы (оказанные услуги) по перевозке грузов и пассажиров населению и юридическим лицам автотранспортом. М.В.Калонova считает, что " стоимость объема работ (оказанных услуг), выполненных с использованием автотранспорта в денежной единице, отражается в валовом внутреннем продукте страны. Одной из характерных особенностей работ (оказанных услуг), выполняемых с использованием автотранспорта, является то, что незавершенного производства по ним не будет, т. е. все затраты, произведенные в течение отчетного периода за выполненные работы (оказанные услуги), признаются в качестве себестоимости этих работ (услуг) в данном отчетном периоде и списываются" [1, с.58].

О себестоимости, являющейся одним из экономических показателей на предприятиях автомобильного транспорта, Н.В. Тарханова отмечает, что "себестоимость транспортных услуг является основным экономическим показателем, характеризующим эффективность использования автомобильным транспортом всех видов ресурсов, используемых для транспортных услуг (прочие работы и услуги, выполняемые на автомобильном транспорте). Кроме

того, состав и структура таннаха являются основанием для установления транспортных тарифов” [2, с.281].

Для установления определений перевозок на предприятиях автомобильного транспорта необходимо будет определить себестоимость единицы указанной услуги. Источники Р.Д. Дусматова в научной литературе отмечают, что затраты, связанные с подготовкой материалов, изготовлением продукции, выполнением работ и оказанием услуг, группируются в текущем порядке на отдельных счетах бухгалтерского учета. Определение себестоимости единицы заготовленных материалов, изготовленной продукции, выполненных работ и оказанных услуг в бухгалтерском учете называется калькуляцией. Сложность вопросов калькулирования связана прежде всего с многообразием хозяйственных процессов, усложнением организационно-технологических условий производства. Сложность возникает уже при выборе базы для группировки затрат. Вот несколько основ: объект калькуляции, элемент затрат, статьи затрат [3, с.251]. О важности процесса определения себестоимости единицы выпускаемой продукции (оказываемых услуг) А.Х.Пардаев отмечает, что “именно себестоимость единицы продукции, производимой (оказываемой услуги или выполняемой работы), служит основой для принятия управленческих решений. В частности, установление цены на тот же товар, сравнение цены и себестоимости, определение величины прибыли, расчет уровня рентабельности и т.д.” [4, с.106].

Важно правильно определить, проанализировать и оценить стоимость предоставляемых услуг. По мнению И.В.Гелюта “объективная оценка стоимости оказанных услуг, во многом, зависит от эффективности использования материальных, энергетических, трудовых и финансовых ресурсов, являющихся расходными составляющими бюджета транспортного предприятия” [5, с.109]. И.Н.Лавриков отмечает себестоимость перевозок как показатель имеет большое значение при оценке автотранспортной деятельности, поскольку оказывает решающее влияние на

финансовое состояние перевозчика: чем ниже себестоимость, тем лучше финансовое состояние предприятия или индивидуального предпринимателя, осуществляющих перевозки грузов или пассажиров [6, с.64].

В себестоимость перевозок (работ, услуг) автомобильного транспорта включающая текущие затраты трудовых и материальных ресурсов; затраты на амортизацию транспортных средств; затраты на техническое обслуживание и ремонт транспортных средств; затраты на охрану легковых транспортных средств; стоимость услуг, предоставляемых вспомогательными производственными подразделениями, которые включены в стоимость предоставляемых услуг; затраты общего производства, связанные с организацией и управлением обслуживанием автомобильного транспорта; прочие расходы, связанные с предоставлением услуг, не упомянутых выше.

Множественность видов затрат на предприятиях автомобильного транспорта, невозможность отнести все затраты непосредственно к себестоимости оказанных услуг усложняют процесс формирования себестоимости оказанных услуг, ее определения. Объясняется это и тем, что материальные затраты, затрачиваемые на предприятиях, имеют специфический характер.

Своевременный учет затрат по статьям затрат, составляющих себестоимость оказанных услуг на автотранспортных предприятиях, контроль за расходованием затрат в рамках норм, распределение косвенных затрат на основе обоснованных норм и процесс правильного определения себестоимости единицы калькуляции решают задачи организации и осуществления бухгалтерского учета.

Подводя итог, следует отметить, что для правильной оценки себестоимости оказанных услуг на предприятиях автомобильного транспорта и эффективного управления деятельностью предприятия важно правильно организовать учет затрат, составляющих себестоимость оказанных услуг, правильно классифицировать затраты по статьям затрат, правильно определять себестоимость оказанных услуг с

помощью обоснованных методов. Для достижения такого результата даются следующие рекомендации:

во-первых, правильная характеристика затрат автотранспортных предприятий повысит прозрачность и достоверность бухгалтерского учета, отчетности и позволит определить направления снижения показателя себестоимости;

во-вторых, организация управленческого учета, входящего в состав бухгалтерского учета на предприятиях автомобильного транспорта. Управленческий учет, являясь самостоятельным подразделением, наряду с учетом затрат и процессом определения себестоимости оказанных услуг проводит аналитическую работу и подготавливает информацию для принятия управленческих решений;

в-третьих, правильный выбор норм распределения при распределении косвенных затрат и отражение их в учетной политике;

в-четвертых, организация затрат по объекту учета гарантирует, что эти затраты зависят не только от пробега, но и от объема выполненных работ, а прямые и косвенные затраты помогают определить структуру, а также сумму соответствующих релевантных затрат при принятии решения о покупке новых автомобилей.

#### Список использованной литературы

1. M.B.Kalonov, A.T.Maxkamboyev, F.T. Temirov. Boshqa tarmoqlarda buxgalteriya hisobining xususiyatlari. O'quv qo'llanma. "Innovatsion rivojlanish nashriyot-matbaa uyi. Toshkent-2021 uil, 180 b.
2. Н.В.Тарханова. Анализ себестоимости транспортных услуг. Вестник ИрГТУ №12 (107) 2015 г. 281-285 стр.
3. R.D.Dusmuratov. Buxgalteriya hisobi nazariyasi. Darslik. Toshkent-2020 y. 495 b.
4. A.X.Pardayev. Boshqaruv hisobi-T. :“Tafakkur” nashriyoti, 2014 - 396 b.
5. И.В. Гелюта. «Собенности формирования себестоимости транспортных услуг и отражения их в учете организации в сфере транспорта» «Наука. Мысль: электронный



периодический журнал». Научный журнал. № 4. – 2017 г. 109 стр.

6. И.Н.Лавриков. Экономика автомобильного транспорта : учебное пособие, Тамбов : Изд-во ГОУ ВПО ТГТУ, Тамбов. – 2011. – 116 с. – 100 экз. – ISBN 978-5-8265-1005-6

ОӘЖ338.045

## **АРТ-БИЗНЕСТІ ЦИФРЛАНДЫРУДЫҢ ЗАМАНАУИ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Кинашева Ж.Б.

э.ғ.к., доцент, Құрманғазы атындағы Қазақ ұлттық  
консерватория  
Дюсентаева А.

«Арт-менеджмент» мамандығының 3 курс студенті

Бүгінгі таңда өнер бизнесі миллиардтаған доллар табыс әкелетін әлемдік экономиканың ірі және қарқынды дамып келе жатқан саласы болып табылады. Әр түрлі есептеулер бойынша мәдени құндылықтардың әлемдік айналымы \$120 млрд-тан 1 трлн-ға дейін. Жыл сайын ресми түрде 20 миллиард долларға жуық өнер сатылады. мәдени құндылықтардың бірыңғай есебі жоқ. Сондай ақ олардың шекарадан өтуі бақыланбайды [1].

Арт-бизнес - бұл ұйымның негізгі құрамдас бөлігі инновация болып табылатын сала. Өнер индустриясының шығармашылық құрамдас бөлігі есебінен ұйымда инновацияның болуы ерекше болмаса да, арт-бизнестегі инновация - бұл өнер индустриясындағы коммерциялық немесе басқа жаңа өнім немесе қызмет сатысына жеткізілген өнертабыс, жаңалық. Бұл жаңалық бәсекелестер алдында айқын жетілдірілген қасиеттеріне байланысты нарықтағы күштердің арақатынасын өзгертуге бейім [2].

Ұлттық мәдени өнімді дамыту үшін өндірушілердің ашық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін ынталандыру қажет. Әзірге украин мәдени өнімі ішкі нарықты игеру үшін күресу керек. Бірақ егер сіз ішкі тұтыну үшін тауарлармен

қанағаттансаңыз, бұған ешқашан қол жеткізе алмайсыз, өйткені отандық тұтынушылардың көпшілігі жаһандық нарыққа бағытталған.

Өнімнің қатаң дәйектілігін бекітетін форматта, экономикалықтан басқа, кейбір мәдени нюанстарды ескеру қажет. Атап айтқанда - мәдени өнімді өндірушілер жұмыс істейтін шығармашылық индустриялар секторы, анықтамасы бойынша шығармашылық, шығармашылық. Дәл осы жерде өзін - өзі қамтамасыз ететін семантикалық (демек, мәдени) құндылығы бар құбылыстар жиі жасалады: тұжырымдамалар, әдістер, ноу-хау, визуалды идеялар. Мәдени өнімді сертификаттау және оған белгілі бір санат беру критерийлерінің бірі оның жаңашылдығы болуы керек екені анық.

Бүгінгі таңда инновация тек экономикалық салаға ғана емес, рухани өндіріс саласына да енгені анық. Олар арнайы әдістер мен технологиялық жүйелерді өмірге әкелді және қоғамды белгілі құбылыстарды белсенді түрде асыра бағалауға, дәстүрлі дүниетаным жүйелеріне енгізуге мәжбүр етеді [3]. Бір қызығы, инновация теориясының негізін қалаушы Й. Шумпетердің идеялары қазіргі Батыс экономикасы мен өнерінің локомотивтерінің бірі болып табылады.

Оның теориялық және практикалық зерттеулері жетілдіріліп, жаңа өндірістерді немесе білімнің жаңа салаларын дамыту перспективаларын ескере отырып, Инновациялық процестерді оңтайландыруға ықпал етеді. Олар әлі де саясаттың, экономиканың, өнердің барлық салаларына қолданылады, арт-бизнес саласына да қатысты. Әлеуметтік-мәдени сала инновациялық әдістерді белсенді қолданады [4].

Кез-келген саладағы бизнесті дамытудың бүгінгі кезеңі компания ішінде алынған және өңделетін ақпарат ағындарының үнемі өсуімен, сондай-ақ компаниялар мен олардың қашықтағы бөлімшелері арасында ақпарат алмасумен сипатталады.

Қазіргі тенденциялардағы басты назар осы стратегияны іске асыруға бағытталған стратегиялар мен шараларды әзірлеуге аударылады. Сонымен қатар, өнімдер мен қызметтердің жаңа түрлерін әзірлеу және шығару кәсіпорын стратегиясының басым бағытына айналады және оны дамытудың барлық басқа бағыттарын анықтайды. Қалыптасқан басқару стратегияларының негізгі мақсаттарына мыналар жатады:

- инновациялық қызметтің жоспарлары мен бағдарламаларын әзірлеу;
- жаңа өнімдердің, қызметтердің әзірленуін және оларды енгізу технологиясын қадағалау;
- жаңа өнімдер, қызметтер мен технологияларды құру бағдарламаларын қарастыру;
- бірыңғай инновациялық саясат жүргізу (осы саладағы ұйым бөлімшелерінің қызметін үйлестіру);
- инновациялық қызмет бағдарламаларын қаржымен және материалдық ресурстармен қамтамасыз ету;
- білікті қызметкерлермен қамтамасыз ету;
- жаңа өнімнің өмірлік циклінің барлық кезеңдерінде инновациялық мәселелерді кешенді шешу үшін уақытша мақсатты топтар құру.

Арт-бизнестегі инновациялық стратегиялық жоба инновациялық және стратегиялық жобаның элементтерін қамтиды, сонымен қатар арт-индустрияның ерекшеліктеріне ие. Осы компоненттерді егжей-тегжейлі қарастырыңыз. "Инновациялық жоба" ұғымы мынадай аспектілерде қолданылады: инновациялық мақсаттарға қол жеткізуді қамтамасыз ететін жобалық іс-қимылдар кешенін жүзеге асыруды көздейтін іс, қызмет, іс-шара ретінде; инновациялық жобаны жүзеге асыру үшін қажетті құжаттардың ұйымдық-құқықтық және есептік-қаржылық бөлімдерінің жүйесі ретінде; инновациялық қызметті жүзеге асыру процесі ретінде. Бұл үш негізгі аспект инновациялық қызметті ұйымдастыру және басқару нысаны ретінде инновациялық жобаның маңыздылығын көрсетеді. Арт-бизнестегі стратегиялық жобалар бұл басқа нәрсе. Стратегиялық дизайн

ұйым мен қоршаған ортаның өзара әрекеттесуін ескереді және мұндай өзара әрекеттесудің ұйымға қалай әсер ететінін көрсетеді. Стратегиялық жобалау процесі бірнеше кезеңдерден өтуді қарастырады: сыртқы ортаны бағалау және талдау; қолданыстағы басқару жүйесінің күшті және әлсіз жақтарын талдау; даму стратегиясын бағалау; стратегияны іске асыру; стратегияны таңдау; стратегиялық баламаларды талдау. Осылайша, стратегиялық жобалау-бұл ұжымның алдына қойылған мақсаттарға қол жеткізуге ықпал ететін жобалық әрекеттердің жиынтығы. Сонымен қатар, стратегиялық жобалар әрдайым қысқа мерзімде пайда табуға бағытталмайды, бұл көбінесе арт-бизнес саласының ерекшелігімен байланысты. Арт-индустрияда бизнестің табыстылығы мен рентабельділігі ұғымы көп жағдайда тиімділік көрсеткіштеріне емес, белгілі бір өнім немесе қызмет тұтынушының санасында қандай әсер қалдырғанына байланысты. Тұтастай алғанда, арт-бизнестегі инновациялық стратегиялық жоба арт-бизнесті дамытудың басым бағыттарында инновациялық мақсаттарға (міндеттерге) қол жеткізуге бағытталған іс-шаралардың ресурстары, мерзімдері және орындаушылары бойынша өзара байланысты күрделі жүйе болып табылады.

Инновациялық стратегиялық жобалар арт-нарықта өзінің бәсекеге қабілеттілігін қолдау бойынша арт-бизнестегі қызметтің ең маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Инновациялық жоба бизнесті дамытуды стратегиялық басқару орталығында орналасқан. Бұл арт-индустрия нарығының инновациялық өнімдермен қаныққандығына байланысты және көп жағдайда белгілі бір өнімді сәл нақтылау арқылы нарыққа көшіру және шығару мүмкін емес, өйткені әр өнімнің айқын айырмашылығы бар. Осылайша, инновациялық стратегиялық жоба – бұл ұйымның ұзақ мерзімді мақсаттарын ескере отырып әзірленген, инновациялық инновацияға ие және нарықтағы күштердің арақатынасын инноватор ұйымының пайдасына өзгертуге мүмкіндік беретін ұзақ мерзімді перспективада жасалған жоба деп айта аламыз.

Дартмут колледжінің Tuck бизнес мектебінің профессорлары Вайджей Говиндараян мен Крис Тримбл-компанияларға инновациялық қызмет моделін, яғни "инновациялық станоктарды" құру керек деп санайды. Бұл "машиналар" тәуелсіз болуы керек, сондықтан адамдарды жаңа идеяларды әзірлеуге және жүзеге асыруға еркін тарту керек.

Өнер саласындағы инновациялық элементтер маркетингке қатысты да пайда болады. Алайда, инновациялық маркетинг туралы айтпас бұрын, мәдениет пен өнер сияқты саладағы маркетинг ұғымының не екенін қысқаша түсіндіреміз.

Мәдениет және өнер маркетингі - бұл өнімнің жеткілікті тұтынушылармен байланысын орнату және мәдениет ұйымының миссиясымен үйлесімді мақсаттарға жету үшін коммерциялық айнымалыларды-бағаны, орынды, жарнаманы өнімге бейімдеу арқылы осы өнімге ең қызығушылық танытатын нарық сегменттеріне қол жеткізу технологиясы [5].

Маркетинг арт-бизнес саласына қатысты маркетингтің жалпы теориясының ережелерін қолданады. Ол белгілі бір қызмет түрі ретінде маркетингтегі жаңа бағыттың - арт-Бизнестің маркетингінің теориялық негіздерін қалайды. Арт-бизнес саласындағы маркетингтің үлкен маңызын анықтайтын негізгі факторлар басқару жүйесін демократияландыру болып табылады, ол мыналарды көздейді: экономикалық және шығармашылық қызметті қатаң реттеуден бас тарту; маркетингтік орта элементтерінің әсерінен туындаған бәсекелестікті күшейту; нарықтық жағдайдың жоғары белгісіздігі.

Арт-бизнес жүйесіндегі объект жаппай тұтынушының емес, сатып алушылардың белгілі бір санатының қажеттіліктерін қанағаттандыратын өнер туындылары болып табылады.

Өнер бизнесі жүйесіндегі субъект-өнер сүйер қауымға шығармаларды таратумен айналысатын ұйымдар. Арт-бизнестегі маркетинг өнер өнімін ілгерілетуді жүзеге асыратын және сатуды бағдарлауға, түпкілікті

тұтынушылардың сұраныстарына бағытталған фирманың (дилердің) басқару қызметінің тұтас тұжырымдамасына айналуы тиіс. Сонымен қатар, маркетинг — бұл іс-әрекеттің барлық тізбегін қамтитын уақыт бойынша орналастырылған процесс-дизайнның пайда болуынан іске асыруға дейін.

Бүкіл процестің мақсаты тұтынушылардың мақсаттарын қанағаттандыруға бағытталған. Коммерциялық салада, соның ішінде арт-бизнесе барлық маркетингтік қызмет нарыққа бағдарланған. Сондықтан нарық айқындаушы позиция, стратегия мен тактиканы таңдау критерийі болып табылады. Ол өзінің барлық сапалық сипаттамаларын ақпараттық жүйе арқылы жеткізеді. Қарапайым арт-бизнес маркетингі мыналарды қамтуы керек: тұтынушыларды талдау; тұтынушылардың сұраныстарына сәйкес келетін өнімді құруға, сондай-ақ нарықтық жағдай өзгерген кезде өнімді бейімдеу шешімдерін әзірлеуге бағытталған.

Қазіргі заманғы өнер нарығына әртүрлі маркетингтік технологияларды қамтитын заманауи сату құралдары қажет, соның ішінде: Маркетингтік коммуникациялар: баға және баға саясаты, тауарды сатып алушыға жылжыту, ынталандыру, қоғамдық қатынастар (PR). Маркетингтік коммуникациялар деп мамандар көбінесе нарықта өнімді жылжыту жүйесінің құрамдас бөліктерін түсінеді.

Маркетингтің классикалық тұжырымдамасында бұл жүйеге, ең алдымен, жарнама, сатуды ынталандыру, жеке сату, жариялылық жатады. Жақында маркетингтік коммуникацияларға PR, көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысу кіреді.

Инновациялық маркетинг-бұл салыстырмалы түрде жақында пайда болған ұғым. Бұл экономикалық категорияның пайда болуының алғышарты компаниялардың қызметіндегі инновациялардың рөлінің артуы болды. Бастапқы инновациялардың пайда болуының негізі болып табылатын ғылыми-техникалық ресурстардың шектеулі болуына байланысты компаниялар жетілдірілген өнімді әзірлеуге және нарыққа енгізуге көбірек көңіл бөлуде.

Инновациялық маркетингтің жарқын мысалы-интернет-маркетинг, ол өнер туындыларын ілгерілету үшін өнер бизнесінде белсенді қолданыла бастайды. Бұл өнім немесе қызмет инноваторына ең кең аудиторияға қол жеткізуге мүмкіндік береді.

Интернет-маркетингтің негізгі артықшылықтары мынадай факторлар болып табылады: интерактивтілік, барынша дәл нысанаға алу мүмкіндігі, талдау мүмкіндігі, арт-бизнес қатысушыларының нақты статистикалық бейнесін ұсыну [5,6].

Қазір интернет-маркетинг бірқатар іскерлік салаларға, соның ішінде жаңа өнер индустриясы болып табылатын өнер нарығына үлкен әсер етеді. Өнерді тұтынушылардың едәуір бөлігі интернет арқылы өнімді кәсіби көрмелерде сатып алудың орнына сатып ала бастады. Әлемде интернет-маркетингі өнімді (атап айтқанда, өнер туындыларын) жылжыту ретінде пайдаланудың артуы байқалады.

Арт-бизнес үшін интернет-маркетинг іздеу жүйелерінде өнер туындыларын жасаушылардың сайттарын жылжыту сияқты мүмкіндіктерді ұсынады. Мысалы, арт-саладағы орталық оқиғалар болып табылатын жыл сайынғы үш халықаралық электрондық көрмелер өткізіледі, арт-бизнес бағыттары бойынша электрондық кітаптар шығарылады, тәжірибелік семинарлар өткізіледі, олар туралы толық ақпарат мамандандырылған сайттардың ауылдарында орналастырылады. Интернет арқылы клиенттер сайттарды жылжытуға, контекстік жарнаманы басқаруға, интернетте бизнесті дамытудың кешенді жобаларын құруға және т. б. көмек алады.

Қазіргі уақытта өнер туындыларын жасаушылардың саны артып келеді өз қызметтерін онлайн режимінде ұсынады (онлайн-банкинг арқылы), өйткені бұл клиентке ыңғайлы (әр көрмеге қатысу қажеттілігі алынып тасталады).

Арт-бизнес саласында интернет-аукциондар (онлайн-аукциондар) пайда бола бастайды және жұмыс істей бастайды, олардың дамуы бірегей өнер туындыларына сәйкес келетін бағаны белгілеуге айтарлықтай әсер етті. Егер бірнеше жыл

бұрын белгілі бір өнер туындысының бағасы туралы ақпаратты табу қиын болса, қазір бағаны білу немесе өнер тауарының құны туралы жалпы түсінікке ие болу интернет арқылы аукциондарға бармай-ақ мүмкін болады (жабық аукциондар ерекшелік болып табылады). Интернет желісін көптеген өнер туындыларын жасаушылар пайдаланады. Мұндай өсу тенденциясын Интернет-сауда алаңдарының кеңеюі және олардың арт-бизнес саласындағы санының өсуі арқылы байқауға болады. Олардың кейбіреулері, мысалы, картиналарды сату бойынша, өнер сатып алушыларға бірқатар маркетингтік қызметтерді ұсынатын ірі галереяларға айналды. Жыл сайын олардың санының артуына қарамастан, осындай алаңдарға қатысқаны үшін бағаның өсуі байқалады. Бағалар осы алаңдардың әлемдік рейтингіне байланысты сараланады [7]. Бүгінгі таңда интернет-маркетинг арқылы өнер туындыларын жылжыту өте тиімді әдіс болып табылады. Оның көмегімен статистиканы нақты және дәл бақылауға болады, сонымен қатар тұтынушылармен үнемі байланыста болады [8].

Арт-бизнесті дамыту үшін бизнесте де, брендті ілгерілету үшін де біртіндеп енгізіле бастаған жаңа инновациялық интернет-маркетинг құралдарын пайдалану қажет. Осы инновациялық құралдарды қарастырсақ:

- Іздеу жүйесін оңтайландыру
- Контекстік жарнама
- Медиа жарнама
- Әлеуметтік медиадағы интернет-маркетинг
- Вирустық маркетинг

–Интернет-PR. Кешенді интернет-маркетинг-бұл интернетте бірнеше жарнамалық құралдарды қолдануды қамтитын стратегия. Бұл интернет-маркетинг қызметтеріне шығындарды едәуір қысқартуға, сондай-ақ тез және тиімді нәтижелерге қол жеткізуге мүмкіндік беретін жарнамалық жарнаманың ең икемді әдісі.

Кешенді интернет-маркетингтің жалпы тиімділігі жеке алынған жеке арналардың тиімділігінен жоғары екенін атап өткен жөн. Бұл әсер синергия эффектісі деп аталады және



бірнеше арналардың өзара әрекеттесуімен байланысты. Кешенді Интернет-маркетингті ілгерілету құралдары: іздеу жүйесін оңтайландыру, контекстік және медиа жарнама, баннерлік жарнама, әлеуметтік медиа маркетинг (SMM), вирустық маркетинг, интернет-PR, алмасу желілерінде трафикті сатып алу; тақырыптық таратуларды ұйымдастыру; промо-сайттарды әзірлеу [2, 8].

Осылайша, сіз осындай үзінділер жасай аласыз:

Инновациялық маркетинг-бұл жақында пайда болған тұжырымдама және оның жарқын мысалы-Интернет-маркетинг, ол өнер туындыларын насихаттау үшін өнер бизнесінде белсенді қолданыла бастады.

Қазіргі кезеңде интернет-маркетинг арт-бизнес секторында үнемі өсіп келеді, бұған сауда интернет-аландарының күнделікті пайда болуы мен тұрақты кеңеюі, олардың арт-бизнес саласындағы санының өсуі дәлел бола алады. Интернет-маркетингтің негізгі артықшылықтары: интерактивтілік, ең дәл мақсатты мақсат қою мүмкіндігі, постклик-талдау, арт-бизнес қатысушыларының нақты статистикалық бейнесін ұсыну. Арт-бизнесітегі интернет-маркетингтің негізгі элементтері ретінде оның құрамдас бөліктерін пайдалану қажет: іздеу жүйесін оңтайландыру, контекстік жарнама, медиа жарнама, әлеуметтік медиа маркетинг, вирустық маркетинг, интернет PR, кешенді интернет-маркетинг.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Перчинская О.В. Инновационный маркетинг в арт-бизнесе и его возможности / Инновации, №8 (178), 2013.-С.101-106.
2. Инновации на рынке услуг на примере арт-кафе. Электронный ресурс.
3. Е. В. Горшенина. Электронный ресурс. - Инновационные стратегические проекты в артбизнесе: понятийный аппарат. innovatsionnye-strategicheskie-proekty-v-art-biznese-ponyatiynyy-apparat.pdf. Дата обращения 03.11.2022

4. Агарков С.А. Инновационный менеджмент и государственная инновационная политика: Учеб. пособие. – М.: Акад. естествознания, 2011. – 143 с.
5. О. В. Перчинская. Использование Интернет-маркетинга для развития арт-бизнеса//Международная научная конференция
6. «Probleme economice ale dezvoltării Europene», 27–28 марта 2012. FREE International University of Moldova “ULIM” Chisinau, ULIM , 2012.
7. К. Пэтл, М. П. Маккартни. Секреты успеха в электронном бизнесе/Пер. с англ. под ред. Г. С. Осипова. СПб.: Питер, 2001.
8. Г. Л. Тульчинский, Е. Л. Шекова. Маркетинг в сфере культуры.М.: Лань, Планета музыки, 2009.

ОӘЖЗЗ36.7

## **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ ФАКТОРЛАРДЫҢ БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУҒА ТИГІЗЕТІН ӘСЕРІ**

Турекулова Д.Е

2 курс студенті, Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана

Молдакенова Е.К

философия докторы (PhD), Л.Н. Гумилев атындағы ЕҰУ,  
Астана

Әлемде болып жатқан соңғы экономикалық жағдайларға байланысты нарықтағы кәсіпорындар мен бизнесті бағлау маңызды процесс болып табылады. Себебі, бизнестің нарықтағы потенциалды және нақты пайдалығын нарықтық мінез-құлқы арқылы бағалау кәсіпорынның ақшалай құндылығын көрсетеді. Бұл көрсеткіш тек кәсіпорынды құру барысында кеткен шығындар мен кірістерді ғана есепке алмайды. Ол өз тұрғысында аналитикалық және есептік деген екі базалық құрамдас бөліктен тұрады. Аналитикалық бөлімге нарықтың жағдайына нақты анализ, бағалынып жатқан бизнестің ағымдағы артықшылығы мен кемшілігі туралы, перспективалық анықтаулары және инвесторлар үшін тартымдылығы сипаталады.

Бизнесті бағалау-бұл бизнесті сату, иемдену немесе біріктіру кезінде қажетті процесс. Сонымен қатар, бизнестің нақты құны туралы ақпаратқа ие болу - иесіне компаниядағы жағдайды бағалауға, сондай-ақ одан әрі стратегиялық шешімдер қабылдауға көмектеседі.

Жалпы алғанда кәсіпорынның құнын бағалау:

- кәсіпорынды қайта ұйымдастыру кезінде (бірігу, қосылу, бөліну, бөліп шығару, өзгерту)

- бизнесті сату немесе иеліктен шығару кезінде

- активтерді акционерлер арасында бөлу кезінде

- сақтандыру іс-әрекеттерін жүргізу кезінде

- мұрагерлік құқықтарына кіру кезінде нотариаттық іс-әрекеттер жасау үшін

- акцияларды шығару кезінде және т. б. кездерде қажет болып табылады. Бизнес құнын бағалаудың маңызды шарттарының бірі-осы бизнестің құнына әсер ететін факторларды талдау. Бизнестің құнын анықтау кезінде бағалаушы оған әсер ететін әртүрлі микро және макроэкономикалық факторларды талдайды. Макроэкономикалық көрсеткіштер макроэкономикалық жағдайдың өзгеруінің кәсіпорын қызметіне әсері туралы ақпаратты қамтиды.



Сурет 1. Бизнес құнына әсер ететін негізгі макроэкономикалық факторлар

Яғни, макроэкономикалық фактор дегеніміз – аймақтық немесе ұлттық экономикаға кеңінен әсер ететін ықпалды бюджеттік, табиғи немесе геосаяси оқиға. Макроэкономикалық факторлар бірнеше таңдаулы адамдардан гөрі, халықтың көп бөлігіне әсер етеді.

Макроэкономикалық факторларға, мысалға экономикалық нәтижелер, инфляция жатады.

Бизнестің өтімділігі. Бизнестің өтімділігі сұранысқа байланысты, яғни, кәсіпорын құнына әсер ететін факторлардың маңызды жиынтығы сұраныс факторлары болып табылады.

Нарықтағы кәсіпорынның имиджі. Бұл өз кезегінде кәсіпорынның нарықта қандай орын алатындығы, оның іскерлік беделі, атақ-даңқы бизнестің құнына әсер етеді. Кәсіпорынның үлесі, беделі неғұрлым жоғары болса, бизнес құны соғұрлым жоғары болады. Нарықтағы бизнестің орны, нарық сегментінің үлесі, бос нишалардың қамтылу дәрежесі секілді факторлар бизнесті бағалау кезінде негізгі рольды орындайды.

Қарастырылып отырған бизнес үшін шектеулер. Мемлекеттің кәсіпорын тауарлары мен қызметтеріне бағаны шектеуі, экологиялық шектеулер және т.б. шектеулер орын алуы мүмкін. Бағаланатын бизнесті дамыту перспективалары. Төлем қабілетсіз кәсіпорындар қолайлы даму жолдарын қарастыратын инвестор үшін тартымды болуы мүмкін, ал банкроттыққа дейінгі кәсіпорын құны ұқсас активтері бар, бірақ қаржылық жағынан тұрақты кәсіпорын құнынан төмен болады.

Кез келген кәсіпкердің өзінің алдына қойған мақсаты: бағаның инфляциялық өзгеруін жабатын табыс алуға тырысады. Инфляцияның жалпы қарқыны макроэкономикалық фактор ретінде бизнесті бағалау кезінде үлкен роль атқаратындықтан толығырақ қарастырайық.

Әрбір сату барысында инфляциялық тәуекел кәсіпорынның тауарлар мен қызметтеріне деген өзіндік құнның өсуі бизнесті бағалау процессі кезінде едәуір әсер етеді.

Бағаланып жатқан бизнестің болашақта күтілетін нәтижелерін қарастыру кезінде егер инфляция жоғары немесе болжанбаған болса барлығы нөлге теңеседі. Сонда, инфляцияның қарқындылығына байланысты өзгеріп

отыратын нәтижелік бизнесті бағалауды төмендетеді, арзандатады.

Яғни, күтілетін орташа өсу қарқыны бағаның өсуін (инфляцияға байланысты) және сату көлемінің өсуін қамтуы керек. Қатаң айтқанда, бизнес құнын бағалаушылар инфляциялық компонент пен шығарылатын тауарлар (қызметтер) көлемін нақты кеңейту сияқты ұсыныстары орындау қажет.

Егер инфляцияның ағымдағы қарқыны өткен жылдары қалыптасқан деңгеймен салыстырғанда экстремалды болса, инфляция қарқынының біртіндеп ұлғаюын немесе төмендеуін және олардың алдыңғы кезеңдегі орташа қарқынға жақындауын ескеру керек. Инфляцияның әсерін ескере отырып және оны есепке алмай бизнес құнын бағалау схемалары бірдей болмайтынын көреміз. Жоғары және тұрақты инфляция жағдайында бағалау нақты мәнде жүргізілуі керек. Инфляция факторын есепке алу бизнестің нақты тиімділігіне оң және теріс әсер етуі мүмкін.

Сонымен қатар, сұраныс инфляциясы мен ұсыныс инфляциясы коммерциялық қызметтің дамуына әр түрлі әсер етеді. Егер біз сұраныстың инфляциясы туралы айтатын болсақ, онда жиынтық сұраныстың өсуі жиынтық ұсыныстың өсуінен асатын немесе тұрақты жиынтық ұсыныс болған кезде жиынтық сұраныстың өсуі болатын жағдайды қарастырамыз. Егер сұраныс өсіп жатса, онда фирмалар өз өндірісін кеңейтуге, қосымша жұмыс күшін тартуға мәжбүр болады, бұл болашақта иелерінің ақшалай кірістерінің өсуіне, сұраныстың өсуіне және сәйкесінше бағаның өсуіне әкеледі. Шығындар инфляциясына келетін болсақ, ол өндірушілердің өндірілетін өнімнің бірлігіне шаққандағы орташа шығындардың жоғары болуына байланысты өндіріс көлемін қысқартуға мәжбүр болған кезде экономиканың осындай жағдайымен сипатталады. Бұл жағдайда сұраныс көп немесе аз тұрақты шама болып табылады. Белгілі бір факторлардың әсерінен фирмалардың шығындары біртіндеп өсе бастайды және кәсіпорындар өз өнімдерін ескі бағамен сатуда тиімсіз. Нәтижесінде бағаның жалпы деңгейі көтеріле бастайды және

ұсыныс төмендей бастайды. Макроэкономикалық теориядағы инфляция теріс құбылыс ретінде қабылданғанына қарамастан, оның артықшылықтары бар:

- бизнеске ынталандырушы әсер етеді;
- өз тауарларын отандық нарықта сата алмайтын фирмалар өз тауарларын басқа елдерде сату арқылы экспорттың өсуіне түрткі болады;
- дағдарыс кезінде әлсіз фирмалар ауыртпалыққа төтеп бере алмайды және нарықтан шығып, ірі кәсіпорындарға орын босатады.

Сонымен қатар, инфляция макроэкономикалық проблема ретінде бірқатар маңызды кемшіліктерге ие:

- өз өндірісі үшін тауар сатып алатын компаниялар шығынға ұшырай бастайды;
- жеке сектор ұлттық валютаға сенбей, басқа мемлекеттің айырбасталатын валютасын пайдалана бастайды;
- фирмалардың шетелдік банктер алдындағы қарыздары өсе бастайды, бұл несие беруді қиындатады;
- нарықтағы тауардың бәсекеге қабілеттілігі төмендейді;
- кәсіпорынның нақты кірісі төмендейді.

Инфляцияның кез-келген сипаты бизнеске, жалпы мемлекет экономикасына қауіп төндіреді. Ал кәсіпкерлікте инфляцияны есепке алу үлкен маңызға ие. Белгілі бір міндеттерді орындау кезінде кәсіпкер елдегі экономикалық жағдайды, инфляциялық процестерді жоғарылату немесе төмендету мүмкіндіктерін бағалауға міндетті болғандықтан, өз жоспарларын ағымдағы экономикалық процестермен салыстыру қажет.

Қорытындылай келе, бизнесті бағалау барысында ең маңызды макроэкономикалық факторлардың бірі-инфляция және ол жақында біздің өміріміздің қолданылмайтын атрибутына айналды. Өздеріңіз білетіндей, өндірістің өсуі нақты (сатудың физикалық көлемінің өсуіне байланысты) және инфляциялық (бағаның өсуіне байланысты) болуы мүмкін. Инфляция бизнес капиталының және оның құрамдас бөліктерінің құнын бұрмалайды; материалдық ұзақ мерзімді активтердің, өндірістік қорлардың құнын олардың құнына

катысты төмендетеді. Инфляцияның әсерін жеңу үшін біріншісінің құнын асыра бағалау қажет.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Юнусова Э.А. Макроэкономические и микроэкономические факторы, влияющие на стоимость бизнеса // Материалы VII Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум»
2. Немудрая С.В. «Оценка бизнеса: понятие, содержание, подходы»
3. Голова Е.Е., Баетова Д.Р. оценка стоимости бизнеса в современных условиях// Фундаментальные исследования. – 2020. – № 4. – С. 15-20;
4. Малиновская Д.А. Оценка риска и инфляции в оценке стоимости бизнеса// Материалы X Международной студенческой научной конференции «Студенческий научный форум»

ӘОЖ 338.2

## **ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫҢ МАҢЫЗЫ**

Алиева Сезім Мақсатқызы

Маметай Ұлжан Абдуллақызы

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана

Халықты әлеуметтік қорғау саясаты халықтың еңбекке қабілетсіз және мүмкіндігі шектеулі топтарының өмірлік қамтамасыз етілуін қолдау бойынша мемлекеттік шаралардан тұрады [1].

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі – бұл адамның қажеттіліктері мен оның жеке әл-ауқатын қамтамасыз ету және адамның қалыпты өмір сүру жағдайларын қалыптастыру мүмкіндіктері арасындағы қайшылықтарды шешуге бағытталған әлеуметтік-экономикалық қатынастардың жиынтығы. Ғылыми әдебиеттердегі әлеуметтік қорғаудың мазмұнын қарасақ, бұл терминнің көптеген анықтамалары бар екенін көрсетеді. Ресейлік ғалым Занина О.В. «Халықты

әлеуметтік қорғау» ұғымын және оның анықтамасын ғылыми категория ретінде анықтаудың негізгі тәсілдері ретінде жүйелеген. Оның пікірінше, халықты әлеуметтік қорғау жүйесі «халықты әлеуметтік қорғаудың мемлекеттік жүйесін (әлеуметтік қамсыздандыру, әлеуметтік көмек және әлеуметтік сақтандыру), қызметкерлерді әлеуметтік қорғаудың мемлекеттік жүйесін, әлеуметтік құқықтар мен кепілдіктерді қамтамасыз ету, экономикалық және әлеуметтік әл-ауқаттың толық немесе ішінара жоғалуын жою мақсатында әлеуметтік топтарды қорғау, сондай-ақ тәуекел тобына түскен азаматтарды қолдау» болып табылады [2].

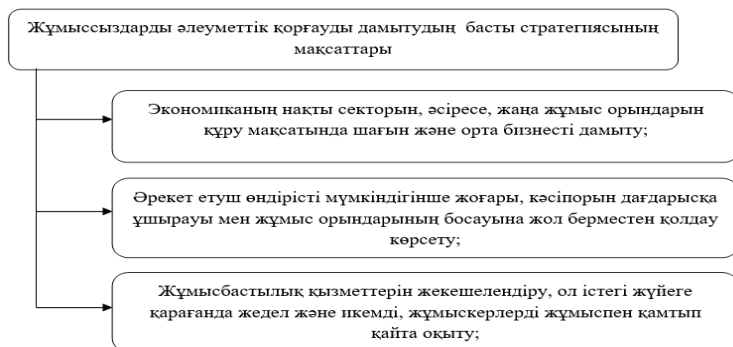
Объектісі бойынша әлеуметтік қорғаудың келесідей формаларын бөлуге болады: балалық шақты әлеуметтік қорғау; аз қамтылған отбасылар және азаматтарды әлеуметтік қорғау; әйелдер мен көп балалы аналарды әлеуметтік қорғау; жұмыссыздарды әлеуметтік қорғау; зейнеткерлік жастағы тұлғаларды әлеуметтік қорғау; әлеуметтік салаларға қолдау көрсету. Алғашқыда дүниеге келген балалар бала туылуына мемлекет тарапынан берілетін бір реттік жәрдемақыны есептемегенде, отбасының әлеуметтік қорғауында болады. Бірақ қазіргі уақытта көптеген отбасылар өз балаларына өмірсүруде толыққанды жағдайды қамтамасыз ете алмайды, әсіресе отбасында көп бала болған жағдайда. Осыдан балалар мен көп балалы аналарды мемлекеттік және жергілікті басқару органдары тарапынан қорғау қажеттілігі туындайды.

Басқа да тең жағдайларда, отбасында неғұрлым өмір сүруге қаражат көп болса, соғұрлым ол әлеуметтік қорғауға мұқтаж болмайды. Сол себепті тұрақты, жоғары ағымдағы табыс, сондай – ақ жинақтар халықтың өзін – өзі қорғауының тиімді құралы болып табылады.

Қазақстандағы халықты әлеуметтік қорғау жүйесін дамытудағы ерекшелігі мұнда әлеуметтік сақтандыру және әлеуметтік көмек ішкі жүйелері арасында нақты шекараның жоқтығы. Қазіргі уақытта Қазақстанда шартты түрде халықты әлеуметтік қорғаудың келесі бағыттарын бөлуге болады: жұмыссыздарды қорғау, медициналық қызметтерді жартылай төлеу, әлеуметтік көмек.



Жұмыс берушілер тарапынан халықты әлеуметтік қорғау кей елдерде, мысалы, Жапонияда тиімді болып табылып, көп жағдайда мемлекеттік жүйемен бәсекеге түседі. Жалдамалы жұмыскерлерді әлеуметтік қорғаудағы кәсіподақтар рөлі еңбек келісімдеріне отыруда өте жоғары. Дамыған елдердегі жұмысбастылық саясаты құрамына белсенді және пассивті компоненттер енген. Белсенді шараларға жататындар: жаңа жұмыс орындарын құру, жаңа мамандық алу және т.б. Мүмкіндігі шектеулі адамдарды еңбекте бейімдеуге барлық шығындардың 25 – 30% тең. Қалған қаражат жұмыссыздық бойынша жәрдемақы төлеуге жұмсалады [1].



Сурет 1. Жұмыссыздарды әлеуметтік қорғауды дамытудың басты стратегиясының мақсаттары

Жұмыссыздарды әлеуметтік қорғауды дамытудың басты стратегиясы 3 негізгі мақсатқа қол жеткізуді қарастыруы керек: Халықта жұмыс жасауға мотивация болған күннің өзінде, ауылдық жерлерде жұмыспен қамтылу мүмкіндіктерінің төмендігінен еңбек нарығында тиімді саясат жүргізу өте қиын. Осы мәселе әлі күнге дейін өз шешімін таба алған жоқ.

Халықты әлеуметтік қорғаудың маңызды буыны жұмысқа орналастыру және қайта даярлау бағдарламалары болып табылады. Осы бағдарламаларды қолданысқа енгізу кезінде мемлекет пен кәсіпкерлер қатысады. Мысалы,

Америкада фирмалар жыл сайын осы шараларға шамамен 30 миллиард доллар жұмсайды. Мемлекет қаражаттың көп бөлігін қайта даярлау бағдарламаларын іске асыруға жұмсайды. 90-жылдардың аяғында АҚШ-та 50 миллионға жуық адам қайта даярлаудан өтіп, оқыды. Жаңа жұмыс орындарын құру мақсатында мемлекет жол құрылысы, кәріз және т. б. сияқты қоғамдық жұмыстарды да өз мойнына алды.

Кез келген мемлекеттің әлеуметтік саясатында, оның ішінде Қазақстан Республикасында мемлекет реттейтін халықты зейнетақымен қамсыздандыру маңызды орын алады. Бұл әлеуметтік қорғаудың бір бөлігі. Зейнетақы мөлшері белгілі бір елдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне, саяси режим мен заңнамаға байланысты. 1998 жылдан бастап Қазақстандағы зейнетақы жүйесі таратудан жинақтаушы жұмыс істеу принципіне көшті. Жинақтаушы зейнетақы қорларында халықтың өсіп келе жатқан жинақтары инвестициялардың ірі көзіне айналууда.

Кең таралған жәрдемақының келесі түрлері бар: еңбек, әлеуметтік, мүгедектік, асыраушысынан айрылу жағдайы бойынша. Еңбек зейнетақысы халықтың жұмыспен қамтылуымен байланысты. Еңбек зейнетақысы мөлшері еңбек қызметінің ұзақтығына және зейнеткерлікке шыққанға дейінгі жалақы мөлшеріне байланысты. Қаржыландыру көзі әлеуметтік сақтандыру жүйесі болып табылады. Әлеуметтік жәрдемақылар ең төменгі күнкөрісті қамтамасыз етуге арналған және жан басына шаққандағы кірістің төмен мөлшерімен мемлекеттік бюджеттен төленеді.

Қазақстанда әлеуметтік қорғау дәрежесі бойынша зейнеткерлер халықтың аз қамтылған топтарына жатады. Зейнетақыны жаңартудың қолданыстағы әдістемелері жетілмеген, соның салдарынан олардың мөлшері бірдей еңбек үлесін қосқан, бірақ әр уақытта зейнетке шыққан біліктілігі бірдей азаматтарда әр түрлі болады. Бұл ретте тұрақты табыс алған адамдар қолайсыз жағдайларға тап болады. Нәтижесінде, адамдар зейнеткерлікке шыққанға дейін өмір сүру стандарттары бойынша өмір сүруге бейім. Бұрын бюджетті толықтыру үшін көптеген зейнеткерлер жұмысқа

орналасты. Қазіргі уақытта жұмыссыздыққа байланысты бұл мәселе болып табылады [3].

Қазіргі уақытта отбасылық жәрдемақылар – әлеуметтік көмек алуға талаптанушы отбасылар мен жекелеген азаматтардың жиынтық табыстарын анықтауға негізделген әлеуметтік төлемнің бір ғана формасы. Алайда көптеген әлеуметтік төлемдер және жеңілдіктер мұқтаждықты алдын ала тексерусіз беріледі, ол жалпы әлеуметтік көмек жүйесінің тиімділігін төмендетеді. Әлеуметтік көмек шынымен мұқтаж жандарға берілуі керек, бұл тең жағдайларда бөлінетін әлеуметтік жәрдемақы орташа мөлшерін көтеруге мүмкіндік береді [1].

Елімізде жүргізіліп жатқан әлеуметтік саясатты сипаттай келе, халықтың осал топтарының өмір сүру деңгейі мен сапасын арттыру, әлеуметтік қорғалуын жақсарту үшін мыналарды жүзеге асыру қажет:

1) бюджеттен төленетін төлемдермен қатар базалық деңгейге қосымша әлеуметтік тәуекелдерді сақтандырудың міндетті және ерікті схемаларын енгізу арқылы негізгі әлеуметтік тәуекелдерді әлеуметтік сақтандыру жүйесін дамытуға;

2) мүгедектерді әлеуметтік оңалту үшін тіршілік әрекетінің шектелуін еңсеру, әлеуметтік мәртебесін қалпына келтіру, әлеуметтік-тұрмыстық және қоршаған ортаға бейімделу үшін жағдайлар жасауға (мүгедектерді протездік - ортопедиялық бұйымдармен, сүре-тифлотехникамен және жүріп-тұру құралдарымен қамтамасыз ету), әлеуметтік қызметтер көрсету жүйесін жетілдіруге бағытталған шаралар қабылдауға;

3) кәсіптік оңалту үшін жағдайларды жақсарту, бұл орта және кәсіптік білім беруді, өзін-өзі жұмыспен қамтуды және жұмысқа орналастыруды ұйымдастыруды (мамандандырылған оқу-өндірістік кәсіпорындарды құру, үйде жұмыс істеу, икемді жұмыс орындары, әлеуметтік жұмыс орындары, мүгедектер үшін жұмыс орындарына квота белгілеуді) көздейді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Қасенов Қ.Р., Нурлихина Г.Б., Исаева А.Т., Қайратұлы Ә. «Әлеуметтік басқару», Алматы, 2019 ж., [1, б. 132-136].
2. Д.Б. Кулумбетова, А.С. Снасапина, Развитие социальной защиты населения в Республике Казахстан: состояние, проблемы и пути решения, 2016 г., [2, ст. 44-45].
3. А.А.Токбаев, Организация социальной защиты населения в Республике Казахстан, 2006 г., [3].

УДК657.6

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР**

Имодинов Х.С.

старший преподаватель, Андижанский институт  
сельского хозяйства и агротехнологии.

Теория и практика предпринимательства сегодня находится на новом этапе развития, который определяется глобализацией, трансформацией системы экономических связей между хозяйствующими субъектами, а также информатизацией всех сфер человеческой деятельности. Это не может не отражаться и на таком процессе, как возникновение и модификация рисков и их воздействие на предпринимательские структуры.

Характер управленческой деятельности в области рисков также претерпевает многочисленные изменения, среди которых следует выделить использование качественно обновленного информационного инструментария и обеспечение всех видов безопасности, включая информационную, наряду с расширением требований к работникам, использующим информационные технологии, а также создающим и обслуживающим компьютерные системы.

Управление предпринимательскими рисками усложняется на фоне текущего положения российской экономики в мире, а также изменений в политической сфере,

оказывающих все более существенное влияние на экономические процессы, в том числе и на уровне каждой, отдельно взятой, предпринимательской структуры. Это воздействует на характер конкуренции, что предполагает поиск новых инструментов управления предпринимательскими структурами, в целях обеспечения высокого уровня их конкурентоспособности. В условиях трансформации предпринимательских рисков существующие методы и механизмы управления перестают быть в полной мере адекватными новым реалиям глобализации и информатизации. Кроме того, отсутствие эффективного управленческого инструментария, адаптированного к условиям геополитической нестабильности, сдерживает использование рисков, прежде всего - внешних, в целях определения новых направлений развития отечественного предпринимательства.

Указанная проблема не ограничивается только внешними предпринимательскими рисками, поскольку под влиянием стремительного инновационного развития, информатизации и цифровой трансформации общества во внутренней среде предпринимательской деятельности также происходят изменения, приводящие к возникновению новых рисков.

Недостаточная научная проработанность данных вопросов актуализирует научные исследования, направленные на формирование и научное обоснование новых условий, обеспечивающих развитие предпринимательской среды национальной экономики на основе эффективного управления рисками. Важным компонентом этого является исследование готовности работников современных предпринимательских структур к работе с рисками и разработке новых решений, соответствующих возрастающим требованиям сегодняшнего этапа глобализации. В то время как указанные проблемы являются актуальными для всех предпринимательских структур, их решение должно опираться на учет национальной и отраслевой специфики предпринимательства.

Таким образом, признавая значительный вклад ученых в исследование предпринимательских рисков, следует отметить нерешенность ряда проблем в данной области, особенно - связанных с разработкой инструментария, позволяющего повысить эффективность управленческой деятельности в условиях рисков, как для минимизации их негативного воздействия, так и в целях использования их потенциала для развития предпринимательских структур:

1. Под **предпринимательским риском** предложено понимать совокупность внешних и внутренних процессов и явлений, обусловленных глобализацией, которые требуют от предпринимательских структур разработки и реализации управленческих решений, направленных на минимизацию потерь и максимизацию возможных преимуществ в условиях нарастающей неопределенности.

Это ориентирует предпринимательские структуры на поиск новых возможностей в управлении рисками в условиях растущей неопределенности, направленных, в частности, на обеспечение экономической безопасности. Это предполагает поиск компромиссных решений и интеграцию предпринимательской структуры с другими хозяйствующими субъектами на основе активного использования информационных технологий, обеспечивающих динамичное развитие предпринимательской среды, экономической системы и общества в целом.

2. В условиях глобализации и стремительного инновационного развития наблюдается процесс диффузии рисков, которые, модифицируясь, создают новые, уникальные комбинации для той или иной предпринимательской структуры, действующей в конкретных условиях.

Сегодня модифицируется и сама природа рисков, когда порождающие их внешние условия становятся более значимыми, чем внутренние. В этой связи происходит усложнение функции управления рисками в части планирования и мониторинга деятельности персонала, прежде всего – на уровне высшего менеджмента предпринимательской структуры.

3. Как правило, на практике управленческие задачи направлены на нейтрализацию конкретных рисков («здесь и сейчас») или их минимизацию. В рамках этого разрабатывается и реализуется перечень конкретных методов, приемов и инструментов, характерных для отдельного рынка, предпринимательской структуры, или даже для конкретного риска. Вместе с тем, не все вырабатываемые управленческие решения являются уникальными (хотя есть и такие). Порой они опираются на известные алгоритмы, но при этом модифицируются в соответствии с конкретной ситуацией, в том числе – зависимости от ее природы (экономической или неэкономической) и характера возникающего риска (внутреннего или внешнего по отношению к предпринимательской структуре). Эффективность таких решений определяется степенью снижения воздействия риска на конкретную предпринимательскую структуру, вплоть до его полного устранения.

4. Предпринимательские структуры используют обширный перечень инструментов в области управления рисками, которые можно объединить в относительно небольшие группы, по таким критериям, как направления работы с рисками, стадии возникновения и протекания рисков, а также возможности их устранения или минимизации. Столь незначительное число критериев объясняется как объективными, так и субъективными причинами.

Объективные причины обусловлены характером экономики Республики Узбекистан, которую сложно назвать полностью рыночной. Сегодня в ней, в том числе и вследствие длительных экономических санкций, усиливаются административные начала, в то время как рыночные по ряду направлений сокращаются. Безусловно, и в этих условиях остаются ключевыми такие рыночные принципы, как сохранение частной собственности, частной инициативы, самостоятельности принятия экономических решений и др.

Субъективные причины связаны с тем, что предпринимательские структуры, за исключением

государственных корпораций и естественных монополий, как правило, не обладают значительной мощностью в противодействии рискам. Их ограниченные финансовые возможности не позволяют привлекать высококвалифицированных специалистов в данной области и использовать высокоэффективные технические и программные средства мониторинга.

#### Список использованной литературы

1. Указ Президента Республики Узбекистан от 8 января 2019 года № УП-5614 «О дополнительных мерах по обеспечению дальнейшего развития экономики и повышению эффективности экономической политики».
2. Tadbirkorlik risklarini boshqarish asoslari: o'quv qo'llanma/ A.V.Vaxabov, Sh.A.Tashmatov, N.X.Xaydarov, A.V.Vaxabov.- Toshkent: Baktaria Press. 2013. 198 b.
3. Балдин К.В. Риск-менеджмент. Учебник. – М.: ЭКМО, 2016. – 567 с.
4. Васин С.М., Шутов В.С. Управление рисками на предприятии: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2010. – 304 с.
5. Miroshnichenko A. Forecasting aspects of resourceability of dangerous industrial objects // Asian Journal of Scientific and Educational Research. Seoul National University Press. – 2015. – Vol. II. № 1 (17). January-June. – P. 819-828.
6. Moiseev V. M. Theory and practice of risk reduction economic formations // Scientific methodical electronic journal "Concept". – 2015. – Vol. 23. – 86 p.

UDK 65.011.56

### **THE EFFECTIVENESS OF THE USE OF BLOCKCHAIN TECHNOLOGIES IN SECTORS OF THE NATIONAL ECONOMY**

Muminova Elnoraxon Abdukarimovna  
Doctor of science, The head of the department of Economics,  
Fergana Polytechnic Institute, Uzbekistan



To develop the national economy, strengthen macroeconomic stability, attract foreign investment, modernize industry and build modern high-tech production, several measures are being taken. The analysis of current practice requires the effective implementation of the tasks of comprehensive socio-economic development, the timely identification and elimination of problems that hinder the ongoing reforms in our country. Blockchain technology in various sectors of the economy through network efficiency upgrade options will appear. The introduction of blockchain technology into networks is characterized by the provision of an open, secure and distributed transaction book. Of course, the digitization of networks was a guarantee of a full transition to blockchain technology. It should be noted that a number of problematic situations may arise in this process. In particular, the direct costs associated with the creation of a new platform based on blockchain technology in the network, the costs associated with long-term storage of blockchain platform records, the cost of information security for blockchain technology, finding solutions to blockchain platform management responsibilities, standardization regulations, cooperation tribes.

A blockchain is also a distributed database or general list of information about all transactions or digital events that have been executed and distributed among the parties involved. Each transaction reflected in the mass journal is approved by agreement of the majority of the system participants. The database entered into the system can never be deleted. The blockchain identifies and verifies each step taken in the operations performed and reflects the record to be checked [1, p. 32]. Besides currency, blockchain technology will be available in smart contracts, accounts, and cloud storage blocks.

Blockchain technology introduced into the network is a tool that enables many processes and transaction services to become more transparent, decentralized, secure, and democratic with no third-party organization in the middle. Undoubtedly, the role that blockchain plays as a digital identification method will be crucial soon to validate citizens and prove their identity to the set of digital services available in this interconnected world. A barrier in this

area can help improve a person's personal outlook on life and privacy. This technology can lead to the rapid development of industries. For example, the use of blockchain technologies in the smart city project, the application of banking and payments, the use of population growth forecasting, the use of smart medical software, introducing elections in the voting process, the digitization of public services.

In the process of globalization of the economy, there are problems with large-scale databases, their storage, processing and security. Blockchain technology has several advantages, such as the use of platforms such as cloud storage platforms, large-scale databases, smart contracts, which allow to store, process and take security measures of large-scale collected databases [2, p. 24].

Expanding the scope of information exchange between all users and third parties through the use of blockchain technology within networks, speeding up the exchange time, simplifying processes, clearly defining distribution tasks, making sound financial planning decisions based on the collected database, developing forecasts for future periods seeker software will be available.

As an developing technology, blockchain is strengthening because of its ability to interrupt in various industries and domains. This technology is expected to prove itself with more practical efforts to prove the concept. Blockchain technology can have a positive impact in intrusion detection [3, p. 11].

Using blockchain technology in the following sectors and industries of the Uzbek economy today would speed up the process of digitization of the national economy, ensure transparency, eliminate corruption schemes, eliminate the shadow economy:

Ability to accurately record micro-contracts using the blockchain in the insurance system, perform calculations related to micro-payments, carry out constant control of collective insurance contracts, organize and monitor a high level of customer identification, certification, actuarial calculations with high accuracy can be.

Through introducing public administration, there will be an opportunity to ensure the transparency of the management system,

prevent corruption, reduce the human factor in the governance process, ensure fair elections, collective control and monitoring of budget execution, timely payment of taxes and other mandatory payments.

Full control of the network through introducing blockchain technology in the industry, early detection of future problems through continuous critical analysis of the system, continuous optimization of industrial cost, continuous monitoring of the cost structure, limiting the human factor in the industry, complete digitization of the process can be achieved.

Technologically improve the quality of education through introducing blockchain technology in the education system. It is possible to optimize the cost of education, dramatically reduce the cost of education, manage the flow of personnel, control staff turnover.

Through the use of these technologies in the health care system, it is possible to establish smart medicine, manage and optimize the flow of state budget expenditures on medical services, implement collective control, digitize data related to public health and life expectancy.

Given the main trends in the service's dynamics sector in the national economy based on the development of the digital economy, it should be noted that the main condition for their formation and implementation is the need for sustainable development of the country's economy, which is reflected in the dynamics of key macroeconomic indicators.

In recent years in the Republic of Uzbekistan we can observe the dynamic growth of revenues from communication and information services, which are the basis for the development of the digital economy. The data in Table 2 show that in 2013-2021, the share of mobile Internet, long-distance and international telephone services in the structure of revenues of communication and information enterprises increased. Over the years analysed, there has been a change in the number of variations in the shade of revenues from postal, urban and rural telephone, radio frequency registration, control and protection services.

In conclusion, it should be noted that introducing blockchain technology in various sectors of the economy has several advantages, which are reflected in:

Because of automation of the network and full digitalisation of the process, it will be possible to control the activities of all enterprises and organisations operating within the network, to monitor their activities.

By focusing on efficiency and productivity of the network, it is possible to identify the areas in which the damage works timely. It will be possible to increase the efficiency of production and services within the network, introducing control regulations and other protocols that reduce the impact of the human factor, and increase energy efficiency, reduce energy consumption losses.

Table 1. Proceeds from sales of communications and information service enterprises (% of total)

|                                                     | 2013         | 2014         | 2015         | 2016         | 2017         | 2018         | 2019         | 2020         | 2021         |
|-----------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>Communication - automation services - total</b>  | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |
| including:                                          |              |              |              |              |              |              |              |              |              |
| Mail                                                | 3,8          | 3,8          | 3,8          | 4,4          | 4,2          | 3,5          | 3,3          | 2,4          | 2,4          |
| Telegraph                                           | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,0          | 0,02         | 0,02         | 0,02         | 0,02         | 0,02         |
| Private communication                               | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| Long distance and international telephone           | 13,3         | 16,7         | 15,2         | 14,0         | 11,1         | 9,7          | 12,7         | 16,1         | 14,4         |
| Telephone in urban and rural areas                  | 2,6          | 2,3          | 2,0          | 1,9          | 1,8          | 1,7          | 1,4          | 1,2          | 1,4          |
| Recording, monitoring and protection of radio waves | 2,5          | 2,0          | 1,4          | 1,2          | 1,1          | 1,0          | 1,0          | 1,3          | 1,5          |
| Mobil                                               | 65,3         | 60,4         | 59,7         | 57,3         | 58,3         | 58,8         | 54,2         | 49,0         | 50,0         |
| "Internet" network                                  | 7,2          | 8,6          | 10,8         | 14,0         | 15,8         | 17,0         | 21,4         | 22,9         | 23,0         |
| Data transmission network                           | 3,5          | 4,0          | 5,0          | 5,0          | 5,5          | 6,1          | 3,9          | 4,8          | 5,0          |
| Transmission and reception of television programs   | 1,0          | 1,1          | 1,2          | 1,3          | 1,4          | 1,5          | 1,5          | 1,6          | 1,6          |
| Transmission and reception of radio programs        | 0,2          | 0,2          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,1          | 0,2          | 0,2          |
| Other types of communication                        | 0,5          | 0,8          | 0,7          | 0,7          | 0,6          | 0,5          | 0,4          | 0,4          | 0,4          |

\*\*Developed on the basis of data from the State Statistics Committee of the Republic of Uzbekistan

The collection, storage and analysis of sizeable amounts of data pertaining to the network will ensure the transparency of

processes and laws, and the ability to make science-based forecasts for the coming period with high accuracy. In addition, implementing various levels of critical analysis using a large network of aggregated networks, high-precision forecasting of scientifically based forecasts for work with competitors in the competitive market, and mathematical analytical forecasting of all impact factors early detection of situations will allow to decide on their elimination.

#### **List of used literature:**

1. Singh, S, Singh, N.: Blockchain: future of financial and cyber security. In: 978-1-5090-5256-1/16/PP463-467 IEEE (2016)
2. Fu, D., Fang, L.: Blockchain-based trusted computing in social network. In: 2nd International Conference on Computer and Communications-978-1-4673-9026-2/16/IEEE (2016)
3. Xu, X., Weber, I., Staples, M., Zhu, L., Bosch, J., Bass, L., Pautasso, C., Rimba, P.: A taxonomy of Blockchain-based systems for architecture design. In: International Conference on Software Architecture 978-1-5090-5729-0/17 IEEE (2017)

УДК 330.342

### **РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В БИЗНЕСЕ С ЦЕЛЬЮ РЕШЕНИЯ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ**

Намазова Айнур Магомедкызы  
докторант, Азербайджанский Государственный  
Экономический Университет, Азербайджан

Инвестиции являются ключевым фактором экономического развития на макро и микроэкономическом уровнях. Инвестируя в различные виды активов, предприятия, организации, компании и фирмы наращивают и модернизируют свой основной капитал, диверсифицируют производимую продукцию, повышают ее качество, разрабатывают и претворяют в жизнь самые амбициозные проекты и программы, а также обеспечивают развитие конкурентоспособного кадрового потенциала.

Для достижения успеха любой организации необходимо иметь четкую и в то же время гибкую инвестиционную

стратегию. Очевидно, что без этого менеджеры компании не могут рассчитывать на достижение стратегических целей и реализацию приоритетов.

На инвестиционную деятельность хозяйствующего субъекта значительное влияние оказывает государственная инвестиционная политика. Важное значение в современный период имеет политика государства, направленная на формирование благоприятного инвестиционного климата, стимулирование ускоренного развития «точек роста» в экономике, создание институциональных условий инвестиционного процесса и переход к экономике инноваций. На протяжении 90-х гг. XX в. основные усилия государства были направлены на минимальное поддержание жизнеспособности отраслей и сфер народного хозяйства, остановку набравшей все большую силу тенденции спада производства и капиталовложений, снижение высокой инфляции, преодоление острых политических и социальных проблем в обществе и т.д. Другими словами, основной упор был сделан на борьбу со следствиями, а не причинами кризисных явлений. Причины же, как всегда, находятся глубже и связаны со структурными и воспроизводственными диспропорциями унаследованными от командно-административной экономики. [2] Управление инвестициями - это управление всеми сферами инвестиционной деятельности. Есть три уровня управления инвестициями:

- управление инвестиционной деятельностью на государственном уровне.

- управление индивидуальными инвестиционными проектами.

- управление инвестиционной деятельностью хозяйствующего субъекта.

Дж. М. Кейнс (1883-1946) в работе «Общая теория занятости, процента денег» (1936) описывает этот процесс так: «...когда происходит прирост общей суммы инвестиций, то доход увеличивается на сумму, которая в  $k$  раз превосходит прирост инвестиций»,  $k$  - это мультипликатор инвестиций

(определенное соотношение между доходом и инвестициями). А вот сокращение объема инвестиций приводит к еще большему снижению доходов в экономике, потому что эффект мультипликатора действует и в обратном направлении [4].

Инвестиционная политика государства представляет собой комплекс взаимосвязанных целей и мероприятий по обеспечению необходимого уровня и структуры капиталовложений в экономику страны и отдельные ее сферы и отрасли, повышению инвестиционной активности всех основных агентов воспроизводственной деятельности: населения, предпринимателей и государства. Государственная инвестиционная политика является определяющей, поскольку она создает цивилизованные "правила игры" в инвестиционной сфере и способствует активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях хозяйствования. Она направлена на ускорение темпов экономического роста, создание новых рабочих мест, осуществление структурных сдвигов в отраслях материального производства и сферы услуг на основе внедрения новой техники и технологии. Одним словом, государственная инвестиционная политика служит прочной основой формирования и развития национальной экономики. В Азербайджанской Республике на данном этапе активно реализуется государственная инвестиционная политика. [1]

Закон Азербайджанской Республики от 13.01.1995 "Об инвестиционной деятельности" трактовал инвестиции как имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения дохода и достижения положительного социального эффекта. В полном соответствии с этим содержание категории "иностранная инвестиция" излагал Закон Азербайджанской Республики "Об иностранных инвестициях" [1].

Исторический экскурс в мировую практику регулирования инвестиционной деятельности в рыночных условиях свидетельствует о том, что государственная политика в этой области в периоды макроэкономической

стабильности отдавала приоритет косвенным методам воздействия на инвесторов, а в кризисные периоды – прямым методам применению механизмов государственного управления. Современный этап развития концепции государственной инвестиционной политики предусматривает системное укрепление и развитие институциональных основ, поиск новых форм и способов привлечения инвестиций путем установления стабильных и прозрачных правил осуществления инвестиционной деятельности, стимулирующих приток капитала в экономику и развитие предпринимательской инициативы [3].

В среднесрочной перспективе следует, на наш взгляд, обратить внимание на следующие моменты: – формирование нормативно-правовой базы инвестиционного рынка; – повышение качества управления государственными инвестициями, а также ответственности государственных органов за реализацию инвестиционной политики; – выявление надежных источников и новых методов финансирования инвестиций, определение приоритетных для капиталовложений секторов экономики с соответствующими мерами по их продвижению; – создание благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения их инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем; – интенсивное проведение за рубежом инвестиционных ярмарок; – для стимулирования иностранных инвесторов и защиты инвестиций предоставление им дополнительных скидок и преференций, а также государственных гарантий; – разработка инвестиционных проектов, позволяющих привлечь новые, нетрадиционные страны-инвесторы.

Резюмируя вышеизложенное, можно отметить следующее. В условиях экономических дисбалансов и глобальных вызовов целесообразным является проведение активной государственной инвестиционной политики. Важную роль в привлечении инвестиций играет обеспечение политической и законодательной стабильности,



целенаправленное информирование общественности о результатах осуществленных мер по улучшению инвестиционного климата в республике, что должно дать позитивный сигнал для потенциальных инвесторов. Реализация предложенных рекомендаций позволит поднять инвестиционную сферу нашего государства на качественно новую ступень и будет способствовать ее социально-экономическому и технологическому развитию.

Список использованной литературы:

1. “İnvestisiya fəaliyyəti haqqında” Azərbaycan Respublikasının Qanunu. 13 yanvar 1995-ci il, № 952
2. Гуськова Н.Д. Краковская И.Н., Слушкина, , Ю.Ю. Маколов В.И Инвестиционный менеджмент. учебник — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : КНОРУС, 2014. — 440 с.
3. Зайцева Е. Зарубежный опыт реализации государственной инвестиционной политики и возможности его адаптации в Беларуси / Е. Зайцева // Банкаўскі веснік. — Сакавік 2018. — С. 33—46
4. Keynes J.M. The General Theory of Employment, Interest and Money. - San Diego: Harcourt Brace, 1965.

UDC 338.2964

## **A TOOL FOR SOLVING HEALTH PROBLEMS IN UZBEKISTAN-THE BUSINESS OF INTRODUCING WATER FILTERS**

Uraimjonov Azizbek  
Ismailov Nodirbek  
Mamiraliev Khumoyunbek  
Ruziev Kayumjon  
Fergana polytechnic institute, Fergana,  
Uzbekistan

1. Introduction. Consistent reforms are being carried out in our country in the field of water management, improving the efficiency of state management, modernization and development

of water management, water resources management, economical use of water, land reclamation.

At the same time, there are serious shortcomings and problems in the management and rational use of water resources, design, state expertise, construction and reconstruction of water management facilities, especially in ensuring the safety of reservoirs and other large water management facilities. is preserved.

Due to the fact that the majority of water management facilities have been in service for more than 30-40 years, and due to insufficient attention being paid to issues such as attracting qualified foreign experts to their design, introducing advanced foreign experience, in the following years, man-made situations and emergency situations occurred in some water management facilities. cases are observed [1].

Water covers 70% of our planet, and it is easy to think that it will always be plentiful. However, freshwater—the stuff we drink, bathe in, irrigate our farm fields with—is incredibly rare. Only 3% of the world's water is fresh water, and two-thirds of that is tucked away in frozen glaciers or otherwise unavailable for our use. As a result, some 1.1 billion people worldwide lack access to water, and a total of 2.7 billion find water scarce for at least one month of the year. Inadequate sanitation is also a problem for 2.4 billion people—they are exposed to diseases, such as cholera and typhoid fever, and other water-borne illnesses. Two million people, mostly children, die each year from diarrheal diseases alone.

Many of the water systems that keep ecosystems thriving and feed a growing human population have become stressed. Rivers, lakes and aquifers are drying up or becoming too polluted to use. More than half the world's wetlands have disappeared. Agriculture consumes more water than any other source and wastes much of that through inefficiencies. Climate change is altering patterns of weather and water around the world, causing shortages and droughts in some areas and floods in others.

At the current consumption rate, this situation will only get worse. By 2025, two-thirds of the world's population may face

water shortages. And ecosystems around the world will suffer even more [2].

While substantial progress has been made in increasing access to clean drinking water and sanitation, billions of people—mostly in rural areas—still lack these basic services. Worldwide, one in three people do not have access to safe drinking water, two out of five people do not have a basic hand-washing facility with soap and water, and more than 673 million people still practice open defecation.

The COVID-19 pandemic has demonstrated the critical importance of sanitation, hygiene and adequate access to clean water for preventing and containing diseases. Hand hygiene saves lives. According to the World Health Organization, handwashing is one of the most effective actions you can take to reduce the spread of pathogens and prevent infections, including the COVID-19 virus. Yet billions of people still lack safe water sanitation, and funding is inadequate [3].

HWT (household water treatment) and safe storage is an important public health intervention to improve the quality of drinking-water and prevent waterborne disease. However, achieving health gains associated with HWT relies on two important factors. HWT technologies need to sufficiently reduce pathogens to protect health and also to be used correctly and consistently by those who are exposed to contaminated water [4].

Currently, in many countries of the world, clean water supply has become one of the main priorities of strategic development. For example, the relevant decree of the President of the Republic of Uzbekistan approved the introduction of public-private partnership and outsourcing in the concept of water management development of the Republic of Uzbekistan for 2020-2030, the provision of individual water management facilities for use by farmers, clusters and other organizations, as well as the modernization of water management facilities with the saved funds, employees the tasks of payment of wages and incentives are defined.

2. Materials And Methods. We searched literature through PubMed, Google Scholars, and Medline (EBSCO) using the key

words “water treatment technology”, “world”, “disease”, “drinking water”, “public health and drinking water”, “public health drinking water and disease”. Initially we retrieved 56 papers however, after reviewing them, only 38 were considered for this study.

These articles were selected based off of multiple factors including a discussion regarding various water treatment methods, their impacts on global health, strengths and weaknesses of specific water treatment technologies and the level of filtration or treatment capacities. We chose to analyze papers that discussed if the specific treatment effectively inactivated pathogens and removed chemicals such as arsenic, or if they only filtered pathogens. Each paper was analyzed according to cost, consistency/reliability of filtration capacities/efficiency, accessibility to filtration, cultural integration of filtration technique, ease of use, feasibility of instruction regarding operation and management, and overall effectiveness of the filtration.

We collected information regarding each water treatment method and combined this information in a matrix. Information collected included, cost, maintenance, installation, materials, operation, the efficiency of the system killing microbes or filtering out substances such as chemicals, necessary training required, strengths and weaknesses, requirements to operate (such as environmental requirements), filtration method use in developing countries and Risks, Attitudes, Norms, Abilities, and Self-regulation (RANAS) comments regarding the filtration method. Literature search keywords included, “household water treatment” OR “developing countries” OR “RANAS” during the period 2000–2018. [4].

### **3. Understanding the Role of the implementing water filters in Development:**

#### **Three Crucial Questions;**

To fully comprehend the function of water filters, three critical questions must be addressed. First, how to minimize issues in filtering water which the general public is consuming. Second, what the effects of bad quality water are. Thirdly, what the economical effects of improving the water quality are.

#### **Results and Discussion;**

In the Uzbekistan, there are numerous intricate procedures involved in the treatment of drinking water, including engineering and water chemistry issues. Here they are water cleaning steps in a brief form:

1. Coagulation and Flocculation. In this procedure, substances that encourage particle clumping in the water are introduced to the water. Water contaminants clump together to form bigger clumps that are simpler to remove.

2. Sedimentation: During sedimentation, newly created clumps from the preceding step can sink to the bottom and be removed.

3. Filtration: The residual water is filtered to get rid of tiny particles that flocculation and coagulation were unable to get rid of.

4. Disinfection: Very small or dissolved pollutants that were not able to be removed by prior processes must be eliminated through disinfection. To eliminate parasites, bacteria, viruses, and germs, the water is disinfected with a chemical, such as chlorine.

The filters have been demonstrated to reduce microbial contamination in water by 98 per cent, resulting in a decrease in diarrheal sickness among families utilizing them more than two-thirds. The filters are manufactured with a blend of native clays and precisely sieved, flammable material, such as rice husks. When the clay is burnt, the flammable material burns off, leaving a network of minute pores that allow water to trickle through while removing debris and bacteria. The filter is further cleaned by adding colloidal silver nanoparticles, which have antimicrobial qualities. One of these filters can provide a large family with enough clean water each day. The way that water is treated in developing nations differs greatly from how it is done in Uzbekistan. Water treatment facilities in the modern and industrial era are complicated and expensive. The expense of building and operating water treatment facilities, which can range from \$45,000 for small-scale or low-flow treatment to millions of dollars for large-scale start-ups alone, is out of reach for many nations. Some nations resort to other methods when they lack water treatment infrastructure. Solar water disinfection, chlorination, ceramic and bio-sand water filters and

membrane filters are a few of the most popular methods of treatment.

The first type of treatment is solar water disinfection (SODIS). This includes exposing a bottle full of water to sunlight for at least 6 hours. This allows us to reduce the abundance of pathogens in water using UV light that penetrates the DNA of these pathogens. The process requires no chemicals and the bottles are reusable. However, if the water is particularly murky or dirty, this cannot be done and the sunlight is needed to carry out the treatment. This process also does not remove dissolved contaminants such as heavy metals.

The subsequent sort of water remedy many regions have become to is chlorination. A not unusual place manner to chlorinate the water is to feature one to 2 bottlecaps of an answer containing a selected shape of chlorine to a box of water, shake it, and then wait a minimum half-hour earlier than ingesting it. The picture proven is a bigger scale software of the chlorination remedy technique. Chlorine is capable of killing pathogens, microorganisms, and viruses withinside the water that can motivate some waterborne diseases. This technique does now no longer require any set-up and is smooth to observe the process. However, the chlorine introduced might also additionally react with different compounds withinside the water to shape byproducts that also can be dangerous to human health, so they have to be eliminated via different processes.

Homemade BioSand Water Filter Ceramic and biosand water filters (BSF) are exceptional approaches to dealing with ingesting water. In a ceramic clear-out out, water is permitted to glide via a clear-out with tiny pores, stopping contaminants from passing via. In a biosand water clears out, and sand acts because of the filtering medium. This technique calls for a person so that you can update the sand or ceramic clear out now and again whilst contaminants construct. Studies have proven that ceramic filters may be three to six instances extra fee more powerful than a centralized water gadget in place. Although the extra fee is powerful, those filters do now no longer take away viruses or microorganisms from the water.

**Water Purification Technologies.** The choice of technology to remove the great majority of impurities in the feedwater lies between distillation and reverse osmosis (RO). In environmental (and economic) terms, distillation requires far more energy. For example, producing 1 litre of distilled water typically requires 1.65kW of power and about 9 litres of cooling water; in comparison, producing 1 litre of RO permeate requires less than 0.1 kW and less than 5 litres of water. The waste water from RO is cold and similar to the feed water and could be used in various grey water roles. ELGA uses only reverse osmosis in its water systems due to the energy costs of distillation and its limited purification capabilities.

Optimum operation of RO systems minimizes the frequency of changing subsequent purification consumables, notably the purification packs. For this reason, simply minimizing water rejection in RO can be counter-productive environmentally in the long term.

Dissolved carbon dioxide is a common contaminant of hard feed waters that is not removed by RO. Its presence will seriously reduce purification pack lifetimes. It is effectively reduced to low levels by degassing the RO permeate, with significant benefits environmentally. Degassing also reduces the load on water purifiers using electrodeionization (EDI) systems and enables them to be used effectively with a much wider range of feed-waters. EDI deionizers have a relatively high carbon footprint to manufacture but reduce subsequent cartridge change frequency significantly.

Good design ensures that, as far as possible, each water purification step is run optimally to minimize, for example, the change out of filters and UV lamps. With ion exchange, a twin-bed approach with intermediate resistivity monitoring maximises the use of active media. [6]

**Water and health.** Contaminated water and bad sanitation are connected to the transmission of illnesses together with cholera, diarrhoea, dysentery, hepatitis A, typhoid and polio. Absent, inadequate, or inappropriately controlled water and sanitation offerings disclose people to preventable fitness risks. This is mainly the case in fitness care centres in which each sufferer and

body of workers are positioned at the extra chance of contamination and disorder whilst water, sanitation and hygiene offerings are lacking. Globally, 15% of sufferers broaden contamination all through a medical institution stay, with the share a good deal more in low-earnings countries.

Inadequate control of urban, business and agricultural wastewater way the consuming water of loads of tens of thousands and thousands of human beings is dangerously infected or chemically polluted. The natural presence of chemicals, mainly in groundwater, also can be of fitness significance, inclusive of arsenic and fluoride, even as different chemicals, together with lead, can be multiplied in consuming water because leaching from water delivers additives in touch with consuming water.

Some 829 000 human beings are expected to die every year from diarrhoea because of risky consuming water, sanitation and hand hygiene. Yet diarrhoea is essentially preventable, and the deaths of 297 000 youngsters elderly below five years will be prevented every yr if those chance elements have been addressed. Where water isn't always conveniently available, human beings can also additionally determine handwashing isn't always a priority, thereby including the probability of diarrhoea and different illnesses.

Diarrhoea is the maximum well-known disorder connected to infected meals and water however there are different hazards. In 2017, over 220 million human beings required preventative remedies for schistosomiasis – an acute and persistent disorder as a result of parasitic worms shrunk thru publicity to infested water.

In many components of the world, bugs that stay or breed in water convey and transmit illnesses together with dengue fever. Some of those bugs, called vectors, breed in clean, in preference to grimy water, and family-consuming water bins can function as breeding grounds. The easy intervention of overlaying water garage bins can lessen vector breeding and can additionally lessen faecal infection of water on the family level.

When water comes from advanced and greater available assets, human beings spend much less effort and time bodily accumulating it, which means they may be effective in different



ways. This also can bring about more privacy protection and lower musculoskeletal issues by lowering the want to make lengthy or unstable trips to gather and convey water. Better water assets additionally imply much less expenditure on fitness, as human beings are much less possibly to fall sick and incur scientific prices and are higher capable of continuing to be economically effective.

With youngsters mainly at chance from water-associated illnesses, getting entry to advanced assets of water can bring about higher fitness, and consequently higher college attendance, with high-quality longer-time period results for her lives.

Water is essential for human survival, but 1 in three humans does not have to get admission to smoothly and securely ingest water. Many growing nations can't come up with the money to assemble and perform costly ingesting water centres and ought to use opportunity techniques which include sun water disinfection, chlorination, ceramic and biosand water filters, and membrane filters. Although those remedies are powerful in casting off a few contaminants, additionally they have their drawbacks and do not completely deal with the water. The truth is water lack of confidence is growing globally, and the World Health Organization predicts that by 2025, 1/2 of the global populace may be residing in water-confused areas. (WHO). To relieve this water crisis, water remedy technology which includes membrane filters ought to grow to be extra broadly available, and private movements to store water and deliver it to water-insecure groups ought to be taken [7].

**Economic Crisis.** Time spent gathering water or in search of a secure region to move debts for billions of bucks in misplaced monetary opportunities. There are 771 million humans withinside the globe who lack get admission to secure water, and of them, girls are usually tasked with water collection. They spend hours, a couple of instances in step with the day, ready in lengthy traces at network water kiosks or strolling to remote assets like rivers and ponds to locate it. This is time spent, and profits now no longer earned. An estimated \$260 billion is misplaced globally every 12 months because of the loss of primary water and sanitation.

Improving family water and sanitation get admission to influences family price range and in the end the economic system

at a macro level. For instance, getting admission to secure water and a restroom at domestic can lessen a family's fitness care expenses. Universal get admission to primary water and sanitation could result in \$18.5 billion in monetary advantages every 12 months from averted deaths alone. Every \$1 invested in water and sanitation gives a \$4 monetary go back from decreased fitness costs, extra productivity and fewer untimely deaths. [8].

An easy water purification machine could now no longer best enhance fitness situations inside nearby groups, however, the right garage for any extra water could lessen the time and power prices essential for water collection. The time that becomes as soon as spent retrieving water ought to then be allotted the direction of extra effective activities, which include working, meal manufacturing, and being concerned for children, boosting the profits, nutrition, and fitness of the family.

Our proposed option to this hassle includes manufacturing a low price and powerful water filter, which calls for no energy or more price. Besides being sustainable, it's miles environmentally pleasant and clean to be implemented. The machine gets rid of bacteria, cysts, and parasites and gets rid of different not unusual places floor and groundwater pollutants. It does now no longer require more device to keep natural water.

### **Conclusions and Future Work Recommendation.**

Filtration is one of the key processes in water treatment. More stringent regulations drive water industries to seek higher efficient filtration in cooperation with other processes. The effectiveness of alternative filter media and the benefits have been demonstrated in the published literatures including high filtration performance in removing residual particles and turbidity, minor modification requirement to the existing filtration configuration and slow head loss development, which results in potential long filter run period. Recycled glass and traditional sand media showed similarities for several of the properties; the replacement of the sand with the glass media would thus involve minor modifications to the existing configurations.

Finally, before real applications of the water filters are implemented, the condition in southern part of Uzbekistan should

be deeply learnt. This could be achieved by analyzing water's ingredients in different places and understanding the effects of application of water filters more.

### **References**

1. Decree of the President of the Republic of Uzbekistan, dated 06.04.2021 No. PF-6200, <https://lex.uz/docs/-5360449>.
2. Water Scarcity, <https://www.worldwildlife.org/threats/water-scarcity>.
3. Goal 6: Ensure access to water and sanitation for all, <https://www.un.org/sustainabledevelopment/water-and-sanitation/>
4. Results of Round I of the WHO International Scheme to Evaluate Household Water Treatment Technologies, [https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/204284/9789241509947\\_eng.pdf?sequence=1](https://apps.who.int/iris/bitstream/handle/10665/204284/9789241509947_eng.pdf?sequence=1).
5. Zinn C, Bailey R, Barkley N, Walsh MR, Hynes A, Coleman T, Savic G, Soltis K, Primm S, Haque U. How are water treatment technologies used in developing countries and which are the most effective? An implication to improve global health. J Public Health Emerg 2018;2:25.
6. Minimizing Environmental Impacts of Water Purification, <https://www.elgalabwater.com/blog/minimizing-environmental-impacts-water-purification>
7. Drinking-water, <https://www.who.int/news-room/fact-sheets/detail/drinking-water#:~:text=Contaminated%20water%20and%20poor%20sanitation,individuals%20to%20preventable%20health%20risks>.

УДК 664.65.05

## **РОЛЬ РЕМЕСЕЛ В ФОРМИРОВАНИИ НАЦИОНАЛЬНОГО ТУРИСТСКОГО БИЗНЕСА**

Рузиева Гулиноз Фатиллоевна  
докторант, Бухарский государственный университет  
Узбекистан

На сегодняшний день туризм является неотъемлемой частью рыночной экономики и стремительно развивается во многих странах мира.

Туризм является не только отдельной и важной отраслью экономики, но и способствует всестороннему развитию международных отношений, установлению добрососедских отношений, широкому знакомству с культурой, традициями, художественными навыками и обычаями народов.

Всеми необходимыми ресурсами, потенциалом и большими возможностями для развития международного и регионального туризма.

Принимая во внимание, что развитие нашего народа и туристической отрасли очень важно, первым Президентом И.А.Каримовым было подписано Постановление «О мерах по активизации участия Республики Узбекистан в восстановлении Великого Шелкового пути, меры по развитию международного туризма в республике» в 1997 году.

Новая редакция Закона «О туризме» принята законодательной палатой 16 апреля 2019 года и одобрена Сенатом 21 июня 2019 года. Этот закон создал новые перспективы и возможности в развитии в республике мощной индустрии туризма с широкой сетью необходимой инфраструктуры.

Древние города, которые поражают весь мир богаты историческими и архитектурными памятниками такие как Самарканд, Бухара, Хива, . Сармишсай, расположенный на южных склонах Каратога, в 40 километрах от Навои, является памятником природы и истории. Сармишсай был открыт А. Мухаммаджоновым в 1958 году и с 1966 года изучается многими археологами. На скалах ущелья Сармышсай высечено около 4000 рисунков, и оно считалось прекрасным, уникальным памятником искусства и духовной культуры, созданным нашими древними предками. Сегодня излюбленным местом туристов стал Сармишсайский природно-исторический памятник, получивший тариф «Музей под голубым небом». Еще одно такое место – крепость

Арк. Бухарский арк считается древней крепостью и археологическим памятником города. Бухарский арк был построен Сиевушем. В VII веке правитель Бухары восстановил Ковчег, находившийся в руинах. Перед аркой была большая площадь, а вокруг нее сотни барачков купцов и дворян. В то же время Кургонча выполняла функции укрепления.



Рисунок 1. Скалы Сармишсайского ущелья

Главный город Шахристан расположен рядом с крепостью. В городе было 4, а позже 7 ворот. В VIII веке Шахристан был расширен и окружен стеной с 11 воротами.



Рисунок 2. Арочная крепость

Наср II построил дворец Дар уль-мульк и 10 деванхан на Регистане. В IX-X веках был создан уникальный образец

среднеазиатского зодчества – мавзолеев сомонитов. В 11-12 веках, в начале 13 века, в результате развития торговли и ремесел широкое распространение получило строительство в Бухаре. Строительные и ремонтные работы продолжаются до сих пор. Туристов до сих пор поражают эти крепости и мавзолеи.

Различные области искусства развивались в Средней Азии в 14-17 веках. В Узбекистане были созданы миниатюрное направление и художественно оформленные книги. Академик Б.Б.Бартольд сказал по этому поводу: «Как долго продолжалось влияние Туркестана на Восточную Азию, известно из такого факта: во времена правления султана Баязида II (1481-1512) человеком, впервые принесшим искусство живописи в Турцию, был узбекский художник Баба Наккош».

XVI века занимает центральное место в области живописи Узбекистана. После того, как Герат попал под власть Шайбани-хана, в Бухару приехали художники из мастерской дворца султана Хусейна Мирзы и создали произведения, характерные для миниатюрных традиций Средней Азии. В наши дни искусство миниатюры продолжается со временем. Вокруг рынка Шахристан все виды прикладного искусства изготавливаются мастерами, привлекая наших людей и иностранных туристов. При этом краски миниатюр ясны и яркие, экспрессия событий и явлений проста, внешний вид людей, одежда и предметы быта характерны для Узбекистана, постройки изображены на фоне изразцовых крыльцов, фронтонов, башни с крыльцами и легендарные природные ландшафты. Небо голубое и золотое, цветы и травы, миндальные и персиковые рощи, а вода серебряная, привлекающие внимание иностранных туристов.

Узбекская вышивка, вид прикладного искусства Бухары, считающейся старейшим культурным центром Узбекистана, напоминает цветники и сады. В настоящее время в Бухаре бойрабифлик, т.е. предметы быта из стеблей тростника, используются в различных корзинах, мешках, сиденьях, веерах, плоских корзинах для фруктов, кроме того,

их используют при строительстве мечетей и зданий. гостиницы, травка, палатки удобные, прохладные и свободные для отдыха, туристы словно вступают в мир древних легенд, «Воображаемое путешествие».

Еще одной важной областью, которая представила миру узбекское прикладное декоративное искусство, является резьба, то есть профессия вырезания или чеканки узоров на художественных предметах из металла. Это художественное ремесло известно в нашей стране с древних времен и по своей древности уступает только гончарному делу. Сейчас в Бухаре более ста мастеров открывают мастерские в архитектурных памятниках нашего города. Сегодня для повышения привлекательности и товарности своей продукции они изготавливают подарочные изделия в различных формах с использованием исламских, греческих, символических мотивов и изображений архитектурных памятников нашего города. Они используют горячие и холодные лаки для узоров, используют краски, миниатюру, живопись и резьбу по дереву в гармонии с практическим искусством в современных стилях.

Одним из самых популярных и древних ремесел прикладного искусства в Бухаре является резьба по дереву. В настоящее время готовятся архитектурные детали, такие как люстры, нефы и потолки. Дело в том, что ханхорн используется во внутренней и внешней отделке дворцов культуры и административных зданий, в отделке дверей, окон, ящиков, столбов, заборов, игрушек, музыкальных инструментов в резьбе по дереву: дутор и танбур, дуст и флейта, красивая перламутровые, нанизанные на ниточки.каменные узоры изумительны.

Каждый народ создавал свое искусство в живописи. Если на деревянной поверхности имеется изображение растительного узора, то один из них представляет собой узор, состоящий из изогнутых растительных элементов, а другой — узор, образующий группу прямых геометрических фигур, основными элементами которых являются листья, цветы, бутоны, перец, фрукты, стебель, гранат, миндаль и т. д.

Художественный стиль узбекского гончарства сформировался давно, и в некоторых районах сохраняется своеобразие видов и узоров посуды. Узоры на посуде в основном выполнялись в стиле карандаша, рисунка или гравюры, иногда они использовались вместе.

Керамику можно найти повсюду в Узбекистане. Однако гиждуванская керамика занимает особое место в создании предметов искусства и славится с древних времен. Загадочная посуда и керамические изделия, созданные гиждуванскими гончарами, отличаются тонким и сложным узором, цветом красок, особенно керамическая посуда – богатством цвета и многослойностью.

В развитии народно-прикладного декоративно-прикладного искусства в Узбекистане постановление Кабинета Министров Республики № 10 VII 346 от 1997 года «Меры - меры по поддержке дальнейшего развития народно-прикладного и прикладного искусства через государственную На основании решения был создан научно-производственный центр «Мусаввир». Он участвовал со своими работами в ряде выставок. На сегодняшний день существует ассоциация ремесленников. Ежегодно проходят несколько мероприятий на территории республики в общей сложности 102 мероприятий различного уровня, в частности, 11 фестивалей, 48 выставок, 15 торговых выставок и 12 других видов массовых мероприятий, традиционные промыслы нашего народа широко распространены среди населения, был повышен. В дополнение к этому проводятся выставки и фестивали, проводимые на национальном и международном уровне, которые носят традиционный характер и с нетерпением ждут наших ремесленников.

Причина в том, что на таких мероприятиях наши мастера не только продают свою продукцию, но и получают духовную подпитку, культурное развлечение, обмениваются опытом, знакомятся с мастерами из зарубежных стран, заводят друзей. Международные фестивали «Шелк и пряности» в Бухаре, «Атлас Байрам» в Маргилане, «Мастера независимой страны», ежегодно проводимые ассоциацией, « Мир



мудрости», Республиканский фестиваль каллиграфии, «Золотая рука мастера» . республики, в фестивалях принимают участие и ремесленники из зарубежных стран. Такая деятельность последовательно продолжается и сегодня.

#### Список использованных литератур

1. Обращение Президента Республики Узбекистан Шавката Мирзиёева к Олий Мажлису.
2. Пугаченкова Г.А. Искусство зодчих Узбекистана. – Т.: Фан.-С. 1972.
3. Пугаченкова Г.А. Из истории античной культуры Узбекистана. - Ташкент: Издательство им. Гафура Гуляма. - С. 19-20. 1973.
4. Пугаченкова Г.А. Ремпель Л.И. Очерки искусства Средней Азии. Древность и средневековье. Искусство. С. 4-5. 1982.
5. Бартольд В.В. Соч. в IX томах, т. 2, ч. М.: с.258. 1964.
6. G.F.Ruziyeva “The role of crafts in increasing the attractiveness of national tourism” Barqarorlik va yetakchi tadqiqotlar onlayn ilmiy jurnali - Toshkent, 2021

ӘОЖ 33.330

### **БИЗНЕСТЕГІ БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІНІҢ ТИІМДІЛІГІ ЖӘНЕ ОҒАН ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР**

Жамбыл Әсел Мерекеқызы

Ғылыми жетекші – Молдакенова Еркежан Коксегенова  
Л. Н. Гумилев атындағы ЕҰУ, Астана, Қазақстан

Қазіргі таңдағы дағдарыс пен әлемдік экономиканың тұрақсыздығы, көптеген кәсіпорындардың үнемдеу режиміне көшуіне, жаңа бизнес процестерді жобалауына, стратегияларын ауыстыруына әсер етіп жатыр. Нарықтағы компаниялардың экономикалық, өндірістік, технологиялық және ұйымдастырушылық процестерден басқа менеджментті жетілдірудің басым бағыттарының бірі кәсіпорынның басқару тиімділігін арттырудың бағыттары мен жолдарын іздеу өзекті

және кеңінен талқыланатын мәселелердің бірі болып табылады[1].

Басқару тиімділігі концепциясының ең алғашқы анықтамасы ғылыми менеджмент мектебіне тиесілі және келесідей тұжырым жасады: «тиімділік төмен шығындар мен жоғары пайданы білдіреді». Ал адами қарым-қатынас мектебінің авторлары басқару тиімділігінің негізгі элементі деп адам факторын қарастырды. Көп ғалымдардың пікірінше, «басқару тиімділігі» өнеркәсіптің жұмыс істеуінің нәтижесі, бұл басқару процесінде минималды шығынмен кәсіпорынның бәсекелестік ортада өз мақсаттарына жетуін қамтамасыз етеді [1]. Н.Н.Нұрмұхаметовтың айтуынша «Басқару тиімділігі – бұл жүйенің тиімділігі мен басқару процесінің өзара әрекеттесуінің нәтижесі». Автордың пікірімен келісіп, өз анықтамамызды береміз: «Менеджменттің тиімділігі – бұл басқару процесінің, операцияның, жобаның тиімділігі.

Басқару жүйесінің тиімділігі - бұл ең жоғары сапалық, сандық көрсеткіштерімен ресурстардың ең аз шығындарына сай ұжымның алға қойған мақсаттарына қысқа мерзімде қол жеткізуі үшін қолайлы жағдайлар жасау. И. Ансофф менеджменттің тиімділігін экономикалық, ұйымдастырушылық және әлеуметтік тиімділікке жіктеді.

Менеджменттің экономикалық тиімділігі - белгілі бір басқару жүйесіне сай, ұйым қызметінің экономикалық нәтижелерін көрсетілуі. Оны екі аспектіде қарастыруға болады:

1) басқару жүйелерінің құрылысы мен жұмыс істеу процессін сипаттайтын көрсеткіштермен айқындалады (басшылардың жұмыс орындарын автоматтандыру деңгейі, нұсқаулық және нормативтік материалдың даму деңгейі, басқарудың жалпы ауқымы);

2) басқару жүйелерінің тиімділігі өндірістік-шаруашылық қызмет нәтижелерін көрсететін көрсеткіштермен сипатталады. Ұйымдастырушылық өзгерістер мен ұйымдастырушылық даму ұйымның басқарушы және басқарылатын басқару жүйелерін жетілдіру арқылы менеджменттің тиімділігіне әсер етеді.

Ұйымдастырушылық тиімділік ұйымның және оның басқару жүйесінің құрылу сапасын көрсететін көрсеткіштер бойынша бағаланады (басқару функцияларын орталықтандыру деңгейі, әкімшілік персоналдың жалпы санындағы басшылардың үлесі, басқарушылық шешімдерді қабылдау жылдамдығы).

Менеджменттің әлеуметтік тиімділігі - менеджменттің қызметкерлердің кәсіби сипаттамаларын қалыптастыру процестеріне, корпоративті рухты қалыптастыруға әсерін көрсетеді. Ұйымның басқару тиімділігін қамтамасыз ету үшін оны жүйелі түрде бағалау қажет. Ал кәсіпорынды басқару жүйесінің тиімділігі бірқатар құрамдас бөліктермен, тәсілдермен, критериймен, әсер етуші факторлармен бағаланады. Басқару жүйесінде сілтемелер мен құрамдас бөліктердің әртүрлі вариациялары бар. И. Галаниннің пікірінше, басқарудың нақты шарттарына сәйкес келетін жүйе 1-суретте көрсетілген[2]. Басқарудың тиімділігіне әртүрлі факторлар әсер етеді, олардың ішінде негізгілері:

- адам, ұжымөмірге қажетті барлық нәрсені өндіретін (адамның ақыл-ой және физикалық қабілеттерін арттыратын) өндіріс құралдары;

- адамның ақыл-ой және физикалық мүмкіндіктері, оның басқару қызметін жүзеге асыру қабілеті;

- жеке қызметкердің және жалпы ұжымның шығармашылық қабілеттерін ашуға ықпал ететін әлеуметтік жағдайлар;

- кәсіпорынның көлемі мен оның қызметкерлерінің саны;

- өндірістік қызметтің ерекшеліктері;

- өндірістің техникалық деңгейінің сипаттамалары (машиналардың өнімділігі, өндірісті механикаландыру және автоматтандыру дәрежесі және т.б.);

- өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру деңгейі, ресурстарды пайдалану дәрежесі және т.б.[3].



1 сурет. Басқару жүйесінің компоненттері[2]

Зерттеушілердің пайымдауынша, менеджерлер жұмыста өздерінің интеллектуалды мүмкіндіктерінің тек 20-25% қолданады, сонымен қатар жоғары басшылықпен қақтығыстар, мүмкіндіктерді жүзеге асыру үшін кең кеңістіктің болмауы, идеялардыңмақұлдан бауы, өзгеру мүмкіндігіне деген сенімнің болмауы сияқты проблемалар бар[4].

Басқаруды ұйымдастыру саласындағы мамандар басқаруды жетілдіру үшін корпоративтік даму проблемаларына, мүдделі әлеуметтік топтардың сұраныстарын есепке алынуы, бейімделудің психологиялық проблемаларына, белгісіздік жағдайында шешім қабылдау тәжірибесін кеңейтуі сияқты ойларға көбірек көңіл бөлу қажет екенін атап көрсетеді.

Қазіргі жағдайда менеджерлердің еңбек ұжымының жұмысын шебер ұйымдастыруға, әр қызметкердің шығармашылық қабілеттерін барынша толық пайдалануға ерекше назар аударылады. Басшылар мен бағыныштылар арасындағы қарым-қатынас өзгеруін байқаймыз. Басшының

қызметкерлерді акционерлік қоғамның корпоративтік мақсаттарына қол жеткізуге қызығушылық таныту қабілетіне маңызды мән беріледі. Басшының еңбегіне ақы төлеу басқарушы ұжымның жұмыс нәтижелеріне тікелей байланысты. Қызметкерлерді ынталандыру жеке, топтық және тіпті ұйымдық өнімділікті арттырудың жалғыз жолы болмауы мүмкін, бірақ бұл ұзақ мерзімді перспективада көптеген ұйымдарда оны арттырудың қажетті шарты болып табылады. Ұйымды басқарудың тиімділігін арттыру процесі бірнеше кезекті кезеңдерден тұрады:

Бірінші кезең – ұйымды басқару тиімділігіне әсер ететін сыртқы факторларды зерттеу:

- кәсіпорынның құндылықтарын енгізілетін немесе бар басқару концепциясымен сәйкестігін бағалау;

- берілген кәсіпорын тұжырымдамасына сәйкес келетін адамдардың негізгі сипаттамаларын белгілеу;

- кәсіпорынның негізгі сипаттамалары мен көрсеткіштерін бағалау;

Екінші кезең – қажетті білім мен дағдыны анықтау және жіктеу.

Үшінші кезең – басшыға қойылатын талаптарды зерттеу, яғни анықтау:

- менеджер деңгейі;

- ұйымдағы басшының рөлі;

- басшының қамқорлық сфералары;

Төртінші кезең – менеджерге қойылатын талаптардың өзгеруін болжау, яғни қандай жаңа факторлар мен талаптар пайда болатынын, олардың қайсысы жойылатынын анықтау керек.

Бесінші кезең – басшыларды зерттеу және бағалау[4].

#### Пайдаланған әдебиеттер тізімі

1. Саградян М.С. Формирование системы эффективного управления предприятием. 2017. Онлайн-ресурс: [<https://core.ac.uk/download/pdf/145188544.pdf>]
2. Галанин И. Эффективность систем управления// Бизнес-идеи. -2015.-№4.-Б.20–24

3. Малиновский П.А. Методы оценки персонала // Корпоративный менеджмент. 2002.Мақала, онлайн ресурс: [https://www.cfin.ru/management/people/malinovsky.shtml]
4. Эскиев М.А. Эффективность системы управления организацией. Основные факторы, влияющие на эффективность// Молодой учёный.-2015.-№23.-Б. 689-692.

УДК:338.11

## **РОЛЬ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ОБЕСПЕЧЕНИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ-СОЦИАЛЬНОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ И ИХ ВОЗМОЖНОСТИ**

Саламов И.

кандидат экономических наук, доцент

Жанибеков Ф.Б.

старший преподаватель, Самаркандский государственный  
университет ветеринарной медицины, животноводство и  
биотехнологии. г.Самарканд, Узбекистан

Постановлением Президента Республики Узбекистан №РQ-4300 от 29 апреля 2019 года «О мерах по дальнейшему совершенствованию механизмов привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Республики» определены проекты государственно-частного партнерства и другие. Мировой опыт показывает, что любая страна, проводящая активную инвестиционную политику, добилась стабильного роста своей экономики. Именно поэтому инвестиции являются двигателем экономики, сердцем экономики по-узбекски. Не будет преувеличением сказать, что высококвалифицированные специалисты приходят в различные области и отрасли, регионы, наряду с капиталом, новой техникой и технологиями, передовым опытом, бурно развивается предпринимательство.

Количество предприятий с участием иностранного капитала, расположенных в Узбекистане По состоянию на 1

сентября 2022 года количество предприятий и организаций с участием иностранного капитала составило 14 706 единиц. Эта сумма соответствует 2021 году увеличился на 1617 по сравнению с тем же периодом. Кроме того, количество предприятий в Узбекистане с участием российского капитала составляет 2762. Турция (2071), Китай (2044), Казахстан (1195), Республика Корея (910), США (320), Кыргызская Республика (291), Таджикистан (283), Азербайджан (247), Германия (213), Туркменистан (171) и другие (4199). По состоянию на 1 апреля количество предприятий с участием иностранного капитала составляло 14 109 единиц.

После приобретения независимости нашей страной было инвестировано около 200 миллиардов долларов США, из них более 95 миллиардов долларов США - иностранные инвестиции. Научные исследования показывают, что в аграрном секторе нашей страны доля предприятий, работающих с иностранным капиталом в инфраструктуре услуг, составляет менее 25%. Сотрудничество с развитыми странами еще больше ускорит создание возможностей для внедрения цифровой экономики. Например, за 8 месяцев 2020 года между США и Узбекистаном было создано и зарегистрировано 240 совместных предприятий. За последние 3 года количество предприятий, действующих в Узбекистане с участием российского капитала, превысило 2 тыс. При анализе данных Госкомстата Республики Узбекистан по состоянию на 1 января 2021 года предприятия и организации с участием иностранного капитала. Их в республике 12 300, из них 11 800 действующих, 500 из них прекратили свою деятельность по разным причинам. По результатам анализа количество предприятий, работающих с участием иностранного капитала, увеличилось на 1399 по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Количество действующих предприятий с участием иностранного капитала: Россия - 2093; Китай - 1799 г.; Турция - 1576; Казахстан - 919; Корея - 888. Количество вновь созданных

предприятий с участием иностранного капитала в стране: Россия - 315; Китай - 207; Турция - 330; Казахстан – 150; Корея - 97. В перспективные задачи входит ускорение внедрения цифровой экономики в сельское хозяйство, в том числе в животноводство.

Если проанализировать объем привлекаемых инвестиций в случае Самаркандской области, то эта цифра составляет около 400 предприятий с иностранными инвестициями, включая совместные предприятия, действовавшие до сентября 2019 года. 12 лет назад, за один год, в 2007 году, в области было запущено 21 СП. Общая стоимость проекта составляет 150 000 долларов США, а в 2013 году в Джамбайском районе действовало 18 совместных предприятий. К 2019 году этот показатель достиг 28. У них появилось 248 новых рабочих мест. Только в Самаркандской области за январь-август 2019 года реализовано 195 проектов на сумму 33,5 млрд сумов, трудоустроены 531 гражданин. Проблемы с трудоустройством также решаются поэтапно. Что касается экономического анализа продукции, выращенной в Самаркандской области, то в 2021 году самый высокий показатель был в сфере охраны правопорядка, уровень рентабельности составил 48,3процента, а в животноводстве этот показатель составил 35,7 процента. Рентабельность производства и поставки мяса потребителям составила в животноводстве 13,8%, молочном животноводстве -14,6%, птицеводстве -22,7%, шелководстве - 9,2%. Использование иностранных инвестиций в животноводстве составляет менее 10 процентов.

Выводы:

1) В некоторых районах ввезенный из-за границы племенной скот выращивают в тех же условиях, что и отечественные породы, в результате чего их продуктивность снизилась;

2) Племенной скот, завезенный из-за рубежа, не откармливается на уровне спроса, у большинства фермеров нет кормовых рационов. В результате кормление животных не дает ожидаемых результатов.



Предложения:

- 1) Организация кормления импортного скота по специальному рациону с учетом его породы и особенностей;
- 2) Необходимо увеличить виды и площади кормовых культур с целью удешевления продукции в животноводстве.
- 3) Внедрение различных форм собственности с целью снижения затрат и обеспечения занятости молодежи.
- 4) Таблица заказов формируется на основании трехсторонних аграрных договоров, заключенных с «Поле-животноводческим комплексом», «Ветеринарная аптека-животноводческим комплексом», «Поле-потребителем» инфраструктуры, станциями обслуживания фермерских хозяйств, специализирующихся на животноводстве, и другими инновационными предприятиями в сеть. Услуги установлены организация на основе инвестиционных грантов.
- 5) Создание совместных проектов и совместных предприятий с иностранными компаниями различных форм собственности в сфере животноводческих услуг (инфраструктуры) в кратчайшие сроки.

### **Список использованных литератур**

- 1.Решение №PQ-4937 от 28 декабря 2020 года «О мерах по реализации инвестиционной программы Республики Узбекистан на 2021-2023 годы».
- 2.Постановление Президента Республики Узбекистан от 10 февраля 2021 года №PQ-4986 «О мерах по привлечению инвестиций в дальнейшее развитие информационных технологий и связи».
- 3.Материалы и статистические данные 2020-2022гг. управления сельского хозяйства и статистики Самаркандской области.
- 4.Результаты научно-практических исследований, анкетирования организованный авторами с прессой, телевидением, радио и энтузиастами этой области.
- 5.Интернет-информации

## **ECONOMIC BASIS OF CREATING TOURIST CLUSTERS (EUROPEAN EXPERIENCE)**

Dushanova Y

Lecturer at the Department of Tourism and Hotel  
management of Bukhara State University, Uzbekistan

Jurakulov, Z.G.

Student of Bukhara State University

An important sector for the Italian economy is tourism, which, despite covering the entire country, plays a more important role in some regions than others; this is partly due to the attractiveness of major art cities and famous seaside resorts. Compared to the total flow of tourists staying in Italy, it should be noted that domestic tourism, that is, the flow of Italian tourists moving to Italian destinations, accounts for more than 50% of the total number of visitors. Italian Tourism Industry is diverse and many networks support tourism cluster and encourage additional to visit Italy. These auxiliary networks are the main cluster food cluster. Italian food is one of the best dishes in the world and is internationally. Wine is another cluster in the food industry. In the Italian wine in the European Union, it is 322 docs (or the name of the manager). The food and wine cluster will increase the positive idea of Italy and attract tourists. For wine and gastronomic tourists, interesting aspects of Italy:

- Products with 825 geographical information;
- About 5,000 gastronomic traditions;
- 4 gastronomic advantages registered by UNESCO;
- Related to the list of enogostromics and included in the UNESCO list;
- 875 kitchens and restaurants;
- Addresses of more than 23,000 ARRITUP;
- 114 museums dedicated to gastronomy;
- 173 Methods of preparing different wine.

According to statistics, Italy has been leading Italy for wine export since 2015-2019. In particular, in Italy in 2018 wine

exported 19.600 hectolitres volumes, which was 2nd place after Spain (20,000 hectolitres). By 2019, the figure was 21,600 hectolitres, and in 2018, the volume is growing in the amount of 2,000 hectares. The number of France is the second place in 2018 in the 2018 winner euros of wine 6,200 billion euros in 2018 in the 2018 French Euros. In 2019, the French state also took first place to form this figure. At that moment, Italian wine was exported in 6.400 million euros. In Italy, Wine tourism movement has been operating since 1993 and includes about 1,000 chosen prestigious wineries in its Italy. The Wine Tourism movement aims to develop national wine tourism, an effective means of environmental protection in accordance with its permanent obligation. Among the goals of the Movement:

- promotion through visiting facilities;
- Supporting the increase in tourism flood in all regions of Italy with strong wine;
- Increasing the prestige of wine regions and economic and employment prospects.

table 1. Wine clusters

| Wine clusters                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | History and vineyards area                                                                                                                   | Wine types                                                                                                                                                                                                                                     | Oportunities                                                                                                                                        |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>La Mincana - Dal Martello</b><br/>Via Mincana, 52 - 35020 Due Carrare (PD), Veneto, Italy<br/>P.iva IT 02692580281<br/>E-mail: <a href="mailto:info@lamincana.it">info@lamincana.it</a><br/><a href="http://www.lamincana.it">http://www.lamincana.it</a></p> | <p>Mincana has been engaged in wine by Dal Martello since 1914. Today, the property consists of 60 hectares, 19 of which are a vineyard.</p> |  <p>Merlot, abernet,01/01<br/>ZeroUnoZeroUno<br/>Algio, Fior d'arancio,<br/>Prosecco, Raboso<br/>Frigus zero vsq<br/>metodo classico,<br/>Grappa serprino</p> | <p>—infotur;<br/>—agrotourism;<br/>—gastronomic tourism;<br/>—50 seat restaurant;<br/>—hostel;<br/>—wine Tasting;<br/>—Small concert "Open Air"</p> |

continuation of table 1.

|                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <br><b>Azienda Agricola La Roccia</b><br>Via Dietromonte 10,<br>Cinto Euganeo Padova<br>email:<br>laroccia@libero.it<br>Tel: +39 0429 94298                                                                                                                                               | The La Roccia farm is located in the EUGANAN Hills Park, in the footsteps of Cinto, Mount Cinto. The first manufacture of wine began in 1982. The farm area is 25 hectares, of which 20 are used for vineyards on volcanic soils and 2 olive trees.                                                           | <br><b>Quintus, Rosamunda, Serprino, Caovila, Epilogo, Maroneria, Il Brigante</b>                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>– infotur;</li> <li>– agrotourism;</li> <li>– gastronomic tourism;</li> <li>– A small-seat restaurant for breakfast and lunch;</li> <li>– 40-person hotel;</li> <li>– Wine Tasting;</li> <li>– Special "menu"</li> </ul> |
| <br><b>Il pianzio di selmin soc. Agr.</b><br>Via Pianzio, 66 - 35030<br>Galzignano Terme (PD)<br>Tel/Fax +39 049 9130422<br>Cell. 393 699836<br><a href="mailto:info@ilpianzio.it">info@ilpianzio.it</a><br><a href="http://www.ilpianzio.it">http://www.ilpianzio.it</a>                 | The company is planted 15 hectares, of which 12 of them are planted in vine, this is mainly suitable for red limestone, soft wine due to gentle soil.                                                                                                                                                         | <br><b>Serprino Frizzante, Merlot, Pianzio Aromatico</b><br>Moscato IGT Veneto, Cabernet Sauvignon "Jenio", Corbinello<br>Vino Spumante Rosso, Eremo va boshqalar.         | <ul style="list-style-type: none"> <li>– infotur;</li> <li>– agrotourism;</li> <li>– gastronomic tourism;</li> <li>– Playing of grapes;</li> <li>– barbecue;</li> <li>– wine tasting</li> </ul>                                                                 |
| <br><b>Borin vini e vigne s.s.a.</b><br>di Gianni dott. Borin e C.<br>Via dei Colli, 5 - 35043<br>Monselice (PD)<br>Tel. +39 0429 74384<br>Fax +39 0429 75262<br>mail: <a href="mailto:info@viniborin.it">info@viniborin.it</a><br><a href="http://www.viniborin.it">www.viniborin.it</a> | The Arka is located in the high hills in Petra and located in the foot of the hill. The Borin family has since 1963, Uzprings, producing vines on 30 hectares (75 acres) vine and produces wine. The structure of the soil under the vines of grape vines is very diverse by the stone features of this area. | <br><b>Bianco Dei Mandorli, Archino, Vigna Bianca, Vigna Costa, Foscolo, Serprino, Fior D'arancio, Rocca Chiara, Coldivalle, Sette Chiesette, Chardonnay va boshqalar.</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>– infotur;</li> <li>– agrotourism;</li> <li>– gastronomic tourism;</li> <li>– wine tasting</li> </ul>                                                                                                                    |
| <br><b>TURETTA CA' BIANCA</b><br>Azienda Vitivinicola e Agrituristic<br>Via Cinto 5 - 35030 Cinto<br>Euganeo (PD)<br>Tel. +39 0429 94288 - Fax<br>0429 647507                                                                                                                           | Turetta - Ca Bianca Vito Plant is located in the Exhional Park Regional Park, Cinto EUGANEO. In the garden side, planting methods belong to 25 hectares belonging to the family, volcanic soils, the proper influence of the soil, and planted sowing to the solar and                                        | <br><b>Serprino Fior d'Arancio Secco, Passo Santa Lucia, Fior d'Arancio Passito, Fior d'Arancio Spumante, Serprino Millesimato.</b>                                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>– infotur;</li> <li>– agrotourism;</li> <li>– gastronomic tourism;</li> <li>– wine tasting;</li> <li>– organization of events;</li> <li>– organization of lunch and dinner;</li> </ul>                                   |

continuation of table 1.

|                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                                                                                                                                                   |                                                                                   |                                                                                                        |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <a href="http://www.turettacabianca.it">www.turettacabianca.it</a>                                                                                                                                                                                                   | wine, additional wheat, olive oil, sausages and pasta products are produced.                                                                                                      | 42, Bumagro va boshqalar.                                                         | – Care hotel                                                                                           |
|  <b>Salvan</b><br>Azienda Agricola Salvan –<br>Vigne del Pigozzo<br>Via Mincana, 143<br>35020 Due Carrare (PD)<br><a href="mailto:info@salvan.it">info@salvan.it</a> +39 049 525841 | Like the islands in the Valley of PO, it is located in the blue mountains. The Salvan family has produced about 70,000 wines since 1914. To date, grape areas are 2.500 hectares. |  | – infotur;<br>– agrotourism;<br>– gastronomic tourism;<br>– wine tasting;<br>– organization of events; |

### References:

1. Santos, C. R., Blanco, M. C., Fernández, A. G., (2006). Segmenting wine consumers according to their involvement with appellations of origin. *Journal of Brand Management*, Vol. 13 (4-5), 300-312.
2. Seghieri, C., Casini, L., Torrisi, F. (2007). The wine consumer's behaviour in selected stores of Italian major retailing chains. *International Journal of Wine Business Research*, Vol. 19 Iss: 2, 139 – 151.
3. Spielmann, N., Babin, B. J. (2011). Testing Congruency Effects Between Origin and Producer for Wines, *International Journal of Wine Business Research*, Vol. 23, 4.
4. Szolnoki, G., Herrmann, R., Hoffmann, D. (2010). *Origin, grape variety or packaging? Analyzing the buying decision for wine with a conjoint experiment*, American Association of Wine Economists (AAWE), Working Paper n. 72.
5. Thach, E. C., Olsen, J. E. (2006). Market Segment Analysis to Target Young Adult Wine Drinkers, *Agribusiness*, Vol.22 (3) 307–322.
6. <https://www.istat.it/en/archivio/227020>
7. <https://traveltips.usatoday.com/wine-tourism-italy-63254.html>
8. <https://tourlib.net/statti4/vinnyj-turizm-v-italii.htm>

## **BUDGETING AND INSURANCE OF OCCUPATIONAL SAFETY AT THE ENTERPRISE**

Kylyshpaeva S.H.

Republican Research Institute for Occupational Safety, Astana

**Introduction.** Budgeting and insurance the point of view of planning is considered as a technology for collecting and processing the results of activities in order to expand strategic and current plans of the enterprise [1, p.22]. Planning indicators are included in the common system of budgets, and in order to attain certain indicators, the company estimates the required quantity of resources, its costs and plans income the implementation of activities.

In the management accounting system, budgeting is considered as a technology for summarizing data for the purpose of subsequent control and analysis for making a management resolution. For this purpose, a system of budgets is d, which is built at the undertaking taking into account its strategic goals.

**Materials and research methods.** There is currently no consensus among scholars on the essence of the concept of budgeting, and on the role of this tool at the enterprise. The essence of budgeting and the process of its implementation in economic entities are devoted to the works of such scientists as V.E. Khrutsky, V.N. Samochkin, V.V. Gamayunov, O.P. Smirnova, D.Yu. Bykov, P.M. Mansurov, E.R. Mukhina. According to V.E. Khrutsky, budgeting is a technology of financial planning, accounting and control of income and expenses received from business at all levels of management, which allows analyzing projected and received financial indicators [3, p.52]. According to V.N. Samochkin, budgeting is a system of coordinated management of enterprise divisions in a dynamically changing, diversified business.

So, based on the above opinions, we can say that budgeting is a certain procedure for planning and developing budgets, as well as activities within the planning stage 7 of the budget process. This

procedure is designed for optimal allocation of resources of an economic entity over time, therefore its role for the enterprise is very large.

**Results and its discussion.** The budgeting process at the enterprise assumes the presence of organizational structures that ensure the creation, approval and control of budget execution. The subjects and objects of the budget process at the enterprise are distinguished. The subjects of the budget process include the departments responsible for the development and formation of the consolidated budget. For example, the main subjects of the budget process are: planning and economic departments, the management apparatus of the organization [4, p.47].

The object of budgeting is an enterprise as a whole, budget indicators in individual operations of economic activity and for individual divisions are established based on the criterion of managing the financial result of the entire enterprise.

Budgeting is the process of preparing a management resolution, which includes the processing of source information, determining the means and ways to achieve them through a comparative assessment of alternative options. The main sources of information providing the financial planning process are presented in the table. For a successful budgeting process, all economic and non-economic factors affecting the company's activities should be analyzed: the amount of available available funds, the level of bank interest rates on loans, the maturity of accounts payable and receivables, the competitive environment, possible crisis and force majeure situations are taken into account, the existing risks are assessed.

When creating a sales budget, the company's management must know exactly what products the company will sell, in what quantity and at what price. Within the framework of this budget, it is planned to provide information on the sale of products based on market research, as well as concluded contracts with buyers [5, p.16]. The sales budget is developed in both natural and cost units of measurement. This budget is compiled in the context of individual types of the nomenclature of manufactured products.

The production budget by type of product range is necessary

in order to determine how much the company needs to produce products in the planned period. The production budget is based on the sales budget. When developing this budget, it should be taken into account how many products are left in stock at the beginning of the period and how many products need to be left in stock at the end of the period. The production budget is compiled in natural units of measurement.

As enterprises become competitive, there is an awareness that new concepts and new tools will always be created. One of the most difficult problems that an enterprise needs to solve is crisis management, which can effectively manage various risks affecting the reputation and income of organizations. Every organization faces risk management challenges.

The economic activity of the enterprise is directly related to risks. The risk is present at all stages of the activity of economic entities and is defined as the probability of losses or loss of income in comparison with the predicted options [6, p.43].

Ensuring the economic sustainability of industrial enterprises is one of the most important tasks of management. Risk management is the process of identifying, quantifying and managing the risks faced by an enterprise. The purpose of corporate risk management is to provide maximum opportunities for the implementation of budgets and profit and minimize possible losses. As an integral part of management practice and an important element of proper budgeting, risk management should be periodically repeated in order to support organizational improvements, efficiency and resolution-making.

The main part of the risk management system is the identification, analysis, evaluation and processing of risk minimization measures. Based on this, at the first stage, information is needed about the extent of possible damage and the likelihood of a risky situation. It is possible to conduct expert assessments. An expert assessment is given by an expert group formed at the expense of the internal resources of the enterprise or by involving an outside organization that is able to give a professional and truthful assessment of risks.

Based on the information about the risk situation,



quantitative and qualitative risk assessments are calculated. Among the methods of conducting expert assessments, the most popular are: questionnaires, interviewing, scenario method, checklists, Delphi method. Based on the results of the calculation, work begins to minimize risk, i.e. risks are ranked, the maximum permissible value of the risk level is set and a method of managing it is selected.

The main methods of risk management are avoidance, acceptance, insurance. Based on the results of risk identification, one of 36 risk management methods are selected. Evasion is chosen if the established maximum permissible risk values do not allow it to be accepted. In this case, it is necessary to adjust the budget, since the implementation of the current option entails insurmountable risks and loss of profit.

Acceptance occurs in the case of a minor impact of the risk, when the implementation of measures to eliminate it is comparable to the negative consequences of its implementation. If the results of implementing risk mitigation strategies are not sufficiently accurate, it is possible to insure it. The last part of the risk management process is to monitor and control the measures taken. Based on the reports on the results of the implemented business process, the effectiveness of the entire risk management system is evaluated.

In practice, the general procedure for assessing risk events is a complex process. Modern trends in corporate risk management are also located in the field of intangible risks: business reputation or goodwill.

Intangible corporate risks represent a completely new type of risk event, which has an extremely complex nature of occurrence and a high probability of occurrence. At the same time, the risks of intangible assets are most often ignored by companies due to the impossibility or difficulty of identifying and evaluating them. This type of intangible risks can occur in various situations.

At the next stage, it is necessary to identify all possible threats. Identification of potential threats should begin by identifying the sources of emerging problems. After the source of risk is identified, it is necessary to analyze the risk events that may

arise at this stage of the company's operation and lead to significant problems. For example: refusal of investors to participate in strategic projects of the enterprise, disclosure of secret information about new technologies, leading to deterioration of the competitive position of the enterprise; industrial accidents.

**Conclusion.** Thus, the manifested risks may entail both potential profit and potential losses, the corporate risk management system is aimed at achieving a balance between negative risk and potential profit. At the same time, it is very important to balance the efforts and costs of developing such measures and the effect of their implementation.

Outsourcing is a modern risk-sharing strategy. The enterprise can transfer its industrial developments, customer support to third parties, simultaneously with the management of the enterprise itself. The company will be able to focus on business development without worrying about the production process, managing the development team or finding new customers.

One of the serious aspects of corporate risk management is the development of measures to control the manifestation of risk. It is important that such measures should be coordinated with the management of the enterprise. For example, the risk associated with the goodwill of the enterprise should be taken by the top management, whereas the marketer will have the authority to make resolutions about the risks associated with the market or consumers.

#### References

1. Anushchenkova K. A. Project management and problems of its implementation at the enterprise / K. A. Anushchenkova // *Business and Strategies*, 2019, 3 (4). Pp. 9-12
2. Akhmetova Yu.A. Problems of implementing a production budgeting system // *Bulletin of Science*, 2019, No. 8, pp. 126-128
3. Balabanov, I. T. Financial analysis and planning of an economic entity: production and practical edition / I.T. Balabanov. – M.: Finance and Statistics, 2019. – p. 207
4. Beregovykh T.V. Financial planning and budgeting at the enterprise: studies. manual / T.V. Beregovykh. – Khabarovsk: Publishing House of the Pacific State University, 2019, p.155

5. Bobryshev A.N. Application of budgeting as a key element of management accounting in the project management system // Accounting, statistics, 2020, No. 2, p. 3
6. Boronenko M.V. Formation of a risk management system at the enterprise // International Journal of Humanities and Natural Sciences, 2019, No. 10, pp. 109-112.

УДК338.48

## **ВОЗМОЖНОСТИ ИННОВАЦИОННОГО ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА**

Уракова Дилфуза Бахриддиновна  
преподаватель, Бухарский государственный  
университет, Узбекистан  
Равшанов Шахзод Шахобиддинугли  
студент, Бухарский государственный университет,  
Узбекистан

Bubble hotel — это первая система новых отелей, способная создать новый дизайн и изменить современную гостиничную систему. Он в основном предназначен для организации небольших туров, его легко настроить, легко восстановить, легко переместить и, самое главное, он доступен по цене, не наносит вреда природе и несколькими способами способствует развитию отношений между человеком и природы. мобильный отель, который поднимает его на ступеньку выше.

Согласно постановлению Президента Республики Узбекистан PQ-104 от 27.01.2022г. Исходя из численности и плотности населения территорий республики, географического положения, специализации и уровня инфраструктурной обеспеченности определены следующие приоритетные направления развития сферы услуг.

1) в районах с населением менее 300 000 человек:  
приоритетное внимание организации торговых, гостиничных, общепитовых и логистических услуг, а также объектов технического обслуживания и развлечений в

районах, где промышленность и сфера услуг развиваются высокими темпами;

2) развитие современного рынка услуг, образования, медицины, искусства, туризма, гостиничного и общественного питания, транспортных услуг в средних и крупных городах и районах с населением более 300 тысяч человек;

Основной целью является увеличение системы гостиниц в агротуризме в нашей стране. Увеличение времени в пути иностранных туристов, посещающих Узбекистан, внедрение новых видов отдыха для местных туристов. 4 апреля Кабинет Министров Республики Узбекистан утвердил «Программу развития агротуризма» в целях реализации пункта 104 Государственной программы на 2018 год – активное предпринимательство, инновационные идеи и технологии. В настоящее время Государственный комитет по развитию туризма приступил к изучению объектов, способных принимать туристов в сфере агротуризма. Проект отеля Bubble позволяет увеличивать такие объекты.

Отель Bubble изготовлен из материалов, которые легко перемещать. Верхняя часть делается из стекла или специального целлофана, а внутренняя часть восстанавливается с помощью пластиковых труб. Внутри отеля-пузыря находится надувная кровать для 2 человек, мини-печь и мини-кондиционер есть надувные стулья и складной стол, искусственная трава, солнечная батарея для питания, переносной туалет, мини-водонагреватель, красивые и очаровательные роскошные шторы и рассветы и закаты, есть телескоп, позволяющий наблюдать за звездами ночью.

В гостинице гости могут заказать питание и дополнительные услуги: оформление номера, фотосессию, цветы, шашлык, квадрокоптер для съемки, телескоп и т.д. Такой отель – отличное место для романтических встреч. Звезды, луна, деревья вокруг, лесная музыка — это волшебство. Если вы хотите организовать романтический вечер, вы можете создать дизайн самостоятельно или мы

можем создать его в соответствии с вашими пожеланиями. Здесь созданы все условия для вашего приятного отдыха.

Этот проект доступный и имеет все удобства. Стоит сказать, что за \$3500 он обеспечит спальными местами 2-3 человек и окупит себя всего за 3-4 месяца. Он позволяет получать высокий доход при краткосрочной работе и наслаждаться красотами Узбекистана для гостей, посещающих нашу страну. Этот проект будет очень полезен для развития внутреннего туризма.

В каких регионах Узбекистана может быть реализован данный проект:

- в центре гор Нурато находится чудесное озеро Фозильман. Он получает воду из одного источника и особенно красив в конце весны.

- долина реки Палтов находится примерно в 100 км от Ташкента и включает в себя сразу несколько мест для посещения. Обычно туристический маршрут начинается от 38-метрового Пальтовского водопада. Чуть выше него находится березовая роща, где можно встретить животных, занесенных в Красную книгу. Особого внимания заслуживает Палтовский канон, в нем есть удивительные живописные рельефы, напоминающие нам о величии природы и времени. Одно из самых ярких впечатлений – поездка по реке Пальтов. В эпоху палеолита здесь жили древние люди, и она известна как искусственные пещеры Оби-Рахмат. Чуть выше есть еще одно чудесное место - пещера. Сюда лучше приезжать в апреле, когда в долине расцветают тюльпаны. Среди тюльпанов вы можете найти тюльпан Кауфмана, тюльпан Грейга и другие виды.

Озеро Тузкон - Это озеро расположено в Джизакской области, в 56 км к северо-востоку от Джизака, в восточной части пустыни Кызылкум. По предположениям, озеро Тузкон входит в состав водного бассейна Аральско-Каспийского периода. Вода в озере никуда не течет, а еще оно чуть более соленое, и на северо-западе оно соединяется с Айдарколем. Общая площадь этих озер составляет около 3750 км<sup>2</sup>. В озерной системе вылавливается до 2000 тонн рыбы в год.

Метеоритное озеро Конбешбулок - Это небольшое озеро размером 800 метров расположено в Хомконском ущелье Сурхандарьинской области. По мнению ученых, он был вызван не естественным путем, а падением метеорита. В почве были обнаружены тектиты. Скорее всего, Гонбешбулок на самом деле является метеоритным кратером.

Тешикташ-Гор расположен на высоте 1500 километров над уровнем моря, в Байсунском хребте к востоку от Сурхандарьинской области. В 1938-1939 годах известный археолог Алексей Окладников нашел в этой пещере останки неандертальской девушки периода Мусте.

Зараутсойско-Сурхандарьинской области, в 100-110 км западнее Термеза, на юго-западе Хисарского хребта. находится и здесь были найдены древнейшие в Узбекистане наскальные рисунки. Более 200 картин относятся к мезолиту, неолиту и более поздним периодам. Картины выполнены красным ангобом (охрой) в контурном и теневом стиле. Есть сцена охоты людей на диких быков с помощью собак.

Горы Агалык и водопад Девшаршара 1599 Горы всегда привлекали людей своим притягательным видом, красотой и бесконечностью. Всего в 15 км от города Самарканда. вдали виднеются красивые горы Агалык. Вместе с одноименным поселком и рекой Огаликсой они создают неповторимый вид на горный ландшафт. Средняя высота гор 400 м, высота самой высокой вершины Агалыкских гор - горы Кемкотан 2178 м. В районе горных хребтов каменные ручьи причудливой формы, множество ручьев и ручьев. , цветущие поля тюльпанов и водопад Девшаршара. Интересно расположение этого водопада. Кажется, что он скрыт от глаз, только звук бегущей воды открывает его. В небольшом ущелье горы находится водопад, его высота достигает 8 метров. Вода водопада течет через размытые скалы и сложные скальные образования в естественный бассейн. Горы Огалык расположены на высоте 800 метров над уровнем моря, а воздух здесь обладает целебными свойствами. Доказано благотворное влияние горного воздуха на дыхательную, сердечно-сосудистую и нервную системы. Возможно самостоятельное путешествие

по горному массиву. Можно разбить лагерь и подняться на гору.

Итак, отели Bubble являются мостом между человеком и природой и позволяют туристам насладиться всей красотой природы Узбекистан

#### Список использованных литератур

1. Oroqova D.B, Qodirov A. Kichik biznesda innovatsion faoliyat va uni rivojlantirish masalalari// Biznes-ekspert jurnali 2020 1(145)-son, -B. 66-69.
2. O'roqova D.B. Problems and prospects of development of ecological tourism in Uzbekistan// Trans Asian journal of marketing & management research(tajmmr) impact april spl issue 2020, factor:sjif2020=7.209
3. Ўроқова Д.Б. Факторы, влияющие на развитие туризма в Узбекистане// Достижения науки и образования №3(57).2020г
4. Lex.uz
5. bubble.com
6. O'roqova D.B., Tojiev M.V. Mehmonxonalarda innovatsion faoliyat funksiyalaridan samarali foydalanish yo'llari// Pandemiya dan keyingi davrda turizmni barqaror rivojlantirishning istiqbolli yo'nalishlari Respublika ilmiy-amaliy anjumani Materiallari 2021 yil 5-6 oktabr.

УДК 334.7

### **ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ И ВИДЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ НЕКОММЕРЧЕСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ**

Зинин В.А.

аспирант. ФГБОУ ВО «Новгородский государственный  
университет имени Ярослава Мудрого», Великий Новгород.  
Россия

Некоммерческие организации (НКО) – это организации, главной целью деятельности которых не является получение

прибыли и распределение ее между участниками. НКО создаются для удовлетворения нематериальных, духовных и социальных потребностей общества. Так, основными целями их деятельности является, как правило, удовлетворение духовного здоровья граждан, защита их прав и свобод, оказание юридической помощи, благотворительность, развитие научной деятельности, а также охрана здоровья граждан. Социально ориентированные некоммерческие организации (СОНКО) создаются с целью решения социальных проблем. Прежде всего к ним относятся религиозные организации, политические партии, благотворительные фонды, организации по защите окружающей среды и природы, фонды развития отдельных районов (муниципалитетов), организации пенсионеров и инвалидов и т.д. При этом нужно иметь в виду, что государственные корпорации и государственные компании, частные некоммерческие товарищества и потребительские кооперативы, товарищества собственников жилья и саморегулируемые товарищества не могут считаться СОНКО [3]. Так всего на территории России зарегистрировано и внесено в реестр СОНКО 46425 организаций [2]. В числе лидеров по количеству зарегистрированных СОНКО находятся Центральный федеральный округ – 12454 организации, Приволжский федеральный округ – 9047, Сибирский федеральный округ – 6664 организации (рис. 1). Рассматривая количество СОНКО в разрезе федеральных округов с точки зрения закона Паретто, то 80% всех организаций находятся в Центральном, Приволжском, Сибирском, Северо-Западном и Уральском федеральных округах.

Примерами СОНКО, зарегистрированными в России выступают: Фонд сохранения культурного и природного наследия, Благотворительный фонд «Подари радость», Автономная некоммерческая образовательная организация высшего образования «Сколковский институт науки и технологий», Ассоциация содействия развитию патриотизма,



культуры, образования и спорта «Стратегия высоких достижений» и др. [2]

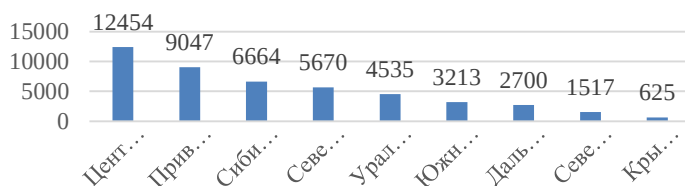


Рисунок 1 – Численность СОНКО в России в разрезе федеральных округов по состоянию на 26.11.2022 г., ед.

СОНКО необходимы, прежде всего, для решения социальных проблем общества посредством оказания помощи и поддержки гражданам Российской Федерации. При этом важными условиями функционирования НКО являются:

1. Наличие юридического статуса;
2. Целенаправленность деятельности;
3. Запрет на извлечение прибыли из их деятельности, если это не соответствует уставу некоммерческой организации;
4. Запрет на извлечение прибыли из деятельности, не соответствующей цели их функционирования;
5. Запрет на осуществление деятельности, запрещенной законодательством Российской Федерации;
6. Отсутствие акционерного капитала [Ошибка!

**Источник ссылки не найден.].**

Финансы в НКО могут быть распределены только по целевому назначению, их учет ведется отдельно. Законодательством предусмотрено, что НКО могут распределять прибыль на премии сотрудникам, но только если в низ разработано и утверждено положение о премировании сотрудников. Как правило, основными доходами НКО в Российской Федерации являются:

1. Добровольные пожертвования;
2. Благотворительные взносы;
3. Государственные субсидии;

4. Доходы от реализации имущества;
5. Выручка от реализации товаров и услуг;
6. Доходы от реализации ценных бумаг.

Таким образом, НКО могут осуществлять деятельность, приносящую прибыль, если основной целью является не получение прибыли для распределения между участниками, а последующее распределение прибыли для достижения социально значимых целей (решение социальных проблем, защита прав граждан, улучшение качества их жизни) [3].

В последние годы российское правительство активизировало систему поддержки деятельности СОНКО, оно стремится к повышению качества услуг, оказываемых гражданам, поддержке мероприятий, влияющих на рост уровня и качества жизни, а также защиту прав граждан. Государство оказывает финансовую, информационную, имущественную, консультационную и организационную поддержку.

Механизм регулирования СОНКО заключается в законодательной и нормативной деятельности, проведении аудиторских проверок и контроле распределения финансовых средств и субсидий.

Деятельность НКО можно разделить на несколько видов: 1) выполнение государственных заказов, 2) социальное предпринимательство, 3) социальное инвестирование, 4) расходование частных средств.

Первый вид деятельности заключается в том, что государство передает часть своих задач НКО, при этом взаимодействие может строиться на федеральном, муниципальном и региональном уровнях. Государство спонсирует деятельность НКО, выполняющих социально значимые функции через механизмы субсидирования, предоставления льгот и выделения серьезной грантовой поддержки. Кроме того, государство защищает права и интересы НКО, а последние, в свою очередь, обязуются вести учет расходования всех финансовых поступлений и реализации имущества, публиковать в открытом доступе информацию о результатах и видах своей деятельности, вести

статистическую отчетность, предоставлять государственным органам бухгалтерскую отчетность [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Социальное предпринимательство – это один из видов предпринимательской деятельности, направленный на решение социально-значимых проблем. Другими словами, это бизнес, направленный на благотворительность. Прибыль от социальной предпринимательской деятельности направлена на решение проблем общества, связанных, например, с безработицей, нарушением прав человека и загрязнением окружающей среды. Государство реализует различные программы по поддержке социальных предпринимателей. Так, одна из таких программ, реализуемых на территории Новгородской области – Всероссийский конкурс «Лучший социальный проект года». Согласно Постановлению Правительства Новгородской области №370 от 02.11.2021 минимальный размер субсидии для призера конкурса составляет 100 тыс. рублей, максимальный – 500 тыс. рублей на одного заявителя. При этом общий объем расходов социального предпринимателя должен составлять не менее 200 тыс. рублей [1].

Социальное инвестирование заключается во вложении средств в компании, которые приносят пользу обществу или окружающей среде в целом. Социальное инвестирование решает проблемы, с которыми сталкивается социальное предпринимательство. Существенным минусом в социальном предпринимательстве является то, что оно осуществляется в низкоприбыльных сегментах, то есть, зачастую не способно решить комплексные социальные проблемы. Однако социальное инвестирование – это новое явление в экономике. На данном этапе отсутствуют эффективные инструменты и механизмы социального инвестирования, но есть положительные сдвиги в его развитии. За период с января по апрель 2022 года комитет экономического развития и инвестиций администрации Великого Новгорода рассмотрел 433 бизнес-проекта по направлению «Осуществление

индивидуальной предпринимательской деятельности», что свидетельствует о популяризации данного вида деятельности.

Таким образом, целью деятельности СОНКО является решение социальных проблем, к числу которых относятся негативные последствия стихийных бедствий, безработица, загрязнение окружающей среды и т.д. СОНКО решают социальные проблемы, оказывая финансовую поддержку, предоставляя юридические услуги, посредством благотворительной деятельности, проводя профилактику социально опасного поведения граждан, оказывая социальную поддержку гражданам. Некоммерческие организации могут осуществлять деятельность по получению прибыли, если конечная цель этой деятельности – перераспределение денежных средств для решения социальных проблем.

#### **Литература:**

1. Постановление Правительства Новгородской области от 27 мая 2016 года №194 Об утверждении Положения о порядке предоставления в 2021 - 2026 годах субсидий социально ориентированным некоммерческим организациям Новгородской области. Электронный ресурс. – Режим доступа <https://docs.cntd.ru/document/439047210>

2. Реестр социально ориентированных некоммерческих организаций, сформированный в соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 30 июля 2021 г. №1290. Электронный ресурс

3. Федеральный закон «О некоммерческих организациях» от 12.01.1996 №7-ФЗ (последняя редакция). Электронный ресурс.

УДК 338.4:339.137.2

### **СОЦИАЛЬНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В РК**

Амангелді Ә.Б.

магистрант 2 курса образовательной программы  
«Экономика». КазНАИУ, Алматы

Социальное предпринимательство представляет достаточно новым феноменом не только для казахстанской

экономики, но и для мирового пространства в целом. Еще несколько десятилетий назад идеи социально – ориентированной деятельности были представлены в научных исследованиях крайне слабо. Однако в настоящее время можно говорить о прорыве в данной области знаний, в том числе в европейских странах и США, в азиатских странах (особенно в Южной Корее, Японии, и в Тайване), Латинской Америке и др. Интерес к данной тематике подкрепляется появлением новых образовательных программ, выпускающих социальных предпринимателей, в крупнейших мировых университетах.

В данное время в мире не существует точного и единого определения социального предпринимательства, везде оно трактуется по разному, но тем не менее главным критерием в данном понятии были и остаются – предпринимательство, и социальная цель.

Определение социального предпринимательства как явления и социального предпринимателя как его проводника эволюционирует и уточняется на протяжении нескольких последних десятилетий совместно с развитием самой сферы социального предпринимательства.

Отцом социального предпринимательства принято считать У. Дрейтона, основателя некоммерческой организации «Ашока: новаторы для общества» и фонда «Ашока», поддерживающего социальных предпринимателей во всем мире. При этом единства в однозначности трактовки социального предпринимательства достигнуто не было. С. Осберг и Р. Мартин в статье, опубликованной в журнале «Stanford Social Innovation Review» [1, с. 31], отмечают размытость границ концепции социального предпринимательства, что обусловлено пересмотром соотношения социальных и экономических целей в определении данного феномена. При этом социальное предпринимательство способно эффективно создавать социальные и экономические ценности, одновременно реализуя социально ориентированную миссию и обеспечивая при этом самоокупаемость реализуемого проекта.

Отличие социального предпринимательства от бизнеса в чистом виде в том, что в социальном предпринимательстве несколько другие цели. Если бизнес целенаправленно работает, для того чтобы заработать деньги, то социальное предпринимательство во главу угла ставит не заработок, а решение социальной проблемы, но коммерческим путем. Бизнес стремится к получению прибыли, но не социальное предпринимательство. Деньги нужны, чтобы аккумулировать ресурсы. По закону социального предпринимательства, предприниматель не имеет права весь доход складывать к себе в карман. Он должен его реинвестировать в предприятие. Таким образом, социальные предприниматели не оценивают свой успех с точки зрения прибыли, они оценивают его в рамках реализации улучшения нашего мира и общества в целом.

Социальное предпринимательство позволяет решать социальные проблемы за счет негосударственных средств, а средств, полученных от предпринимательской деятельности, поэтому является приоритетным объектом государственного внимания.

На сегодняшний день актуальным является вопрос о развитии социального предпринимательства, целью которого заключается не получение прибыли, а получение пользы для общества, и решение каких-либо социальных проблем.

В разных странах существуют различные формы социального предпринимательства, имеющие собственные особенности и зависящие от доли коммерческой составляющей в их деятельности. Охарактеризуем основные из них [2, с. 17]:

- Некоммерческие организации с коммерческими компонентами. Коммерческая активность может быть ориентирована на покрытие издержек при реализации некоммерческой социальной деятельности (коммерческая деятельность интегрирована в социальную) или направлена на получение дохода.

- Социальные предприятия. Организации коммерческого типа, созданные в целях сокращения или

смягчения масштабов социальных проблем, а также социальных благ. Для них характерны инновационная активность, финансовая дисциплина, решительность рыночной компании.

- Социально-ответственный бизнес. Выполняет двойные цели: создание общественного блага и получение прибыли. Степень оказанного влияния на принятие решений рыночных стимулов, объемы затрачиваемых на социальные функции средств, могут сильно различаться. Такие организации могут включать в свою деятельность различные социальные компоненты и ради их реализации способны отказаться от прибыли.

- Корпоративная социальная ответственность. Это активность коммерческих предприятий, стремящихся к получению прибыли и, одновременно, участвующих в благотворительности. Такая деятельность может приносить прибыль, повышая капитализацию компании.

Основными видами функционирования социально бизнеса являются производство товаров и предоставление социально значимых работ и услуг. Например, производство социально значимых товаров - детские площадки и реабилитационное оборудование. Производство товаров общего пользования – продукты питания, одежда, мебель, народные промыслы и др. Предоставление социально-значимых работ и услуг включает:

- Юридическое, социально-педагогическое, социально-психологическое консультирование;

- Обучение и повышение квалификации (прохождение курсов, семинары, тренинги, развитие творческих способностей);

- Медико-социальная помощь; - Бытовые услуги (прачечные, парикмахерские, ремонт обуви, копировальные услуги и т.д.);

- Услуги в области культуры (художественное оформление, театральные спектакли и др.);

- Развитие экологического туризма;

- Трудоустройство безработных;

- Развитие сельскохозяйственной деятельности.

В отличие от определения ценности в предпринимательстве, которое предполагает, что рынок способен платить за инновации, и даже может обеспечить инвесторам солидный доход, назначение ценности в понимании социального предпринимателя в том, чтобы служить социально уязвимому и бедствующему населению, которому не хватает собственных финансовых средств или политической воли, чтобы самому добиваться положительных изменений. Это не означает, что социальные предприниматели всегда избегают получения прибыли за счет создаваемых ценностей [3, с.14].

Естественно, предприятия, которые они создают, будут приносить прибыль, и могут быть организованы и как некоммерческие организации, и как коммерческие предприятия. Социальное предпринимательство отличается главенствующая роль социальных изменений, что часто называют стремлением к «результату, связанному с миссией».

В Республике Казахстан социальное предпринимательство, как особую форму бизнес – деятельности, можно считать развивающимся экономическим явлением. Стремительное развитие рыночной экономики негативным образом сказалось на решении социальных проблем казахстанского общества. И несмотря на то, что экономика Республики Казахстан является социально ориентированной, в настоящее время значительные количество социальных проблем оказалось вне зоны внимания со стороны государства. Важно отметить, что такие процессы характерны не только для нашей страны, но и для многих других, в том числе и высокоразвитых. И в этих странах социальное предпринимательство стало эффективным инструментом решения ряда социальных проблем общества. Не стал исключением и Казахстан, социальное предпринимательство только набирает обороты в своем развитии, но уже сталкивается со значительным количеством препятствий: трудности в получении достаточного финансирования, несовершенство



законодательства, низкий уровень информированности общества, низкая компетентность ведения бизнеса у организаторов такого рода проектов и т.д.

Согласно масштабному исследованию, посвященному теме «Социальное предпринимательство в Казахстане», проведенным общественным фондом «Зор-Рух» по заказу Министерства информации и общественного развития РК во всех регионах Республики Казахстан в период с июля - августа 2020 года, в Казахстане на 1 января 2021 года насчитывается около 300 социальных предпринимателей.

Исследование показало, что 48% являются некоммерческими организациями и ведут свою деятельность в форме общественного объединения или фонда; 52% респондентов ведут свою деятельность в форме АО, ТОО, и ИП. Таким образом это говорит о том, что только 52% респондентов представляют коммерческие организации, нацеленные на получение прибыли и одновременно на решение социальных проблем. Именно этот сегмент максимально приближен к категории социального предпринимательства. Социальное предпринимательство, стремясь к удовлетворению запросов потребителей, придает экономике мобильность, гибкость, маневренность. Использование ресурса самоорганизации социально ориентированного бизнеса позволяет существенно снизить издержки на предоставление социальных услуг по сравнению с коммерческими организациями, повысить уровень жизни населения за счет удовлетворения потребностей граждан в услугах, не оказываемых действующей социальной инфраструктурой. На диаграмме 1 представлена основная сфера деятельности социальных предприятий в Казахстане.

Согласно рисунку 1, исследование показало, что подавляющее большинство опрошенных или 56% занимаются оказанием услуг, производством товаров или аксессуаров занимаются лишь 24%. Это свидетельствует о том, что крайне недостаточно социальных предпринимателей, которые могли бы производить продукцию под брендом «Произведено в Казахстане» и могли бы участвовать в государственных 24

тендерах. Социальные предприниматели могут и должны заниматься импортозамещением, чтобы повышать качество и количество произведенных в Казахстане товаров, необходимых на внутреннем рынке.

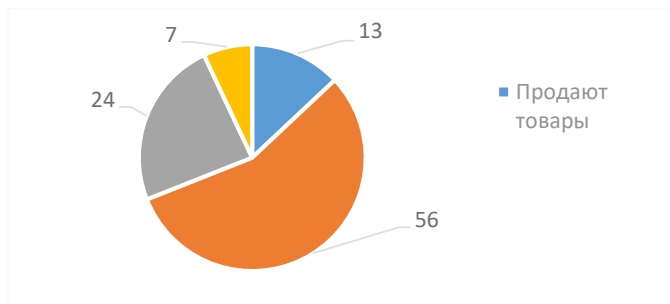


Диаграмма 1 – Основная сфера деятельности социальных предприятий в Республике Казахстан, % [4]

Основная масса производства в Казахстане сконцентрирована в руках крупного и среднего бизнеса, поэтому малый бизнес практически не участвует в производстве, если только он не является участником сельскохозяйственного рынка.

Главная проблема развития социального предпринимательства в стране должна решаться с помощью предоставления производственных мощностей.

Производство является ключом развития социального предпринимательства, поскольку при правильном тренде ведет к росту доходов и прибыли предпринимателей, с помощью которой будут решаться социальные вопросы и реализовываться социальные проекты.

Таким образом, необходимо увеличение количества малых производств, ориентированных на покрытие потребностей внутреннего рынка. Они могут обеспечивать определенными товарами или полуфабрикатами большие казахстанские производства на условиях аутсорсинга или в коллаборации производственных цепочек. Большие компании

могут давать контракты социальным предпринимателям как сегменту малого бизнеса на производство необходимых товаров и услуг, что позволяет решить вопрос востребованности социального предпринимательства.

Список используемой литературы:

1. Martin L., Osberg S. (2007), «Social Entrepreneurship: the case for definition», Stanford Social Innovation Review. No. 11. P. 28–39.
2. Stevenson H. (1986) Importance of entrepreneurship in economic development, Entrepreneurship, Intrapreneurship and Venture Capital, edited by Robert D. Hisrich. —Lexington, MA : Lexington Books,. — P. 3- 26
3. Defourny J., Nyssens M. (2010), «Conception of social enterprise and social entrepreneurship in Europe and the United States: convergences and divergences», Journal of Social Entrepreneurship. Vol. 1, No. 1. P. 32–53.
4. Малое и среднее предпринимательство. //Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. 2021 г. URL: <https://stat.gov.kz/>

УДК 336.7

## **ОСОБЕННОСТИ ВЫПЛАТЫ КОМПЕНСАЦИИ(ПРЕМИИ) ПО ДЕПОЗИТАМ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ**

Ауезова А.Е., Дуйсенбаева Б.Б.

Казахско-русский международный университет, Актобе

В связи с возросшими геополитическими рисками на финансовых рынках которые произошли в феврале текущего года для обеспечения стабильности финансового рынка и поддержания привлекательности депозитов в тенге Национальным банком РК совместно с Правительством РК была реализована Программа защиты вкладов в тенге,

предусматривающая начисление компенсации (премии) по депозитам физических лиц за счет средств бюджета».

С 01 октября 2022 года все банки второго уровня РК согласно Постановления правительства Казахстана от 27 августа 2022 года в котором, утверждены Правила выплаты компенсации (премии) по депозитам физических лиц, размещенным в национальной валюте начнут принимать заявление на выплату компенсаций по депозитам в тенге. Согласно вышеуказанного Постановления выплата компенсации (премии) вкладчикам в размере 10% от суммы осуществляется на сумму, находящуюся на компенсируемом депозите, действовавшем на конец операционного дня 23 февраля 2022 года, в пределах 20 млн тенге в каждом банке-участнике. При наличии у вкладчика более одного компенсируемого депозита в одном банке-участнике выплата компенсации осуществляется также на общую сумму в пределах 20 млн тенге. Как отмечается, выплата компенсации осуществляется вкладчикам, которые подтвердили свое согласие, написав заявление, не позднее 1 января 2023 года.

Так, что же такое компенсация депозита, фонд, компенсируемый депозит, остановимся по подробнее. Если депозитор (вкладчик) это физическое лицо, являющееся резидентом и нерезидентом РК, в том числе субъект индивидуального предпринимательства, частный нотариус, частный судебный исполнитель, адвокат, профессиональный медиатор, банк-участник это банк (филиал банка-нерезидента РК), являющийся участником системы обязательного гарантирования депозитов, обязательства которого по возврату привлеченных депозитов гарантируются в соответствии с [Законом РК](#) «Об обязательном гарантировании депозитов, размещенных в банках второго уровня РК», то Фонд – акционерное общество «Казахстанский фонд гарантирования депозитов», Фонд устойчивости – дочерняя организация Национального Банка РК – акционерное общество «Казахстанский фонд устойчивости», осуществляющее перечисление банкам-участникам суммы компенсации (премии) по компенсируемым депозитам. А

компенсируемый депозит – сберегательный или срочный вклад, включая образовательные накопительные вклады, определенные в соответствии с [Законом](#) РК «О Государственной образовательной накопительной системе», и жилищные строительные сбережения, определенные [Законом](#) РК «О жилищных строительных сбережениях в Республике Казахстан», размещенный депозитором (вкладчиком) в национальной валюте (тенге) в банке-участнике на сберегательном банковском счете. А компенсация (премия) согласно Правил сумма денег, выплачиваемая депозитору (вкладчику) по его компенсируемому депозиту в порядке.

Порядок выплаты компенсации (премии) осуществляется по компенсируемым депозитам. Выплата компенсации не осуществляется по следующим депозитам: вклады до востребования, условным вкладам и текущим банковским счетам.

Выплата компенсации (премии) депозитору (вкладчику) осуществляется на сумму денег на компенсируемом депозите, действовавшем по состоянию на конец операционного дня 23 февраля 2022 года, в пределах 20 000 000 (двадцать миллионов) тенге в каждом банке-участнике. При наличии у депозитора (вкладчика) более одного компенсируемого депозита в одном банке-участнике выплата компенсации (премии) осуществляется на общую сумму денег в пределах 20 000 000 (двадцать миллионов) тенге на компенсируемых депозитах в таком банке-участнике.

Выплата компенсации (премии) осуществляется после истечения 12 (двенадцать) месяцев с 23 февраля 2022г. по компенсируемым депозитам депозиторов (вкладчиков), по следующим условиям:

1. Срок компенсируемого депозита не истек либо был продлен один или несколько раз на срок не менее чем до 23 февраля 2023 года включительно;
2. Не осуществлялось полное изъятие компенсируемого депозита, в том числе не был

досрочно прекращен договор банковского вклада.

Банки-участники уведомляют депозиторов (вкладчиков) о возможности получения компенсации (премии) и необходимости предоставления согласия посредством заявления о согласии в соответствии с настоящим пунктом Правил. В заявлении о согласии депозитора (вкладчика) указываются фамилия, имя, отчество (при наличии), индивидуальный идентификационный номер, согласие депозитора (вкладчика) с порядком, установленным настоящими Правилами, и представлением информации АО «ФПК», Фонду устойчивости и Фонду, необходимой в целях реализации настоящих Правил, в том числе информации, составляющей банковскую и иную охраняемую законом тайну, а также согласие на сбор и обработку АО «ФПК» и Фондом персональных данных в соответствии с [Законом РК «О персональных данных и их защите»](#) для целей выплаты компенсации (премии) и реализации.

Давайте рассмотрим, как же рассчитывается компенсация (премия):

- при отсутствии частичного изъятия денег с компенсируемого депозита до 23

февраля 2023 года включительно – как сумма, имеющаяся на компенсируемом депозите на конец операционного дня 23 февраля 2022 года, но не более 20 000 000 (двадцать миллионов) тенге, умноженная на 10 % (десять процентов);

- при пополнении, частичном изъятии денег с компенсируемого депозита в период

с 23 февраля 2022 года по 23 февраля 2023 года включительно расчет компенсации (премии) осуществляется на сумму минимального остатка компенсируемого депозита, зафиксированного на конец операционного дня за период с 23 февраля 2022 года по 23 февраля 2023 года включительно, но не более 20 000 000 (двадцать миллионов) тенге, умноженную на 10% (десять процентов).

Министерство финансов РК в пределах, предусмотренных в республиканском бюджете средств

перечисляет средства в АО «ФПК», выделенные на выплату компенсации (премии).

АО «ФПК» после получения от Фонда сведений по компенсации по состоянию на конец дня 23 февраля 2023 года:

1) в течение 3 (три) рабочих дней переводит 50 процентов от общей суммы компенсации (премии) банкам-участникам;

2) в течение 1 (один) рабочего дня направляет письмо-поручение Фонду устойчивости на осуществление перевода оставшейся суммы компенсации (премии) банкам-участникам с соответствующими реквизитами.

Рассмотрим условия и готовность всех банков-участников по принятию заявлений на выплату компенсации. Например, АО «Kaspi Bank» принимают заявления с 14 сентября 2022г. Всем вкладчикам рассылаются СМС-оповещение о приеме заявок. Заявление можно подать онлайн через мобильное приложение, зайдя в раздел «Мой банк», а также принимают и в самом банке. В АО «Народном Банке Казахстана» прием заявлений уже идет. Это можно сделать в мобильном приложении или самим прийти в любое отделение банка. АО «Отбасы банк» будет принимать заявления с 1 октября по 1 января 2023 года

включительно в личном кабинете на портале «Баспана маркет» или обратиться к консультанту банка. АО «Jusan Bank» заявления принимают с 12 сентября текущего года. Для этого можно обратиться как в сам банк лично, так и подать заявку в мобильном приложении Jusan. АО «ForteBank» заявления пока не принимают. Но банк сообщает, что с началом приема это можно будет сделать как через мобильное приложение, так и в банке и в отделениях банка, клиентов об этом оповестят. АО "Bereke Bank" (бывший Сбербанк) заявки пока не принимают. В банке сообщили, что о начале приема заявлений и о способах подачи заявлений вкладчикам отправят СМС-оповещение. АО «Банк ЦентрКредит» принимает заявления с 14 сентября 2022года, заявление можно подавать через мобильное приложение, так же, в

отделениях банка. АО ДБ «Банк Китая в Казахстане» на данный момент нет депозитов физических лиц. АО «Евразийский банк» заявления принимают с 12 сентября по 1 января 2023 года. Пока это можно сделать, посетив АО "Bereke Bank" (бывший Сбербанк)банк. В банке отметили, что заявление может подать и доверенное лицо. На сайте опубликовали рекомендуемую форму доверенности. Через приложение заявление можно будет подать позже. АО «Bank RBK» заявления принимают с 12 сентября по 1 января 2023 года заявление можно подавать через мобильное приложение, так же, в отделениях банка. АО «Еco Center Bank» (бывшее АО ДБ «Альфа-Банк») на данный момент банк закрыт, выкуплен АО «Банком ЦентрКредит». Все условия по компенсации идентичны условиям АО «Банк ЦентрКредит». АО «Банк Фридом Финанс Казахстан» принимает заявления с октября текущего года, пока принимают только в отделениях банка.

ДО АО «Банк ВТБ» (Казахстан) принимают заявления с 12 сентября до 30 декабря

текущего года, принимаются только в отделениях банка, через мобильное приложение невозможно подать заявку. АО «Нурбанк» заявления принимают с 05 сентября 2022года. Пока это можно сделать, посетив банк. Через мобильное приложение заявление пока не принимается. ДБ АО «Банк Хоум Кредит» прием заявок начали 5 июля текущего года, он завершится 1 октября. Чтобы подать заявку, можно обратиться в отделение банка либо сделать это в мобильном приложении где надо выбрать необходимый депозит, на странице депозита в разделе «Операции» нажать на кнопку «Подписать».

На основании вышеизложенного можно сделать вывод что не все банки смогли подготовиться, в век цифровизации для клиентов несомненно было бы удобнее не посещая банк подавать все заявления онлайн. Лишь 35% предложенного списка полностью готовы на сегодняшний момент принять заявления как в мобильном приложении так и в отделениях банка.



### Список использованной литературы

1. Постановления правительства Казахстана от 27 августа 2022 года в котором, утверждены Правила выплаты компенсации (премии) по депозитам физических лиц, 01.10.2022г.  
[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=37939710](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=37939710)
2. Официальный сайт НацБанка РК: [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz).
3. Одоева О.И., Гомбоева А.Н., Постникова Л.В. Депозитные операции коммерческого банка: анализ современного состояния и тенденций развития // Вестник Бурятского государственного университета. 2021. № 12. – С.30-39.
4. Официальный сайт АО «Kaspi Bank»: <https://kaspi.kz/>
5. Официальный сайт АО «Народном Банке Казахстана»: <https://halykbank.kz/>
6. Официальный сайт АО «Отбасы Банк»: <https://hcsbk.kz/ru/>
7. Официальный сайт АО «Jusan Bank»: <https://jusan.kz/>
8. Официальный сайт АО «ForteBank» <https://forte.kz/>
9. Официальный сайт АО "Bereke Bank" <https://berekebank.kz/>
10. Официальный сайт АО «Банк ЦентрКредит» <https://www.bcc.kz/>
11. Официальный сайт АО ДБ «Банк Китая в Казахстане» <https://www.boc.kz/ru/>
12. Официальный сайт АО АО «Евразийский банк» <https://eubank.kz/>
13. Официальный сайт АО «Bank RBK» <https://bankrbk.kz/>
14. Официальный сайт АО «Банк Фридом Финанс Казахстан» <https://bankffin.kz/>
15. Официальный сайт ДО АО «Банк ВТБ» (Казахстан) <https://www.vtb-bank.kz>
16. Официальный сайт АО «Нурбанк» <https://nurbank.kz/ru/>
17. Официальный сайт АО «Bank RBK» <https://bankrbk.kz/>
18. Официальный сайт ДБ АО «Банк Хоум Кредит» <https://homecredit.kz/>

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ И ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**

Базарбаева Ж.А.

магистрант 1 курса образовательной программы «Деловое  
администрирование»  
КазНАИУ, Алматы

Основой построения конкурентоспособной экономики является широкое внедрение инноваций, участие страны в международном разделении труда. Казахстан активно ведет работу по развитию конкурентоспособной экономики. Последовательно осуществляя меры по углублению реформ, формированию социально ориентированного общества, республика исходит из того факта, что рыночная экономика – это конкурентоспособная экономика. Будущее видится в индустриально – инновационном развитии, интеграции в мировое хозяйство. Республика активно участвует в многосторонних международных проектах сотрудничества и проводит инновационную политику в национальной экономике.

В соответствии со стратегией «Казахстан 2050» в агропромышленном комплексе основными направлениями стали повышение обеспечения продовольственной безопасности страны, формирование аграрного бизнеса, повышение конкурентоспособности отечественной продукции и наращивание объемов продаж, как на внутреннем, так и на внешнем рынке, снижение уровня импорта продовольствия, внедрение эффективной системы государственной поддержки сельхозпроизводства [1].

В Послании Президента к народу Казахстана Касым-Жомарт Кемелевича Токаева: «Казахстан в новой реальности: время действий» говорится, что «конкурентоспособную экономику невозможно создать без развитого сельского хозяйства».

Конкурентоспособность - высокое качество товаров при поддержании высокой заработной платы и жизненных стандартов. Фактором обеспечения конкурентоспособности является повышение темпов производительности труда. Главным критерием конкурентоспособности на наш взгляд остается качество товаров и услуг.

Среди основных факторов, препятствующих повышению конкурентоспособности продукции, необходимо назвать изношенность производственных фондов, устаревшие технологии, недостаточно высокий уровень внедрения в производство инновационных разработок, высокую налоговую нагрузку, недостаточное количество инвестиционных ресурсов.

При оценке уровня конкурентоспособности возможно сопоставление и неоднородных товаров, но удовлетворяющих одну и ту же потребность. Параметры качества, как правило, определяются исходя из интересов производителя, а параметры конкурентоспособности - прежде всего из интересов потребителя. Уровень качества и технический уровень продукции задаются техническим уровнем современного производства, а для оценки конкурентоспособности необходимо сопоставить его с уровнем развития потребностей. При этом превышение уровня конкурентоспособности над уровнем развития потребностей по отдельным параметрам может быть не оценено потребителем и не даст никакого экономического эффекта. На уровень конкурентоспособности товара значительное влияние оказывают такие факторы рынка, как степень удовлетворения спроса на товар, емкость отдельных сегментов рынка, наличие конкурентов, социально-демографические характеристики товаров, развитие снабженческо-сбытовой сети и послепродажного (сервисного) обслуживания. Для каждого товара необходимо оценить его уровень конкурентоспособности с тем, чтобы в дальнейшем провести анализ и выработать успешную товарную политику.

Исследования поведения покупателей показывают, что для них в процессе отбора выигрывает тот товар, у которого

отношение полезного эффекта к затратам на его приобретение и потребление максимально по сравнению с другими аналогичными товарами. Оценка возможна только в сравнении, поэтому оценка конкурентоспособности включает в себя следующие этапы: анализ рынка и выбор наиболее конкурентоспособного товара - образца в качестве базы; определение сравнительных параметров обоих образцов; расчет интегрального показателя конкурентоспособности оцениваемого товара. В любом случае, конечная цель конкурентоспособности любого предприятия - это доход получаемой от деятельности.

Основным критерием эффективности ведения сельскохозяйственного производства в современных условиях является уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов. В то же время, в связи с наличием глобальных социально-экономических, геополитических и экологических проблем, первостепенным является сохранение продовольственной безопасности страны, производственного и ресурсного потенциала отрасли АПК, а также обеспечение устойчивого развития всего сельскохозяйственного производства.

Наряду с многоуровневым характером конкурентоспособность обладает целым рядом других особенностей. Состояние экономики, возможно, рассматривать с точки зрения внешней и внутренней конкурентоспособности. При рассмотрении внешней конкурентоспособности экономики речь идет о доле от отраслей в экспорте или, применительно к товарам и услугам, – о способности продавать товары и услуги на мировых рынках, наличии в структуре экспорта достаточного количества товаров и услуг, обеспечивающих устойчивость платежного баланса страны (таблица 1) [2].

Таблица 1. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка

| Уровень иерархии                                              | Понятие конкурентоспособности                                                                                                                                                                                                                                            |
|---------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конкурентоспособность страны                                  | Способность страны производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых рынков, и создавать условия наращивания государственных ресурсов со скоростью, позволяющей обеспечивать устойчивые темпы роста ВВП и качество жизни населения на уровне мировых значений. |
| Конкурентоспособность отрасли                                 | Способность отрасли производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых и внутренних рынков, и создавать условия роста потенциала конкурентоспособности предприятий отрасли на основе базовых макротехнологий.                                                   |
| Конкурентоспособность предприятия                             | Относительная характеристика, которая отражает отличия развития данной организации от развития организаций-конкурентов по степени удовлетворения своими товарами потребностей людей и по эффективности производственной деятельности.                                    |
| Конкурентоспособность продукции                               | Совокупность качественных и стоимостных характеристик продукции, которая обеспечивает удовлетворение конкретной потребности покупателя и выгодно для покупателя отличается от аналогичных товаров-конкурентов.                                                           |
| Примечание – составлено на основе литературного источника [2] |                                                                                                                                                                                                                                                                          |

Устойчивое повышение конкурентоспособности предприятия может быть обеспечено только при условии долгосрочного, непрерывного и поступательного совершенствования всех детерминантов конкурентоспособности. Разнообразие методов оценки конкурентоспособности предприятия не дает возможность единой классификации.

Таблица 2. Методы оценки конкурентоспособности

| Метод                                                 | Сущность метода                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| SWOT-анализ                                           | Выявляет слабые и сильные стороны (streghts и weakness) – это факторы внутренней среды, способствующие или препятствующие эффективной работе фирмы; возможности и угрозы (oportunities и threats) – факторы внешней среды, благоприятствующие или препятствующие дальнейшему развитию и эффективному функционированию организации. |
| PEST-анализ                                           | Позволяет анализировать внешние влияния предпринимательской среды на хозяйствующий субъект по схеме «фактор→организация», его потенциал и направление для развития (по основным факторам – P – political; E – eсonomic; S – social; T – technological).                                                                            |
| Матрица БКГ                                           | Базируется на маркетинговой оценке деятельности предприятия и его продукции; в основе данного метода лежит анализ конкуренто-способности с учетом жизненного цикла продукции предприятия.                                                                                                                                          |
| Модель пяти сил Портера                               | Позволяет оценить степень конкуренции в отрасли и определить возможности снижения прибыльности и отразить объективное состояние конкурентного окружения в конкретный момент времени.                                                                                                                                               |
| Метод оценки на основе теории совершенной конкуренции | Согласно этой теории, наиболее конкурентоспособными являются те фирмы, где наилучшим образом организована работа всех подразделений и служб. На                                                                                                                                                                                    |

|                                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                          | эффективность деятельности каждой из служб оказывает влияние множество факторов – ресурсов предприятия.                                                                                                                                                                                       |
| Сравнительный анализ конкурентов                         | Дает информацию в сравнении конкурентов в разных аспектах – информацию о компаниях, о реализуемых товарах и услугах, о целевом сегменте клиентов, а также об источниках конкурентных преимуществ.                                                                                             |
| Гипотетический многоугольник конкурентоспособности       | Позволяет в коротких сроках провести анализ конкурентоспособности товара организации в сравнении с ключевыми конкурентами в форме многоугольника. Результаты исследования всех сторон деятельности конкурентов применяются для определения, с кем из них можно конкурировать, с кем не стоит. |
| Примечание – составлено автором на основе источников [3] |                                                                                                                                                                                                                                                                                               |

Таким образом, можно сделать вывод, что для корректной оценки и повышения конкурентоспособности предприятия разработано множество методов, которые могут применяться по отдельности и в комплексе. Во многом это определяется и зависит от задач исследования. Многообразие существующих на сегодняшний день методов позволяет выбрать наиболее эффективный и оптимальный метод оценивания для каждого конкретного предприятия в том или ином случае. Каждый из исследованных методов имеет как свои преимущества, так и недостатки, поэтому довольно часто необходимо применение системы методов оценки конкурентоспособности предприятия для получения полных и наилучших результатов.

Список используемой литературы:

1. Стратегия «Казахстан - 2050». (2021), Новый политический курс состоявшегося государства [онлайн].
2. Чурсин, А., (2012), Теоретические основы управления конкурентоспособностью: теория и практика, Монография, Москва, Спектр-прибор.

3. Епанчинцева, С., (2013), Конкурентоспособность предприятий: сущность, критерии и факторы, Вестник Алматинского технологического университета, [онлайн] (2), стр.102-109.

ӘОЖ336.7

## **КӘСІПОРЫННЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ТАРТЫМДЫЛЫҒЫ ЖӘНЕ ОНЫ БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ НЕГІЗДЕРІ**

Дуйсенбаева Б.Б., Сугурова А.Ж., Танирбергенова Г.Б.  
Қазақ-орыс халықаралық университеті, Ақтөбе  
Логистика және көлік академиясы, Алматы

Қазіргі уақытта әдебиетте инвестициялық тартымдылықтың бірқатар анықтамалары бар, онда авторлар осы ұғымның компанияның қаржылық көрсеткіштерінде, оның әлеуетінде немесе компанияға әсер ететін факторларда бейнеленуін білдіреді. Терминді анықтау үшін зерттеушілердің ең танымал көзқарастарын қарастырайық. И. А. Бланк инвестициялық шешімді қабылдау үшін жалпылама сипаттама ретінде инвестициялық тартымдылықты түсінеді. Автор бұл ұғым қандай да бір объектіге немесе салаға инвестициялаудың артықшылықтары мен кемшіліктерін қорытады және әрбір инвестор мен инвестициялар объектісі үшін жеке сипатта болады деп санайды [1].

Крейнина М.Н. инвестициялық тартымдылықты компанияның қаржылық жай-күйімен, атап айтқанда капиталдың табыстылығымен, акциялардың бағасымен және дивидендтердің көлемімен байланыстырады. Бұл тәсіл әмбебап емес, өйткені тек бағалы қағаздар шығаратын эмитент-компаниялары үшін әділ. В. В. Бочаров, В. Шарп және Х. Марковиц ұсынған терминдер тәуекелдің ең төменгі деңгейінде инвестициялаудан ең жоғары экономикалық әсер алу деген терминді түсінеді. Мұндай пікірді Лацинников В. А., Никитина В. А., Лившиц, Д. В. ұстанады [2].

Инвестициялық тартымдылық анықтамасының ауқымды тұжырымдамасын Ендовицкий Д. А., Бабушкин В.



А. және Батурина Н. А. де қарастырды, яғни инвестициялық тартымдылық олардың ойынша ұйымның белгілі бір қаржылық және өндірістік жай-күйі және сол жай-күйі инвестордың компанияға инвестициялауға қызығушылығын арттыратындай болуы. Авторлар сонымен қатар компанияның тәуекелдерін және дамыту болашағын да есепке алуды ескертеді [3].

Крылов Э. И., Егорова М. Е. және Власова В. М. инвестициялық тартымдылық деп компанияның қаржылық тұрақтылығын, төлем қабілеттілігін, капиталдың табыстылығын және өндірістің даму деңгейін, оның ішінде өнімнің сапасы мен нарықтағы бәсекеге қабілеттілік деңгейін түсіндіреді. Бұл анықтама бұрынғыдан анағұрлым нақтыланған және әмбебап, алайда ол инвестициялаудың барлық мақсаттарын ескермейді, мысалы, венчурлік инвестициялар немесе инвестициялар жағдайында кейіннен біріктіру мақсатында ұсынылған түсінік тиімсіз болады. Неғұрлым тұрақты, дамыған және рентабельді компанияға инвестициялар болашақта идеялары бар және дамушы нарықта жұмыс істейтін тұрақты компанияға қаражат салумен салыстырғанда аз табыс әкелуі мүмкін. Бұл жағдайда инвестор жоғарыда келтірілген инвестициялық тартымдылықтың айқындамасын басшылыққа ала отырып, аз кірістілік алады. Осы себепті кейбір авторлар, мысалы, К. В. Щиборщ, инвестициялық тартымдылықтың бірыңғай анықтамасын шығарудың қажеті жоқ деп санайды, өйткені ол инвесторлар топтары мен инвестициялау мақсаттарына байланысты әртүрлі [4].

Неғұрлым жалпы анықтаманы өздерінің ғылыми жұмысында Валинурова Л. С. мен Казакова О. Б. Береди: инвестицияларға әлеуетті төлем қабілеті бар сұранысты негіздейтін объективті белгілер, қасиеттер, құралдар мен мүмкіндіктер жиынтығы инвестициялық тартымдылықты құрайды [5].

Е.В. Савенкова инвестициялық тартымдылық пен инвестициялық кәсіпкерлік ұғымдарының ұқсастығы туралы пікірді ұстанады, инвестициялық тартымдылық деңгейі

инвестицияның тиімділік деңгейіне ғана байланысты. Бұл тәсіл инвестициялық қызметті жүзеге асырғанға және оның нәтижелерін алғанға дейін инвестор үшін компанияның тартымдылық мүмкіндіктерін қарастырмайды [6].

"Инвестициялық тартымдылық" ұғымының мәні инвестордың субъективті бағасы деп пайымдайды, ол оған қызығушылық танытатын қандай да бір компанияның объективті сипаттамаларының үйлесімі арқылы қалыптасады. Егер нақты айтқанда, Т.В. Теплованың позициясына сәйкес компанияның инвестициялық тартымдылығы деп компанияның қызметінің тиімділігін және инвесторға тұрақты пайда әкелу қабілетін көрсететін өндірістік, коммерциялық және қаржылық сипаттамалардың жиынтығы деп түсіндіреді [7].

Инвестициялық тартымдылық сипаттамаларының барлық жиынтығын бағалау – зерттеудің шынайы және өзекті нәтижелерін алу үшін компаниялардың құпия басқару есептілігіне қол жеткізуді жиі талап ететін жеткілікті ұзақ, еңбекті қажет ететін және күрделі процесс екенін атап өту қажет. Көптеген компанияларда бухгалтерлік есеп пен негізгі қаржы коэффициенттерінен басқа, әдетте, сала үшін елеулі өндірістік көрсеткіштердің қатары ғана ашық қолжетімділігіне байланысты, бұл зерттеуде қаржылық және өндірістік сипаттамалар негізінде инвестициялық тартымдылықты қарастыратын болады. Өндіріс саласына тән көрсеткіштер ретінде мыналар зерттелетін болады: осы деректер негізінде өндіру көлемі, дәлелденген қорлар мен мультипликаторлар, сондай-ақ мұнай өңдеу көлемі, мұнай өңдеу тереңдігі және ашық мұнай өнімдерінің шығу пайызы. Қаржылық коэффициенттерді талдау және құндық көрсеткіштерді бағалау кезінде сала компанияларының капитал сыйымдылығы ескерілетін болады.

Инвестициялық тартымдылықты бағалау әдістері, инвестициялық тартымдылық терминінің өзін түсіндірудің нұсқалары сияқты, сан алуан. Бұл тақырыпта ресейлік авторларға келетін болсақ, Теплова Т.В., Ивашковская И.В., Кукина Е.Б., Пенкина И.В., Ростиславов Р.А., Крейнина М.Н.,

Бланк И.А. айналысқан. Сонымен қатар Т. Коупленд, Т. Коллер және Д. Муррин, А. Дамодаран, Р. Каплан және Нортон сияқты шетелдік зерттеушілердің ғылыми еңбектері де инвестициялық тартымдылық мәселелеріне арналған.

Талдаудың ыңғайлылығы үшін қолданыстағы әдістемелерді келесі топтарға болады:

1) Қаржылық қызмет көрсеткіштерін талдауға негізделген әдістемелер;

2) Қаржылық-экономикалық талдауға негізделген әдістемелер (қаржылық және өндірістік көрсеткіштерді есепке алу);

3) кірістілік пен тәуекелге негізделген әдістемелер;

4) факторлық талдауға негізделген және кешенді бағалауды білдіретін әдістемелер;

5) соңғы онжылдықта ең көп дамуды алған құндылық-бағдарланған тәсілді немесе Value-Based Management (VBM) жеке атап өткен жөн.

Бұл әдістеменің мақсаты қарастырылып отырған уақыт кезеңі үшін компания құнының өсуін анықтаудан тұрады. Құндылықты-бағытталған тәсіл-компанияның тұрақты өсуіне бағытталған басқару жүйесі, ол компанияның қосымша құнын жасайтын және тиісінше оның инвестициялық тартымдылығын арттыратын тиімді басқару шешімдерін қабылдауға ықпал етеді.

Инвестициялық тартымдылықты бағалаудың басқа әдістемелеріне қарағанда, осы тәсіл аясында пайданың ұлғаюы емес, компанияның қосылған құны бағаланады. Алғаш рет Vbm жүйесін McKinsey-дан зерттеушілер зерттеді: Т.Коупленд, Т.Коллер және Д.Муррин. осыдан кейін осы әдістемені өз жұмыстарында Д.Л. Волков, Т.В. Теплова, И.В. Ивашковская, Р.Г. Ибрагимов, Е.Г. Патрушева, И.А. Астраханцева және т.б. авторлар дамытып, пайдаланды [13].

Қазіргі заманғы экономикалық ғылымда бірқатар көрсеткіштер қалыптасты, олар өлшенеді: компания кезең ішінде қосымша құнды жасайды немесе оны жоғалтады. Мұндай көрсеткіштерге есептеу негізінде компанияның теңгерімдік құны және (немесе) ақша ағындары жататын EVA,

RI, SVA, CVA, CFROI жатады. Тәсілдеменің негізгі кемшіліктері еңбек сыйымдылығы, көрсеткіштерді есептеу және интерпретациялау күрделілігінің жоғары дәрежесі, сондай-ақ құнды жасау индикаторларын есептеу нысандары мен әдістеріндегі айырмашылықтар болып табылады [14].

Өндіріс саласындағы компаниялардың инвестициялық тартымдылығын бағалауға келетін болсақ, мұнда мына авторлардың ғылыми еңбектері үлкен қызығушылық тудырады: Лавриенко А.В. және Яцунская Т.Г., Колесников В.Е., Письменников Д.Н. және басқалар. А.В. Лавриенконың және Т.Г. Яцунскаяның жұмысы өндіріс компаниясының құнын бағалауға арналған. Бағалау EVA экономикалық қосылған құнының көрсеткіші негізінде жүргізіледі. Мақалада осы көрсеткішті саланың басқа компанияларымен салыстырмалы талдаудың болмауы маңызды кемшілік болып табылады[15].

В. Е. Колесниковтың ғылыми еңбегінде өндірістік компаниялардың даму қарқынын ескере отырып, инвестициялық тартымдылығы зерттеледі. Бағалау үшін автор компанияның қаржылық қызметінің көрсеткіштерін салыстырмалы талдауды, көп өлшемді статистикалық әдістердің көмегімен талдауды және Кайзер критерийін қолдана отырып, мұнай кәсіпорындарын факторлық талдауды қамтитын кешенді талдауды пайдаланады. Бұл жұмыс инвестициялық тартымдылыққа кешенді бағалау жүргізу үшін аталған әдістерді пайдалану тиімділігін дәлелдейді. Алайда, бапта мұнай саласы компанияларының тиімділігін сипаттайтын өндірістік көрсеткіштер және Компания құнын құру көрсеткіштері ескерілмейді (тек пайда индикаторлары ескеріледі).

Өндірістік компаниялардың инвестициялық тартымдылығы бойынша эмпирикалық жұмыстарға қатысты зерттеулер Крылов Д.С., Еланцев С.В., Тепловой Т.В., Крылова М.С., Черкасова В.А., Макмиллан Ф., Байбурина Э.Р., Головкин Т.В. және т.б. атап өткен жөн. С.В. Еланцеваның ғылыми еңбегінде өндіріс саласының компанияларының экономикалық пайдасының өсуінің және

оларды жаңғырту деңгейінің өзара байланысы қарастырылады, оның индикаторы ретінде ашық түсті мұнай өнімдерінің шығу коэффициенттері мен қайта өңдеу тереңдігі болады. Сондай-ақ оның жұмысында өндірістік компаниялардың инвестициялық тартымдылығын арттыру перспективаларын бағалау жүргізіледі және ресейлік компаниялар әлемдік нарықта инвесторлар үшін тартымды деп бекітіледі. Колесников В.Е. және Ростиславов Р.А. өз зерттеулерінде де осындай ұстанымды ұстанады [16].

Қорыта келгенде менің ғылыми зерттеуімнің аясында көптеген отандық және шетелдік ғалымдардың ғылыми еңберін зерттей келе, өндірістік компаниялардың даму қарқынын ескере отырып, кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығын анықтаудың әмбебап әдісінің болмайтындығына көзім жетті. Әр кәсіпорын өзіне ыңғайлы деген тәсілді таңдап алатыны сөзсіз.

#### Пайдаланған әдебиет тізімі

- 1 Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента.- Киев.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2011.- 536с.
- 2 Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности. – М.: Финансы и статистика, 2018. – 398 с.
- 3 Республика Казахстан. Закон. Об инвестициях // Казахстанская правда, 11 января.
- 4 Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А. Оценка эффективности инвестиционных проектов. – М.: Дело, 2020. – 369 с.
- 5 Коссов В.В., Лившиц Н.В. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов. – М.: Экономика, 2019. – 567 с.
- 6 Крейнина М.Н.. Инвестиционный анализ: Учебное пособие.М.: НИЦ ИНФРА-М, 2019. - 214 с.
- 7 Крылов Э. Инвестиционный анализ. - М.: Дело, 2020. - 264 с.

## СҮТ ЖӘНЕ СҮТ ӨНІМДЕРІ НАРЫҒЫН ДАМУ ҮРДІСІ

Есимбекова Сабина

«Экономика» білім беру бағдарламасының 4 курс  
студенті, ҚазҰАЗУ, Алматы

Аграрлық азық-түлік нарығы – бұл ауыл шаруашылық өнімдері мен азық - түлік өнімдерін өндірумен, оларды өндірушілерден тұтынушыларға жылжытумен байланысты тауар айырбасының күрделі сегменттелген жүйесі. Аграрлық азық-түлік нарығының жұмыс істеуі мен дамуы агроөнеркәсіптік өндірістің тиімділігіне, оның бәсекеге қабілеттілігіне, халық табысының өсуіне тікелей байланысты. Аграрлық азық-түлік нарығында оны басқа нарықтардан түбегейлі ерекшелендіретін қасиеттер жиынтығы бар. Оның ең маңызды сипаттамасы – оның әлеуметтік бағыты мен маңыздылығы. Бір жағынан, бұл нарықтың жағдайы тұтастай алғанда қоғамның даму деңгейін сипаттайды, екінші жағынан, бұл қазіргі әлемдегі аграрлық азық-түлік нарығының даму үрдістерінің бағыттарын анықтайтын азық-түліктің түпкілікті тұтынушылары – олардың қажеттіліктері мен мүмкіндіктері.

Сүт және сүт өнімдері нарығы азық - түлік нарығының маңызды секторы болып табылады. Сүт және сүт өнімдерін тұтыну тікелей халықтың денсаулығына әсер етеді: ғалымдардың пікірінше, сүт негізгі азық-түлік өнімдерінің бірі, бүкіл әлемдегі барлық жастағы адамдар үшін дұрыс тамақтанудың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Соңғы жылдары сүт және сүт өнімдерінің әлемдік нарығы айтарлықтай кеңейіп, әртараптандырылды, бұл халықтың қажеттіліктерінің өсуіне, тауар ағындарының географиялық өзгеруіне және тұтынушылардың жаңа қалауларына байланысты болды. Аграрлық азық-түлік нарығы туралы отандық және шетелдік ғалымдардың көптеген жарияланымдарын талдай келе, келесідей тұжырымды қарастырамыз. Н.Н. Воробьев аграрлық азық-түлік нарығын

«өндіру, бөлу, айырбастау және тұтыну үрдістерінде туындайтын ауыл шаруашылығы өнімдерін өндірушілер мен тұтынушылар, оларды тасымалдау, өңдеу, сақтау және өткізу арасындағы тауар-ақша қатынастарының күрделі көп функциялы жүйесі» деп анықтайды [1].

Зерттеу жұмыстарының теориялық және әдістемелік негізі ретінде отандық және шетелдік ғалымдардың еңбектерінде көрініс тапқан аграрлық азық-түлік нарығы және олардағы азық-түлік өнімдерін өндіру, нақтырақ сүт және сүт өнімдерін өндіру туралы жайлы еңбектері, көзқарастары мен тұжырымдары қарастырылды. Зерттеу әдістері қойылған мақсаттар мен міндеттерге орай анықталды. Олар талдау, синтездеу, Қазақстан Республикасының Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының ақпараттары сияқты жалпы ғылыми әдістер.

Зерттеу кезінде теориялық аспектілерді негіздеу жалпы ғылыми әдістер мен тәсілдерді, талдау және синтездеу әдісін, жүйелі және кешенді тәсілдерді қолдану негізінде жүзеге асырылды, ресми статистикалық материалдар мен интернет желісінің ақпараттық әлеуетінен жеке бақылаулардың қорытынды деректері қарастырылды. Зерттеудің негізгі нәтижелері ретінде соңғы бес жылға Қазақстан Республикасында сүт және сүт өнімдерін тұтыну динамикасы нақты мәліметтер негізінде талданды, Қазақстан Республикасының сүт және сүт өнімдерінің ресурстық әлеуетінің динамикасы берілген.

2016-2020 жылдар аралығында сүт және сүт өнімдерін тұтыну деңгейінің көрсеткіштері сүт және сүт өнімдерін тұтынуының физиологиялық нормасынан төмен, Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2016 жылғы 9 желтоқсандағы №503 бұйрығымен бекіткен сүт және сүт өнімдерін тұтынудың физиологиялық нормасы 301 килограммды құрайды. Сүт саласының жағдайына халықтың ақшалай табыстары, сүт өнімдерін тұтыну құрылымы, өндірісті басқару тиімділігі және сүт саласы кәсіпорындарының қаржылық жай-күйі шешуші әсер етеді.

Сүт және сүт өнімдері нарығының негізгі көрсеткіштері өндіріс, импорт және экспорт көлемдері болып келеді. Қазақстан Республикасының 2016-2020 жылдар аралығында сүт және сүт өнімдерінің ресурстық әлеуетінің динамикасы 1 кестеде келтірілген.

1 кесте – Қазақстан Республикасының 2016-2020жж. сүт және сүт өнімдерінің ресурстық әлеуетінің динамикасы, мың тонна

| Жыл                                     | Өндіріс  |              | Импорт       | Экспорт |
|-----------------------------------------|----------|--------------|--------------|---------|
|                                         | Сүт      | Сүт өнімдері | Сүт өнімдері |         |
| 2016                                    | 5 341,60 | 729,4        | 151,7        | 19,7    |
| 2017                                    | 5 503,40 | 742,9        | 151          | 29,3    |
| 2018                                    | 5 686,20 | 808          | 136          | 42,3    |
| 2019                                    | 5 864,90 | 857,8        | 139,5        | 57,8    |
| 2020                                    | 6 051,4  | 925,6        | 171,7        | 57      |
| Ескерту: мәліметтер негізінде [2, 3, 4] |          |              |              |         |

1 кестеден байқағанымыздай, сүт және сүт өнімдерінің өндіріс көлемі тұрақты өсіп отырғанын айтуға болады. Сондай-ақ, сүт өнімдерінің импорт пен экспорт көлемдерін талдай келе, 2020 жылды 2019 жылмен салыстырғанда импорт көлемінің жоғарылағанын, экспорт көлемінің төмендегенін көруге болады. Сүт өнеркәсібінің өнімдері кәсіпорындардың өнеркәсіптік және өндірістік қызметінің тікелей пайдалы нәтижесі болып келеді. Адамның тамақтануы үшін сүт өнімдерінің құндылығы химиялық құрамы мен тағамдық қасиеттерімен анықталады.

Сүт және сүт өнімдері нарығын талдай келе, сүт өндірісінің келесі жалпы тенденцияларын анықтайды:

1. Өндіріс қуаттылығын толық пайдаланбау. Өндірістік қуаттардың төмен пайдаланылуы өндірілетін жоғары сапалы шикізат көлемінің жеткіліксіздігімен де айқындалады. Сүт сапасының төмен болуы жоғары сапалы жемшөптің қажетті мөлшерінің болмауынан, олардың теңгерімсіздігінен, сондай-ақ сиырларды сауу кезіндегі гигиеналық талаптардың, сүтті сақтау мен тасымалдаудың технологиялық талаптарының



бұзылуына байланысты.

2. Сүтті сиыр шаруашылығы мал шаруашылығының негізгі бір саласы, сондықтан бір сауылатын сиырға келетін орташа сүт сауымын жоғарылату. Алайда, жалпы Қазақстан Республикасында 2016-2020 жылдар аралығында сүт табынының өнімділігінің орташа деңгейі жылына 2300 килограммды, бұл көрсеткіш әлемдік деңгейден артта қалды, бұл отандық генетиканың жеткіліксіз дамуымен және сүт фермаларының көптеген қуаттарының то- зуының жоғары дәрежесімен байланысты.

3. Шикізат өндірушілер мен оны қайта өңдеушілер арасында тиімді байланыстардың болмауы. Ең алдымен, жеке шаруашылықтарында өндірілген сүт шикізатын өткізудің дұрыс жолға қойылған жүйесінің болмауы қайта өңдеу өнеркәсібі үшін шикізат тапшылығы мәселесін одан әрі шиеленістіреді. Сүт қабылдау пункттерінің жеткіліксіз техникалық жарақтандырылуы, өңірлердегі жолдар жүйесінің дамымауы және басқа да факторлар оның дамуын қиындатады.

4. Сүт және сүт өнімдерін өндіретін компаниялар өнімдерін өндіріп қана қой- май, сондай-ақ өндірілген өнімдерін өткізу және жылжыту қызметтерін қарастырған жөн. Өйткені нарық талабына сай маркетинг саласында елеулі өзгерістер болып отырады. Егер сүт және сүт өнімдерін өндіретін компаниялар өнімдерін өткізуде заманауи маркетингтік және жарнамалық технологияларды кеңінен қолданатын болса, компаниялардың танымалдылығы жоғарылап, тұтынушы топтары мен соңғы тұты- нушылармен байланыс орнап, тұтынушылардың ниеттестігі артар еді.

### Әдебиеттер тізімі:

1. Воробьев, Н.Н. Формирование орга- низационно-экономического механизма агро-продовольственного рынка (теория и прак- тика) /Н.Н. Воробьев.– Ставрополь: ГОУ ВПО СевКавГТУ, 2006. — 214 с.

2. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан за 2016-2020 годы: статистический сборник. – Нұр-Сұлтан, 2021. – 211 с.
3. Промышленность Республики Казах- стан за 2016-2020 годы: статистический сбор-ник. – Нұр-Сұлтан, 2021. – 168 с.
4. Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья, продукции произ- водственно-технического назначения и по- требительских товаров по Республике Ка-захстан за 2016-2020 годы: статистический сборник. – Нұр-Сұлтан, 2021. – 66 с.

ӘОЖ 338.2

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ӘЛЕУМЕТТІК ҚОРҒАУДЫ ДАМУ**

Алиева С.М., Маметай Ұ.А.

Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Астана

Халықты әлеуметтік қорғау саясаты халықтың еңбекке қабілетсіз және мүмкіндігі шектеулі топтарының өмірлік қамтамасыз етілуін қолдау бойынша мемлекеттік шаралардан тұрады [1].

Халықты әлеуметтік қорғау жүйесі – бұл адамның қажеттіліктері мен оның жеке әл-ауқатын қамтамасыз ету және адамның қалыпты өмір сүру жағдайларын қалыптастыру мүмкіндіктері арасындағы қайшылықтарды шешуге бағытталған әлеуметтік-экономикалық қатынастардың жиынтығы. Ғылыми әдебиеттердегі әлеуметтік қорғаудың мазмұнын қарасақ, бұл терминнің көптеген анықтамалары бар екенін көрсетеді. Ресейлік ғалым Занина О.В. «Халықты әлеуметтік қорғау» ұғымын және оның анықтамасын ғылыми категория ретінде анықтаудың негізгі тәсілдері ретінде жүйелеген. Оның пікірінше, халықты әлеуметтік қорғау жүйесі «халықты әлеуметтік қорғаудың мемлекеттік жүйесін (әлеуметтік қамсыздандыру, әлеуметтік көмек және әлеуметтік сақтандыру), қызметкерлерді әлеуметтік қорғаудың мемлекеттік жүйесін, әлеуметтік құқықтар мен

кепілдіктерді қамтамасыз ету, экономикалық және әлеуметтік әл-ауқаттың толық немесе ішінара жоғалуын жою мақсатында әлеуметтік топтарды қорғау, сондай-ақ тәуекел тобына түскен азаматтарды қолдау» болып табылады [2].

Объектісі бойынша әлеуметтік қорғаудың келесідей формаларын бөлуге болады: балалық шақты әлеуметтік қорғау; аз қамтылған отбасылар және азаматтарды әлеуметтік қорғау; әйелдер мен көп балалы аналарды әлеуметтік қорғау; жұмыссыздарды әлеуметтік қорғау; зейнеткерлік жастағы тұлғаларды әлеуметтік қорғау; әлеуметтік салаларға қолдау көрсету.

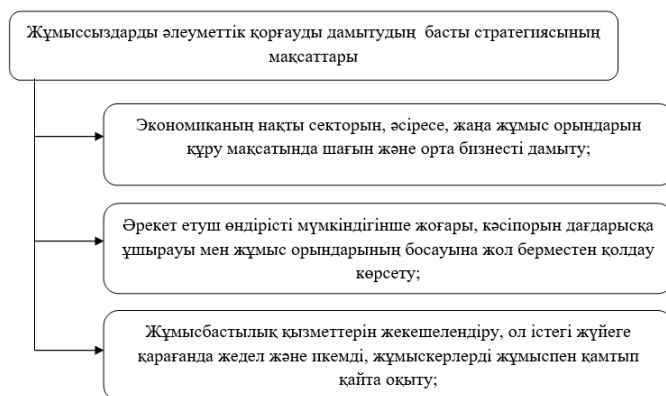
Алғашқыда дүниеге келген балалар бала туылуына мемлекет тарапынан берілетін бір реттік жәрдемақыны есептемегенде, отбасының әлеуметтік қорғауында болады. Бірақ қазіргі уақытта көптеген отбасылар өз балаларына өмірсүруде толыққанды жағдайды қамтамасыз ете алмайды, әсіресе отбасында көп бала болған жағдайда. Осыдан балалар мен көп балалы аналарды мемлекеттік және жергілікті басқару органдары тарапынан қорғау қажеттілігі туындайды.

Басқа да тең жағдайларда, отбасында неғұрлым өмір сүруге қаражат көп болса, соғұрлым ол әлеуметтік қорғауға мұқтаж болмайды. Сол себепті тұрақты, жоғары ағымдағы табыс, сондай – ақ жинақтар халықтың өзін – өзі қорғауының тиімді құралы болып табылады.

Қазақстандағы халықты әлеуметтік қорғау жүйесін дамытудағы ерекшелігі мұнда әлеуметтік сақтандыру және әлеуметтік көмек ішкі жүйелері арасында нақты шекараның жоқтығы болып табылады. Қазіргі уақытта Қазақстанда шартты түрде халықты әлеуметтік қорғаудың келесі бағыттарын бөлуге болады: жұмыссыздарды қорғау, медициналық қызметтерді жартылай төлеу, әлеуметтік көмек.

Жұмыс берушілер тарапынан халықты әлеуметтік қорғау кей елдерде, мысалы, Жапонияда тиімді болып табылып, көп жағдайда мемлекеттік жүйемен бәсекеге түседі. Жалдамалы жұмыскерлерді әлеуметтік қорғаудағы кәсіподақтар рөлі еңбек келісімдеріне отыруда өте жоғары. Дамыған елдердегі жұмысбастылық саясаты құрамына

белсенді және пассивті компоненттер енген. Белсенді шараларға жататындар: жаңа жұмыс орындарын құру, жаңа мамандық алу және т.б. Мүмкіндігі шектеулі адамдарды еңбекте бейімдеуге барлық шығындардың 25 – 30% келеді. Қалған қаражат жұмыссыздық бойынша жәрдемақы төлеуге жұмсалады [1]. Жұмыссыздарды әлеуметтік қорғауды дамытудың басты стратегиясы 3 негізгі мақсатқа қол жеткізуді қарастыруы керек:



Сурет 1. Жұмыссыздарды әлеуметтік қорғауды дамытудың басты стратегиясының мақсаттары

Халықта жұмыс жасауға мотивация болған күннің өзінде, ауылдық жерлерде жұмыспен қамтылу мүмкіндіктерінің төмендігінен еңбек нарығында тиімді саясат жүргізу өте қиын. Осы мәселе әлі күнге дейін өз шешімін таба алған жоқ.

Халықты әлеуметтік қорғаудың маңызды буыны жұмысқа орналастыру және қайта даярлау бағдарламалары болып табылады. Осы бағдарламаларды қолданысқа енгізу кезінде мемлекет пен кәсіпкерлер қатысады. Мысалы, Америкада фирмалар жыл сайын осы шараларға шамамен 30 миллиард доллар жұмсайды. Мемлекет қаражаттың көп бөлігін қайта даярлау бағдарламаларын іске асыруға

жұмсайды. 90-жылдардың аяғында АҚШ-та 50 миллионға жуық адам қайта даярлаудан өтіп, оқыды. Жаңа жұмыс орындарын құру мақсатында мемлекет жол құрылысы, кәріз және т. б. сияқты қоғамдық жұмыстарды да өз мойнына алды.

Кез келген мемлекеттің әлеуметтік саясатында, оның ішінде Қазақстан Республикасында мемлекет реттейтін халықты зейнетақымен қамсыздандыру маңызды орын алады. Бұл әлеуметтік қорғаудың бір бөлігі. Зейнетақы мөлшері белгілі бір елдің әлеуметтік-экономикалық даму деңгейіне, саяси режим мен заңнамаға байланысты. 1998 жылдан бастап Қазақстандағы зейнетақы жүйесі таратудан жинақтаушы жұмыс істеу принципіне көшті. Жинақтаушы зейнетақы қорларында халықтың өсіп келе жатқан жинақтары инвестициялардың ірі көзіне айналуда.

Кең таралған жәрдемақының келесі түрлері бар: еңбек, әлеуметтік, мүгедектік, асыраушысынан айрылу жағдайы бойынша. Еңбек зейнетақысы халықтың жұмыспен қамтылуымен байланысты. Еңбек зейнетақысы мөлшері еңбек қызметінің ұзақтығына және зейнеткерлікке шыққанға дейінгі жалақы мөлшеріне байланысты. Қаржыландыру көзі әлеуметтік сақтандыру жүйесі болып табылады. Әлеуметтік жәрдемақылар ең төменгі күнкөрісті қамтамасыз етуге арналған және жан басына шаққандағы кірістің төмен мөлшерімен мемлекеттік бюджеттен төленеді.

Қазақстанда әлеуметтік қорғау дәрежесі бойынша зейнеткерлер халықтың аз қамтылған топтарына жатады. Зейнетақыны жаңартудың қолданыстағы әдістемелері жетілмеген, соның салдарынан олардың мөлшері бірдей еңбек үлесін қосқан, бірақ әр уақытта зейнетке шыққан біліктілігі бірдей азаматтарда әр түрлі болады. Бұл ретте тұрақты табыс алған адамдар қолайсыз жағдайларға тап болады. Нәтижесінде, адамдар зейнеткерлікке шыққанға дейін өмір сүру стандарттары бойынша өмір сүруге бейім. Бұрын бюджетті толықтыру үшін көптеген зейнеткерлер жұмысқа орналасты. Қазіргі уақытта жұмыссыздыққа байланысты бұл мәселе болып табылады [3].

Қазіргі уақытта отбасылық жәрдемақылар – әлеуметтік көмек алуға талаптанушы отбасылар мен жекелеген азаматтардың жиынтық табыстарын анықтауға негізделген әлеуметтік төлемнің бір ғана формасы. Алайда көптеген әлеуметтік төлемдер және жеңілдіктер мұқтаждықты алдын ала тексерусіз беріледі, ол жалпы әлеуметтік көмек жүйесінің тиімділігін төмендетеді. Әлеуметтік көмек шынымен мұқтаж жандарға берілуі керек, бұл тең жағдайларда бөлінетін әлеуметтік жәрдемақы орташа мөлшерін көтеруге мүмкіндік береді [1].

Елімізде жүргізіліп жатқан әлеуметтік саясатты сипаттай келе, халықтың осал топтарының өмір сүру деңгейі мен сапасын арттыру, әлеуметтік қорғалуын жақсарту үшін мыналарды жүзеге асыру қажет:

1) бюджеттен төленетін төлемдермен қатар базалық деңгейге қосымша әлеуметтік тәуекелдерді сақтандырудың міндетті және ерікті схемаларын енгізу арқылы негізгі әлеуметтік тәуекелдерді әлеуметтік сақтандыру жүйесін дамытуға;

2) мүгедектерді әлеуметтік оңалту үшін тіршілік әрекетінің шектелуін еңсеру, әлеуметтік мәртебесін қалпына келтіру, әлеуметтік-тұрмыстық және қоршаған ортаға бейімделу үшін жағдайлар жасауға (мүгедектерді протездік - ортопедиялық бұйымдармен, сүре-тифлотехникамен және жүріп-тұру құралдарымен қамтамасыз ету), әлеуметтік қызметтер көрсету жүйесін жетілдіруге бағытталған шаралар қабылдауға;

3) кәсіптік оңалту үшін жағдайларды жақсарту, бұл орта және кәсіптік білім беруді, өзін-өзі жұмыспен қамтуды және жұмысқа орналастыруды ұйымдастыруды (мамандандырылған оқу-өндірістік кәсіпорындарды құру, үйде жұмыс істеу, икемді жұмыс орындары, әлеуметтік жұмыс орындары, мүгедектер үшін жұмыс орындарына квота белгілеуді) көздейді.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Қасенов Қ.Р., Нурлихина Г.Б., Исаева А.Т., Қайратұлы Ә. «Әлеуметтік басқару», Алматы, 2019 ж., [1, б. 132-136].

2. Д.Б. Кулумбетова, А.С. Снасапина, Развитие социальной защиты населения в Республике Казахстан: состояние, проблемы и пути решения, 2016 г., [2, ст. 44-45].

3. А.А.Токбаев, Организация социальной защиты населения в Республике Казахстан, 2006 г., [3].

ӨОК 336.71

## **ҮЙ ШАРУАШЫЛЫҚТАРЫНЫҢ ТАБЫСЫ, ОНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МАҢЫЗЫ МЕН ҚҰРАЛУ КӨЗДЕРІ**

Мұхтар Е.Ұ., Серікова Б.Н., Жаугашарова Ә.Ж.  
Қазақ-орыс халықаралық университеті, Ақтөбе

Табыстар адамдардың жеке қажеттіліктерін қанағаттандырудың негізгі көзі болып табылатындықтан, олар аса кең ұғымдағы ядроны – халық өмір сүруінің деңгейін құрайды. Табыстар ұғымы астарында не жатыр, олардың түрлері және алудың негізгі көздері қандай екенін білу маңызды.

Үй шаруашылықтарының табыстары - қаражатты ақшалай және заттай нысанда алатын жиынтықты көрсетеді, оны өмір сүрудің белгілі бір деңгейін қамтамасыз ету үшін қолданады.

Қоғамдық дамудың әрбір кезеңінде халық табысын қалыптастыру және қолдану процесі өзінше ерекшеліктерге ие. Нарықтық қарым-қатынасқа өту халық табысының бұрынғы табыстарын деформациялады: табыстың жаңа көздері пайда болды (кәсіпкерлік табыс, меншіктен келетін табыс), жеке көздерінің рөлі, халықтың түрлі топтары үшін оның мәні өзгерді.

Үй шаруашылықтарының табысының түрлері алуан түрлі. Табыстар *факторлық* және *факторлық емес* болады. Факторлық табыстар өндіріс факторларымен анықталатын түрі болып табылады, оның негізгілері табиғат ресурстары

(жер және барлық табиғи ресурстар); капитал; еңбек және кәсіпкерлік қызмет болып табылады.

Өндіріс ресурстарын фирмалардың басқаруына беретін үй шаруашылықтары еңбекақы, рента, пайыз және кәсіпкерлік табыс түрінде сыйақы алады. Осы төрт құраушы түр факторлық табыс деп аталады да, жиынтықта үй шаруашылығының табысын құрайды.

Табыстарды қайта бөлу механизмдерін қосу нәтижесінде факторлық емес табыстар қалыптастырылады және бұл жағдайда табыстардың жаңа түрі - әлеуметтік трансферттер (зейнетақылары, жәрдемақылар, стипендиялар) пайда болады.

Заттық нысан бойынша, табыстар ақшалай және заттай болып бөлінеді. Халықтың ақшалай табыстары, ол қызметкерлердің еңбекақы, зейнетақы, шәкіртақы, түрлі жәрдемақы түріндегі ақшалай қаражаттың барлық түсімдері. Пайыз түрінде меншіктен түсетін табыстар, дивиденттер, ренталар, акция, құнды қағаз, жылжымайтын мүлік, мал, ауыл шаруашылық өнімдері, басқа да түрлі бұйымдарды және басқа да тауарларды және сатудан түскен т.б. ақшалай түсімдер.

Халықтың заттай табыстары – бұл жеке қосалқы және үй шаруашылығынан алынатын табыстар ғана емес, заттай нысандағы әлеуметтік көмек (азық-түлік, киімдер және т.б.), төленбеген төлем дағдарысы шарттарында өнім түрінде қызметкерлерге еңбек ақының заттай төлемі де болып келеді.

Жиынтық табыстар – меншік тұтынуға жеке қосалқы шаруашылығынан табиғи түсімнің құнын және әлеуметтік қорлар есебінен алынатын жеңілдіктер мен дотация құнын есептей отырып, барлық түсімнің көздерінен алынатын ақшалай табыстардың ортақ сомасы.

Бастапқы, қолдағы және түзетілетін табыстар. Халықтың бастапқы табыстары өндіріс факторына меншіктен алынған барлық түсімдер жиынтығы. Халықтың қолдағы табыстары бастапқы табыстарға қосылған трансферттер көмегімен және міндетті төлемдер мен салымдарды кемітумен есептеледі. Отбасы, үй шаруашылығы немесе бөлек азаматтар сомасы нәтижесінде алынған қаражат қолданыста болады,



яғни, өз қалауынша қолдана алады: тұтынуға немесе жинауға жібере алады. Қолдағы табыстар табиғи әлеуметтік трансферттер есебімен түзетіледі. Нәтижесінде түзетілген қолдағы табыс болып шығады.

Халық табыстарына сондай-ақ, қарызға алынған қаражаттар да жатады. Осыған байланысты қаражаттар халықтың түпкілікті және ортақ табысын бөледі. Үй шаруашылықтарының түпкілікті табысы – бұл қолдағы табыс оған қоса халықтың таза қарыздары болып табылады. Халықтың ортақ табыстары түзетілген қолдағы табыстан және оған қоса таза қарыздан тұрады.

Үй шаруашылықтарының табысына тұтынушылық құндар әсер етеді. Сондықтан, халық табысын талдаған кезде номиналды және нақты табыс деген ұғымдар қолданылады. Номиналды табыс. Алу көздері бойынша кәсіпорынды тұтыну қорынан еңбекақы, салықтар мен төлемдерді төлегенге дейін және бағаның өзгеруіне тәуелсіз ақша табысының деңгейін сипаттайды. Салықтар мен міндетті төлемдерді төлегеннен кейін номиналды табыс қолдағы табысқа өзгереді. Нақты қолдағы табыс халықтың ақшалай қолдағы табысқа сатып алуға болатын тауарлар санымен мен ақылы қызметтермен сипатталады. Нақты табыс тұтынушы тауарлар мен қызметтерге берілетін құн динамикасына байланысты болады.

Кірістердің қарастырылған түрлерінен басқа олардың классификациясының өзге түрін әкелуге болады. Еңбек және еңбектік емес табысты ажырату қажет. Жуырда ғана еңбек табысына мемлекеттік және кооперативтік кәсіпорындарда және ұйымдарда еңбек қызметі нәтижесінде алынған табыстар жатқызылған. Ресми мемлекеттік арналардан тысқары алынған табыстың барлық түрлері еңбектік емес деп сипатталған. Сол кезде, меншік пен шаруашылықтың алуан түрлі нысан шарттарында еңбек және еңбектік емес деп табысты бөлудегі бұрынғы әдісті қайта қарастыру қажеттілігі туындайды. Өнімді өндіру және халыққа қызмет көрсету бойынша кәсіпкерлік жеке еңбек қызметінен келетін табыстар сөзсіз еңбек негізіне ие, сол себепті, еңбек табысына жатады.

Жеке қосалқы шаруашылықта өндірілген тауар өнімдерін сатқаннан кейін алынған табыстарға да осы нәрсе қатысты.

Еңбек табысы еңбек қызметімен байланысты болады (мысалы сыйақылар, кәсіпорындардағы әлеуметтік төлемдер), мемлекеттік бюджеттен және мемлекеттік бюджеттен тыс қорлардан (зейнетақы, жәрдемақы, шәкіртақы, жеңілдіктер), ең соңында, азаматтардың меншігінен (дивиденттер, пайыздар, жалгерлік төлем, жеке қосалқы шаруашылықтан келетін табыс) алынатын табыстарды атауға болады. Бұл жағдайда табыстың негізгі және қосымша көздерін бөліп атауға болады. Қосымша табыс қаражаттың негізгі көзінен алынатын табыс (үйлестіре жұмыс істеу, мұрагерлік, бағалы қағаздар бойынша табыс және т.б.). Табыс алудағы қосымша көзге негізгі табыс жетіспегендіктен жүгінеді. Қосымша табысқа талпынудың тағы бір себебі, негізгі табыс қысқарғанда өмір сүру деңгейінің түсу қаупін алдын алу мақсатымен табыс көздерін диверсификациалау ниеті болып табылады.

Жариялылық дәрежесі бойынша жария және көлеңкелі табыс деп бөлінеді. Заңды жария табыстан ерекшелігі көлеңкелі табыс есептелмеген және құқыққа қайшы қызмет түрлерінің нәтижесі болып табылады. Көлеңкелі табысты екі үлкен топқа бөлуге болады: қылмыстық тектегі көлеңкелі табыстар (мысалы, есірткіні сатумен, контрабандамен, жемқорлықпен және т.б. байланысты) және экономикалық сипатқа ие табыстар – салық қызметтерімен есептелмеген, бірақ қызмет түрінің сипаты бойынша қылмыстық емес табыстар (мысалы, жасырын шеберханалар, лицензиясы жоқ сауда орындары және т.б.).

Ақша табыстарының аса маңызды көздері:

1. Жалданып істеген жұмыстан алынатын табыс, ақшалай түрінде еңбек ақыны төлеуден, өзге де ақшалай сыйақылардан, сондай-ақ, еңбекақыны заттай төлеудің ақшалай бағасынан тұрады.

2. Кәсіпкерлік табыс, ол қызметтерді орындағаны үшін кәсіпкерліктің сыйақысы болып табылады (еңбекті, капиталды, табиғи ресурстарды тауарлар мен қызметтер

өндірісінің бірыңғай процесіне қосу; фирманы басқаруда шешім қабылдау; инновацияларды енгізу; тәуекел). Бұл табыс кәсіпкерлік табыстан алынатын жалпы табыс пен өндіріс шығындары арасында айырмашылық болып табылады, бұл жағдайда меншік өндірістегі тұтынатын өнімнің ақшалай бағалануы табысқа қосылады.

3. Өзін-өзі жұмыспен қамтудан алынатын ауыл шаруашылық табыс. Жеке қосалқы шаруашылық (ЖҚШ) жеке және отбасылық табыстарды қалыптастыруда маңызды рөл атқарады. Күрделі әлеуметтік-экономикалық кезеңдерде ЖҚШ қоғамының дамуы халықтың кейбір топтарына табыстың негізгі көзі болады. Өзін-өзі жұмыспен қамтудан ауылшаруашылық табыстың тауарлы және тауарлы емес (жеке тұтынуға арналған) нысанын ажырату қажет. Осы табыстың түрі ауыл шаруашылық қызметтен алынатын жалпы табыс (өнімдерді сату көлемі және тұтынған өнімді ақшамен бағалау) пен өндіріс шығындары арасында айырмашылықты көрсетеді.

4. Меншіктен алынатын табыс (рента, пайыз, дивидендтер және т.б.), сондай-ақ, жеке меншік үйде тұратын үй иелерінің шартты есептелген табысы.

5. Әлеуметтік трансферттер – еңбек нәтижелерімен, кәсіпкерлік қызметпен немесе меншіктен алынатын табыстан (зейнетақылармен, жәрдемақылармен, стипендиялармен және т.б.) тікелей байланыспайтын төлемдер.

Қолданылған әдебиеттер тізімі:

1. Доғалов А.Н., Досмағанбетов Н.С. Экономикалық теория. – Алматы, 2014 – 360 б.

2. Егоршин А. П. Мотивация трудовой деятельности: учеб. пособие. М.:

Инфра-М, 2017. – 464 с.

3. Митрофанова И. А. Управление экономикой труда на предприятии: учеб. пособие. Волгоград: ВолгГТУ, 2018. – 35

с

## ТИІМДІ БИЗНЕС ОРТА ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ АТҚАРАТЫН ҚЫЗМЕТТЕРІ

Маулина Н.Х., Сулейменова Г.Н., Жадыгерова А.Т.

Логистика және көлік академиясы, Алматы  
Қазақ-орыс халықаралық университеті, Ақтөбе

Бизнес экономикалық мәні айқын немесе сұранысты толығымен қанағаттандыру мақсатында өндіріс факторларының жаңа тұрғыдан үйлестіру (өнімді, технологияны, ұйымдастырушылық тәсілдерді жаңарту) әдістерін іздестіру мен жүзеге асыру болып табылады.

Заманауи экономика жүйесінде бизнес – жалпыэкономикалық, ресурстық, шығармашылық-ізденушілік (инновациялық), әлеуметтік, ұйымдастырушылық функцияларды атқарады [1].

*Жалпыэкономикалық функция бизнес жүйесінің* өз атынан және жеке меншіктегі мүліктік жауапкершілігімен дара кәсіпкерлер немесе заңды тұлға ретінде қызмет ететін бизнес ұйымдардың объективті рөлі не негізделген.

Бизнес тауарлар (жұмыстар, қызметтер) өндіруге бағытталған және нарықтық экономиканың экономикалық заңдары (сұраныс пен ұсыныс, бәсеке, құн және т.б.) жүйесінің әсері арқылы жүзеге асырылады. Бұл тұрғыда, ол оның жалпыэкономикалық функциясының байқалуының объективті негізі болып табылады. Бизнесінің дамуы экономикалық өсудің, ұлттық табыс пен жалпы ішкі өнім көлемін көбейтудің анықтаушы шарттарының бірі болып табылады. Сонымен қатар, бұл фактор шаруашылық қатынастар жүйесінде бизнес тің жалпыэкономикалық функциясының көрінісі ретінде анықталады.

*Ресурстық функция* бизнестің маңызды функциясы болып табылады. Бизнес тің дамуы ұдайы өндірістің қарқынына, сонымен қатар шектеулі ресурстарды тиімді пайдалануға байланысты болады. Бұл жағдайда ресурстар құрамына материалды және материалды емес өндіріс

факторларын, олардың жұмыс істеу жағдайларын, атап айтқанда: еңбек ресурстарын, жерді және табиғи байлықтарды, өндіріс құралдары мен ғылыми жетістіктерді, сонымен қатар бизнес қабілетті және т.б.ресурстарды қамтиды.

Бизнесменнің жоғары табыстарға жетуі, егерде ол ғылыми-техникалық идеяларды, өзі қызмет істеп жүрген сферадағы жаңашылдықтарды жүйелі түрде жинау арқылы, оларды білікті жұмыс күші мен ресурстарды ұштастыру жағдайында пайдалануына байланысты болады. Алайда максималды табыстың (пайданың) соңынан түсу көбінесе ресурстарды тиімсіз пайдалануға алып келеді. Мұндай бизнесмендер өз қызметімен қоршаған ортаға және тұрғындарға зиянын тигізеді. Осыған байланысты ресурстық функцияны дұрыс қолданбағаны үшін бизнесмендердің жауапкершілік нысандарын анықтайтын мемлекеттің реттеуші рөлі ерекше маңызға ие болады. Бизнесінің бұл функциясы бір – бірін толықтыратын басқа да функциялармен тығыз байланысты. Ол қабылданған шешімдер жағдайынан, бизнес субъектілерінің экономикалық еркіндігі деңгейінен шығады [2].

*Әлеуметтік функция* әрбір қабілетті тұлғаның іс-әрекет жүргізуші ретінде, өзінің дара талантын және мүмкіндіктерін көрсетуге деген мүмкіндігімен сипатталады. Бизнесінің бұл функциясы белгілі бір іс бастауға қабілеті бар, өз бетінше шаруашылық -экономикалық қызметті жүргізуге, өз ісін ашып жұмыс жүргізе алатын, қойылған мақсатқа жете алатын адамдарды қалыптастырады танылады. Бірақ та өз кезегінде, экономикалық және әлеуметтік тұрғыдан бизнес кәсіпорындардың тұрақты қызмет етуіне тәуелді жалдамалы қызметкерлер саны артуда.

Бизнеспен айналысатын кәсіпорындар тиімдірек қызмет еткен сайын, әртүрлі деңгейдегі бюджеттік жүйе мен мемлекеттік бюджеттен тыс әлеуметтік қорларға түсетін түсімдердің мөлшері көп болады. Бизнес жүйесінің дамуы жұмыс орындары санының көбеюін, жұмыссыздық деңгейінің

төмендеуін, жалдамалы қызметкерлердің өмірлік деңгейі мен әлеуметтік жағдайының артуын қамтамасыз етеді.

Бизнес жүйесінің *ұйымдастырушылық функциясы* кәсіпкерлермен өз ісін ұйымдастыру туралы өз бетінше шешім қабылдауында, бизнес басқаруды қалыптастыруда, күрделі құрылымдарды құруда, кәсіпорын стратегиясының өзгеруінде және т.б. жұмыстарды ұйымдастыруда байқалады. Ұйымдастырушылық функция әсіресе шағын және орта бизнестің тез дамуына, сонымен қатар «ұжымдық» (желілік) бизнестің дамуына ерекше әсер етеді.

Осылайша, бизнестің мәні жоғарыда аталған оның барлық функцияларын кешенді қолданған жағдайда айқын көрінеді. Бұл жағдай қалыптасқан және дамыған бизнес ке тән. Сонымен қатар, бизнес жұмыс субъектілерінің тиімді қызметімен қатар мемлекет тарапынан қолдауға да байланысты.

Кәсіпкерлер бизнестік жобалар мен келісімшарттарды жүзеге асыруға, сонымен қатар пайда (табыс) алуға, қойылған мақсаттарды жүзеге асыруға және табысқа қол жеткізуге мүмкіндік беретін, алуан түрлі (объективті және субъективті) факторлардың үйлестірілген жиынтығын құрайтын, белгілі бір жағдайларда қызмет етеді. Үйлестірілген күрделі жүйе ретінде бизнес орта кәсіпкерлерге тікелей байланысты болмайтын сыртқы және кәсіпкерлердің тікелей қалыптасуымен қалыптасатын ішкі ортаға бөлінеді.

Бизнестік орта өндіруші күштерді дамыту, өндірістік (экономикалық) қатынастарды жетілдіру, қолайлы қоғамдық және мемлекеттік менталитетті құру, бизнесмендердің өмір сүру (қызмет ету) ортасы ретінде нарықтың қалыптасуы және тағы да басқа маңызды жағдайлар негізінде қалыптасады.

Тиімді бизнестік орта бизнестің дамуының алғашқы және анықтаушы шарты ретінде қажетті экономикалық еркіндікті, ал екінші шарты ретінде ұйымдастырушылық-шаруашылық тұрғысынан жаңашылықты қамтамасыз етуі керек. Қандай да бір дәрежеде бизнестік ортаның бұл екі маңызды элементі ел Конституциясында бекітілген. Атап айтқанда, онда әркімнің бизнес үшін өз мүліктері мен

қабілеттерін еркін қолдануға құқығы бар екендігі. Сот шешімінен басқа жағдайда ешкімнің өз мүлкінен (бизнес қызметтің материалды негізі ретінде) айрыла алмайтындығы, жер және басқа да табиғи ресурстарды иемдену, пайдалану мен жұмсау олардың иелерімен еркін түрде жүзеге асырылатындығы, Қазақстанда бірегей экономикалық кеңістік, тауарлардың, қызметтер мен қаржы қаражаттарының еркін айналымы, бәскені қолдау, экономикалық қызметтің еркіндігі кепілдендіретіні, және ақырында жеке, мемлекеттік және басқа да нысандағы меншік нысандары танылып қорғалатындығы көрсетілген [3].

Бірақ, бұл маңызды ережелер әлі де толығымен жұмыс істемейді, ол басқа факторлармен бірге дамуын тежейді. Ел Конституциясының ережелеріне сәйкес бизнестік орта қалыптасуының маңызды бағыттары Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексінде көрсетілген.

Қазақстанның Азаматтық Кодексінде сыртқы бизнес ортаның негізгі ережелері қарастырылған, алайда олардың көбісі жалпы сипатқа ие. Сондықтан да олар көптеген заңдарда нақтыланады. Бизнестік ортаның қалыптасуына қылмыстық, әкімшілік, салықтық, кедендік заңнама әсерін тигізеді.

*Сыртқы бизнестік орта* деп бизнесмендердің өздерінің еркінен тәуелсіз қызмет ететін, елдегі бизнестің дамуына әсер ететін факторлар мен жағдайлардың жиынтығын айтады. Сыртқы бизнестік орта бизнесті сыртқы реттеудің күрделі жүйесін сипаттайды, сондықтан да дара кәсіпкерлер мен заңды тұлғалар үшін ол объективті сипатқа ие. Өйткені олар оны тікелей өзгерте алмайды (мысалға, заңдар, табиғи факторлар және т.б.), тек өз ісін жүргізу барысында оларды ескеріп отыруы керек.

Сыртқы бизнестік ортаның басқа қосалқы жүйелерін қарастырмай-ақ, *институционалды-ұйымдастырушылық ортаға* қысқаша сипаттама берейік. Оның дамуы бизнестің қалыптасуының маңызды шарты болып табылады. Өйткені көптеген институттар (ұйымдар) бизнестің белгілі бір түрімен айналысушы болып табылады және өз қызметінің

мамандануын ескере отырып қандай да бір қызмет түрлерін тұтынушыға көрсетеді. Сонымен қатар басқа да бизнестік ұйымдарға сәйкес қызмет түрлерін көрсетеді. Мұндай институттарға мыналар жатады[5,6]:

- коммерциялық банктер мен басқа да несие-қаржылық ұйымдар;

- сақтандыру ұйымдары;

- жарнама компаниялары;

- аудит, консалтинг, кәсіпкерлер мүдделерін қорғау және т.б. кәсіби қызметтерді ұсыну бойынша мамандандырылған ұйымдар;

- бизнестік ұйымдар үшін кадрларды дайындау бойынша оқу мекемелері;

- нарықты зерттеу, мамандандырылған маркетингтік зерттеулерді өткізу бойынша компаниялар;

- компаниялар (ұйымдар) – шикізат, материалдар, энергия, отын және басқа да қызметтердің жабдықтаушылары, көтерме және бөлшек саудагерлер және т.б.

Бизнеспен айналысатындар – жалғыз өзі алға жүруден қорықпайтын, жоғары білімді адамдар. Бизнес табыс көптеген факторларға байланысты, олардың ішінде маңыздысы ретінде бизнес ұйым қызмет етуінің ішкі жағдайларының белгілі бір жиынтығы ретінде сипатталатын *ішкі бизнес ортаны* атауға болады. Көбінесе ішкі бизнестік орта субъективті сипатқа ие болады: ол тікелей кәсіпкердің өзіне, оның құзіреттілігіне, күшіне, мақсаттылығына, деңгейіне, бизнесті жүргізуіне және оған деген қабілетіне байланысты. Ішкі бизнес ортаға келесідей қосалқы жүйелерді (факторларды) жатқызған дұрыс:

- меншікті капиталдың қажетті көлемде болуы;

- фирманың ұйымдастырушылық-құқықтық нысанын дұрыс таңдау;

- қызмет ету аясын таңдау;

- әріптестер командасын таңдау;

- нарықты білуі және маркетингтік зерттеулерді білікті түрде өткізу;



– кадрларды таңдау мен персоналды басқару, оны материалдық – моральдық тұрғыдан ынталандыру;  
– бизнес құпияны қорғау механизмі және т.б.

Табысты бизнес үшін негізделген бизнес – жоспарды жасап шығарудың, болжамды тәуекелдерді жобалап есептеудің, жаңа технологияларды енгізудің, қызметті әртараптандырудың, фирма дамуының ғылыми тұрғыдан негізделген стратегиясын жасап шығару мен енгізудің маңызы ерекше. Ішкі орта факторларына, сонымен қатар кәсіпкерлер мен жалдамалы менеджерлермен бизнестік ұйымның ұйымдастырушылық-құқықтық нысаны үшін немесе бизнестің аталған түрі үшін қызметті реттейтін заңдар мен нормативтік актілерді нақты ұстануын да жатқызуға болады.

Жоғарыда аталып өткендей, тек өз білімін үнемі арттыратын, бизнесті ұйымдастыру мен жүргізудің құқықтық механизмін жақсы білетін, мәмілелерді жасай алатын, бизнестік келісімшарттарды жасай алатын және олар бойынша дивидендтер ала алатын бизнеспен айналысатындар ғана табысқа қол жеткізе алады.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бизнес-планирование: учебник. /Под ред. Попова В.М. и Ляпунова С.И. – М: Финансы и статистика, 2017
2. Гайнутдинов Э.М. Основы предпринимательства: учебное пособие. – Минск: Высшая школа, 2018 – 182с
3. Глущенко Е.В. Основы предпринимательства: учебное пособие. М: Вестник, 2016 – 412с
4. Горемыкин В.А. Планирование на предприятии: учебник-6-е изд. Доп и перераб. –М: Юрайт, 2020- 699с (Основы наук)
5. Горфинкель В.Я. Предпринимательство: учебник. – М: ЮНИТИ-ДАНА, 2019 – 687с (Золотой фонд российских учебников).
6. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру: оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2017 – 218б

## **СОСТОЯНИЕ РЫНКА СТРАХОВЫХ УСЛУГ В ЕВРАЗИЙСКОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ СОЮЗЕ**

Серик Сауат Канатулы  
магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»  
Исаева Акжолтай Турдахуновна  
к.э.н., доцент, ассоц.профессор кафедры «Учет, аудит и  
финансы» КазНАИУ

Структура обязательств страховой компании, природа их появления, требуют уточнения. Вопросы совершенствования учета обязательств страховых компаний в РК связаны с раскрытием и признанием в бухгалтерском учете рисков, которые сопутствуют финансово-хозяйственной деятельности страховой компании. Более того, для правильной оценки обязательств страховой компании необходимо учитывать факторы внешней и внутренней среды страховой компании [1].

Особенность деятельности страховых компаний, обусловленная в первую очередь направленностью на защиту интересов страхователей, существенно отличает систему формирования финансовой отчетности страховой компании от ее формирования в компаниях других отраслей экономики.

В 2014 году, основываясь на Декларации о Евразийской экономической интеграции от 18 ноября 2011 года, был подписан договор о Евразийском экономическом союзе (далее – ЕАЭС), который дал старт новому этапу интеграции [2].

### **Методы и материалы.**

Республика Казахстан, Российская Федерация, Республика Беларусь, Республика Кыргызстан, и Республика Армения стали полноправными членами Евразийского экономического союза. Согласно статьи 70 Договора об ЕАЭС все члены обязуются к 2025 году сформировать единый финансовый рынок.

К основным формам сотрудничества для применения государствами-членами в целях создания условий для

свободного движения капитала на финансовом рынке, относится обмен информацией. Обмен информацией предусмотрен между уполномоченными органами государств-членов по вопросам регулирования и развития банковской деятельности, страховой деятельности и деятельности на рынке ценных бумаг. Сюда же относится контроль и надзор в соответствии с международным договором в рамках Союза.

Различия в нормативно-правовом регулировании и уровне развития национальных страховых рынков стран-участниц союза могут вызвать определенные сложности. Регулирование вопросов, связанных с различием в этом направлении, возложена на Консультативный комитет по финансовым рынкам при ЕЭК.

В таблице 1 приведен обзор законодательного регулирования страховой деятельности в Государствах-членах ЕАЭС.

Как видно из приведенной таблицы 1, во всех странах-участницах есть специальный закон о страховой деятельности. В таких странах как Республика Армения, Республика Казахстан и Российская Федерация, деятельность страхового рынка регулируется Центральными и Национальным банком. В Республике Беларусь страховая деятельность регулируется Министерством финансов, тогда как в Республике Кыргызстан – специальным органом для надзора за финансовым рынком.

Анализ законов, регулирующих страховую деятельность в странах ЕАЭС показал, что существуют определенные несоответствия в основных условиях осуществления страховой деятельности. Так, наблюдаются разные требования к классификации отраслей, к порядку лицензирования, к размеру и порядку формирования уставного капитала, к условиям перестрахования рисков, к расчету финансов-экономических показателей.

Таблица 1 – Законодательное регулирование страховой деятельности в Государствах – членах ЕАЭС

| №                                                 | Страны ЕАЭС           | Закон о страховании стран ЕАЭС                                                                 | Назорные органы стран ЕАЭС                                                               | Закон о бухгалтерском учете в странах ЕАЭС                                                          | Стандарты стран ЕАЭС                                                                                                                              |
|---------------------------------------------------|-----------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                 | 2                     | 3                                                                                              | 4                                                                                        | 5                                                                                                   | 6                                                                                                                                                 |
| 1                                                 | Республика Армения    | Закон РА от 22 мая 2007 г. № 3Р-177 «О страховании и страховой деятельности»                   | Центральный Банк Республики Армения                                                      | Закон РА от 31.01.2003 г. № 3Р-515 «О бухгалтерском учете»                                          | МСФО (статья 3 закона РА от 31 января 2003 г. № 3Р-515)                                                                                           |
| 2                                                 | Республика Беларусь   | Указ Президента РБ от 25 августа 2006 г. № 530 «О страховой деятельности»                      | Министерство Финансов РБ                                                                 | Закон РБ от 12.07.2013 № 57-3 «О бухгалтерском учете и отчетности»                                  | МСФО и их разъяснения вводятся в РБ с 1 января 2018 года. Постановление Совета Министров и Национального банка РБ от 19 августа 2017 года №657/20 |
| 3                                                 | Республика Казахстан  | Закон Республики Казахстан от 18 декабря 2000 г. № 126-ІІ «О страховой деятельности»           | Национальный Банк Республики Казахстан                                                   | Закон Республики Казахстан от 28.02.2007 г. № 234-3 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» | МСФО (статья 1 Закона РК от 28.02.2007 г. N 234-3)                                                                                                |
| 4                                                 | Республика Кыргызстан | Закон КР от 23 июня 1998 г. № 96 «Об организации страхования в Кыргызской Республике»          | Государственная Служба Регулирования и Надзора за Финансовым рынком при Правительстве КР | 1. Закон КР «О бухгалтерском учете» от 29 апреля 2002 г. №76                                        | МСФО (статья 1 Закона КР от 29.04.2002 г. № 76 «О бухгалтерском учете»)                                                                           |
| 5                                                 | Российская Федерация  | Закон РФ от 27 ноября 1992 г. № 4015-1 «Об организации страхового дела в Российской Федерации» | Центральный Банк РФ                                                                      | Федеральный закон от 06.12.2011г. № 402-ФЗ «О бухгалтерском учете»                                  | МСФО (статья 3от ФЗ 06.12.2011 г. № 402-ФЗ)                                                                                                       |
| Примечание: составлено на основании источника [3] |                       |                                                                                                |                                                                                          |                                                                                                     |                                                                                                                                                   |

Исследователи страховых рынков обращают внимание на то, что для страховых компаний особенное значение имеет эффективность объединенных финансовых рынков. Они считают, что показатели отдельных страховых организаций находятся в непосредственной зависимости от того, насколько успешно взаимодействуют все участники финансового рынка. По их мнению, важно поддерживать прозрачность, которая на рынке ценных бумаг дает возможность страховым организациям снизить инвестиционные риски. Это повышает инвестиционную привлекательность и конкурентоспособность, особенно с точки зрения страхования жизни, как механизма альтернативного инвестирования ресурсов [4].

Среди стран ЕАЭС наиболее динамичное развитие получил Российский страховой рынок. Этот факт дает

возможность делать благоприятные прогнозы относительно его интеграции в мировую систему страхования.

Показатели Российского страхового рынка значительно превышают показатели всех стран ЕАЭС, вместе взятых. Но, несмотря на его размеры, он показывает отрицательную динамику в последние три года.

Страховой сектор Казахстана стоит на втором месте по размерам показателей, более близок к нему по уровню страховой сектор Белоруссии. Финансовые показатели всех стран, кроме Армении, демонстрируют значительное снижение показателей в период с 2016 по 2018 годы, что подтверждает критическое состояние страхового рынка стран ЕАЭС [5].

В ходе проводимого исследования, мы пришли к выводу о том, что выполнение страховых обязательств находится в тесной взаимосвязи с осуществлением не только страховой, но и инвестиционной и финансовой деятельности, порождающих прочие обязательства. Эти обязательства также требуют своего погашения. Мы придерживаемся мнения казахстанских ученых относительно продаж финансового продукта, включающего не только страховые услуги, но и другие услуги, повышающие значимость обязательств по нестраховым услугам. Мы провели анализ деятельности страховых компаний, в который были включены 5 компаний, занимающие первые позиции в рейтинге страховых организаций. Анализ проводился по собственной методике с представленными по нему расчетами. Расчеты учли все обязательства, согласно представленной классификации, при анализе финансовой устойчивости страховых компаний.

Соглашаясь с мнением Борисенко П.И., отмечаем, что эффективная деятельность страховых компаний характеризуется общностью потенциальной клиентской базы для страхового рынка. Так как в рамках финансового сектора государств ЕАЭС – это частные клиенты, малый бизнес, корпоративные клиенты, финансовые организации, акционеры инвесторы, то самым важным, даже необходимым, залогом успешной финансовой интеграции на страховом

рынке является в первую очередь обеспечение взаимного признания лицензий на осуществление видов деятельности в секторе страховых услуг [5].

Нельзя не отметить, что всем страховым рынкам стран ЕАЭС присущи слабые стороны. Наиболее полно, они рассмотрены в работе Исмаиловой Р.А., Ахметовой А.К., Есмагуловой Н.Д. Они выделяют следующие недостатки:

- низкая капитализация;
- низкая клиентоориентированность бизнеса;
- невысокая рентабельность бизнеса,
- невысокий уровень квалификации персонала [6].

В связи с этим, вышеназванные авторы предлагают принятие комплекса мер по подготовке к вступлению в общее страховое пространство ЕАЭС. Обобщая предложения различных исследователей, мы выделяем меры, необходимые для толчка по дальнейшему развитию страховых рынков стран членов ЕАЭС. Прежде всего, это создание единого правового поля для развития и деятельности страховых компаний, через унификацию лицензионных требований, взаимное признание лицензий на территории стран-членов. Далее, это касается повышения требований к капитализации страховых компаний. Необходимо сделать требования едиными, можно дифференцировать размер минимального капитала с учетом численности населенных пунктов, в которых они зарегистрированы, и распространенности филиальной сети. Нужно унифицировать пруденциальные требования с последовательным приведением их к требованиям Solvency II [7].

Дальнейшему развитию единого страхового рынка должно способствовать повышение требований к страховым резервам, а также унификация правил их оценки. Унификация должна распространиться на требования к лимитам ответственности страховых компаний для снижения рисков и повышения эффективности перестрахования.

Таким образом, можно сделать вывод, что процесс интеграции в странах ЕАЭС изменит подход страховых компаний к управлению финансовыми рисками. Одной из

приоритетных задач, стоящих перед страховыми компаниями, является разработка новых страховых продуктов, особенно в сфере долгосрочного страхования. Для этого необходимо стимулировать маркетинговые исследования, изучая возможности формирования спроса на предоставляемые страховые услуги. Все это, прежде всего, требует построения «дорожной карты», тем более, что была достигнута договоренность об унификации законодательств стран ЕАЭС. Как отмечают Платонов С.Р. и Губанов Р.С., данную договоренность можно считать институциональной предпосылкой для «дорожной карты». Она должна быть рассчитана на несколько лет, новое гармонизированное законодательство должно быть направлено на повышение эффективности и развитие финансового сектора экономики стран-членов ЕАЭС [8].

Самым перспективным вопросом на сегодняшний момент является вопрос внедрения в сектор онлайн-страхования. Онлайн-страхование в Республике будет способствовать упрощению процедуры заключения договоров страхования без посредников, а следовательно, сокращению расходов страховых организаций. Крупные компании быстрее будут внедрять онлайн-страхование, поскольку имеют больше возможностей, нежели небольшие компании.

Полного отказа от услуг страховых агентов избежать нельзя, поскольку в отдаленных регионах, где интернет менее доступен, их работа будет актуальна. Это потребует создания в отдаленных районах соответствующей инфраструктуры.

#### Список литературы

1. Клишина Ю.Е., Овчаренко А.П., Агаркова Л.В. и др. Страхование. Учебник. // Ставрополь: АГРУС Ставропольского гос.аграрного университета, 2018.-433 с.
2. Винокуров Е. Ю., Коршунов Д. А., Перебоев В. С., Цукарев Т. В. Евразийский экономический союз/под ред. Винокурова Е.Ю. – Санкт-Петербург: ЦИИ ЕАБР, 2018. – 296 с.

3. Kulustayeva A.M., Jondelbayeva A.S., Chaya V.T., Regulation and tendency of development of the insurance market in Eurasian economic union countries // Статистика учет и аудит» – Алматы, 2019. – №3(70). – С.169 –176.

4. Борисенко П.И. Перспективы страхового рынка в условиях интеграции финансовых рынков ЕАЭС.// Матер. межд. науч. конф. «Экономика. Образование. Право. Научные исследования состояния и развития современного общества». – Волгоград, 2017.- С.1-5.

5. Кулустаева А.М., Методика анализа обязательств страховых компаний // Межд. междисц. реценз. академ. журнал «Central Asia Economic Review» – Алматы, 2019. – №5– 6 (123). – С.22– 32.

6. Исмаилова Р.А., Ахметова А.К., Есмагулова Н.Д. Проблемы стабилизации и гармонизации деятельности страхового рынка в рамках ЕАЭС // Herald of Omsk University. Series «Economics», 2017. - №. 4. - С.18-29.

7. Стандарт МСФО 17 и Директива Solvency II. Регулирование и стандарты бухгалтерской отчетности в сфере страхования

8. Платонов С.Р., Губанов Р.С. Финансовые рынки Евразийского экономического союза – Гармонизация национальных законодательств // Финансовый журнал, 2016.- №4. - С.1-9.

УДК 336.77.067

## **ШЕТ ЕЛДЕРДЕГІ ТҰТЫНУШЫЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Тленчиева Мадина Жанатовна

«Есеп, аудит және қаржы» кафедрiның 2 курс магистранты

Лапбаев Санимгуль Шапигатовна

ҚазҰАЗУ «Есеп, аудит және қаржы» кафедрiның қауым.  
профессоры

Отандық әдебиеттерде тұтынушылық несиелеудің келесі анықтамасын табуға болады: «Тұтынушылық несие -



бұл халыққа тұтынушылық тауарларды сатып алуға және тұрмыстық қызметтерге коммерциялық (бөлшек сауда арқылы кейінге қалдырылған тауарларды сату) және банктік (тұтынушылық несиелер) несие түрінде төленетін несие [1].

Оқулықтарда тұтынушылық несиеге «халыққа берілетін несиелердің кезкелген түрі, оның ішінде ұзақ мерзімді тауарларды сатып алуға арналған несиелер, ипотекалық несиелер, шұғыл несиелер және басқалар» кіріктіріледі [2].

Шетелде тұтынушылық несиеге тұтынушылық тауарларды сатып алуға және тиісті қызметтерге ақы төлеуге арналған несиелер жатады [3].

Осы санатты түсіндірудегі айырмашылықтарға қарамастан, бұл анықтамалар тұтынушылық несие өндірістік мақсаттар үшін берілетін несиелерден айырмашылығы түпкілікті тұтынуды қаржыландыруға арналғандығын кіріктіреді.

Кез-келген құбылыстың, кез-келген экономикалық категорияның экономикалық мәні белгілі бір белгілердің, сипаттамалардың болуын болжайды.

Шынында да, жоғары пайыздар, мысалға: АҚШ – та автокөліктерді бөліп сатқан кезде - жылдық 6-12% - дан, тұрмыстық техника-7-10 %, орташа есеппен 10-20 %. Тауар түріндегі тұтынушылық несие негізінен ұзақ мерзімді заттарды – автомобильдер, тоңазытқыштар, радио қабылдағыштар, теледидарлар, жиһаздарды сатқан кезде беріледі – несиенің бұл түрі бөліп сатып алу деп аталады. Социализм жағдайында тұтынушылық несиеге пайыздық мөлшерлемелермен салыстыруға келмейді: мерзімді қарыз бойынша жылдық 0,5% және мерзімі өткен берешек бойынша 3%. Банк есептеген есие деңгейі бойынша пайыз өсімқорлық сыйақыдан еш айырмашылығы жоқ. Мысалы, АҚШ-та жеке несие деп аталатын банктер өздерінің несиелері бойынша 36-42% алады.

Келесі кезекте шет елдердегі тұтынушылық несиелеудің ерекшеліктерін қарастырайық.

Шет елдерде тұтынушылық несиеге әр түрлі артықшылық беріледі. Мысалға, егер АҚШ туралы айтатын

болсақ, онда тұтынушылық несиесі экономиканың ажырамас бөлігі болып табылады, онда халықтың 80% - ы тұтынушылық несиенің тұрақты пайдаланушылары болып табылады. Мысалы, Франция туралы айтатын болсақ, онда тұтынушылық несиесі Франция банктері үшін ең көп таралған өнім деп айтуға болады. Негізінен Францияда тұтынушылық несиесі тек автокөлік сатып алу үшін алынады. Егер Азия елдері туралы айтатын болсақ, Азия нарықтары өздерінің батыстық «әріптестерінен» едәуір төмен деген қорытынды жасауға болады.

Шет елдерде тұтынушылық несиесі дегеніміз - ұзақ мерзімді тұтыну тауарларын сатып алу үшін халыққа берілетін несиелер. Жеке тұлғалар басқа да несиелерді пайдаланады (соның ішінде тұрғын үй салуға және сатып алуға, кезек күттірмейтін қажеттіліктерге және өзгелерге). Бұл тәжірибе ондаған жылдар бойы дамыды және әртүрлігімен ерекшеленеді. Ең алдымен, ол несиесі берушілердің алуан түрлілігімен сипатталады. Банктік тұтынушылық несиелер сияқты; сауда ұйымдарының несиелері; банктік емес несиесі мекемелерінің тұтынушылық несиелері (ломбардтар, жалға беру пункттері, өзара көмек кассалары, несиесі кооперативтері, құрылыс қоғамдары, зейнетақы қорлары және т.б.); жеке немесе жеке тұтынушылық несиелер (жеке тұлғалар ұсынатын); қарыз алушыларға тікелей жұмыс орны бойынша кәсіпорындар мен ұйымдарда берілетін тұтынушылық қарыздар.

Мысалы, Эстонияда пайыздық мөлшерлемелер мұндай жоғары деңгейге әлі жеткен жоқ, арнайы металл қорытпасынан жасалған ас үй ыдыстарын бөліп сатқан кезде – жылдық 5% (бұл ыдыстың бағасы-3 табадан тұратын 10500 тәж жиынтығы), бірақ олар оған тез ұмтылуда.

Тауар түріндегі тұтынушылық несиесі негізінен ұзақ мерзімді заттарды – автомобильдер, тоңазытқыштар, радио қабылдағыштар, теледидарлар, жиһаздарды сатқан кезде беріледі – несиенің бұл түрі бөліп сатып алу деп аталады [4].

АҚШ-та тұтынушылық несиелердің ең дамыған жүйесі бар. Халыққа тұтынушылық несиесі берудің басталуы өткен

ғасырдың жиырмамыншы жылдарында қаланды. Соңғы жиырма жыл ішінде американдықтарда тұтынушылық несиесі бойынша қарыз бес есе өсті. Бүгінгі таңда күнделікті сұранысқа ие тауарлардың басым бөлігі тұтынушылық несиесі арқылы жүзеге асырылады.

Көбінесе тұтынушылық несиесі автокөлік сатып алған кезде алынады. Жаңартылатын несиесі өте танымал (несиенің бұл түрінде қарыз алушыға сатып алынатын тауардың атауын көрсетудің қажеті жоқ). Тауарларды сатып алғанда, американдықтар несиені бөліп алады, ал қызметтерге ақы төлеу бөліп төленеді. Бөліп төлеусіз несиені аз сомаға алуға болады, бірақ міндетті түрде бір жыл ішінде қайтаруға болады.

Алайда, тұтынушылық несиелер, олардың танымалдылығына қарамастан, өте ауыр. Мысалы, бірінші жарна және одан кейінгі төлемдер жеткілікті үлкен болады (автомобиль сатып алғанда, бірінші жарна автомобильдің төртінші бөлігін құрауы мүмкін). Біріншіден, бұл сатып алынған тауарлар үшін төлем оның тозуының өсуіне қарағанда тезірек жүруі үшін жасалады. Екіншіден, американдықтар несиені ұзақ мерзімге өтеу кезінде сатып алушы оны иелену сезімін емес, ұзақ жалдау сезімін сезінеді деп санайды. Тұтынушылық несиелеу мерзімі әртүрлі: ұзақ мерзімді тауарлар үшін екі жылға дейін және автокөлік үшін төрт жылға дейін. Ай сайынғы несиесі төлемі (несиесі сомасына байланысты) бес жүз долларға дейін.

АҚШ-та тұтынушылық несиелердің көп бөлігін американдықтарға коммерциялық банктер (44%) ұсынады, бірақ олармен қаржылық компаниялар (шамамен 24%), несиелік кооперативтер (13,9%) және мамандандырылған жинақ институттары (10,7%) белсенді бәсекелеседі.

АҚШ-та тұтынушылық несиелер 3 топқа бөлінеді: - бөліп төлеу несиелері; - револьверлік (жаңартылатын) несиелер; - бөліп төлеусіз несиелер.

Тұтынушылық несиенің жалпы сомасының 80% - дан астамы бөліп төлеу арқылы берілетін несиелерге тиесілі. Өтеу мерзімі әдетте 2 жылдан 5 жылға дейін.

Револьверлік несиелерге клиенттерге несие карталары немесе овердрафт түріндегі несиелер кіреді.

Бөліп төлеусіз несиелердің маңызды ерекшелігі бар - мұндай несиелер бойынша қарыз берешегін және пайыздарды өтеу бір мезгілде жүзеге асырылады.

Ұлыбританияда тұтынушылық несие әртүрлі мақсаттар үшін беріледі: ұзақ мерзімді тұтыну тауарларын сатып алу; машина сатып алу (пайдаланылған автомобиль үшін рұқсат етілген ең ұзақ мерзім - 5 жыл); мерекелерді атап өту; үйде әрлеу жұмыстарын жүргізу; үй, фургон үйлерін сатып алу; жеке білімге ақы төлеу. Несиелер 500 фунт стерлингтен асатын сомаға беріледі, бірақ 10 000 фунт стерлингтен аспайды. Жеке қарыз алушыларға қарыз алушының қайтыс болуы, жұмыссыздығы, жазатайым оқиғалар немесе науқастануы жағдайында несиені өтеуді сақтандыру мүмкіндігі беріледі, қарызды пайдаланудың ең ұзақ мерзімі - 5 жыл. Сондай-ақ банктер ауырған немесе жазатайым оқиға болған жағдайда өз клиенттеріне төлемдерді өз қаражаты есебінен жаба алады, ал клиент несиені өтегенге дейін қайтыс болған жағдайда оны банк толық өтейді. Бірақ бұл ретте клиенттің ай сайынғы төлем мөлшері сақтандырудың шағын сомасына ұлғаяды. Клиентті сақтандыру автоматты түрде жүзеге асырылады және арнайы нысандарды немесе медициналық куәландыруды толтыруды білдірмейді. Сақтандырудан бас тартуға болады, бұл туралы банкке жазбаша түрде несие алу туралы өтініште хабарланады. Англияда жергілікті қарыз алушылар тұрмыстық техниканы сатып алу үшін шағын несие алуды жөн көреді. Бұл тұтынушылық несиелердің құны жылдық бес (алты) пайыздан аспайды.

Ұқсас практика Батыс Еуропа елдерінде де байқалады, мұнда әмбебап коммерциялық банктерден (мысалы, Германияда) бастап мамандандырылған жинақ институттарына (Ұлыбританиядағы өзара-жинақ банктері және басқа елдердегі жинақ банктері) дейінгі барлық дерлік несиелік институттар жеке қарыз алушыларды несиелеу бойынша түрлі қызметтерді орындайды [5].

Кредиторлардың айырмашылықтарын ескере отырып, халықты тұтынушылық мақсаттарға тікелей және жанама несиелендірудің нысандарын ажыратуға болады.

Тікелей банктік несие берілген кезде банк пен қарыз алушы - несиені пайдаланушы арасында несиелік шарт жасалады. Жанама банктік несие банктің клиентпен несиелік қатынастарында делдалдың болуын болжайды. Тұрғын үйжайларды кепілге қою арқылы несиелер. «Тұрғын үй-жайларды кепілге қою арқылы берілетін несиелер» деген жалпы атаумен үй сатып алуға немесе тұрғын үй жағдайларын жақсартуға арналған несиелер. Тұрғын үй - жайларды - жеке және көп пәтерлі үйлерді (оның ішінде 2-3 отбасына арналған үйлер мен көп пәтерлі үйлер) сатып алу, әдетте, осы мүлікпен қамтамасыз етілетін 15-30 жылға ұзақ мерзімді несие беруді көздейді. Міндеттеме үшін комиссия (әдетте несие сомасының 1-2% - ын құрайды) көбінесе алдын-ала алынады және келісілген уақыт кезеңінде қарыз алушы несиені пайдалана алатындығына кепілдік береді.

Несиелік қызметтерге белсенді сұраныс сөзсіз жағымды құбылыс, бірақ бірнеше проблемалар бар.

Мұнда елеулі тәуекелдер бар. Объективті себептерге байланысты азиялық тұтынушылардың американдық және еуропалық әріптестеріне қарағанда несиелік тәжірибесі әлдеқайда аз, сонымен қатар проблема жергілікті несие нарықтарының жеткіліксіз дамығандығымен және осыған байланысты қарыз алушыларды жоғары тәуекелдерді қабылдаудан қорғай алмауымен күрделене түседі.

Сонымен, басты себеп - тұтынушы үшін ашылған несиелер санына ешқандай шектеулер мен кедергілер жоқ, өйткені банктер оларды «соқыр тәуекелмен» қамтамасыз етеді. Ұзақ мерзімді перспективада бұл үлкен проблема болуы мүмкін. Азияда мұндай салдардың мысалдары бар - бұл Гонконг және Оңтүстік Корея. «McKinsey & Company» консалтингтік фирмасының сарапшысының айтуынша, осы екі нарық өз клиенттерінің салыстырмалы түрде аз санынан айтарлықтай шығынға ұшырады.

Несиелік желілерді ашатын адамдардың көпшілігі өз міндеттемелерін орындағанымен, сатып алушылардың белгілі бір бөлігі өзінің сұраныстар мен қаржылық мүмкіндіктерді тұтынушылық дүңкімен теңестіре алмайды. Мәселен, Гонконгта әрбір осындай қарыз алушы орта есеппен 14 түрлі несие желісі бар, жалпы несие мөлшері \$75000 [6].

Азия нарықтарындағы өтелмеген несиелер бойынша шығындар тез арада Батыс елдерінің шеңберіне көтерілді. Статистикаға сәйкес, АҚШ-та мыңдаған адамдардың сегізіншісі дәрменсіз. Мұндай жағдай бүгінде Гонконгта байқалады, екі жыл бұрын 1:1000 және Оңтүстік Кореяда, тіпті қысқа мерзімде американдық көрсеткіштерден асып түсті.

Нарықтық құрылым жетілмеген жағдайда несиелік тәуекелді бағалаудың озық әдістемелерін және ақпарат жинау жүйелерін енгізу мен пайдаланудың рөлі артады. Exregion атап өткендей, тәуекелдің негізгі көзі несиелік ақпараттың жетіспеуі болып қала береді, бірақ бұл банктерге тәуекелдерді басқару әдістерін жетілдірудің қажеті жоқ дегенді білдірмейді. Тәуекелдерді басқару мәдениеті жеткілікті жоғары деңгейде орналасқан ірі шетелдік банктердің өзінде де осындай ақпараттық вакуумға түскен кезде проблемалар туындайды. Бір мысал Гонконг болуы мүмкін, онда шетелдік ойыншылар жергілікті банктер сияқты шығынға ұшырайды. Дегенмен, ақпараттың жетіспеушілігі жағдайында жұмыс істеуге мүмкіндік беретін тәуекелдерді басқару әдістері бар.

Тағы бір проблема - азиялық банктер үшін өтелмеген несиелер нәтижесінде келтірілген шығындардың нақты көлемін төмендетуге деген ұмтылыс тән. Мұны тіпті Жапония сияқты аймақтың дамыған өкілі де айқын көрсетті. Нақты шығындар бойынша ақпарат беру саласындағы бар олқылықтар тәуекелдерді бағалау әдіснамасын әзірлеудегі проблемаларға алып келеді. Қарыз алушы туралы ақпаратпен белгісіздіктен басқа, нақты шығындарды бағалауда белгісіздік қосылады. Осы жылы Merrill Lynch сарапшылары өткізген презентацияда өтелмеген несиелер бойынша «ресми» деректерді Moody's Investor Services анықтаған өтелмеген

несиелер санымен салыстырды. Мәселен, Индонезия банктерінің деректері бойынша өтелмеген несиелер олардың портфельдерінің жалпы құнының тек 2% - ын құрады, ал Moody's бұл деңгейді 65% - ға бағалады. Оңтүстік Корея үшін тиісті теңгерім 3% және 40% болды; Тайвань үшін - 2% және 20%. Тіпті банктер өз бағаларында ең пессимистік болып шыққан Тайланд үшін өтелмеген несиелердің 14%, Moody's ұпайы 65% құрады [7].

Бұл өтелмеген қарыздар көлемінің көпшілігі азиялық қаржы дағдарысының салдарын бастан кешіретін және әртүрлі түрдегі мемлекеттік қолдаумен қорғалатын корпоративтік секторда қалады. Міне, сарапшылар өздеріне осы елдердің экономикаларына тұтынушылық несиелердің ісінетін көпіршігі түрінде қосымша ауыртпалық қалай әсер етеді деген сұрақ қояды, олардың сапасын бағалау несиелік ұйымдардың мүмкіндіктерінен тыс болып қала береді.

Тұтынушылық несиелеудің халықаралық тәжірибесін талдау оның халықтың барлық топтары үшін күнделікті өмірдің ажырамас бөлігіне айналғанын көрсетеді; сонымен қатар, дамыған елдерде ұзақ уақыт бойы жетілдірілген және әртүрлі жылдардағы заңдарда бекітілген тұтынушылық несиелеу институты бұрыннан бар. Қарыз алушылар үшін тұтынушылық несие - бұл жаңа нәрсе емес, олардың өмір сүру нормасы, бірақ заңда нақты реттелген несие беру процедурасы, сондай-ақ қарыз алушыларды қорғаудың құқықтық құралдары соңғысына банктердің осы қызметіне сенімді түрде жүгінуге мүмкіндік береді. Өз тарапынан коммерциялық банктер де қарыз алушылардың заңсыз іс-әрекеттері мен теріс пиғылынан несиелік бюрократияның дамыған жүйесімен қорғалған. Қарыз алушы мен банктің бір-біріне деген сенімі Батыс елдерінің заңнамалық негізіне негізделген.

Шығыс елдерінде тұтынушылық несиелеу тек халықтың өміріне енеді, тұтынушылық несиелеу нарығы дамып келеді, несие сатып алу өте танымал болып, тұтынушылық сұраныс артып келеді. Бірақ әлі де реттелген құқықтық база жоқ, оның негізінде коммерциялық банктер мен олардың клиенттері

арасында сенімді қарым-қатынас орнатуға болады, демек, халықты өздері қабылдаған жоғары тәуекелдерден жеткілікті қорғау жоқ. Коммерциялық банктер өтелмеген несиелер бойынша шығындарды несиелік деректермен алмасудың төмен деңгейіне байланысты көтереді. Бірақ бұл тұтынушылық несиелер нарығында кездесетін барлық мәселелер шешіледі, бірақ бұл уақытты қажет етеді. Дамушы елдердің коммерциялық банктері өздерінің даму ерекшеліктерін ескере отырып, әлемдік банктік тәжірибені пайдаланады.

Осылайша, нарықтық экономикасы бар елдерде тұтынушылық несие халыққа қызмет көрсетудің ыңғайлы және тиімді түрі ретінде экономикада үлкен рөл атқарады деп айтуға болады. Сондықтан ол мемлекет тарапынан белсенді реттеуге ұшырайды. Реттеу несие беру деңгейінде де, оны пайдалану деңгейінде де жүзеге асырылады және пайыздық мөлшерлеме, несие мерзімі, несие операциясына өз қаражатымен бастапқы қатысу немесе несиелеу режимін қатайту арқылы соңғы тұтынушыға несие беруді ынталандыруда көрінеді.

Тұтынушылық несие туралы айта отырып, бүгінде тұтынушылық несие біздің еліміздің экономикасында соңғы орын да емес деп сенімді түрде айта аламыз. Осылайша, тұтынушылық несие өте маңызды рөл атқарады, өйткені ол халық жұмысының тиімділігін ынталандырады. Яғни, несиесі бар халықтың бір бөлігі жұмыс орындарын әлдеқайда берік ұстайды.

Әрине, бірқатар проблемалар бар, әсіресе олар қарыз алушының несиелік қабілеттілігі туралы шешім қабылдау процесінде жатыр. Өйткені елдің қаржылық тұрақсыздығы қаупі қашанда бар. Егер бүгінгі таңда қарыз алушы несиені толықтай төлей алса, онда үш жылдан кейін жағдай түбегейлі өзгеруі мүмкін. Сондай-ақ, тағы бір маңызды проблема бар, қазіргі уақытта Қазақстан халықтың толық қаржылық сауаттылығына қол жеткізе алмауы. Бұл тұтынушылық несиелендірудің сатып алу қабілетіне теріс әсер етеді.



Тұтынушылық несиелеуді ұйымдастыру және жылжыту мәселелері:

1. Қарыз алушы дәрменсіз болған жағдайда банкте ақшалай қаражатты несиелік қайтарудың қарапайым тетігінің болмауы.

2. Қарыз алушыларды жіктеудің дұрыс емес құралдары осы қарыз алушының несие өнімін мәжбүрлеп қайтаруды қамтамасыз етуді төмендету проблемасын құрайды.

3. Несиелік кепілді бағалау және жүзеге асыру процесі.

4. Тұтынушылық несие берудің өсу қарқынын төмендету мәселесі.

#### Әдебиеттер тізімі

1. «Деньги. Кредит. Банки». Учебник, рекомендованный МОН РК (Под ред. Сейткасимова Г.С.). Астана. КазУЭФМТ. 2012. – 542 с.

2. Звонова, Е. А. Деньги, кредит, банки : учебник / под ред. Е.А. Звоновой. — М.: ИНФРА-М, 2018. — 592 с.

3. Finlay S. The Management of Consumer Credit: Theory and Practice Palgrave Macmillan; 2nd edition (April 9, 2010). – 240 p.

4. Основы экономики и теории рынка. Учебное пособие/ Хисамутдинов И.А. – М.: УГНТУ, 2018. – 734 с

5. forbes.kz Беззалоговые кредиты – точка роста рынка. [https://forbes.kz/finances/markets/bezzalogovyye\\_kredityi\\_tochka\\_rosta\\_ryinka](https://forbes.kz/finances/markets/bezzalogovyye_kredityi_tochka_rosta_ryinka)

6. Основы экономики и теории рынка. Учебное пособие/ Хисамутдинов И.А. – М.: УГНТУ, 2018. – 734 с.

7. Moody's Investor Services. Банковское дело - Азиатско-Тихоокеанский регион. <https://www.moody's.com/researchandratings/market-segment/financialinstitutions/banking/005001000/004000?tb=0&po=28>

## **ВОПРОСЫ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РК**

Тоқсын Ж.,

магистрант 2 курса образовательной программы

«Государственное и местное управление»

Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет

Развитие сельского хозяйства играет важную роль в повышении продовольственной безопасности и питания за счет увеличения количества и разнообразия продовольствия; как движущая сила экономических преобразований; и потому, что сельское хозяйство является основным источником дохода для большинства людей, живущих в условиях крайней нищеты. Получение достаточного дохода от сельского хозяйства является ключевым фактором для работающих в этом секторе, и непосредственно определяет их продовольственную безопасность. Обширный опыт многих стран за многие годы показывает, что для улучшения продовольственной безопасности и питания необходимы как развитие сельского хозяйства, так и экономический рост в целом, и что первое может укрепить второе [1].

Продовольственная безопасность определяется как ситуация, когда все люди в любое время имеют физический, социальный и экономический доступ к достаточному, безопасному и питательному питанию, которое отвечает их диетическим потребностям и пищевым предпочтениям для активной и здоровой жизни.

Продовольственная безопасность и отсутствие продовольственной безопасности являются динамичными, взаимными и зависят от времени, и результирующий статус зависит от взаимодействия между стрессами, связанными с отсутствием продовольственной безопасности, и стратегиями преодоления этих проблем.

Универсальные показатели для измерения продовольственной безопасности являются сложной задачей. Различные показатели могут применяться к различным уровням продовольственной безопасности. Измерение продовольственной безопасности на уровне домашних хозяйств включает в себя пять категорий показателей:

1. разнообразие рациона и частота употребления продуктов питания
2. расходы на продукты питания
3. потребительское поведение
4. эмпирические показатели
5. измерения самооценки.

Продовольственная безопасность, питание и устойчивость все чаще обсуждаются в одном и том же контексте. Интеграция продовольственной безопасности в качестве неотъемлемой части повестки дня в области устойчивого развития будет иметь большое значение для достижения такой цели. Конечным общим путем всех этих усилий является обеспечение устойчивой продовольственной безопасности и питания для нашей планеты.

Продовольственная безопасность — это сложная концепция для измерения, поскольку она имеет дело в очень широком смысле с производством, распределением и потреблением продовольствия. С другой стороны, отсутствие продовольственной безопасности более легко поддается измерению и анализу. Следует подчеркнуть, что продовольственную безопасность и голод не следует путать: продовольственная безопасность относится к наличию продовольствия, в то время как голод является следствием отсутствия продовольствия, другими словами, результатом отсутствия продовольственной безопасности.

ФАО определяет продовольственную безопасность следующим образом: «Ситуация, которая существует, когда люди не имеют безопасного доступа к достаточному

количеству безопасной и питательной пищи для нормального роста и развития, активной и здоровой жизни» [2].

В соответствии с различными уровнями были определены четыре аспекта продовольственной безопасности.

1) Доступность - национальная. Наличие продуктов питания местного производства и импортируемых из-за рубежа.

2) Доступность - бытовая. Продукты питания могут дойти до потребителя (транспортная инфраструктура), и у последнего достаточно денег для покупки. К такой физической и экономической доступности добавляется социально-культурный доступ для обеспечения того, чтобы продовольствие было приемлемым с культурной точки зрения, и чтобы существовали сети социальной защиты, помогающие менее удачливым.

3) Утилизация - индивидуальная. Человек должен иметь возможность питаться в достаточном количестве и качестве, чтобы жить здоровой и полноценной жизнью, чтобы реализовать свой потенциал. Продовольствие и вода должны быть безопасными и чистыми, и, таким образом, на этом уровне также необходимы адекватные водоснабжение и санитария. Человек также должен быть физически здоров, чтобы иметь возможность переваривать и использовать потребляемую пищу.

4) Стабильность – может рассматриваться как временное измерение, которое влияет на все уровни. Стабильность связана со способностью нации/сообщества/(домохозяйства) противостоять потрясениям в системе продовольственной цепи, вызванным стихийными бедствиями (климат, землетрясения) или техногенными (войны, экономические кризисы). Таким образом, можно видеть, что продовольственная безопасность существует на нескольких уровнях.

Сельское хозяйство играет важную роль в экономическом, социальном и экологическом развитии

Казахстана. Более трети средств к существованию казахстанцев прямо или косвенно зависят от обширных пастбищных угодий страны для производства продовольствия, кормов, топлива и лекарственных растений.

Таблица 1. Производство основных видов продукции сельского хозяйства в Казахстане, тыс. т

| Наименование      | Фактическое производство |          |          |         | 2021 г. в % к: |         |
|-------------------|--------------------------|----------|----------|---------|----------------|---------|
|                   | 2015 г.                  | 2019 г.  | 2020 г.  | 2021 г. | 2015 г.        | 2020 г. |
| Зерновые          | 18 672,8                 | 17 428,6 | 20 065,3 | 16375,9 | 87,7           | 82,6    |
| Картофель         | 3 521,1                  | 3 912,1  | 4 006,7  | 4031,6  | 114,5          | 100,6   |
| Овощи             | 3 564,9                  | 4 355,2  | 4 590,9  | 4768,5  | 133,7          | 103,8   |
| Бахчевые культуры | 2 087,6                  | 2 382,1  | 2 425,0  | 2778,6  | 133,1          | 114,6   |
| Подсолнечник      | 534,0                    | 838,7    | 844,2    | 1031,38 | 193,1          | 122,2   |
| Сахарная свекла   | 174,1                    | 485,5    | 466,3    | 332,2   | 190,8          | 71,2    |
| Фрукты            | 196,1                    | 278,7    | 324,8    | 330,8   | 168,7          | 101,8   |
| Ягоды             | 20,1                     | 22,3     | 22,4     | 22,3    | 110,9          | 99,5    |
| Мясо              | 931,0                    | 1 120,6  | 1 166,6  | 1231,1  | 132,2          | 105,5   |
| Молоко            | 5 122,4                  | 5 865,1  | 6 051,4  | 6247,2  | 121,9          | 103,2   |
| Яйцо, млн шт.     | 4 736,9                  | 5 531,4  | 5 065,8  | 4838,1  | 102,1          | 95,5    |

Примечание: рассчитано на основе данных Бюро Национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // «Сельское, лесное и рыбное хозяйство Республики Казахстан», 2022 г. [3].

В таблице 1 представлено производство основных видов продукции сельского хозяйства Казахстана. Например, в 2021 году Казахстан произвел около 16,4 млн. тонн зерновых, 6,2 млн. молока и др.

Таблица 2. Потребление продовольствия в Казахстане, кг на душу населения

| Продукция                    | 2015 г. | 2019 г. | 2020 г. | Министерство национальной экономики РК | Потребление в % к нормативу |         |         |
|------------------------------|---------|---------|---------|----------------------------------------|-----------------------------|---------|---------|
|                              |         |         |         |                                        | 2015 г.                     | 2019 г. | 2021 г. |
| Хлебопродукты                | 129,8   | 136,3   | 140,3   | 109                                    | 119,1                       | 125,0   | 128,7   |
| Картофель                    | 48,5    | 48,5    | 50,1    | 100                                    | 48,5                        | 48,5    | 50,1    |
| Овощи и бахчи                | 90,2    | 86,6    | 86,4    | 149                                    | 60,5                        | 58,1    | 57,9    |
| Фрукты                       | 64,4    | 77,4    | 78,7    | 132                                    | 48,1                        | 58,6    | 59,6    |
| Масло растительное           | 19,3    | 17,1    | 17,3    | 12                                     | 160,8                       | 142,5   | 144,2   |
| Сахар и кондитерские изделия | 41,9    | 42,9    | 43,0    | 33                                     | 127,0                       | 130,0   | 130,3   |
| Мясо                         | 73,6    | 74,0    | 83,7    | 78,4                                   | 93,4                        | 94,4    | 106,7   |
| Молоко                       | 237,2   | 237,0   | 259,4   | 301                                    | 78,8                        | 78,7    | 86,2    |
| Яйцо                         | 164     | 194,3   | 199,1   | 265                                    | 61,9                        | 73,3    | 75,1    |

Примечание: рассчитано на основе данных Бюро Национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан // «Сельское, лесное и рыбное хозяйство Республики Казахстан», 2022 г. [3].

Потребление продовольствия в Казахстане на душу населения приведено в таблице 2. По данным МСХ РК, на уровне продовольственной безопасности мы потребляем хлебопродукты, картофель, свежие овощи, мясо, а по другим продуктам имеются значительные объемы импорта, что делает аграрный сектор страны зависимым от других государств.

В целом стратегическое видение обеспечения продовольственной безопасности в РК – это обеспечение защищенности экономики Казахстана до 2030 года, в том числе АПК, при которой государство способно обеспечить физическую и экономическую доступность всему населению качественных и безопасных продовольственных товаров, достаточных для удовлетворения физиологических норм потребления и демографического роста.

Список используемой литературы:

1. Устойчивое развитие сельского хозяйства в интересах продовольственной безопасности и питания: какую роль играет домашний скот? Доклад Группы экспертов высокого уровня по продовольственной безопасности и питанию. Июль 2016 года. С - 29.
2. Food Security Information for Action: Practical Guides. EC - FAO Food Security Programme, Rome. FAO, 2008.
3. Сельское, лесное и рыбное хозяйство Республики Казахстан. 2022 г. URL: <https://stat.gov.kz/>

УДК 336.7

## **РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ РИСКАМИ**

Тукешев С.С., Дуйсенбаева Б.Б.

Казахско-Русский Международный университет,  
Актобе

В современной интерпретации под управлением риском понимаются не только меры по уменьшению отрицательного эффекта влияния возникающих рисков на достижение целей

компании, но и решения, принимаемые в условиях рисков, которые могут принести дополнительный доход компании в прогнозируемом периоде.

Мировая практика демонстрирует активное развитие процессов стандартизации в области управления рисками, как на национальном, так и международном уровнях. Подтверждением тому стали национальные стандарты Австралии и Новой Зеландии, Японии, Великобритании, Канады, ЮАР и многих других стран, стандарт Федерации европейских ассоциаций риск-менеджеров (FERMA), стандарт Комитета спонсорских организаций Комиссии Тредвея (COSO ERM, США), международный стандарт по управлению рисками ISO31000:2009, многочисленные требования регуляторов к построению и совершенствованию процесса управления [1, с.24].

Крупные казахстанские предприятия все чаще применяют указанные стандарты в качестве основы для разработки и внедрения систем управления рисками, но статус риск-менеджмента и риск-менеджера как специалиста в РК недостаточно высок. Об этом свидетельствуют отсутствие профессии риск-менеджера в квалификационных справочниках должностей специалистов, а также единых требований и подходов к сертификации специалистов в области управления рисками. Вследствие этого актуальной становится проблема необходимости разработки общепринятых профессиональных стандартов по управлению рисками, проведения сертификации специалистов по риск-менеджменту и создания саморегулируемой организации риск-менеджеров.

Согласно проведенным в апреле-августе 2022 года исследованиям компании Marsh Risk Consulting, представляющей интересы группы компаний Marsh & McLennan на территории стран СНГ, в 100 процентах случаев для компаний, принявших решение о внедрении риск-менеджмента, возникает проблема поиска квалифицированного персонала [2, с.46].

Несмотря на то, что система управления рисками внедрена далеко не во всех компаниях, сталкиваться с непредвиденными рисками и принимать решения приходится всем без исключения. Поэтому возникает вопрос о том, кто должен управлять рисками компании.

В связи с этим при создании систем управления рисками необходимо будет выделить функции управления рисками. Таким образом, если в компании нет постоянных риск-менеджеров, обычно ответственность за поддержку механизмов управления рисками и контроль за их эффективностью возлагается на службу внутреннего аудита, которая разрабатывает и внедряет механизмы снижения рисков.

В таком случае риски выявляются и устраняются до того, как компания понесет значительные убытки в ходе повседневной деятельности. При этом специалисты по аудиту или внутреннему контролю в лучшем случае снижают чувствительность компании к факторам риска, но обычно делают упор на диверсификацию, хеджирование и т.п. не использует специальные технологии управления рисками. Для этого создается специализированный отдел по внедрению процедур управления рисками и включению их в систему управления предприятием [3, с.12].

Финансовый риск — это финансовая категория. Следовательно, на риск можно воздействовать через финансовый механизм, с помощью методов управления финансами. Стратегия и методы вместе образуют некую систему. Таким образом, согласно методологии COSO, система управления финансовыми рисками (FRMS) представляет собой процесс, который начинается с разработки стратегии и реализуется советом директоров, менеджерами и другими сотрудниками, влияющими на всю деятельность организации. Он направлен на выявление возможных событий, которые могут повлиять на организацию, и управление рисками, связанными с этими событиями, а также контроль за тем, чтобы установленные требования не превышались. аппетит организации к риску и лежащая в ее



основе уверенность в том, что цели организации будут достигнуты.

Согласно этому подходу РФМС состоит из двух подсистем: управляемой (объект управления) и управляющей (субъект управления).

COSO позволяет не только своевременно выявлять и оценивать риски, но и учитывать общие цели предприятия в процессе их анализа, а также осуществлять регулярный мониторинг рисков, заключающийся в своевременном их выявлении и уточнении контроля. меры по выявленным рискам.

В настоящее время многие компании используют только фрагментированную систему управления рисками. Руководители многих организаций традиционно рассматривали управление рисками как специализированную и отдельную деятельность. Это не позволяет оперативно отслеживать все существенные риски и эффективно доводить информацию о них до всех заинтересованных сотрудников.

Однако зарубежные компании успешно используют новую модель управления рисками - управление рисками в масштабе предприятия или интегрированное управление рисками (в масштабе предприятия). Особенностью этой модели является то, что управление рисками будет интегрировано и скоординировано в организации. При этом на предприятии формируется особая культура управления рисками. Использование зарубежного опыта предприятиями позволяет изменить подход к управлению рисками и перейти от фрагментарной, эпизодической, ограниченной модели к интегрированной, непрерывной и расширенной модели. "Управление рисками.

Компания DuPont разработала политику управления рисками, руководящие принципы и стратегию для линейных руководителей, а также соответствующие процедуры и учредила комитет по управлению рисками с участием высшего руководства. Осознавая потребность в более сложных инструментах управления рисками, DuPont работала с консультантами над разработкой доходности с поправкой на

риск (EAR) , которую было легко понять и понять всем менеджерам. Этот новый инструмент позволяет компании эффективно управлять волатильностью прибыли. Для количественной оценки такого вида финансового риска, как рыночный риск, компания использует VAR и стресс-тестирование, а для оценки нефинансовых рисков группа использует сценарный анализ. Компания распространяет передовой опыт управления рисками через внутреннюю компьютерную сеть (интрасеть) и использует прямую связь с операционными менеджерами, чтобы донести важность вопросов риска до лиц, принимающих решения.

Объединенная Компания UGG сначала определила свои риски с ключевыми людьми из своих подразделений, а затем сузила выявленные риски до тех, на которые приходилось 50 процентов волатильности доходов. Консультанты UGG интегрировали управление рисками в бизнес-процессы путем количественной оценки рисков, что привело к значительной экономии средств. Специальный комитет, созданный УГГ, осуществляет постоянный мониторинг деятельности по комплексному управлению рисками.

Unocal по управлению рисками началась с внутреннего аудита и аудита в области охраны здоровья, окружающей среды и техники безопасности. На этой основе и с помощью внешних консультантов Unocal разработала процесс оценки и контроля рисков, который внедряется во всех структурных подразделениях компании. Принцип работы компании стал девизом: в Unocal хороший менеджер — хороший риск-менеджер.

Общим для всех этих компаний является то, что они создают, защищают и повышают ценность своих активов посредством управления рисками. Результаты анализа их деятельности в области управления рисками, проведенного Томасом Л. Бартоном, Уильямом Г. Шенкиром и Полом Л. Уокером, могут быть постулатами при создании политики риск-ориентированного управления для любой организации:

- единого рецепта управления рисками не существует, ведь многое зависит от культурной среды компании и ее сотрудников, занимающихся инновациями в этой сфере;
- эффективное управление в современных условиях требует от компании целенаправленных усилий по выявлению всех ее существенных рисков; существуют разные методы выявления рисков, и этот процесс должен быть непрерывным;
- риски должны быть оценены по определенной шкале с учетом их важности, серьезности или денежной оценки в соответствии с их частотой или вероятностью;
- наиболее современными методами измерения финансовых рисков являются концепции инвестирования, основанного на риске (Cost Час Риск) и стресс-тестирование;
- необходимо разработать современные инструменты и меры риска, отвечающие потребностям организации и понятные руководителям; необходимо знать склонность к риску менеджмента и акционеров компании;
- по возможности измеряются и нефинансовые риски;
- компании выбирают различные комбинации методов управления рисками: принятие, передача и снижение рисков;
- решения, связанные с контролем бизнеса (связанные со снижением риска), принятием и передачей риска, должны время от времени пересматриваться;
- необходимо искать нестандартные решения и переносить риски в экономически выгодную зону;
- организациям необходимо использовать комплексный общекорпоративный подход к управлению рисками; консультанты по управлению рисками должны дополнять, а не заменять высшее руководство компании;
- общеорганизационное управление рисками должно предлагать компаниям более эффективные и менее затратные модели управления рисками;
- рассмотрение рисков должно стать одним из этапов процесса принятия решений в компании, необходимой составляющей управления рисками на всем предприятии;

- формы инфраструктуры управления рисками разные, но важно донести до каждого руководителя мысль о необходимости учета рисков при принятии решений;

- обязательным условием внедрения комплексного управления рисками являются индивидуальные усилия и ответственность одного или нескольких руководителей высшего звена [5, с.50].

Таким образом, создание работающей и эффективной системы управления рисками в организации и одной из ее составляющих - финансовыми рисками является актуальной и неотложной задачей высшего руководства.

Список использованной литературы

1. Белоусова Л.В. Профессиональный стандарт «Управление рисками организации» и его назначение, Стандарты риск-менеджмента. Проблемы анализа риска. 2017, № 1. – С.21-49.
2. Бурдина А.А. Влияние рисков на конкурентоспособность предприятия // Экономический анализ: теория и практика. — 2016, № 2. – С.45-48.
3. Гришин П., Демченко В., Орлова Е. Аналитический доклад «Современное состояние и проблемы развития риск-менеджмента в российских компаниях. Результаты экспертного опроса специалистов по управлению рисками». 2017. – С.12-18.
4. Иванов О.Б. Создание эффективной риск-ориентированной системы внутреннего аудита и контроля в компании холдингового типа // ЭТАП: Экономическая теория, Анализ, Практика. 2020. № 1. – С.55-58.
5. Кутергина Г.В. Анализ эффективности систем управления финансовыми рисками коммерческой организации // Аудит и финансовый анализ. 2018, № 3. – С.49-55.

## **3 БӨЛІМ. БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПРАКТИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

### **РАЗДЕЛ 3. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА**

#### **SECTION 3. THEORETICAL AND PRACTICAL PROBLEMS OF BUSINESS VALUATION**

УДК 657.6

#### **КЛЮЧЕВЫЕ КОНЦЕПЦИИ УЧЕТА В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА**

Чайковская Л.А.

профессор, ФГБОУ ВО «Российский экономический  
университет им. Г.В. Плеханова», Москва, Россия

Эффективное ведение бизнеса основывается на точном понимании всех бизнес-процессов, анализе слабых и сильных сторон деятельности компании и постоянном мониторинге занимаемой среди конкурентов позиции.

Одним из существенных показателей эффективной деятельности компании выступает ее стоимость, поскольку именно она определяет доход ее собственника [1]. Исходя из этого, на сегодняшний день термины «стоимость компании» и «оценка» приобретают особое значение. Понимание того, сколько стоит компания, имеет основополагающее значение как для владельца компании, так и для инвесторов [3]. При этом, для собственников – это возможность оценить качество ведения бизнеса, выявить сильные и слабые стороны деятельности. В свою очередь, для инвесторов такая оценка помогает сделать вывод о привлекательности инвестиций в такую компанию.

Стоимость компании представляет собой стоимость деятельности компании для всех заинтересованных сторон, включая обыкновенных акционеров, владельцев привилегированных акций и кредиторов долгового

финансирования. В свою очередь, оценка стоимости компании – это процесс определения экономической стоимости компании и ее активов. Это относится к оценке экономической или внутренней стоимости компании, бизнеса или конкретной бизнес-единицы. В целом, оценка стоимости помогает определить возможности для оптимизации, увеличения доходов, снижения рисков, повышения качества и удовлетворенности клиентов, а также снижения операционных расходов.

Процесс оценки происходит по ряду причин, среди которых: определение продажной стоимости, составление налоговой отчетности и др. Из этого следует, что оценка стоимости компании – это аналитический процесс определения текущей (или прогнозируемой) стоимости актива. При этом, проведение оценки компании важно на протяжении всего жизненного цикла компании. В процессе оценки анализируются все области компании, с тем чтобы более правильно определить ее ценность.

Следует выделить различные цели, стоящие за процедурой определения справедливой стоимости бизнеса, в частности [2]:

- инвестирование или покупка компании – инвестор или покупатель оценивает стоимость компании, в которую они планируют инвестировать, чтобы облегчить переговоры, а также оценить ее прибыльность, возврат инвестиций и влияние сделки на их общий портфель заказов;

- продажа компании – продавец рассчитывает стоимость компании, с целью определения правильной цены предложения и облегчения переговоров;

- слияние или поглощение – слияние и поглощение консолидируют стоимость одной компании с другой. Таким образом, оценивается стоимость компании, с которой происходит объединение или приобретение, чтобы определить, укрепит ли эта сделка стоимость и прибыльность компании или ослабит ее;

- привлечение средств – привлечение средств либо путем привлечения нескольких ведущих инвесторов, либо

путем размещения акций на фондовой бирже. И в том, и в другом случае оценка компании играет решающую роль. В первом случае инвестору необходимо знать текущую и прогнозируемую стоимость компании. Принимая во внимание, что в последнем случае оценка компании будет необходимо для определения подходящей конкурентоспособной цены акций, так и для тех, кто покупает акции, чтобы оценить будущую доходность и сделать правильный выбор;

- требования законодательства – ежегодный аудит, налогообложение или формирование налоговой отчетности, получение лицензий, проведение международных операций в нескольких валютах, получение кредита в банке, кредитные рейтинги и регистрация на различных форумах могут потребовать оценки компании, чтобы определить внутреннюю стоимость или ценность компании, какой риск она может нести с точки зрения национальных или международных рынков.

Проведение оценки является важнейшей процедурой, которая включает в себя количественные измерения, а также качественные оценки.

Процедура оценивания проводится в несколько взаимосвязанных этапов: 1) сбор и обработка документации, характеризующей объект оценки; 2) анализ профильного рынка; 3) изучение деятельности конкурентов; 4) проведение финансовых расчетов; 5) - составление независимого отчета об оценке уполномоченным лицом.

Оценка стоимости компании — это сложный, технический и многоступенчатый процесс, который может быть выполнен с использованием различных методов и подходов. Однако разные подходы оценки включают разные элементы оценки, которые применимы для разных типов бизнес-моделей. Поэтому в ходе оценки компании необходимо выбрать для применения соответствующий подход, исходя из бизнес-модели компании, цели оценки и стратегии предстоящей деятельности.

Для проведения расчетов используются общепринятые оценочные подходы: доходный; затратный; сравнительный. При доходном подходе во внимание берется прибыль компании, которую она сможет сгенерировать. Затратный подход сосредоточен вокруг реальной стоимости активов компании, при этом не берет во внимание перспективы развития бизнеса. Сравнительный подход уместен в том случае, когда на рынке существует компания с аналогичной структурой и потенциалом.

Поскольку оценка компании может быть проведена с использованием различных методов, как правило, рекомендуется использовать более одного метода для анализа точности результатов, поскольку каждый из них имеет свои преимущества и недостатки.

В качестве ключевых методов оценки компании, следует выделить следующие:

1. *Рыночная капитализация* – наиболее простой метод оценки компании, который рассчитывается путем умножения общего количества акций на текущую цену акций. Одним из недостатков рыночной капитализации является то, что она учитывает только стоимость собственного капитала, в то время как большинство компаний финансируются за счет сочетания долга и собственного капитала.

В этом случае долг представляет собой инвестиции банков или инвесторов в облигации в будущее компании; эти обязательства со временем погашаются с процентами. Акционерный капитал представляет акционеров, которые владеют акциями компании и имеют право на будущую прибыль [4].

2. *Метод умножения выручки*. Согласно данному методу, исходя из того, что в соответствии с методом оценки компании с временным доходом, поток доходов, полученных за конкретный период времени, применяется к множителю, который зависит от отрасли и экономической среды.

3. *Мультипликатор прибыли*. С целью получения более точной информации о реальной стоимости компании возможно использование множителя прибыли, так как



прибыль компании является более надежным показателем ее финансового успеха, чем выручка от продаж. Множитель прибыли сравнивает будущую прибыль с денежным потоком, который мог бы быть инвестирован при текущей процентной ставке за тот же период времени.

4. *Метод дисконтированных денежных потоков* – это процесс оценки стоимости компании на основе денег или денежных потоков, которые, как ожидается, будут генерироваться в будущем. Метод дисконтированных денежных потоков вычисляет текущую стоимость будущих денежных потоков на основе ставки дисконтирования и периода времени. Преимущество метода дисконтированных денежных потоков заключается в том, что он отражает способность компании генерировать ликвидные активы. Однако проблема такого типа оценки заключается в том, что ее точность зависит от конечной стоимости, которая может варьироваться в зависимости от сделанных предположений о будущем росте и ставках дисконтирования.

5. *Балансовая стоимость* представляет стоимость акционерного капитала компании, показанную в балансовом отчете. Чтобы рассчитать балансовую стоимость, необходимо вычесть обязательства компании из ее активов, с целью определения собственного капитала владельца компании. Затем необходимо исключить любые нематериальные активы. Оставшаяся величина представляет стоимость любых материальных активов, которыми владеет компания.

6. *Ликвидационная стоимость* — это чистые денежные средства, которые получит компания, если ее активы были ликвидированы, а обязательства погашены.

Приведенный перечень методов оценки компании не является исчерпывающим. Следует отметить, что не существует единого метода оценки для всех компаний, поэтому при выборе одного из них необходимо учитывать всю доступную информацию, знания и опыт, поскольку это важнейшая процедура, которая позволяет определить

ценность компании, подкрепленную числовыми аргументами и логическими рассуждениями

Понятие ценности бизнеса довольно субъективно и зависит от потребностей компании. В то время как большинство компаний сосредоточены на основных показателях ИТ, не менее важны и бизнес-ценности. Их преимущества в долгосрочной перспективе имеют большое значение, позволяя увидеть дополнительные и неосязаемые способы повышения эффективности компании. Эффективное управление проектами и программами помогает реализовать заранее определенные цели и задачи компании.

Несмотря на важность и необходимость оценки компании, ее специфика и сущность порождают проблемы, которые, в большинстве своем, связаны с разными условиями, большим количеством процедур и методами оценки бизнеса [3]. В частности, следует отметить, что методы оценки компаний не регламентированы законодательно как строго обязательные, несмотря на то, что в ряде стран применяются законодательно закреплённые стандарты оценки компаний. Данные стандарты, как правило, касаются методологии оценки и тех знаний, которыми должен обладать оценщик. Разрабатывались такие стандарты профессиональными организациями, в состав которых входили специалисты по оценке. Эксперты связаны кодифицированными процедурами и стандартами поведения, которые гарантируют сопоставимость оценок и легкость их проверки. Такая ситуация способствует безопасности деловых операций [3].

На основании вышесказанного, можно сделать вывод, что модель оценки компании должна не только информировать об общей стоимости, но и указывать на структуру источников ее создания. Поэтому методы оценки компании должны учитывать как можно больше составляющих деятельности такой компании, влияющих на ее стоимость.

Список литературы:

1. Трусова А. Ю., Трусов А. И., Дюжева А. В., Ильина А. И. Методы оценки стоимости бизнеса // Основы ЭУП. 2014. №4 (16). С. 147-150.
2. Elhady H. Company valuation: how to value your business? URL: <https://blog.golayer.io/finance/company-valuation> (дата обращения: 24.11.2022)
3. Miciula I., Kadlubek M., Stepień P. Modern methods of business valuation—case study and new concepts // Sustainability. 2020. № 12(7). P. 2699.
4. Misamore B. How to value a company: 6 methods and examples. URL: <https://online.hbs.edu/blog/post/how-to-value-a-company> (дата обращения 28.11.2022).

UDK 658.011.12

## **ENTERPRISE BUSINESS MANAGEMENT IN MODERN ECONOMIC CONDITIONS**

Liudmyla Bondarenko  
Daria Domina  
Dnipro University of Technology,  
Ukraine, Dnipro

Enterprise potential management has both current and strategic nature. Differences between such approaches to potential management affect, respectively, the current state and prospects of development of enterprises.

The purpose of current management of the enterprise potential is to obtain short-term profit, and strategic - to create the potential for profit in the long term. In the process of current management, decisions are made on the use of existing potential, and within the framework of strategic management, measures are developed for the formation and development of potential. The result of the proper implementation of current potential management is the effective operation of the enterprise, and thanks to strategic management, the innovative development of the enterprise is ensured, so it is the management of potential that will

contribute to the sustainable development of the enterprise in the long term.

To ensure the strategic development of the enterprise, it is necessary to study the existing potential of the enterprise and, based on the achieved level, defined goals, state and prospects for the development of the external environment, to carry out strategic management of it. The internal resource potential of the enterprise consists of labor, technical, technological, financial and information potentials, which depend on labor and natural resources, means of production, funds, information resources. Thanks to the strategic management of resource potential, it is possible to ensure the formation of the strategic potential of the enterprise. To do this, the available resources of the enterprise should be interchangeable, complementary, integrated, dynamic, flexible and mobile. It should also be remembered that all resources are limited and periodically need to be updated. The use of available resources, potential opportunities, characteristics and advantages of the enterprise through their unique combination in production and economic activities contributes to the formation of such sets of resources that will contribute to the formation of strategic potential. It should be noted that the terminological content of this concept has changed with the development of economic theory. Therefore, the table below shows how the interpretation of this concept has changed.

Table 1. Evolution of approaches to the interpretation of the concept of "enterprise potential"

| Year | Author         | Definition                                                                                                                                                                              |
|------|----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1995 | B. Ryan        | The real or probable ability of an enterprise to perform purposeful work.                                                                                                               |
| 2009 | D. Ruzhytska   | A set of available resources, capabilities that will be used to meet the needs of users, under conditions of optimal use of available resources and favorable macroeconomic conditions. |
| 2011 | Y. O. Barybina | A set of natural conditions and resources, opportunities, reserves and values that can be used to achieve certain goals.                                                                |

|      |               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|------|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2012 | I. Plikus     | It is the sum of resource and operating potentials. Resource potential includes assets owned by the enterprise (including property rights) and sources of assets formation (own and borrowed capital). The available resource potential is the operating potential, which results in a certain amount of profit or loss.                                                             |
| 2017 | N. Navrotskyi | O. It is a set of available types of resources related to each other, the use of which contributes to the achievement of sustainable development of the enterprise.                                                                                                                                                                                                                  |
| 2018 | I. A. Azhaman | It is the ability, the ability to contribute to meeting the needs of society, to develop in a certain direction, to achieve the set goals under conditions of maximum efficiency, to obtain the planned results, to increase competitiveness due to the aggregate of structured resources formed at a certain point in time, which are used in the context of environmental factors. |

After analyzing this table, we can conclude that all the above authors believe that the potential of the enterprise is a set of certain factors that affect the successful development of the company and increase its profits. It is necessary to separate the definition of T. D. Ruzhytska and I. A. Azhaman, who were the only ones who emphasized another equally important factor of the enterprise potential, namely its ability to meet the needs of society.

So, summarizing the definitions that have been studied, we can characterize this term as follows:

The potential of an enterprise is a set of resources that determine the company's ability to produce goods and services in the future, to generate income and profit, as well as to satisfy the needs of consumers.

There are the following types of enterprise potential:

Production - a set of production factors (basic resources) that determine the actual volume of products that the company is able to produce with the full use of resources at its disposal.

Innovation and investment - the entire set of resources of the

enterprise, including production, financial, intellectual, information and other resources necessary for the implementation of innovation and investment activities and the introduction of new technologies in production. The high level of innovation and investment potential accumulated by the enterprise indicates its susceptibility to further innovations. The use of new or improved technologies, the introduction of products and the launch of new and high-quality goods and services, the use of progressive forms of organization and management contribute to the competitiveness of the enterprise, its efficiency and, finally, to increase the ability to develop on its own.

Labor - labor potential is understood as existing and future employment opportunities, which are characterized by the number of employees of the enterprise, their professional and educational level and other qualitative characteristics.

Socio-economic - the totality of its resources, which determines its ability to sustainable economic and social development [1].

Thus, ensuring sustainable development of the enterprise in the future can be achieved through the introduction of strategic management of the enterprise potential, which is a set of opportunities that are used in production and economic activities due to available resources and competencies. Within the framework of strategic management of enterprise potential it is necessary to distribute various tasks in a balanced way between the systems of strategic planning, implementation and control.

The specifics of strategic management of the potential of a particular enterprise will depend on the already achieved potential and level of competitiveness, market position compared to competitors, existing and potential opportunities for development, as well as the defined goals for the future, so the study of the characteristics of the enterprise and its external environment should be taken into account in the process of strategic management of potential.

#### References

1. Makovetsky M.Yu. Theory of functioning of the market economy: textbook, manual. - Omsk: Publishing House of OmSU,

2004. - 128 p.

2. Mamaeva, L.N. Organization management. Introduction to the specialty / L.N. Mamaeva. - M.: KnoRus, 2013. - 232 p.

3. Management as a management system [Electronic resource] / URL: <http://menajment.ru/menejment-organizacii/95-menedjment-kak-sistema-uprav-leniya.html>

UDK 332

## **ОЦІНКА ЗЕМЛІ ДЛЯ ЦІЛЕЙ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ**

Онопрієнко Т. В., Федорова А. Ю.  
Державний технологічний університет  
Харків, Україна

Законодавством України передбачено проведення двох видів грошової оцінки земель – нормативної та експертної. На відміну від нормативної, експертна грошова оцінка земельних ділянок є процесом визначення вартості об'єкта оцінки на дату оцінки [1]. Передбачено проведення «експертної грошової оцінки земельних ділянок усіх категорій земель під час укладання цивільно-правових угод та переоцінки основних фондів для бухгалтерського обліку згідно із законодавством» [1]. Керівники компаній та інвестори звертають увагу на склад і вартість активів підприємства, що обумовлює потребу в переоцінці активів, їхнього списання, постановки на баланс тощо. Земельні ділянки являються об'єктами нерухомого майна, у тому числі активом підприємств та організацій, який має унікальну особливість – при їх раціональному й ефективному використанню їхня вартість не зменшується, а збільшується. Тому оцінка земель для цілей бухгалтерського обліку не втрачає актуальності, особливо в умовах ринкової економіки.

Як зазначалося раніше експертна грошова оцінка земельних ділянок має широкий спектр застосування. За результатом проведення експертної грошової оцінки земельних ділянок оцінки складається звіт у повній формі, у якому обов'язково зазначається мета оцінки, вид вартості,

замовник і виконавець робіт, дата проведення оцінки, перелік вихідних даних, застосованих методичних підходів та методів, обмежень і обтяжень щодо використання результатів оцінки, нормативно-правова база оцінки, термін чинності звіту, результат, отриманий під час оцінки тощо. Проведення оцінки обов'язково повинно відповідати чинній нормативно-правій базі, а також національним та міжнародним стандартом оцінки.

Положення Національних стандартів бухгалтерського обліку відповідають основним положенням міжнародних стандартів. Тому експертна грошова оцінка земельних ділянок є важливим інструментом відображення вартості активів підприємств. Законом України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [2] передбачено обов'язкове проведення оцінки під час переоцінки майна (активів) для цілей бухгалтерського обліку. При цьому законодавством встановлені вимоги щодо:

- по-перше, оцінка проводиться суб'єктом оціночної діяльності у складі якого працюють сертифіковані оцінювачі;

- по-друге, не може проводитися оцінка особами, які можуть бути зацікавлені у її результаті, тобто оцінювати майно власником або користувачем якого є оцінювач, представник (засновник) суб'єкта оціночної діяльності, або члени їх родин. Згідно чинного законодавства оцінювачами можуть бути громадяни України, іноземці та особи без громадянства, які склали кваліфікаційний іспит та одержали кваліфікаційне свідоцтво оцінювача відповідно до вимог Законів України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [2] та «Про оцінку земель» [3]. У Законі України «Про оцінку земель» дано наступне визначення експертної грошової оцінки земельних ділянок – це «результат визначення вартості земельної ділянки та пов'язаних з нею прав оцінювачем (експертом з питань оцінки земельної ділянки) із застосуванням сукупності підходів, методів та оціночних процедур, що забезпечують збір та аналіз даних, проведення розрахунків і оформлення результатів у вигляді звіту» [3]. Також передбачено, що



непрофесійна оцінка земель, тобто оцінка, проведена з порушенням кваліфікаційних вимог, що визначаються Законами України «Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні» [2] та «Про оцінку земель» [3] є недійсною та не може використовуватися для будь-яких цілей.

Експертна грошова оцінка земельних ділянок проводиться на основі трьох методичних підходів, або їх поєднання:

- доходного – капіталізація чистого операційного або рентного доходу від використання земельних ділянок;
- порівняльного – зіставлення цін продажу подібних земельних ділянок;
- витратного – врахування витрат на земельні поліпшення. У рамках доходного підходу основними методами є методи прямої і непрямой капіталізації доходів. У передбачених законодавством випадках під час визначення вартості права постійного користування застосовується метод прямої капіталізації очікуваного додаткового доходу.

У рамках порівняльного підходу основними методами є методи прямого або попарного порівняння, а за наявності великої кількості продажів подібних об'єктів – методи математичної статистики.

З метою неупередженого критичного розгляду результатів оцінки майна звіти з експертної грошової оцінки земельних ділянок підлягають рецензуванню, яке можуть здійснювати:

- оцінювачі, які мають не менш ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна (експертної грошової оцінки земельних ділянок);
- експертні ради, що спеціально створені саморегульовними організаціями оцінювачів з метою контролю за якістю оцінки майна (експертної грошової оцінки земельних ділянок);
- оцінювачі, які мають не менш ніж дворічний досвід практичної діяльності з оцінки майна (експертної грошової оцінки земельних ділянок) та працюють у Фонді державного

майна України, а також інших органах, зазначених у ст. 5 Закону [2]. Тобто, оцінка земель для цілей бухгалтерського обліку:

- здійснюється оцінювачами (експертами з питань оцінки земельної ділянки), які працюють у складі суб'єктів оціночної діяльності
- відбувається в межах правового поля, яке відповідає міжнародним стандартам оцінки.

#### Список літератури

1. Методика експертної грошової оцінки земельних ділянок: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 11.10.2002 р. № 1531. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1531-2002-p?find=1&text=бухг#Text>.
2. Про оцінку майна, майнових прав та професійну оціночну діяльність в Україні: Закон України від 12.07.2001 р. № 2658-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>.
3. Про оцінку земель: Закон України від 11.12.2003 р. № 1378-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1378-15#Text>.

УДК 334.024

### **ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ БИЗНЕСА**

Мокроусова Д.Д., Сыздыкова Д.И.

Карагандинский университет им. академика Е.А.

Букетова, г. Караганда

В современных условиях оценка бизнеса (предприятия) приобретает особое значение, поскольку представляет интерес для разных участников финансовых отношений при осуществлении таких операций, как кредитование, инвестирование, передача и/или переуступка прав, слияние и поглощение и т. д.

Особенности применения оценочных процедур в современных условиях определяются тем, что инвестирование или передача прав собственности на платной или бесплатной основе базируются в первую очередь на оценке определенного объекта собственности (бизнеса, проекта, предприятия и пр.). И в настоящее время в различных источниках значительное внимание уделяется анализу проблемы использования практических подходов к оценке стоимости бизнеса. В работах отечественных и зарубежных авторов чаще всего этот анализ осуществляется в контексте применения стандартных методов оценки. В зарубежной научной литературе значительное внимание данной проблематике уделяли такие авторы, как Т. Коллер, М. Миллер, Ф. Модильяни, Дж. Стерн, Дж. Стюарт, К. Уолт, Г. Харрисон, У. Шарп и др. Аспекты оценки стоимости бизнеса исследовались и отечественными учеными, среди которых ведущими выступают А. Кириченко, П. Круш, А. Кузьмин, Я. Маркус, Т. Момот, Д. Олексич, С. Панков, А. Шевчук и др. Несмотря на то что вопрос оценки стоимости бизнеса (предприятия) подробно изучается учеными разных стран и научных школ [1-5], а в практике оценки применяется чаще уже устоявшийся инструментарий, в последнее время достаточно часто возникает вопрос о поиске наиболее эффективного метода оценки. В данной статье авторами предпринята попытка определить эффективный метод оценки стоимости бизнеса с учетом проблем, выявленных в результате применения стандартных методов оценки.

В современных условиях существует необходимость дальнейшего совершенствования методического инструментария оценки субъектов хозяйствования, что обусловлено турбулентностью окружающей среды компаний, значительной неопределенностью прогнозных значений экономических параметров деятельности компаний и значительными недостатками существующих методик оценки.

На современном этапе недостаточно решена проблема отсутствия комплексного сбалансированного подхода к

оценке стоимости хозяйствующих субъектов, осуществляющих свою деятельность в различных организационно-правовых формах. Привлекает внимание тот факт, что в России законодательно закреплено применение доходного, затратного и сравнительного подходов, каждый из которых дает оценку стоимости бизнеса на основе текущих данных, и в то же время ни один из них, фактически, не учитывает показатели других временных измерений, в частности показатели прогнозирования возможного роста или спада деятельности, предыдущие достижения компании и пр.

Разработанные подходы достаточно адаптированы для их практического применения при оценке стоимости компаний, однако в результате современных изменений социально-экономических условий, недавних и текущих экономических кризисных явлений и их последствий они нуждаются в усовершенствовании и соответствующей корректировке. Несмотря на достижения зарубежных и отечественных ученых, актуальными остаются исследования и анализ использования концептуальных подходов к оценке стоимости бизнеса.

Следует отметить три основных подхода к оценке стоимости стратегической единицы бизнеса (в частности, предприятия): доходный, затратный, сравнительный.

Оценка стоимости предприятия с использованием доходного подхода представляет собой определение стоимости будущих доходов, которые возникнут в результате его коммерческой деятельности и, как возможности, дальнейшей его продажи. Таким образом, оценка предприятия с позиции доходного подхода во многом зависит от того, как перспективно оно оценивается, т. е., по сути, оценивается его способность генерировать положительные денежные потоки в будущем от использования по назначению объекта оценки [1, с. 65].

К одной из основных проблем, которые возникают при использовании доходного подхода, относится прогнозирование будущих доходов. Для расчета величины стоимости в рамках данного подхода важно получение

достаточно точных (достоверных и обоснованных) данных относительно будущих доходов предприятия, что вызывает определенные сложности в практическом применении. Использование данного подхода позволяет более полно учесть целевые значения стоимости, согласованные с показателями экономического и социального развития страны в целом.

В связи с тем, что все хозяйствующие субъекты обладают достаточно хорошо отрегулированными системами учета и автоматизации своей деятельности, а их отчетность зачастую проходит проверку как аудиторов, так и соответствующих государственных органов, применение доходного подхода будет базироваться на хорошо структурированной и проверенной информации. Это, в свою очередь, делает полученные результаты обоснованными и объективными. Основными методами данного подхода является метод дисконтирования денежного потока (метод непрямого капитализации), метод капитализации (метод прямой капитализации), метод экономической добавленной стоимости.

Преимущества доходного подхода предприятия заключаются в том, что у него появляется реальная возможность рассчитать стоимость бизнеса (предприятия), исходя из качества текущих финансовых показателей, возможности получения будущих доходов, неявного сопоставления деятельности с аналогами.

В то же время есть ряд факторов, затрудняющих применение данного подхода. В основе большинства из них лежит проблема прогнозирования ключевых элементов оценки, как то:

- составление прогноза на средне- или долгосрочный период (5-6 лет и более);
- прогнозирование стоимости непрофильных и нефункционирующих активов, а также собственного оборотного капитала для внесения корректирующих поправок[1, с. 65];
- вычисление нормы отдачи капитала, особенно определение альтернативной стоимости капитала и др.

Доходный подход характеризует способность бизнеса приносить прибыль в будущем и нынешнюю стоимость объекта, исходя из ожидаемых доходов в будущем.

Затратный подход, в отличие от доходного, рассматривает стоимость объекта оценки на сегодняшний день с точки зрения понесенных затрат на его создание в прошлом.

Сущность затратного подхода заключается в том, что предприятие оценивается как имущественный комплекс, используемый для осуществления коммерческой (производственной, торговой и т. д.) деятельности. При этом его стоимость определяется путем переоценки ресурсов, которые были потрачены на создание данного бизнеса, то есть оцениваются уже понесенные затраты. Для расчета стоимости затратным подходом используют данные баланса на дату оценки. К наиболее распространенным методам затратного подхода можно отнести метод чистых активов и метод ликвидационной стоимости.

Особенности и преимущества затратного подхода заключаются в возможности оценить балансовую стоимость хозяйствующего субъекта независимо от прибыльности ее деятельности. Это обусловлено наличием, как правило, достоверной информации для расчетов, а также использованием традиционных для отечественной экономики затратных методов оценки стоимости бизнеса. Но, с другой стороны, когда деятельность предприятия начинает «набирать обороты», считается некорректным использовать методы оценки, основанные только на ретроспективных данных, без учета перспектив развития и будущих денежных потоков.

Сравнительный подход предполагает анализ цен купли-продажи подобных объектов с соответствующей корректировкой на отличия между объектами сравнения и объектом оценки.

Главным преимуществом сравнительного подхода является то, что он является самым простым в использовании и статистически обоснованным, т. к. основан на современной рыночной стоимости реально существующих объектов

оценки, что обеспечивает получение достоверных данных, пригодных для применения в других подходах. Главным ограничением в применении данного подхода является обязательное наличие активного рынка. К недостаткам можно отнести то, что данный подход требует внесения поправок, большинство из которых влияет на достоверность результатов. Причем данные не всегда являются сопоставимыми.

Кроме того, применение сравнительного подхода возможно лишь при наличии доступной разносторонней финансовой информации не только по оцениваемому предприятию, но и по его аналогам, отобранным оценщиком в процессе анализа. Информация о сделках между юридическими лицами в России, которая может быть использована в качестве базы сравнения, часто недоступна. Реальная цена и условия проведения сделок часто известны только инсайдерам [5, с. 132].

Объективность и значение сравнительного подхода базируются на соблюдении принципа замещения (наличия эквивалентного заменителя), согласно которому стоимость оцениваемого бизнеса (предприятия) не может превышать стоимость другого доступного объекта оценки с аналогичными свойствами. Этот подход можно рассматривать и более широко с учетом поправок на особенности деятельности оцениваемого предприятия и рыночной стоимости всех подобных ему предприятий; на полные или частичные права собственности, которые доступны для покупки-продажи на данный момент. Принципиальным отличием между этими понятиями выступает выделение в последнем варианте двух существенных признаков: учета полной специфики работы оцениваемого объекта и права собственности на него (полное или частичное).

В зависимости от типа экономических отношений, положенных в основу расчета стоимости рыночных аналогов, различают следующие основные методы сравнительного подхода: метод закрытых сделок и метод котировок. Эти методы основаны на сравнении стоимости аналогичных

объектов собственности, которая зафиксирована в соглашениях закрытого типа при слиянии или поглощении, приобретении значительных пакетов акций и тому подобное или определяется по данным котировок акций компании на открытом рынке [4, с. 126].

Вместе с тем большинство подходов к оценке бизнеса (предприятия) основывается на статических показателях, которые не дают исчерпывающей информации о темпах роста предприятия и не могут определить его реальный рыночный потенциал, поступления прибыли от дальнейшей деятельности или продажи.

Для повышения объективности стоимостной оценки бизнеса предлагается, в частности, использовать интегрированный показатель стоимости, расчет которого базируется на использовании принципов как доходного, так и затратного подходов, что позволит учесть значительно больший спектр информации.

Предложенный подход определения стоимости бизнеса (предприятия) позволяет интегрировать результаты, полученные разными методами оценки, и учесть динамику развития компании, что делает результат оценки более объективным. Позитивными сторонами данной методики можно назвать:

- комплексный подход к оценке стоимости бизнеса (предприятия);
- учет результативности деятельности бизнеса (предприятия);
- учет такого социального явления, как ожидаемые изменения и тенденции развития бизнеса (предприятия).

К недостаткам можно отнести следующее:

- не учитываются результаты сравнения исследуемого бизнеса (предприятия) с аналогами;
- трудности поиска достоверной и адекватной информации.

В качестве вывода можно отметить: несмотря на то что предложенная методика не учитывает результаты сравнительного подхода, она может быть использована как



один из способов определения рыночной стоимости субъекта хозяйствования.

Основным аспектом является то, что предложенный инструмент оценки стоимости бизнеса может быть скорректированным при необходимости и использованным в различных отраслях экономики. Одной из положительных черт интегрированного показателя является возможность его переформирования путем изменения доходной части. Например, замену формулы Гордона на приведенную чистую стоимость денежного потока или дисконтированный доход от основной деятельности.

Коэффициент ожидания, как показано выше, предусматривает корректировку стоимости компании в зависимости от динамики показателей деятельности предприятия. То есть прогнозирования возможного изменения в будущем на основе экстраполяции, а следовательно, и возможный потенциал. Это означает, что данный показатель можно использовать для оценки потенциала конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности юридического лица.

#### Список использованных источников

- 1 Бродунов А. Н., Кичигин Ю. А. Об итоговых поправках при оценке бизнеса методами доходного подхода. -2014.- № 3 (150).- С.65-70.
- 2 Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление / пер. с англ. 3-е изд., перераб. и доп. - М.: Олимп-Бизнес.- 2005.- С.576.
- 3 Круш П. В., Полищук С. В. Управление стоимостью предприятий // Маркетинг. - 2003.- № 4.- С.16-19.
4. Модильяни Ф., Миллер М. Сколько стоит фирма? Теорема ММ / пер. с англ. 2-е изд. - М.: Дело.- 2001.- С. 212.
- 5 Шевчук А. В., Зименко А. В. Опциональный метод оценки бизнеса // Проблемы и перспективы развития банковской системы Украины: Сборник научных трудов.- 2008.- № 2 (12).- С. 130-134.

**BUSINESS ASSESSMENT IN TERMS OF UNCERTAINTY:  
CHALLENGES AND OPPORTUNITIES**

I.V. Koshkalda

Doctor of Economics, Professor

A. M. Ryasnyanska

PhD in Economics, Senior Lecturer. State

Biotechnological University

Kharkiv, Ukraine

Business is a type of human activity aimed at making a profit. It can be related to the production of products, the sale of goods and services, the performance of works, etc. Any business is a system that must be structured and understandable for all participants. Only under such a condition can a business be successful and, as a result, profitable.

It is worth noting that business is primarily about people and relationships between people. People are involved in business and business was created for people, namely, to meet human needs. Therefore, the task of the business is to create such an offer for the consumer so that it is implemented in the shortest possible time with the highest profit.

Each type of business exists in its micro- and macroenvironment. Thus, if the microenvironment can be formed independently and changed, then it is necessary to adapt to the macroenvironment and constantly study it to possess the information and be able to monitor the changes that are happening around it. The essence of any type of business is economic growth, which ultimately shapes the economy of the whole country. Therefore, the state, in turn, is interested in developing business structures and creating conditions for this.

Business is a risky activity and not everyone can succeed. This type of activity requires not only special professional knowledge but also self-confidence, endurance, as well as willingness to work selflessly and take risks.

A successful business always attracts the attention of consumers, suppliers, and competitors, as well as other stakeholders who want to start such a business. Thus, if the consumer's interest is the desire to purchase a product or service of a business company, the intermediary, in turn, wants to cooperate, while competitors, on the contrary, want to eliminate such a participant from the market. Stakeholders may not care whether a business is successful or on the verge of collapse. They just want to buy it and either invest in it and develop it or resell it at a profit for themselves. In any case, it is necessary to assess the business to understand the profitability of this deal. Business assessment is a complex procedure that consists of several stages and requires special knowledge from the evaluator.

Business assessment includes the assessment of tangible assets, as well as intellectual property, current assets, receivables, payables, etc. A business should be assessed by a qualified evaluator – a person who has the appropriate level of training possesses professional knowledge, can analyze the economic environment, and knows the legal framework and methods of financial analysis. In Ukraine, evaluators can be citizens of Ukraine, foreigners, and stateless persons who have passed a qualifying exam and received an evaluator's qualification certificate [1]. A qualified evaluator must take advanced training courses every four years and confirm the level of his knowledge.

It is worth noting that the business assessment consists of two components – analytical and estimated. Whereas the analytical component involves the collection and analysis of information about the market, the analysis of advantages and threats for the object of evaluation, the determination of attractiveness for investors, etc., the estimated component, in turn, contains digital information obtained by mathematical calculations using appropriate methods.

It is also worth mentioning the stages to be determined for conducting a business assessment, as they must be in a certain sequence.

The first stage is defining the goals of the assessment and stating them clearly, which is understandable to all participants.

The second stage is conducting a financial analysis of the current state of business, studying the macroenvironment, and forecasting its prospects in the future.

The third stage is the analysis of all assets and the determination of their value.

The fourth stage is comparing this business with similar objects.

The fifth stage is checking the received information and drawing up a report on the real value of the business.

An important point for the evaluator is what method to use to assess the business. This choice depends on the type of business, its financial situation, and its development, as well as on the type of activity. Today, three main methods are used in Ukraine, namely, expense (property), income, and comparative. Each method has its features. There are cases when specialists combine several methods during the assessment. This is necessary to obtain complete and accurate results [2, 3].

As you know, the conditions of a market economy are changeable, and the situation can constantly change in the market, but there are also political and other problems that force business owners to be more mobile and adapt to different circumstances, using more flexible ways of managing their business.

Currently, when full-scale russia aggression against Ukraine continues, business structures are moving from the war zone to safer regions of the country. The business that moves has different volumes, areas of activity, and the number of jobs. Thus, alongside political and economic problems, social and psychological ones arise. As has already been mentioned, business is primarily about people. Thus, it is necessary to create safe living conditions, as well as to avoid stressful situations as much as possible, and contribute to the improvement of people's emotional and mental health. A mentally balanced person that is aware of his role in the business structure is sure to work for the benefit of the company, whereby receiving an appropriate profit and satisfying his needs.

In this context, it is necessary to consider increasing the level of emotional intelligence as the ability to feel and understand one's emotions and the emotions of others in communication with people

and to choose one's actions and words that create trust and help to achieve the desired result as efficiently as possible. The higher the level of development of emotional intelligence inherent in a person, the more moderate he is in interaction with society, more sociable, emotionally positive, and not susceptible to negativity. Identifying the stress-protective function of emotional intelligence as a factor that contributes to a person's self-realization and optimizes a person's communication with others is a significant psychological issue.

So, many factors of both objective and subjective nature affect the evaluation of a business, but one should not ignore such a factor as a person's emotional intelligence, which is a component of personality development. A person is part of a business, whereby person's emotional and mental state influences business success.

#### References

1. Pro otsinku mayna, maynovykh prav ta profesiynu otsinochnu diyalnist v Ukraini: Zakon Ukrainy vid 12.07.2001 r. № 2658-III (On valuation of property, property rights and professional valuation activities in Ukraine: Law of Ukraine dated 07/12/2001 No. 2658-III). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2658-14#Text>
2. Pro zatverdzhennya Natsionalnoho standartu № 1 Zahalni zasady otsinky mayna i maynovykh prav: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10 veresnya 2003 r. № 1440 (On the approval of National Standard No. 1 General principles of valuation of property and property rights: Decree of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated September 10, 2003, No. 1440). URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF#Text>
3. Pro zatverdzhennya metodyky otsinky mayna: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 10 hrudnya 2003 r. № 1891 (On approval of property valuation methodology: Resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine dated December 10, 2003 No. 1891). URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1891-2003>.

## **THE COMPONENTS OF COMPENSATION FOR COMPULSORY PURCHASES OF A LAND PLOT**

Pilicheva M.

O.M. Beketov National University of Urban Economy in  
Kharkiv, Kharkiv (Ukraine)

The question of the relationship between the rights of a specific person and public interests does not lose its relevance, and is especially acute in cases where, in order to ensure public needs, the state resorts to limiting the rights of an individual. After all, the Constitution of Ukraine [1] and the Land Code of Ukraine [2] have clearly established the guarantees of the right to private property, in particular to land plot, at the same time provided for the possibility of alienating objects of such right for public needs.

The legislation of Ukraine provides for the possibility of buying a land plot and other real estate objects located on it to meet public needs [3]. In Ukraine the cost of purchased property can be reimbursed:

- in monetary form;
- another plot of land or objects of immovable property were given ownership, the value of which is taken into account when determining the purchase price:
  - of equivalent value;
  - higher value (but not more than 10% of their expert assessment), which involves payment by the owner of the difference in the value of such property;
  - lower value, which provides for the payment to the owner of the difference in the value of such property.

The purchase price includes [3]:

- the cost of a land plot (part thereof), a residential building, other buildings, structures, perennial
  - plantations placed on it;
  - losses incurred as a result of the purchase of the land plot;
  - damages that will be caused in connection with the early termination of the owner's obligations to third parties, in particular lost profit, in full;
  - the cost of producing land management documentation and expenses related to the state registration of rights to a land plot (in the case of obtaining another land plot instead of the purchased one).

In the case of giving the owner another plot of land instead of the alienated one, the purchase price includes the cost of producing land management documentation, the development of which is necessary to obtain ownership of such a plot of land, as well as the costs associated with the state registration of rights to it. The value of the land plot, which is alienated or transferred to the property instead of the alienated one, is determined on the basis of its expert monetary assessment, carried out in accordance with the law. The value of the land plot, which is alienated or transferred to the property instead of the alienated one, is determined on the basis of its expert monetary assessment, carried out in accordance with the law [4].

Subjects of appraisal activity for carrying out such an appraisal are determined by the executive authority or local self-government body or the person who initiated the alienation of real estate objects in accordance with the procedure established by law, and the cost of providing services for reviewing or conducting a state examination of expert monetary appraisal reports is paid at the expense of funds from the respective budgets. There is an institution of forced redemption abroad, but the issues of fair compensation and protection of legal human rights to private property are acute in foreign countries as well.

The following countries were chosen for the comparison of the components of the purchase price of land plots: Ukraine, Poland, Germany and England [5, 6]. Features of determining compensation for the expropriated plot are reflected in Table 1 and Table 2.

Table 1 – Basic provisions for determining compensation

| Comparison criteria               | Ukraine | Poland | Germany | England |
|-----------------------------------|---------|--------|---------|---------|
| Types of possible compensation    |         |        |         |         |
| - monetary                        | +       | +      | +       | +       |
| - in natural terms                | +       | +      | +       | +       |
| Base for calculating compensation |         |        |         |         |
| - expert assessment               | +       | +      | +       | +       |
| - market value                    | –       | +      | +       | +       |
| - replacement value               | –       | +      | –       | –       |

All countries allow the provision of an alternative plot instead of paying the purchase price. There are differences in the determination of the base value of the expropriated plot. So, in Poland, the restoration cost of construction can be taken as the basis of the assessment.

Other compensation components, such as possible allowances, are presented in Table 2.

Table 2 – Components of the compensation amount

|         | The cost of rights |                 | Lost benefit | Additional payments |              |              |                                            |
|---------|--------------------|-----------------|--------------|---------------------|--------------|--------------|--------------------------------------------|
|         | On the ground      | On construction |              | Moving expenses     | Moral damage | Price change | Indexation (in the case of a lengthy case) |
| Ukraine | +                  | +               | +            | –                   | –            | –            | –                                          |
| Poland  | +                  | +               | +/-          | +5%                 | –            | –            | –                                          |
| Germany | +                  | +               | +            | +                   | +            | +            | +                                          |
| England | +                  | +               | +            | –                   | +            | +            | –                                          |

From the data given in the table, it is possible to conclude that only in England and Germany the amount of compensation can be adjusted by allowances for the damage caused to the person as a result of seizure. However, if in Poland the ban on additional payments in case of seizure is established at the legislative level, then the legislation of Ukraine does not completely exclude the possibility of their inclusion in the compensation amount, but at the same time does not fix their list and possible size, as well as the method of calculation.

#### References

1. Constitution of Ukraine from June, 28, 1996. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80#Text>.
2. Land Code of Ukraine from October, 25, 2001, No. 2768-III. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2768-14#Text>.



3. Law of Ukraine “On the alienation of land plots, other real estate objects located on them, which are in private ownership, for public needs or for reasons of public necessity” from November, 17, 2009, No. 1559-VI. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1559-17#Text>.
4. Mytrofanova O. I., Pilicheva M. O. Analysis of the possibility of applying European experience regarding the purchase of land plots for public needs. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu\\_gg\\_2012\\_16\\_18](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npdntu_gg_2012_16_18).
5. Voss W. Compulsory Purchase in Poland, Norway and Germany. URL: [http://www.fig.net/resources/proceedings/fig\\_proceedings/fig2010/papers/ts03f/ts03f\\_voss\\_4220.pdf](http://www.fig.net/resources/proceedings/fig_proceedings/fig2010/papers/ts03f/ts03f_voss_4220.pdf).
6. Compulsory Purchase in Wales and “The Crichel Down Rules (Wales Version, 2019)”. URL: <https://gov.wales/sites/default/files/consultations/2019-11/annex-a-draft-circular-on-compulsory-purchase-in-wales-and-the-crichel-down-rules.pdf>

ОӘЖ 332.64

## **ЭКОНОМИКАЛЫҚ АЙНАЛСОҚ ФАЗАЛАРЫНДА БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІНІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ**

Кыдырбек-Улы Алгатбек Балгабекович

Рустемов Илияс Амирханович.

Бағалау және құрылыс академиясы, Алматы

1. «Экономикалық теория» пәнінде «Макроэкономика» бөліміне циклдар теориясы орын алған. Онда экономикалық жүйелер әрқашанда бір қалыпта тұрақтанбайтыны және экономиканың конъюктурасы ұдайы өзгеріп тұратыны – біресе өрлеп, біресе құлдырап, көрсетілген. Ол процесстердің ерекшелігі – қайта-қайта айналып келе береді жіне толқын тәрізді тербеліс болғандықтан оны экономикалық айналсоқ (циклі) деп, аталған. [1, 590 б.]

Экономикалық айналсоқ – экономикалық жүйенің, белгілі уақыт аралығындағы экономикалық белсенділік қарқындылығы қайта өзгеруі. Ол айналсоқтың негізгі белгісі –

экономика тербелісінің амплитудасы мен соның уақыт барысындағы мезгілі. [1, 592 б.]

Экономикалық айналсоқтың негізгі төрт түрі бар:

1) Кондратьевтің ұзын толқындары деп аталған экономика конъюнктурасының ұзақ мерзімді айналсоғы (50 жылдық);

2) Құрылыс айналсоғы, немесе Саймон Кузнец толқындары (20 жылдық);

3) Өнеркәсіп айналсоғы, Жуглар толқындары (10 жылдық);

4) қаржы-қаражаттық айналсоқ, Китчин толқындары (3,5 жылдық).

[1, 594 б.]

2. Экономикалық айналсоқ кезеңдері (фазалары)

Экономикалық жүйенің даму барысы бір келкі емес, ол әр уақытта әр түрлі жағдайда болады. Ол процестерді зерделегенде көтеріліп, күрт түсіп баяулап, тоқтап та қалатын кезіндері байқалады. Макроэкономикалық тұғырдан қарағанда экономика, немесе оның саласы дамуының қандай кезеңіндегісін анықтайтын негізгі көрсеткіш ретінде ішкі жалпы өнім көлемін қолданады.

Кезкелген экономикалық айналсоқта кездесетін төрт кезеңді белгілеуге болады. Олар төмендегі кестеде көрсетілген (1 кесте). Және де кестеде әр кезеңдегі орын алатын құбылыстардың қысқаша сипаттамасы берілген.

Қазақстанның қазіргі жалпы экономикалық тоқырау жағдайында, өнеркәсіп пен қаржы салалары дамуы басқару жүйесіндегі дағдарыс кезінде экономикалық айналсоқ өзгерістерін зерделеуінің ең ыңғайлысы құрылыс және жылжымайтын мүлік нарығындағы Саймон Кузнец толқындары анық көрінетін болғандықтан осы сала бойынша баға өзгеруін зерттеу нәтижелі болады.

Саймон Кузнец жылжымайтын мүлік нарығындағы айналсоқтық жағдайға келтіретін бірнеше факторды көрсеткен [1, 599 б.]:

1. Демография;

2. Күрделі құрылысқа қаражат жұмсау;

3. Капиталдың қозғалысы;

4. Ұлттық табыстың уақыт барысында өзгеруі, т.б.

Осы факторлардың айналсоқ үшін ең маңыздысы ретінде С. Кузнец демографиялық өзгерістер мен құрылысқа жіберілетін ұзақ мерзімді инвестициялар деп есептеді. [2, 654 б.].

1 кесте. Экономикалық айналсоқ кезеңдері

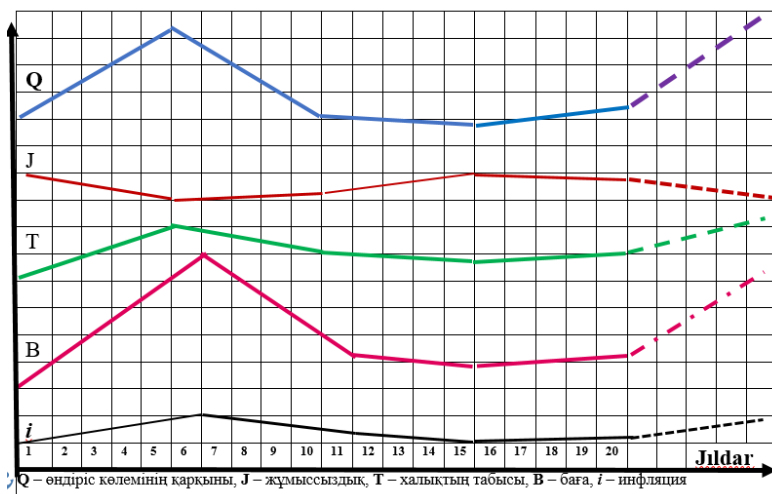
| № | Фаза                                        | Сипаттама                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|---|---------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1 | Өрлеу                                       | Осы кезеңде экономиканың өрбуі іскерлік белсенділіктің мүмкін болатын ең жоғары деңгейіне барлық көрсеткіштер бойынша қол жеткізуімен сипатталады. Экономикада өндіріс көлемін өсе береді, халықты жұмыспен қамту максималды көтеріледі. Жұмыссыздық мәселесі жоққа шығады. Халықтың табысы көбейіп, сұраныс өседі. Сонымен бірге бағалар мен инфляция да көтеріледі |
| 2 | Құлдырау (рецессия)                         | Сұраныс қанағатқа жетіп, төмендей бастайды. Өндіріс қарқынын тежеп, көлемін қысқартады. Кәсіпорындардың біразы жабылады. Қалғандарының тауар өткізу нарықтары қысқарады. Халықтың табысы азаяды. Жұмыссыздық пайда болып, өсе бастайды. Сұранысы жоқ тауарлар бағасы төмендейді.                                                                                     |
| 3 | Дағдарыс немесе тоқырау (депрессия, кризис) | Мемлекет ішінде (әлемде де) экономика ең төменгі деңгейге түсті. Өндіріс көлемі әбден қысқартылды. Компаниялар ойсырап, іскерлік белсенділік тежелейді. Кәсіпорындар негізгі қорларын өрлеу кезіндегі түскен амортизация арқасында жаңартады, жаңа технологияларды енгізеді. Баға төменгі деңгейден көтерілмейді.                                                    |
| 4 | Жандану                                     | Өндіріс ақырындап, қайтадан дамып, бірте-бірте дағдарысқа дейінгі деңгейіне қарай көтеріле бастайды. Енді жаңартылған құрал-жабдық, технологияларға сүйеніп, өндіріс көлемін бұрынғыданда қарқынды өсіреді. Жұмыссыздық төмендейді. Халықтың табысы көтеріле бастайды, бағалар өсіпкірейді.                                                                          |

Төмендегі графикте (1 сурет) негізгі көрсеткіштердің экономикалық айналыстағы кезеңдерде қалай өзгеруі көрсетілген.

Экономикалық айналыс кезеңдерінде бағалау әдістерін қолдану ерекшеліктеріне қарасақ, өрлеу кезеңінде нарық өсіп, өрлеп келе жатқан жағдайда сұраныс пен ұсыныс қатар өсіп бара жатыр; сондықтан жылжымайтын мүлік бағасы өсуде. Бағаны белгілегенде нарықтық тәсілмен бағалау үлесі 80% болуға тиіс.

Құлдырау кезеңінде нарықта сұраныс азайды, баға төмендеп бара жатыр. Сондықтан бағаны табыстық тәсіл арқылы көбірек мән беру керек. (бұл тәсілдің үлесі 80%-ға жуық)

1 Сурет. Кузнец циклінің фазалары бойынша экономикалық көрсеткіштерінің өзгерістері



Тоқырау кезеңінде сұраныс көлемі өте аз, нарықта ұсыныс бағасы әр-түрлі сондықтан бұл жағдайда нақты бағаны шағын ауданда, жақын уақытта өткізілген мәміле бағасына қарай және табыс тәсілі арқылы, белгілеген шығындық тәсілді әр бөлек нысанға қолданып, бағаны анықтау керек. Яғни көрсетілген үш тәсілдің үлестері 30, 40

және 20%. Жандану кезеңінде де тоқырау жағдайындағыдай тәсілдерді қолдану керек, бірақ тәсілдердің үлесі тең келеді. Яғни 35, 35 және 30%.

#### Пайдаланған әдебиеттер

1. Пол А. Самуэльсон, Вильям Д. Нордхаус. Издание пятнадцатое. Перевод с англ. под ред. Тарасевича Л.С., Леусского А.И. Бином – КноРус, Москва. 1999. 800с 590-610б.

2. Мэнкью Н.Г. Экономика; Оқулық. - Алматы, 2018. - 848 б. 647б

ОӘЖ330.13

### **БИЗНЕСТІ БАҒАЛАУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПРАКТИКАЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Ұлықпан Аружан

студент, Қазақ ұлттық аграрлық зерттеу университеті

Аманкелды А.Ә.

аға оқытушы, Қазақ ұлттық аграрлық зерттеу университеті

Бизнес - бұл заңды, жеке тұлғалардың нақты қызметі. Бизнесі бағалау бұл – кәсіпорынның нарықтық құнын есептеу болып табылады. "Қазақстан Республикасының бағалау қызмет туралы" заңына сәйкес мемлекеттік меншікті жекешелендіру кезінде, басқаруды сенімділікке беру немесе жалға беру, сату, сатып алу, жарғылық қордың салымы ретінде ипотекалық несиенің жүргізілуі кезінде қоғамдық бағалау үлкен роль атқарады. Сонымен қатар мүлік туралы мәміле кезінде міндеттелген бағалау жүргізіледі.

Бизнесі бағалау қызметінің үрдісін кешенді тәсілдермен, мемлекеттік реттеу және бағалау қызметінің аналитикалық есебімен қамту негізінде көрсетеді. Бағалау қызметі ғылыми негізде, оның кез келген тапсырманы орындау үрдісін қадағалайтын, бір қатар қағидалар мен жылжымайтын мүлік құнына әсер ететін ортаның факторларын қарастырады. Бағалаудың әр түрлі әдістер мен амадарын қолдану арқылы

ғимараттар, құрылыстар мен көлік құралдарының құнын анықтау келтірілген.

Теория мен әдістемеде кәсіпорынның нарықтық құнын бағалаудың көптеген әдістері бар. Қазақстан жағдайында нарықтық құн – сатушы мен сатып алушы арасындағы адал және екіжақты келесімде қабылданылатын ең ықтималды баға.

Қазіргі заманғы бизнестің құнын бағалау мәселесі отандық және шетелдік маңызды мәселелердің бірі. Бұл тақырыптың маңыздылығы оның мемлекетке тікелей экономикалық байланыстылығында. Бизнесті бағалаудың мәселелерін біреше авторлар өздерінің заманауи ғылыми-экономикалық әдебиеттерінде қарастырған.

Дегенмен, зерттелетін объектінің құнын бағалау нарықты орта мен сыртқы факторларға тікелей тәуелді. Құнды анықтау тұтастай алғанда нарыққа да, қарастырылып отырған мүліктің құнына да айтарлықтай әсер ететін барлық факторларды ескере отырып жүзеге асырылады. Кәсіпорынның құнын бағалаудың барлық қолданыстағы әдістерін шартты түрде үш әдістемелік тәсілге біріктіруге болады:

- Шығындар тәсілі кәсіпорынның нарықтық құнын жұмсалған шығындар сомасы ретінде анықтайды;
- Табыс тәсілі кәсіпорынның нарықтық құнын осы объектіге иелік ету әкелетін барлық болашақ таза кірістердің ағымдағы құны ретінде анықтайды;
- Сатуды тікелей салыстырмалы талдау тәсілі бағаланатын объектілердің пайдалылығына қатысты ұқсас объектілердің нарықтық құны туралы салыстырмалы ақпарат негізінде кәсіпорынның нарықтық құнын бағаланатын объектілердің ерекшелігіне қарай түзете отырып айқындайды.

Кәсіпорынның мәні мен ерекшелігін бағалау объектісі ретінде анықтауға сүйене отырып, менің ойымша, ретроспективті және ағымдағы көрсеткіштерге негізделген ақпараттарды басқарудың негізделген шешімдерін қабылдауда қолдануға болмайды, өйткені бұл шығындар мен салыстырмалы тәсілдерді қолдану кезінде кәсіпорынның

құнын бағалау әдістемесінде қарастырылған. Тұрақсыз экономикалық ортада бұрын пайда тапқан кәсіпорын тиімсіз болуы мүмкін. Сондықтан, менің ойымша, кәсіпорынның құнын бағалау неғұрлым негізделген және кәсіпорынның нарықтық құнына әсер ететін сыртқы және ішкі факторлардың өзгеруін болжауға негізделген тәсіл қолайлы, яғни табыс тәсілі.

Қазақстанда бар бағалау практикасын талдау бағаланатын объект құнының қорытынды шамасы ретінде үш негізгі әдіспен алынған құн көрсеткіштерінің Қарапайым орташа арифметикалық шамасы пайдаланылатынын көрсетеді. Бірақ бұл көрсеткіштердің орташалануы нақты нарықтық құнын көрсетпеуі мүмкін нәтижеге әкеледі, өйткені осы бөлімде жүргізілген әдістерді талдау әр әдістің бағалау объектісінің нақты түріне қатысты өзіндік артықшылықтары мен кемшіліктері бар екенін көрсетті.

Қазіргі уақытта басты назар бизнесті экономикалық бағалауға арналған проблемаға бағытталған, өйткені бұл жағдайда бизнестің тиімділігі, кәсіпкерлік қызмет туралы айтылады. Көбінесе бизнес экономикалық ресурстарды түпкілікті өндірістік өнімге айналдыру жүйесі ретінде қарастырылады, ал бағалау кезінде кәсіпорынның өндірістік қызметінің тиімділігі бірінші орынға қойылады, ол компанияның ағымдағы есептілігінің көрсеткіштері негізінде бағаланады. Бұл жағдайда бизнесті дамыту перспективалары, оның бизнестің салалық ерекшелігіне және осы бизнес жұмыс істейтін нарық динамикасына байланысты ағымдағы экономикалық қажеттіліктерге сәйкестігі іс жүзінде ескерілмейді. Осылайша, бизнесті бағалауда бағалау қызметінің практикалық аспектілеріне де, теориялық аспектілерге де әсер ететін көптеген шешілмеген мәселелер қалады.

Шағын кәсіпорындарда теориялық тұрғыда туындайтын негізгі мәселелердің бірі-болашақ кірістерді болжау. Осы мәселеге сәйкес осы құнның мәнін есептеу үшін компанияның болашақ кірісі туралы сенімді және ақылға қонымды мәліметтер алу маңызды, себебі бұл практикалық қолдану

процесінде белгілі бір қиындықтар тудырады. Сондықтан да бұл мәселеге тап болмау үшін болашақ кірістерді дұрыс болжау керек.

Келесі негізгі мәселенің бірі ол ақпараттық базаның болмауы немесе бұрмалануы. Шағын кәсіпорындар өте тар шеңберге жатады, бұл кәсіпорынды басқару жүйесін құру мен есеп берудің шешуші факторы болып табылады. Сонымен қатар, жеңілдетілген салық жүйесіне көшу де бұл мәселені тудырады. Қажетті құжаттардың болмауы кәсіпорынның нақты пайдасын бағалауға, ақша ағындарын болжауға, оның құнын бағалауға мүмкіндік бермейді.

Мәселенің шешімі мемлекеттік тексеріс немесе бағалау болып табылады. Тағы да бір шешіміне тоқталсақ ол шағын кәсіпкерге міндеттемелер қою және оны орындамаған жағдайда әділ жаза тағайындау.

Бизнесті бағалаудың теориялық мәселелерінің бір бөлігінің шешімін табуға екі компонентті ескеруге болады:

- осы бизнесті жүргізетін және оны жүргізудің материалдық негізі ретінде әрекет ететін компанияның болашағы мен жағдайы;

- нақты экономикалық жағдайларда белгілі бір өнімді немесе қызметтерді өндірумен байланысты белгілі бір қызмет түрі ретінде нақты бизнестің болашағы.

Ең алдымен, бизнесті бағалау мәселесін осы бизнесті жүргізетін және оны жүргізудің материалдық негізі ретінде әрекет ететін компанияның болашағы мен жағдайы тұрғысынан қарастырылады. Әдетте, компанияның капиталы меншікті және қарыз қаражаттарынан құралатындықтан, компания капиталының жекелеген компоненттерінің салмағын анықтау және олардың орташа өлшенген құнын бағалау мәселесі туындайды.

Ұйымның экономикалық қызметінде капиталды, мүлікті, активтерді, негізгі құралдарды қоса алғанда, экономикалық тауарларды бағалау келесі контексте жүзеге асырылуы мүмкін

- бағалау қызметін жүзеге асыру барысында;



–ұйымның ағымдағы жұмысымен бірге жүретін есеп қызметі барысында;

Ұйымның ағымдағы қаржылық-шаруашылық қызметі барысында оның капиталын, мүлкін және активтерін бухгалтерлік қаржылық, салықтық және басқарушылық есеп аспектілерінде бағалаудың ерекшеліктерін тоқталсақ.

Еркін бәсекелестік жағдайында негізгі құралдарды бағалау механизмін жетілдіру, сондай-ақ олардың бухгалтерлік баланста көрінуі өзекті мәселелердің бірі болып табылады. Ұйымдардың амортизациялық саясатының тиімділік деңгейін, олардың инвестициялық тартымдылығын ашу, сондай-ақ мүліктік әлеуетті көрсету мүмкіндігіне есептік объектілерді бағалау тәсілін таңдау айтарлықтай әсер етеді.

Бағалау қызметін жүргізу барысында бизнесті бағалау екі негізгі компоненттен тұруы керек екенін ескеру қажет:

1. Бизнесті мүліктік кешен ретінде бағалау-әділ құн критерийін қолдана отырып, фирманы нақты бағалау. Осы жағдайда әділ құн нарық субъектілерінің өзара іс-қимыл жасау процесінде қалыптастырылатын құн ретінде мынадай талаптар сақталған кезде түсіндірілуі мүмкін: мәміле шегі оның тәуелсіз қатысушылары арасында жүргізіледі; тараптың жарлығы мәміле шарттары, ұқсас активтерге орташа нарықтық бағалар туралы жеткілікті хабардар болады; тараптар арасындағы мәміле мәжбүрлеусіз, яғни, мәжбүрлі емес.

2. Бизнесті қызмет түрі ретінде және сонымен бірге дербес жұмыс істейтін жүйе ретінде бағалау кезінде экономиканың құрылымдық дамуын, оның ішінде жетекші салалар мен онымен байланысты салалық нарықтардың өзгеруін және технологиялық құрылымдардың өзгеруін ескеру қажет.

Қорытындылай келе, бизнесті бағалау бұл– кәсіпорынның нарықтық құнын есептеу болып табылады. Бағалау қызметі сенімділікке беру немесе жалға беру, сату, сатып алу, жарғылық қордың салымы ретінде ипотекалық несиенің жүргізілуі кезінде қолданылады. Осы бизнесті бағалау барысында бірнеше мәселелер туындауы

мүмкін. Мысалы: бизнесті жүргізетін және оны жүргізудің материалдық негізі ретінде әрекет ететін компанияның болашағы мен жағдайы немесе нақты экономикалық жағдайларда белгілі бір өнімді немесе қызметтерді өндірумен байланысты белгілі бір қызмет түрі ретінде нақты бизнестің болашағы. Сонымен қатар бизнеске тікелей байланысты сыртқы факторлар, яғни бәсекелестік жағдайы немесе орналасқан орындары бойынша да мәселелер пайда болуы мүмкін. Бұл мәселелерді шешім табу үшін, мәселенің толық қарастыру қажет.

Демек, әрбір бизнес бастаушы кәсіпкер өз ісін бастар алдында осы мәселелерді қарастыру керек. Осы кезеңде өзімнің жеке пікірімді қалдырғым келеді. Бизнесті бағалау - ұзақ уақыт бойы қатал бәсекелестікке байланысты тұрақты болып қалу жағдайын анықтау. Себебі, қазір жаңа идеялардың, жаңа ақыл-ойлардың уақыты, адамдар жаңа нәрсе жасайтын заман.

Сондықтан, ҚР-ның отандық тәжірибенің ағымдағы жай-күйін талдауы алдағы жылдары өзгерістермен бағалау қызметінің сапалық жағын тереңдетумен сипатталуы тиіс екенін көрсетеді. Атап айтқанда, әлемдік экономикаға интеграциялау жолымен жүріп жатқан отандық нарықтың халықаралық талаптары мен қажеттіліктеріне сәйкестігін қамтамасыз етуді ескере отырып, бағалау қызметінің барлық аспектілерін стандарттау бірінші кезектегі міндет болып табылады. Шетелдік тәжірибеде бағалау стандарттарын әзірлеу және келісу процедурасының күрделілігін көрсетеді, өйткені олар бухгалтерлік есеп, аудит, ипотекалық несиелеу, сақтандыру, салық салу және т. б. көптеген байланысты қызмет салаларына әсер етеді.

#### Пайдаланған әдебиеттер

1. Алехин м.в. Бизнесті бағалау. Корпорацияның бизнесін бағалаудың жүйелік тәсілі // Шадринск мемлекеттік педагогикалық институтының хабаршысы. 2015. № 1 (25). 97-99 ББ.
2. Гараев и. г. Салық төлеушінің іс-әрекеттің адалдығын бағалау // Еуразиялық адвокатура. 2013. № 1 (2). 118-121 ББ.

## **ОСНОВНЫЕ ПОДХОДЫ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ТРАНСПОРТНЫХ СРЕДСТВ**

Айткулова Айгерым

магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»

Бейсенбаева Ажар Какимовна

ассоц.профессор кафедры «Учет, аудит и финансы»

КазНАИУ

Оценка стоимости транспортных средств существуют столько же, сколько и сами транспортные средства. До начала 90-х годов оценка транспортных средств в Республике Казахстан проводилась государственными организациями и в основном для своих нужд.

Резкое увеличение спроса на оценку транспортных средств привело к появлению большого числа организаций, индивидуальных предпринимателей по оказанию услуги и специалистов в сфере оценочной деятельности. Этот процесс сопровождался и рядом негативных явлений: многообразие несопоставимых подходов к оценке, большой разброс результатов оценки, произвольное определение стоимости, а в отдельных случаях и необоснованные действия [1].

Установление рыночной или иной стоимости движимого имущества проводится путем применения методов оценки, сгруппированных в доходный, затратный и сравнительный подходы.

Методы доходного подхода - методы определения стоимости объекта движимого имущества, основанные на определении ожидаемых доходов от его использования в будущем. Доходный подход реализуется в следующих методах:

- 1) метод дисконтированных денежных потоков;
- 2) метод прямой капитализации;
- 3) метод прямой капитализации по моделям роста.

Метод дисконтированных денежных потоков – определение стоимости исходя из условий изменения и

неравномерного поступления денежных потоков в зависимости от степени риска, связанного с использованием движимого имущества в коммерческих целях;

Метод прямой капитализации – определение стоимости при условии сохранения стабильного использования объекта оценки, при равномерной величине дохода в неограниченные периоды времени;

Метод капитализации по моделям роста – определение стоимости исходя из условий сохранения стабильного использования объекта оценки, при равномерно увеличивающейся величине дохода в неограниченные или ограниченные периоды времени. Аналогичен методу прямой капитализации, но в отличие от него значение коэффициента капитализации находится не сравнительным подходом из рыночных данных, а рассчитывается на базе требуемой нормы отдачи на капитал [2].

Методы затратного подхода – методы определения стоимости полного воспроизводства или замещения объекта оценки за вычетом всех видов износа. Методы затратного подхода можно разделить на 2 группы:

1. Методы, основанные на способах прямого определения затрат, применяются для оценки стоимости транспортных средств изготовленных собственными силами. К ним относятся:

- метод поэлементного расчета затрат, который заключается в суммировании стоимостей отдельных элементов объекта оценки, затрат на их приобретение, транспортировку и сборку с учетом прибыли;

- метод анализа и индексации имеющихся калькуляций, который заключается в определении стоимости путем индексирования статей затрат, входящих в калькуляцию, по экономическим элементам (затрат на материалы, комплектующие изделия, зарплату рабочих и косвенные расходы), приводя их тем самым к современному уровню цен;

- метод укрупненного расчета себестоимости, который заключается в определении стоимости путем расчета

полной себестоимости изготовления по укрупненным нормативам производственных затрат с учетом рентабельности производства.

2. Методы, основанные на способах косвенного определения затрат, применяются для оценки стоимости новых транспортных средств. К ним относятся:

- метод замещения или аналого-параметрический метод, который основан на принципе замещения и заключается в подборе объектов, аналогичных оцениваемому по полезности и функциям. Этот метод позволяет на основании известных стоимостей и технико-экономических характеристик объектов-аналогов рассчитывать стоимость оцениваемого объекта;

- индексный метод, который заключается в корректировке балансовой стоимости объекта на соответствующий индекс;

- метод удельных ценовых показателей заключается в расчете стоимости на основе удельных ценовых показателей, то есть цены, приходящейся на единицу главного параметра (производительности, мощности и т.д.) массы или объема.

Величина общего износа имущества равна сумме физического, функционального износа и внешнего устаревания (обесценения).

Физический износ бывает устранимый и неустраимый. Устранимый физический износ равен сумме затрат на текущий ремонт движимого имущества.

Неустраимый физический износ рассчитывается по методу эффективного возраста. Эффективный возраст определяется путем вычитания из нормативного срока экономической жизни остаточного срока, который оценщик определяет экспертным путем. Неустраимый физический износ транспортных средств и отдельных типов промышленного оборудования определяется по формулам, описанным в соответствующих стандартах[2].

Функциональный износ (или функциональное устаревание) - потеря стоимости актива, вызванная факторами, присущими самой собственности, изменениями в

дизайне, материалах, технологиях изготовления, недостатками функциональной полезности, повышенными эксплуатационными расходами и т. д..

Существуют два типа устаревания движимого имущества: технологическое и функциональное. Эти типы устаревания обусловлены развитием различных сфер научно-технического прогресса.

Технологическое устаревание связано с научно-техническим прогрессом в сфере технологии, дизайна и конструкционных материалов, используемых для производства техники. Технологическое устаревание проявляется в первую очередь в дизайне, размерах и весе техники.

Функциональное устаревание определяется различиями в производительности и других характеристиках мощности между современной и оцениваемой техникой. Иногда функциональное устаревание связано с использованием техники не по прямому назначению, то есть нарушается принцип наилучшего и наиболее эффективного ее использования [3].

В общем случае функциональный износ определяется доходным подходом, путем оценки потери доходности имущества, вызванный функциональным устареванием.

В случае если потеря доходности происходит из-за недоиспользования производственной мощности имущества, то величина функционального износа рассчитывается косвенным путем с использованием коэффициента торможения (Чилтона).

Кроме того, затратный подход успешно используется при определении стоимости объектов, имеющих незначительные повреждения (дефекты) или имеющих дополнительное оборудование, или при отсутствии некоторых элементов базовой комплектации (некомплектность).

Стоимость объектов оценки определяется затратным подходом с помощью следующих методов:

- поэлементный (поагрегатный) расчет;
- индексации цен;

- расчет по цене однородного объекта.

*Поэлементный (поагрегатный) расчет* используется в тех случаях, когда оцениваемый объект может быть собран из составных элементов.

Определение стоимости ТС, их комплектующих с помощью индексации цен заключается в приведении стоимости объектов к действующему уровню цен с помощью корректирующих индексов.

*Расчет стоимости по цене однородного объекта* производят с помощью подбора для оцениваемого объекта аналогичного, похожего по конструкции, используемым материалам и технологии изготовления [18, с. 231].

Предполагается, что себестоимость изготовления аналогичного объекта близка к себестоимости изготовления оцениваемого, и формируется под влиянием общих для данных объектов оценки производственных факторов.

При оценке транспортных средств, их комплектующих, по цене однородного объекта, в начале необходимо определить *стоимость воспроизводства* нового аналогичного объекта, т.е. сумму затрат в рыночных ценах, существующих на дату проведения оценки, на создание нового объекта, идентичного объекту оценки, с применением аналогичных идентичных материалов и технологий, с учетом износа объекта оценки [4].

В качестве стоимости воспроизводства нового объекта оценки, принимается рыночная стоимость нового аналогичного объекта ( $\Pi_{0a}$ ), соответствующей комплектации:

$$\Pi_0 = \Pi_{0a} \pm C_{\text{ком}} \pm C_{\text{об}}, \text{ тенге}, \quad (1)$$

где  $\Pi_0$  - стоимость воспроизводства нового объекта оценки, тенге;

$\Pi_{0a}$  – рыночная стоимость нового аналогичного объекта, тенге;

$C_{\text{ком}}$  – стоимость дополнительной комплектации, тенге;

$C_{\text{об}}$  – стоимость дополнительного оборудования, тенге.

Затем полученная стоимость корректируется с учетом физического износа, стоимости устранения аварийных

дефектов, функционального износа и экономического устаревания, дополнительной утраты товарной стоимости:

$$C_t = C_0 - C_{\text{физ}} - C_{\text{деф}} - C_{\text{ф}} - C_{\text{э}} - \text{УТС, тенге,} \quad (2)$$

где  $C_t$  – рыночная стоимость ТС, тенге;

$C_0$  – стоимость воспроизводства нового аналогичного транспортного средства, тенге;

$C_{\text{физ}}$  – утрата стоимости из-за естественного физического износа, тенге;

$C_{\text{деф}}$  – стоимость устранения аварийных дефектов, тенге;

$C_{\text{ф}}$  – потеря стоимости из-за функционального износа, тенге;

$C_{\text{э}}$  – потеря стоимости из-за экономического устаревания, тенге;

УТС – дополнительная утрата товарной стоимости, тенге [4]. Цели оценки стоимости автотранспорта могут быть различными: страхование имущества предприятия, передача транспортного средства в аренду, передача и оформление объекта в качестве вклада в уставной капитал другого предприятия, продажа транспортного средства, переоценка основных фондов, определение ущерба нанесенного транспортному средству. Для оценки нанесенного ущерба движимому имуществу применяются расчеты, выполненные затратным подходом, методом восстановительной стоимости.

#### Список использованных литератур

1. Оценка стоимости транспортных средств : Учеб.- метод. Пособие / Под ред. М.П. Улицкого. – М.: Финансы и статистика, 2005 г.
2. Касьяненко, Т. Г. Оценка стоимости машин и оборудования : учебник и практикум для академического бакалавриата / Т. Г. Касьяненко, Г. А. Маховикова ; под ред. Т. Г. Касьяненко. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 495 с.
3. Спиридонова, Е. А. Оценка стоимости бизнеса : учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / Е. А. Спиридонова. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 299 с



4. Оценка машин, оборудования и транспортных средств : учебное пособие для академического бакалавриата / А. Н. Асаул, В. Н. Старинский, М. А. Асаул, А. Г. Бездудная ; под ред. А. Н. Асаула. — М. : Издательство Юрайт, 2017. — 181 с

УДК330.101

## **ПРОБЛЕМНЫЕ ВОПРОСЫ В ОЦЕНКЕ БИЗНЕСА**

Курмангалиев А.А.  
ТОО «Assessment Partners Group»  
Оценщик бизнеса, г. Алматы

В настоящее время в оценочной деятельности, на практике, перед оценщиком часто встаёт задача оценить бизнес. Оценка бизнеса проводится как обособленно, так и в составе оценки других видов имущества и имущественных прав.

Чаще всего оценка бизнеса проводится для использования результатов в процессе кредитования, инвестирования, передачи и/или переуступки прав, слияния и поглощения и т. д.

Основной объём работы по оценке бизнеса связан с информацией, её анализом, сопоставлением, и трансформированием в необходимый вид.

Основные проблемы возникают с обеспеченностью информацией при использовании сравнительного подхода.

В рамках сравнительного подхода чаще всего сопоставляются мультипликаторы отдельных показателей стоимости сделки, предложений или операционных показателей деятельности предприятий.

При проведении оценки отечественных компаний использование данных сопоставимых компаний, осуществляющих свою деятельность в Казахстане затруднительно из-за отсутствия достаточного количества сопоставимых аналогов, поскольку информация очень редко публикуется открыто о ценах проведенных сделок купли-продажи долей участия в бизнесе, имущества и

имущественных прав, а также отдельных операционных показателей деятельности.

Несмотря на то, что у нас функционирует Казахстанская фондовая биржа (KASE) количество компаний, размещенных на ней очень маленькое, и не все из размещенных компаний являются активными, а сделки с ценными бумагами отдельных компаний проводятся очень редко и не все компании периодически размещают свою отчетность и сведения об изменениях.

Поэтому зачастую оценщикам приходится расширять границы поиска аналогов, ориентируясь при этом на компании, осуществляющие свою деятельность по всему миру. При этом проводя их выборку по соответствующим критериям, таким как кредитный рейтинг стран, в которых функционируют сопоставимые компании, схожая сфера деятельности, размер компании по капитализации, размер доли капитала, являющегося объектом сделки и т. д. Источником данной информации могут выступать такие аналитические порталы как Bloomberg, Reuters и прочие. Эти информационные ресурсы являются платными и из-за дороговизны доступны очень малому количеству отечественных компаний, занимающихся оценкой. При этом различия в налоговом, антимонопольном и других сферах законодательства нашей страны и стран, из которых подобраны компании-аналоги могут повлиять на получаемый результат.

Указанные сложности при использовании сравнительного подхода не всегда позволяют использовать полученный результат как полноценный для его согласования с результатами других подходов, поэтому результат сравнительных подходов используют как вспомогательный, например для проверки результатов, полученных доходным или затратным подходом.

Немаловажным моментом также является сложность с доступом к макроэкономическим прогнозам используемыми при прогнозировании денежного потока, в том числе такие показатели как долгосрочная инфляция, прогнозный курс

доллара, цен на энергоресурсы и другие биржевые товары, поставляемые на экспорт из Казахстана. Зарубежные аналитические агентства готовят ежеквартальные долгосрочные прогнозы, но из-за закрытого и дорогостоящего доступа данные информационные ресурсы также становятся непозволительными для многих местных компаний.

При подготовке расчётов дисконтированных денежных потоков необходимо провести расчёт ставки дисконтирования, одним из популярных и признаваемых методов расчёта является средневзвешенная стоимость капитала (англ. Weighted Average Cost of Capital, сокр. WACC).

Формула расчета этой ставки в классическом виде подразумевает использование показателей рисков, связанных со страной, где функционирует оцениваемая компания, отраслью к которой относится оцениваемая компания, вложения в акции для конкретного рынка или региона, специфический риск связанный, например с размером компании.

Риск, связанный с отраслью (коэффициент Beta), к которой относится оцениваемая компания определяется на основании данных по сопоставимым компаниям, в том числе соотношение собственного и заемного капитала. Для расчёта этого коэффициента также используются зарубежные компании.

Основная проблема заключается в том, что в сравнительном подходе используется информация, основанная на других рынках, принципы функционирования, которых имеют отличия от принципов функционирования рынка в Казахстане, что может вызывать справедливую определенную степень сомнения в получаемых результатах оценки, основанных на таких данных.

Решение данных сложностей с информацией видится в увеличении степени транспарентности в сделках связанных с куплей-продажей долей участия в бизнесе, имущественных правах (например права недропользования), с публикацией

финансовой отчетности компаний, осуществляющих деятельность в Казахстане.

#### Список использованных литератур

1. Бушуева Н. В., Гофман Ж. Проблемы оценки стоимости бизнеса в современных условиях // Вестник Московского университета имени С. Ю. Витте. Серия 1: Экономика и управление. — 2017 — № 2 (21) — с.33–37.
2. Коупленд Т. Стоимость компаний: оценка и управление. — М.: Олимп-Бизнес, — 2005. — 576 с.

УДК:338.1

### **РОЛЬ БИЗНЕСА В ЭКОНОМИЧЕСКИХ-СОЦИАЛЬНЫХ ПЕРСПЕКТИВАХ УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЕ ТОВАРЫ**

Саламов И.

кандидат экономических наук, доцент;

Казакова З.С, Назарова М.Ш.

старшие преподаватели, Самаркандский  
государственный университет ветеринарной медицины,  
животноводства и биотехнологии, Узбекистан.

Введение. 22 декабря 2021 года Постановление Президента Республики Узбекистан Ш.М.Мирзиёева №PQ-58 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы исследований, стратегического планирования и управления реформами в области продовольствия и сельского хозяйства» было принято. Он включает в себя стратегическое планирование и анализ реформ в сфере продовольствия и сельского хозяйства, а также создание интегрированной системы финансирования на основе изучения эффективности инвестиционных проектов, научно обоснованной оценки эффективности использования средств международных финансовых учреждений, задействованных в сфере, и создание эффективной системы внедрения результатов науки в практику, в том числе научной разработки рыночных отношений в сфере продовольствия и сельского хозяйства.

Всего в республике принято более 400 законов и подзаконных актов, внесены иные вопросы в области исследования основ, развития предпринимательства и бизнеса.

Материал и методы. Различные формы собственности предпринимателей, в том числе работа служб заказов, увеличилось, особенно в период COVID-19. Ранее деятельность была начата частично, т. е. ведется профилактика злоупотреблений. Состоялась международная встреча с участием представителей 46 стран. Проведены конференции. При подготовке статьи использовались монографический, сравнительный, статистический, экспериментальный и другие методы.

Результаты и их анализ: Всемирный саммит 2009 г. прошел в Риме. В саммите приняли участие 50 глав государств и более 180 министров. Продовольственная безопасность — это физическая, социальная и экономическая способность всех людей иметь доступ к достаточному количеству безопасной и ценной пищи в любое время для удовлетворения их основных пищевых потребностей и вкусов, необходимых для ведения активной и здоровой жизни. В 1974 году в Риме, Италия, состоялась Всемирная продовольственная конференция с участием 134 стран.

На глобальном уровне была принята глобальная декларация и в соответствии с рекомендацией конференции был создан «Комитет по всемирной продовольственной безопасности» ФАО. В 1983 г., во время второго мирового продовольственного кризиса, концепция продовольственной безопасности была пересмотрена и утверждена расширенная концепция на заседании ФАО «Комитет по всемирной продовольственной безопасности». На саммите в 1996 году была принята Римская декларация всемирной продовольственной безопасности. Впервые проблема бедности была поднята наряду с другими проблемами, связанными с экономическими, социальными, природно-климатическими аспектами, которые явились причинами отсутствия продовольственной безопасности. За 1990-2015 годы количество людей, живущих в условиях крайней

нищеты, сократилось в 2,3 раза, а численность недоедающих в развивающихся странах сократилась более чем в 2 раза. Особое внимание этому вопросу было уделено в выступлениях Первого Президента Республики Узбекистан И.А.Каримова на церемонии открытия международной конференции «Важные резервы реализации продовольственной программы в Узбекистане», состоявшейся в Ташкенте 5 июня- № 6, 2014 г., и были указаны следующие социально-экономические аспекты: В 2021 г. В Токио, столице Японии, порядок, полученный в городе заказ, доставляется в адрес заказчика в срок до двенадцати минут, независимо от района города, а в Оттаве, столице Канады, в течение десяти минут. Оборот продаж в магазине и за стойких заказов увеличился в 1,3-1,5 раза. Самаркандская область занимает 1-е место в стране по производству сельскохозяйственной продукции, т.е. 13,0 процента (41 206,1 млрд.сум) выращенной сельскохозяйственной продукции приходится на область. Этот показатель увеличился на 4,6% по сравнению с 2020 годом. Объем сельскохозяйственной продукции на душу населения составил 10 328 600 сумов, увеличившись по сравнению с 2020 годом на 2,6%.

Выводы и предложения: Особое место занимает вопрос обеспечения населения нашей страны сельскохозяйственной продукцией, и для того, чтобы вывести малообеспеченное население из бедности, в государстве рекомендуется работать в различных формах собственности. В первые годы численность городского населения в нашей республике достигала 18,02 млн человек (50,9 процента всего населения), а сельское - 17,4 миллиона человек (49,1 процента). Надежда на предпринимателей, чтобы обеспечить их продовольствием в течении всего года. В 2021 году в области выращено 48 283 тонны продукции сахарного тростника, рентабельность данной отрасли составила 48,3 процента, что является самым высоким показателем в области растениеводства. Объем производства составил 376 788 тонн, рентабельность которых составила 39,5 процента. В производстве молока достигнут

уровень рентабельности 14,6%, а производственная ситуация в 2022 году будет выше.

Предложения. "Здоровье - не все для человека, но без здоровья все материальные блага - деньги" - Гёте. Желательно постоянные рекомендации, питание, одежда, род занятий, образование, наличие экологических мировоззрений в деятельности и критериев справедливости - это один из основных показателей уровня жизни человека, дающих возможность ему понять свое восприятие; В целях предотвращения уничтожения выращенной сельхозпродукции реорганизовать деятельность "Столы заказов" в экономическом оцифрованном виде исходя из нынешних требований к различным формам собственности и т.д.

#### Использованная литература:

1. Президент Республики Узбекистан Ш.М. Мирзиёевой от 22 декабря 2021 г., PQ-58 «О мерах по дальнейшему совершенствованию системы исследований, стратегического планирования и управления реформами в сфере продовольствия и сельского хозяйства».

2. Каримов И.А. Выступление на церемонии открытия международной конференции "Важные ресурсы реализации продовольственной программы в Узбекистане" // Народное слово. 7 июня 2014 г. - № 110 (6040).

3. Закон Республики Узбекистан № 483-I «О качестве и безопасности пищевых продуктов». 30.08.1997. <http://www.lex.uz> (29.10.2020)

4. Отчеты сельскохозяйственных и статистических управлений Самаркандской области по итогам 2018-2021 гг.

5. Результаты научных и практических исследований авторов, интервью и опросов, организованных прессой, телевидением, радио .

6. Интернет-сайты.

## **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ БРЕНДА**

Аскергелды Милена  
магистрантка 1 курса ОП «Оценка»  
ВШБП, КазНАИУ

Появление МСФО (Международных стандартов финансовой отчетности) изменило деятельность предприятий, аудиторов и финансовых аналитиков. Среди множества вопросов, возникающих в связи с применением этих стандартов, один, в частности, касается оценщиков. Это учет “брендов” компаний в качестве нематериального основного средства в разделе активов их консолидированного баланса. Это результат набора стандартов, которые устанавливают признание активов по “справедливой стоимости” и вынуждают компании проводить ежегодные проверки стоимости гудвила и других нематериальных активов с неопределенным сроком службы на предмет потенциального обесценения. Хотя принцип оценки брендов по их справедливой стоимости четко изложен, методы проведения тестов на обесценение все еще являются предметом дискуссий. Некоторые трудности связаны с вопросами, характерными для финансовой оценки, такими как определение соответствующую ставку дисконтирования, учитывающую потенциальное влияние финансирования. В контексте оценки брендов эти вопросы становятся еще более актуальными, поскольку по своей природе бренды являются нематериальными активами, особенно негибкими для применения общепринятых методов финансовой оценки. Определение того, что представляет собой «бренд», само по себе является трудностью для оценщика.

В сознании потребителей бренд часто ассоциируется с ноу-хау, рынком или даже историей, позволяющей бренду привнести дополнительные функции в маркированные продукты или услуги. И именно эта особенность создает



экономическую ренту, источник ценности для компании, владеющей брендом. Хотя все косвенно признают существование такой экономической ренты, никто не утверждает, что владеет методом или волшебной формулой, позволяющей легко определить ее величину и связанную с ней финансовую ценность.

Для оценки брендов существует два подхода – внутренний и аналогичный, – которые охватывают обе категории методов, традиционно используемых в деловой жизни для оценки деятельности или бизнеса. Наряду с этими двумя финансовыми подходами, есть также некоторые ссылки, которые могут дать первоначальную приблизительную оценку. Цель этой статьи – представить совершенствование методов, чтобы дать представление о различных доступных источниках и методах путем анализа принципов и пределов применения каждого из них.

1. Сравнительный метод. Стоимость бренда определяется путем сравнения с эквивалентными (“сопоставимыми”) брендами, которые были предметом недавней сделки. Как и в случае с аналогичными подходами, используемыми для оценки бизнеса, из цены сделки вычитается неявный множитель и используется для оценки бренда. Например, бренд X, который принес бы 50 млн тенге дохода, был продан за 100 млн тенге M; таким образом, он был продан по цене, эквивалентной двукратному его доходу.

Этот метод трудно реализовать, поскольку аналогии редко бывают релевантными, а информация часто скудна. Тем не менее, он обеспечивает порядок величины, основанный на рыночных данных, что потенциально позволяет усилить или рассмотреть оценки, полученные с помощью других подходов.

2. Метод освобождения от роялти. Поскольку бренд не используется для производства и продажи, владелец бренда может просто лицензировать его и, таким образом, получать выгоду от потока роялти. Таким образом, стоимость бренда соответствует дисконтированной сумме роялти, которую бренд получил бы после вычета всех расходов, необходимых

для поддержания бренда. Поток роялти оценивается на основе прогнозируемого дохода от потенциальных лицензиатов и ставок роялти, применяемых аналогичными брендами к портфелю продуктов, для которых использование бренд имеет значение.

Метод освобождения от роялти часто применяется для оценки брендов. Однако он особенно чувствителен к оценкам своих трех основных параметров: роялти ставка, соответствующий доход и ставка дисконтирования. Более того, метод недооценивает бренд, поскольку не учитывает ценность, которую пользователь (лицензиат) приписывает бренду.

По сравнению со стандартным случаем оценки компании, реализация сравнительного подхода к оценке бренда оказывается еще более сложным. Это особенно верно в отношении собираемой информации или концепции сопоставимых брендов.

В этом контексте качественный анализ бренда (и брендов, считающихся сопоставимыми) является решающим вопросом для достижения удовлетворительных результатов и доведение до идеала.

3. Метод дисконтирования будущих прибылей. Согласно этому методу стоимость коммерческой деятельности оценивается на основе денежных потоков, которые она вероятно сгенерирует в будущем. Итоговая оценка определяет рыночную стоимость, которая отличается от балансовой стоимости инвестированного капитала (сумма основных средств и требований к оборотному капиталу, относящихся к деятельности) тогда и только тогда, когда ожидаемая доходность на инвестированный капитал превышает стоимость этого капитала, т.е. доходность, требуемую финансовыми спонсорами (акционерами и кредиторами) с учетом понесенного риска. Есть и другие методы в соответствии с внутренним подходом (метод активов, сокращенный доход от гудвила или метод EVA-MVA и т.д.), который охватывает особые случаи метода дисконтированных денежных потоков: они придерживаются той же точки зрения

непрерывности операций, но используют более или менее ограничительные допущения относительно уровня или изменения прибыльности вложенный капитал.

В соответствии с методом DCF стоимость бренда определяется либо непосредственно путем дисконтирование дополнительных денежных потоков, генерируемых брендом, или косвенно за счет разницы между экономической стоимостью бизнеса (т.е. стоимостью деятельности без учета финансового долга), продукция которого продается под данным брендом, и экономической стоимостью сопоставимого бизнеса, продукция которого продается без бренда. В обоих случаях потоки определяются явно из бизнес-плана.

4. Метод ценовой надбавки или надбавки за объем. Ценность бренда измеряется разницей между стоимостью двух компаний работающие в одной и той же среде, один с брендом, а другой без. Эта разница в стоимости является результатом различий в цене или объеме (или обоих параметрах сразу), наблюдаемых между двумя компаниями. Эти различия являются источником положительного денежного потока, получаемого компанией, владеющей брендом, по сравнению с компанией, не имеющей такового.

В частности, это включает в себя расчет разницы в цене, которую платят потребители между продуктами с брендом и без него (“ценовая премия”), оценку того, как эта разница будет изменяться с течением времени, применяя это к объему вовлеченного бизнеса и вычитая затраты (выплаченные сборы и инвестиции), связанные с поддержанием бренда.

Результирующий поток дисконтируется по соответствующей ставке. Тот же подход применяется, если бренд генерирует дополнительный объем (“премия за объем”), а не изменение цены, или если бренд генерирует разницу как в цене, так и в объеме.

Случаи, когда этот подход может быть легко реализован на основе адекватных данных, кажутся редкими.

Можно рассмотреть области потребительских товаров (например, сахар или шины), для которых на самом деле

существуют продукты с брендом и без него. Опять же, наличие определенных атрибутов (например, упаковки) может оправдать разницу в цене, при этом этот атрибут не может считаться неотъемлемым или приписываемым бренду.

5. Метод сверхприбыли. Метод сверхприбыли - это прямое применение “сокращенного дохода от гудвила метод”, который широко использовался до появления метода DCF, особенно среди аудиторов. В этом контексте стоимость бренда соответствует текущей стоимости сверхприбыли, генерируемой брендом. Для данного года сверхприбыль рассчитывается путем вычета из прогнозируемой выручки всех операционных расходов, а также условных платежей, представляющих прибыльность, ожидаемую различными финансовыми спонсорами компании, т.е. сумму, равную стоимости капитала, умноженную на капитал, инвестированный без бренда.

Затем он включает в себя оценку соответствующей ставки для дисконтирования этой дополнительной прибыли, генерируемой брендом. Этот метод в упрощенной версии ежегодно внедряется консалтинговой фирмой Interbrand для определения наиболее ценных мировых брендов.

Метод сверхприбыли в настоящее время сталкивается с парадоксальным успехом в работе оценки бренда. Это явление парадоксально, потому что, как и в оценке бизнеса, метод DCF, по-видимому, навсегда заменил сокращенный метод дохода от гудвила из-за избыточности; что касается оценки бренда, метод сверхприбыли отличается от метода премии только представлением, но никоим образом не достоинствами и, следовательно, полученными результатами.

В премиальном методе сложность заключается в выявлении избыточных потоков путем сравнения компаний с брендом и без него. В методе сверхприбыли эта трудность заменяется определением нормальной прибыли путем оценки прибыльности, требуемой финансовыми спонсорами в отсутствие бренда.

Как и предыдущие методы, метод сверхприбыли сложен в реализации, поскольку требует длительного процесса оценки и оценки многих параметров.

6. Метод реальных опционов. Хотя бренд создает ценность из-за дополнительной цены или объема, которые он может генерировать по сравнению с аналогичными конкурирующими небрендируемыми продуктами, он также создает ценность из-за возможностей роста, которые он создает: использование новых каналов сбыта, развитие на новых рынках, запуск лицензий на другие продукты и т.д.

Таким образом, ценность бренда может быть разделена на две составляющие: первая - это базовая ценность, то есть ценность бренда в том виде, в каком она может быть установлена на основе рынков, функционирующих сегодня, с использованием внутренних методов, упомянутых выше.

Второй компонент включает в себя возможности, создаваемые брендом, которые могут быть оценены как варианты.

Метод реальных опционов интеллектуально привлекателен, но чрезвычайно сложен в применении для оценки компаний или проектов в целом и оценки брендов в частности.

В этом контексте и, как отмечалось выше в отношении ориентировочных затрат на создание, подход с реальными опционами, по-видимому, больше подходит для развивающихся брендов, для которых большая ценность заключается в возможностях роста. И наоборот, в случае зрелых брендов можно считать, что возможности роста имеют меньшую или даже пренебрежимо малую ценность по отношению к базовой стоимости.

В любом случае, интерес к методу заключается в формировании представлений о силе и позиционировании бренда, что все еще позволяет уточнить оценку базовой стоимости.

7. Затратный подход. Стоимость бренда измеряется по аналогии с суммой исторических затрат, понесенных на его

создание, или путем оценки затрат, которые были бы необходимы для воссоздания эквивалентного бренда.

По конструкции этот метод трудно реализовать для самых старых брендов. Кроме того, он игнорирует изменения бренда с течением времени, его изменения в позиционировании, его успехи и неудачи, которые иногда могут быть далекими. Он игнорирует текущее позиционирование (абсолютное и относительный) бренд и его особенности в конкретном рыночном контексте. Метод также игнорирует трудности, с которыми сталкивается бренд при создании или продолжении существования.

Таким образом, этот подход применим только к брендам, созданным совсем недавно, или к тем, которые ориентированы на ограниченный рынок. Это также полезно в качестве опции по умолчанию, когда информация, необходимая для реализации других подходов, недоступна или ненадежна (бизнес-планы, сопоставимые бренды и т.д.). По конструкции этот метод, уходящий корнями в прошлое, полностью игнорирует экономическая рента (или отсутствие экономической ренты), которую бренд, как ожидается, будет генерировать в будущем.

Если бренд пользуется успехом, метод затрат дает низкую оценку бренда. И наоборот, если это сбой, и особенно если затраты на запуск были выплачены ненадлежащим образом, метод приводит к высокой оценке.

При оценке бизнеса простота и скорость метода рыночных сравнений (аналогический подход) часто противопоставляются сложности метода DCF (внутренний подход). Применение нескольких секторов (получается в несколько кликов по финансовая база данных) к результату оцениваемой организации занимает несколько минут и максимум несколько часов, в то время как тщательное внедрение метода DCF может потребовать нескольких дней или даже нескольких недель. И, в конечном счете, нередко можно наблюдать, что оценка, полученная с помощью первого метода, отличается от оценки второго метода всего на 20% или 30%.

Во-первых, для того, чтобы измерить разрыв между двумя методами, оба ли все еще нуждаются в внедрении; поэтому только впоследствии оценщик может в конечном счете убедиться, что самый простой способ в принципе релевантен. Тогда простота аналогичного подхода очевидна, и строгая реализация метода сравнений фондового рынка может оказаться особенно сложной задачей.

С точки зрения оценки бренда, вопросы, связанные с выбором методов, очень похожи: применение процента или ставки роялти к объему бизнеса, генерируемого брендом (аналогичный подход) быстрее и менее требователен, чем внедрение премиального метода (внутренний подход). Однако, поскольку бренд генерирует дополнительный поток, риск ошибки неизбежно выше; таким образом, оценки, полученные с помощью двух подходов, могут легко показать разницу в два или даже в три раза. В контексте бухгалтерского учета МСФО, рассматриваемого в этой статье, такие различия явно неприемлемы; в других контекстах (передача бренда, финансовые коммуникации, измерение эффективности и т.д.) это сомнительно, что мы можем ими довольствоваться. И, в конечном счете, только сложность и итеративный подход, вызванный структурированными методами, могут позволить оценить согласованность оценок, полученных с использованием “волшебных” формул, которые явно не соответствуют текущей зрелости инвесторов в отношении финансовой оценки.

#### Список использованных литератур:

1. Damodaran, Aswath Investment Valuation, 2001
2. И. В. Васильева, Т. Н. Васильева, В. И. Мухопад  
Оценка стоимости бренда. Проблемы и методики  
(зарубежный и отечественный опыт), 2008
3. Жан-Нозль Капферер. Бренд навсегда, 2007

## **БРЕНД - ЭТО ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СТОИМОСТИ КОМПАНИИ**

Сеидахмет Нафиса Гайраткызы  
магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»  
Бейсенбаева Ажар Какимовна  
ассоц.профессор кафедры «Учет, аудит и финансы»  
КазНАИУ

Брэнд – это совокупность устойчивых представлений и ожиданий экономического агента в отношении отдельной торговой марки или отдельной компании. Брэнд является успешным тогда, когда экономический агент видит в нем особую ценность, которая наиболее полно отвечает его нуждам и желаниям и благодаря которой он предпочтет данный брэндированный товар или услугу остальным товарам или услугам.

В отличие от брэнда, торговой маркой называют отдельные элементы или их комплексы, позволяющие потребителю быстро идентифицировать товар в ряду ему подобных. Торговые марки бывают вербальными (слово «Audi») и невербальными (четыре кольца). К виду невербальных марок относится торговый знак. Брэнд (совокупность представлений) и марку (отличительный знак) связывает особая психологическая реакция непроизвольного припоминания: когда потребитель сталкивается с маркой, запускается процесс «активизации» представлений потребителя о товаре, заложенном всем его предшествующим опытом. Торговая марка может быть брэндом, а может и не быть им. Например, торговая марка «Новый жемчуг», принадлежащая компании «Невская косметика», является брэндом, а «Лесная полянка» - нет.

Иногда брэнд отождествляют с репутацией (не путать с «гудвиллом»!). Такое отождествление правомерно, когда брэндом является название компании, например, Microsoft или Heineken. Однако, когда брэндами являются отдельные



марки однородных товаров (например, стиральные порошки «Ariel», «Tide», «Миф», принадлежащие компании Procter&Gamble) или разнородных товаров (например, чай «Lipton» и майонез «Calve», принадлежащие компании «Unilever»), то говорить о брэнде как о репутации компании становится неуместным.

Благодаря своим свойствам, брэнд может быть эффективным инструментом воздействия на всех контрагентов компании. Неся в себе информацию о качестве, уникальности (дифференцированности) товара, его необходимых (rational) или желательных (emotional) свойствах, брэнд сигнализирует потребителю о приобретении дополнительной ценности в случае покупки. Для поставщиков и дистрибуторов наличие брэнда говорит о гарантиях сбыта или возможностях получения повышенной маржи. Работа в компании, владеющей известными брэндами, развивает гордость сотрудников за свою причастность к брэнду и повышает их мотивацию. В случае взаимоотношений с государством, брэнд может стать объектом национальной гордости и/или получать определенные преференции в виде налоговых льгот или государственных заказов как важное для экономики страны предприятие.

Брэнд это не просто и не только средство наилучшего соответствия действий компании требованиям рынка. Брэнд является уникальным долгосрочным конкурентным преимуществом. Создание брэнда может требовать колоссальных капитальных и интеллектуальных инвестиций, в то же время брэнд является активом с неограниченным сроком использования.

Лояльность экономических агентов, которую брэнд создает по отношению к себе, является устойчивой. Она может существовать, постепенно снижаясь, в течение достаточно долгого периода времени, даже если компания не проводит никаких поддерживающих мероприятий. Исключением являются случаи шокового воздействия на «репутацию» брэнда: грубые ошибки менеджмента, злой умысел, резкое снижение качества продукции. Примером

практически полного уничтожения сильного брэнда может служить несоблюдение технологии производства продуктов детского питания на заводе компании «Нипана» в 2003 году. Отсутствие необходимых витаминов в продукции повлекло за собой трагические события, которые резко снизили доверие потребителя к брэнду.

Вопрос о значимости брэнда среди остальных видов нематериальных активов не является праздным. Решение о реализации брэндинга, как долгосрочной стратегии роста компании, часто принимается потому, что «сейчас все так делают», копируется со стратегий развития более успешных конкурентов. Другой крайностью является игнорирование создания приверженности потребителей к торговой марке, которое объясняется реализацией компанией стратегии конкурирования по цене и нежеланием менеджмента рисковать крупными вложениями в брэнды. Однако жесткая конкуренция, в конце концов, вынуждает компании, которые не обладают безусловным конкурентным преимуществом в цене, но хотят получать положительную экономическую прибыль, переориентироваться на стратегию создания дополнительной качественной ценности для потребителя.

Сложности с применением брэндинга в долгосрочной стратегии компании связано с причинами как субъективного, так и объективного характера. Объективная причина кроется в сравнительной молодости теории и практики брэндинга. Субъективная сторона вопроса состоит в том, что брэнды пока входят только в компетенцию маркетинговых служб компании. Последние если и оценивают экономическую эффективность своей деятельности, то делают это традиционно по показателям роста объема продаж и выручки. Использование таких краткосрочных критериев противоречит стратегическому подходу к управлению компанией. В крайних случаях значимость брэнда в создании дополнительных денежных потоков либо недооценивается, либо происходит экономически неэффективная трата средств компании.

Брэнд является одним из ресурсов, повышающих эффективность применения стержневых способностей компании и увеличивающих ее стоимость. Стоимость компании равна приведенной стоимости денежных потоков, вычисляемых как стоимость основной деятельности за вычетом долговых обязательств и других требований инвесторов, обладающих приоритетом перед обыкновенными акциями:

$$\text{Enterprise Value} = \sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t + \sum_{p=n+1}^{\infty} CF_p / (1+r)^p,$$

где  $\sum_{t=1}^n CF_t / (1+r)^t$  – приведенная стоимость компании в течение прогнозного периода;

$\sum_{p=n+1}^{\infty} CF_p / (1+r)^p$  – приведенная стоимость компании в течение постпрогнозного периода;

$CF$  – объем денежного потока;

$r$  – ставка дисконтирования, отражающая риск денежных потоков[1].

Таким образом, позитивное влияние брэнда базируется, как минимум, на четырех столпах: увеличение денежных потоков в прогножном периоде, увеличение денежных потоков в постпрогножном периоде, ускорение денежных потоков и снижении ставки дисконтирования. Ниже проанализированы инструменты, с помощью которых сильные марки создают эти источники роста. Увеличение денежных потоков:

1. Более высокий уровень цен. Уверенность потребителей в том, что брэнд свидетельствует о качестве продукта, о наличии особых его свойств, позволяет продавцам назначать премию на цену товара. Согласно исследованиям английского экономиста С. Бродбента, средняя ценовая премия на ведущие марки продовольственных товаров составляет до 40% от цен на товары под частными марками розничных торговцев. Кроме того, спрос на брэндированный товар характеризуется более низкой эластичностью по цене. Покупатели оказываются готовы платить за гарантии и уникальные свойства брэндированного товара, даже если его цена несколько повышается. Несмотря на то, что существенная часть ценовой премии расходуется на поддержание лояльности потребителя к брэнду, более высокая

маржа с доходов компании остается основным способом создания стоимости бренда.

2. Большой объем продаж. Многие известные компании не повышают цены на брендированную продукцию, а работают «на масштабе». Так, репутация брендов «McDonald's», «Ford» позволяют компаниям реализовывать значительный объем товаров, по сравнению с менее сильными марками. Если компании все же назначают более высокие цены на свою продукцию, то практически всегда брендированный товар занимает большую долю рынка по сравнению с небрендированным того же качества и по той же цене. Такую стратегию применяют «Marlboro», «Coca-Cola», «Intel».

Рисунок (рис.1) иллюстрирует превышение доходов брендированного товара ( $FCF_b$ ) над доходами небрендированного товара ( $FCF_g$ ). На рисунке слева и цена, и объем продаж брендированного товара (*brand*) выше, чем у небрендированного (*generic*): превышение в доходах будет равно сумме блоков A+B+C. К таким товарам, помимо вышеприведенных, можно отнести Kellogg, Pepsi-Cola. На правом рисунке цена брендированного товара выше, а объем продаж – меньше, чем у небрендированного товара.

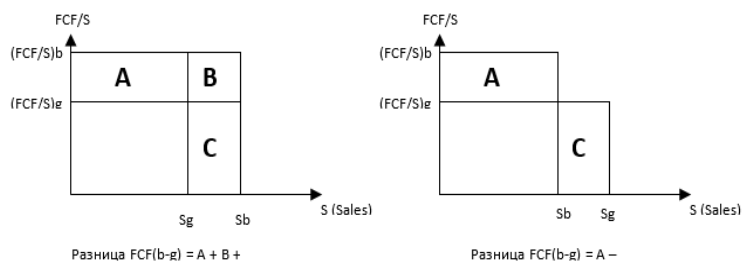


Рисунок 1. Разница в свободных денежных потоках компаний, реализующих брендированный и небрендированный товар

Источник: [www.ssrn.com](http://www.ssrn.com)

Соответствующее превышение в доходах будет равно  $A - C$ . Такую маркетинговую стратегию реализуют Mercedes, Rolex, Moët & Chandon. Если бренд продается по более низким ценам, однако объем его реализации выше, чем у небрендированного товара, то превышение в доходах будет иллюстрироваться разницей  $C - A$ . К таким брендам относятся Ikea, Bic, Wal-Mart.

Исследование 260 компаний мира показало, что средняя норма возврата инвестиций брендами, которым принадлежит не менее 40% рынка, в 3 раза превышает этот показатель для товаров, доля рынка которых не превышает 10%. При этом средняя рентабельность продаж лидирующей в отрасли марки составляет примерно 18%, марки номер два – всего 3 %, остальные марки оказались убыточны.

Дальнейшему росту доли рынка и проникновению на новые рынки также способствует стратегия расширения товарных линий (создания новых продуктов под одним и тем же брендом) и расширения семейств брендов (выведения на рынок новых торговых марок).

3. Снижение издержек. Расходы на единицу брендированного товара значительно ниже, чем у его небрендового близнеца. Экономия переменных издержек достигается за счет высокой покупательной способности марки-лидера, а постоянных и условно-постоянных издержек – за счет эффекта масштаба. Особенно заметным это становится тогда, когда бюджеты по производству и продвижению (маркетинг, дистрибуция) товара достигают сотен миллионов долларов.

4. Повышение интенсивности использования активов. Эффект масштаба позволяет снизить расходы на основной и оборотный капитал, поскольку происходит более быстрый оборот готовой продукции и запасов, практически отсутствует простой оборудования. Сильные бренды позволяют компаниям быстрее договариваться с дистрибуторами, поскольку последние предпочитают торговать известными марками.

Список использованных литератур

1. Коупленд Т., Колер Т., Мурин Д. «Стоимость компаний: оценка и управление». – 2 изд., стер. / Пер.с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002.
2. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость: Маркетинговые стратегии для обеспечения роста компании и увеличения ее акционерной стоимости. / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2001. С. 303.
3. Simon Broadbent, «diversity in categories, brands and strategies», Journal of Brand Management. 2 August, 1994. 9-18.

УДК336.7

## **ВЛИЯНИЕ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ НА ОЦЕНКУ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ**

Мауталиев Нурман  
магистрант 1 курса, ВШБП, КазНАИУ

Жилье удовлетворяет широкий спектр потребностей, а это означает, что рынок недвижимости, на котором передаются жилищные ресурсы, влияет на поведение как отдельных лиц, так и всего общества.

Рынок недвижимости представляет собой систему взаимосвязанных участников рынка, которые предлагают и обмениваются имуществом путём передачи прав владения и пользования этим имуществом в конкретных рыночных условиях. [1, с. 8].

Рынок недвижимости связан с макроэкономическими факторами, как с системой сообщающихся сосудов. Застой в одном из сегментов и отсутствие связи между секторами имеют отрицательный воздействие на остальные элементы системы. [2, с. 25].

Посылая сигналы в окружающую среду и получая обратную связь, рынок недвижимости претерпевает структурные преобразования во времени. При превышении порога чувствительности системы к внешним раздражителям она дестабилизируется и переходит из почти

уравновешенного состояния в состояние, далёкое от равновесия. Такое поведение свидетельствует о нестабильности рынка: в процессе приспособления к внешним раздражителям рынок быстро меняет свою структуру.

На Казахстанском рынке жилья наблюдались значительные изменения цен на недвижимость в относительно короткие промежутки времени. Эти колебания можно объяснить изменениями в экономических и социальных факторах, влияющих на рынок недвижимости. В этой статье анализируются колебания цен на жилье, чтобы исследовать отставание в реакции рынка на изменения цен на жилье.

Также было рассмотрено описание колебаний цен на недвижимость на основе макроэкономических данных. Анализ охватил рынок жилья в городе Алматы в юго-восточной части Казахстана. Обсуждаемая проблема исследования и принятая методология могут быть связаны на любой местный рынок, работающий на принципах свободного рынка. В СНГ цены на жилье продемонстрировали сильный рост во многих странах за последние десятилетия. Такой рост был лишь частично связан с движением «дивидендов» в виде арендной платы за жилье, измеренная в статистике потребительских цен.

Цель исследования состояла в том, чтобы определить, как цены на жилье меняются в зависимости от влияния макроэкономических факторов и измерить их.



Рисунок 1. Изменения курса и цены за кв.м. недвижимости

Была проанализирована реакция рынка недвижимости на резкие колебания курса тенге. Рассматриваемый период с начала 2014 года - по текущее время (с момента перехода к плавающему обменному курсу.) Реакция рынка недвижимости на колебание курса в диапазоне -8,4% до +29,34% была намного слабее выражена и составила амплитуду от -1,2% и +13,1%. В целом же за рассматриваемый период рост изменение курса составил +176 % и стоимости квадратного метра + 39%.

Рынок жилья определяется как рынок, на котором жилищные услуги распределяются по механизму спроса и предложения. Изменение цен на жилье вызвало беспокойство как отдельным лицам, так и правительству в том смысле, что они влияют на социально-экономические условия и оказывают дальнейшее влияние на экономическую ситуацию в стране. Ожидания прироста курса влияют на цены на жилье, увеличивая спрос на жилье, который в очередь вызывает высокую волатильность цен на жилье, что привело к росту цен.

Основываясь на приведённых выше гипотезах циклов коммерческой недвижимости, существуют аспекты взаимодействия между ценами на коммерческую недвижимость и банковским кредитованием. Кредитные и имущественные циклы могут определяться общими экономическими факторами. С одной стороны, поведение кредитного цикла во многом определяется экономическими условиями и перспективами (особенно ВВП и процентными ставками). С другой стороны, состояние экономической активности также оказывает важное влияние на рынок коммерческой недвижимости. Изменения в бизнес-среде вызовут дисбаланс в спросе и предложении в коммерческой



недвижимости и породят колебания в инвестициях в недвижимость и ценах.

Рисунок 2. Показатель стабильного тренда кредитования экономики

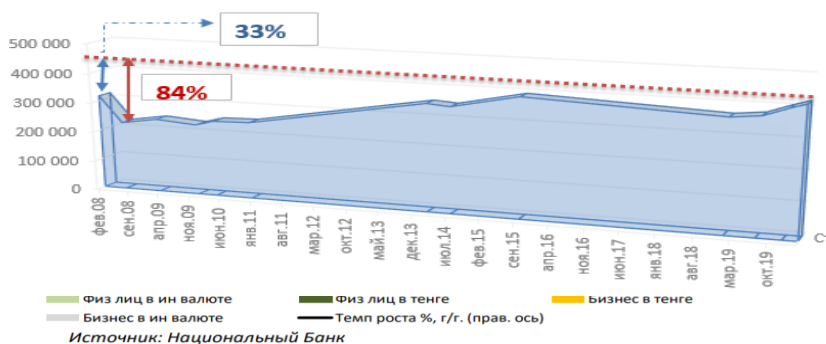


Рисунок 3. Зависимость объёма кредитования экономики и стоимости недвижимости

После кризиса, падения темпов кредитования и «пика цен» в 2007-2009 гг. стоимость недвижимости показывает устойчивый рост с 2009 г. (даже с учётом кризисов в 2014 и 2015). С учётом текущей стабильной динамики кредитования 2019-2022 гг. — отсутствуют показатели для снижения стоимости недвижимости. Изучение влияния макроэкономических переменных на рынке жилой недвижимости Алматы показали, что такие факторы как курс и кредитование оказывают существенное влияние на реакции цен на недвижимость в анализируемых временных интервалах рынка. Значение этого результатом является то, что инвесторы в недвижимость, как правило, имеют увеличение доходности собственности всякий раз, когда позитивная макроэкономическая политика направлена на обезопасывание экономики страны. Это может быть: улучшение базы ВВП, повышение обменного курса, увеличение уровня занятости и покупательная способность в рынке жилья, растущий интерес

и темпы инфляции, рост арендной платы за жилье и цены. Тем самым положительно влияя на доход инвестора.

На возврат собственности негативно влияют негативные политические действия, которые приводят к росту безработицы в экономике; поэтому любой развитие в экономике должно постоянно контролироваться, чтобы определить, как эти изменения влияют на рынок собственности. [3, с. 1].

На основании исследования рекомендуется, чтобы тщательное изучение факторов, изучение прошлых и прогнозных показателей положительно влияло на экономическую политику. Такая политика должна положительно сказаться на рынке недвижимости и его контроле. В свою очередь этот вклад в сектор недвижимости может положительно повлиять на национальную экономику.

Список литературы

1. Kałkowski L., 2003. Rynek nieruchomości w Polsce. Twigger, Warszawa. [1, с. 8];
2. Foryś I., 2011. Społeczno-gospodarcze determinanty rozwoju rynku mieszkaniowego w Polsce. Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin. [2, с. 25];
3. <http://repository.futminna.edu.ng:8080/jspui/handle/123456789/9918> [3, с. 1].

UDC 330.341.1:338.246.2

**BUSINESS SUSTAINABILITY AND SECURITY:  
INNOVATIVE APPROACHES TO ASSESSING  
OPPORTUNITIES FOR ELIMINATING FRAUD  
MANIFESTATIONS**

Olena Panukhnyk

Doctor of Sciences (Economics), Professor  
Head of the Department of Economics and Finance  
Ternopil Ivan Puluj National Technical University  
Ternopil, Ukraine

The strategic landmark of today's fundamental economic and political changes is the formation of competitive business entities as equal partners of the global economic community through the identification and elimination of existing challenges and threats under the conditions of a clear understanding of the reasons for their occurrence in the changing space of functioning. Being in a state of uncertainty, turbulence and bifurcation, business entities are obliged to increase their attention to economic security issues for their own market stability, which is manifested through resistance, risk reduction and economic succession.

In today's conditions, corporate fraud is a constant danger for business, which is impossible to predict, regardless the field of activity, location or method of management, any enterprise can become a victim of it.

International Standard on Auditing ISA (ISA) 240 defines fraud as an intentional act of one or more persons among management, managerial personnel, employees or others, which consists in the use of deception to obtain an improper or illegal benefit [1].

In turn, the Association of Certified Fraud Examiners (ACFE) [2], which is one of the largest international organizations in the field of fraud investigators, has about 75,000 members from 150 countries and was founded in 1988 in North America, interprets the definition of "fraud" as the use of an official position for the purpose of personal enrichment through the misuse or theft of corporate property or resources.

Therefore, cognitively analyzing the fundamental determinants regarding the concept of "fraud", it is possible to ascertain:

*"fraud at the enterprise is the intentional illegal actions of one or more persons - employees, management and counterparties, in relation to the theft of the assets of the business entity as a result of corruption, misrepresentation and abuse of trust, manipulation and falsification of financial reports, distortion of information that leads to one's own moral or material benefit".*

Despite annual crimes increase in business, most managers are convinced that the risk of committing fraudulent actions against

their company is small, and funds for preventive measures will cost the business more than possible losses from fraud. As a result, they pay attention to the indicators of the growth of such illegal actions only after revealing glaring facts or causing significant damage. According to various studies, corporate fraud annually causes losses to enterprises in the amount of 5-15% of annual turnover. However, the real percentage of losses for enterprises is much higher because not all cases are detected; quite often, the company tries not to publish such information in order not to lose its reputation and not to be ashamed in front of customers; in addition to direct monetary losses, fraud creates additional risks for business - criminal proceedings against the company and top managers who did not discover the scheme, lawsuits from counterparties, inspections by regulatory authorities [3].

According to the global survey "Occupational Fraud 2022: A Report to the nations" [4], conducted by the international organization ACFE, which included a sample of 133 countries, from 2,110 detected cases of fraud, in 2022 the main types of professional fraud at enterprises were corruption, financial reporting fraud and asset misappropriation, which caused losses to business entities in the amount of more than \$3.6 billion in total (Fig. 1).

ACFE's research shows that fraudsters in business usually use false and altered documents to hide their act, as a result of which the company suffers considerable financial losses – from \$200,000 to \$500,000 in such sectors of the economy as real estate, wholesale trade, transportation, etc. (Fig. 2). In terms of gender disparities among professional fraudsters, the percentage of wrongdoing committed by women and men varies significantly depending on the geo-scheme of the world. For instance, in the USA and Canada, 38% of professional frauds are committed by women, while in South Asia, East and North Africa, the percentage is much lower – 5% and 10%, respectively (Fig. 2). It is worth understanding that no matter how much the company tries to prevent all cases of fraud, it is not be possible to do it completely, so it remains only to detect such actions quickly.

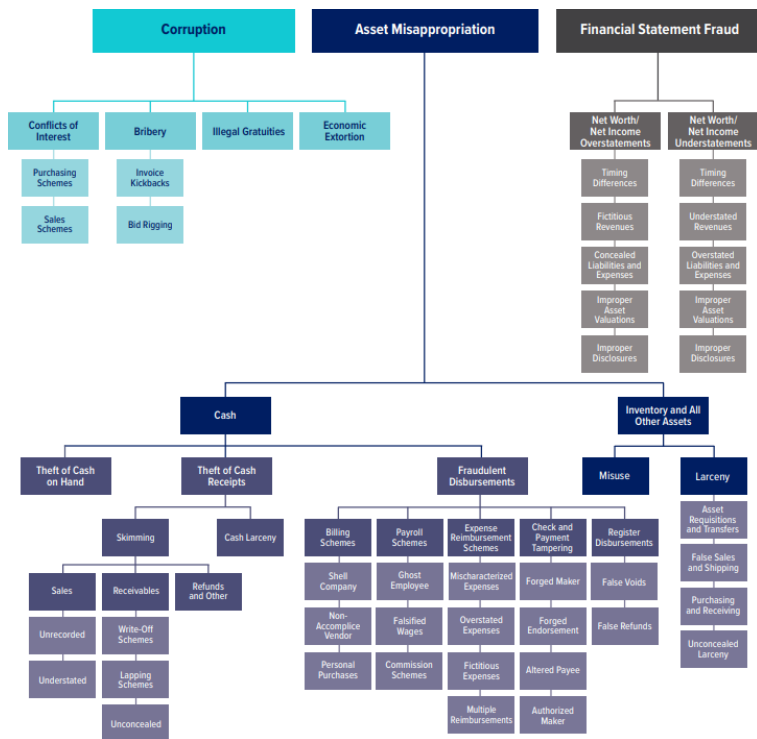


Fig. 1. Classification of types of fraud at the enterprise according to the ACFE survey  
*Note: source [4]*

The global experience of combating fraud on business entities shows that innovative approaches such as forensics and compliance have become widely used tools for combating and eliminating its manifestations.

The concept of "forensic" (English: "forensic" – judicial, criminal) means a comprehensive independent investigation of the financial and economic activities of a business entity to prevent the occurrence of risks of corporate fraud, detection of facts of violations of current legislation by employees and management of the company, falsification of accounting and tax reporting, cases of embezzlement or improper use of assets, corruption and abuse of

authority, as well as assessment of damages from them and development of an acceptable mechanism for compensation for damage and return of assets to owners [3].



Fig. 2. The main methods of concealing fraud at the enterprise, the main sectors of the economy in terms of losses received as a result of fraud and the gender disparity of fraudsters by region (ACFE data)Note: source [4]

Comparing audit and forensics it should be noted that the second is a promising modern approach and is used to determine violations by establishing compliance of events with the financial strategy and modeling deviations of the predicted results from the basic financial strategy [5]. Undoubtedly, forensics is a more

effective tool for ensuring the economic security of enterprises than inspections by controlling or law enforcement agencies, since unlike the intervention of law enforcement agencies, forensics makes it impossible for someone to influence the course of inspections and their results, it leaves the customer with the absolute right to choose the consequences for detected facts of fraud [6-7]. It is necessary to emphasize that forensics is a tool for ensuring the economic security of enterprises, therefore, it seeks to protect business from the inside, it studies not only the facts of committed offenses, but also the possible risks of fraud [3].

The term "compliance" was first used in the US Foreign Corrupt Practices Act [8] and means a set of business protection measures that should prevent the actions of company employees that violate the law, and according to which corporate business ethics is being built, based on compliance with external and internal requirements, norms and laws [9].

Therefore, if we take into account the number and complexity of economic crimes, the inability of existing methods to successfully prevent or detect them, forensics and compliance are promising innovative approaches in the field of fraud investigations both from the point of view of their detection, prevention and avoidance. Their purpose is to help businesses protect their own reputation, guarantee minimization of financial losses, work efficiently, strengthen competitiveness, determine vectors of further development and implement strategic plans.

### References

1. ISA 240. The Auditor's Responsibilities Relating to Fraud in an Audit of Financial Statements. Available at: <https://www.ifac.org/system/files/downloads/a012-2010-iaasb-handbook-isa-240.pdf>
2. Association of Certified Fraud Examiners. Available at: <https://www.acfe.com>
3. Tiutchenko S. M. (2020). *Zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstv v umovakh transformatsiinykh zmin v ekonomitsi* [Ensuring the economic security of enterprises in the conditions of transformational changes in the economy] (Ph.D. in

Econ. Dissertation, Classic Private University). Zaporizhzhia, Ukraine [in Ukrainian]

4. Occupational Fraud 2022 : A Report to the nations. Copyright 2022 by the Association of Certified Fraud Examiners, Inc. 96.

5. Smith G. S., Crumbley D. L. (2009). Defining a Forensic Audit. *Journal of Digital Forensics. Security and Law*, 4(1), 61-80.

6. Avanesova N. E. (2015). Ekonomichna bezpeka yak skladova natsionalnoi bezpeky [Economic security as a component of national security]. *Scientific Bulletin of V.O. Sukhomlynskyi Mykolayiv National University*, 3, 178-182 [in Ukrainian]

7. Andrushkiv B. M., Maliuta L. Ya., Pohaidak O. B. (2016). Adaptivna strukturno-komponentna model zabezpechennia ekonomichnoi bezpeky pidpriemstva [Adaptive structural and component model of ensuring the economic security of the enterprise]. *Economic analysis*, 25( 2), 42-50 [in Ukrainian]

8. Foreign Corrupt Practices Act of 1977, Pub. L. No. 95-213, 91 Stat. 1494 (1977), amended by Pub. L. No. 100-418, 102 Stat. 1107 (1988), and Pub. L. No. 105-366, 112 Stat. 3302 (1998) (codified as amended in scattered sections of 15 U.S.C.). Available at: <https://www.justice.gov/sites/default/files/criminal-fraud/legacy/2012/11/14/fcpa-english.pdf>

УДК681.01

## **АНАЛИЗ СТРАТЕГИЧЕСКИХ АЛЬТЕРНАТИВ. ОЦЕНКА СТРАТЕГИИ.**

Баймолдаева М.Т.

к.э.н.,доцент КУПС кафедры «Бизнес и управление»

Стратегия – комплекс базовых решений, направленных на достижение генеральной цели фирмы и исходящих из оценки рыночной ситуации и собственных возможностей, а также других факторов и сил окружающей среды.Элементы стратегии:



– Долговременные цели (планы, программы), определяющие деятельность организации на перспективу (стратегические цели);

– Технологии, с помощью которых реализуется достижение стратегических целей;

– Ресурсы, которые будут использованы при достижении стратегических целей;

– Система управления, обеспечивающая достижение стратегических целей.

После того как проведены анализ внешних угроз и возможностей и сопоставление их с внутренними сильными и слабыми факторами, организация выбирает стратегию своего развития. В общем виде организация выбирает из четырех возможных альтернатив с последующей детализацией выбранного варианта.

Стратегии ограниченного роста придерживаются организации зрелых отраслей промышленности с устойчивой технологией и ресурсами. При этой стратегии цель устанавливается от достигнутого. Организация выбирает эту альтернативу как наименее рискованную. Если стратегия выбрана обоснованно и внешние опасности учтены, организация в перспективе остается прибыльной.

Стратегию роста, то есть развития, выбирают организации в динамично развивающихся отраслях с современными технологиями производства, ее придерживаются и те предприятия, которые могут увеличивать и разнообразить номенклатуру продукции. При этой стратегии организация ежегодно наращивает свои цели. Это рискованная альтернатива развития, так как в статичном производстве отсутствие роста приведет к отсутствию прибыли, а в неустойчивых предприятиях может наступить банкротство.

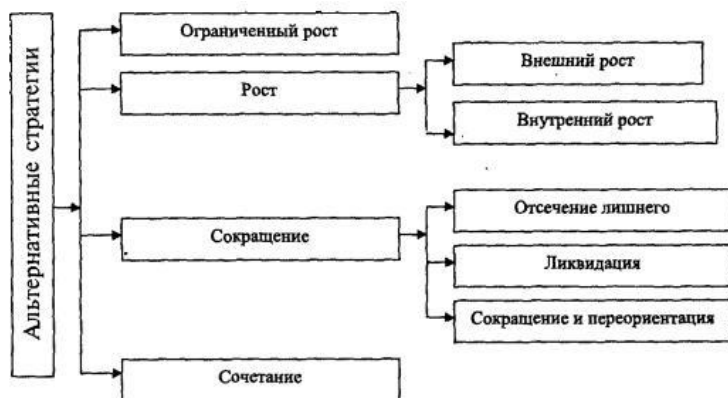


Рисунок 1. Стратегические альтернативы

Рост может быть внутренним и внешним. Внутренний рост обеспечивается увеличением выпуска продукции или расширением ассортимента. Внешний рост может быть связан с присоединением к организации других производств, не связанных с данной отраслью промышленности.

Для некоторых организаций сокращение — это здоровый путь рационализации и переориентации развития. Уровень целей устанавливается ниже достигнутого в предшествующем периоде. Альтернатива имеет несколько вариантов: ликвидация — это самый радикальный вариант. Отсечение лишнего — это решение предполагает отделение неперспективных подразделений, если они не нарушают основной технологический процесс. Сокращение и переориентация — эта альтернатива предполагает изменение пропорций в производстве продукции: увеличение производства прибыльного ассортимента. К стратегиям сокращения прибегают для спасения организации, когда показатели деятельности ухудшаются. Стратегия сочетания предусматривает соединение трех предыдущих. Ее используют крупные многоотраслевые организации. Рассмотрев общие альтернативы развития, организация с учетом своей специфики обращается к конкретной стратегии, которая обеспечит долгосрочную эффективность.

Выбор общей стратегии развития организации — сложная аналитическая работа. Она начинается с разработки большого числа вариантов, позволяющих достичь стратегических целей. Экономическая оценка выбранных вариантов с позиции внутренних целей позволит выделить один (или несколько близких), который максимально соответствует этим целям.

Главная цель предприятия связана с внешней средой и на следующем этапе анализа альтернативы развития оцениваются по степени пригодности для достижения главной цели. Для этого во внешней среде выделяются хозяйственные зоны, на которые организация имеет или хочет иметь выход. Такие зоны оцениваются с точки зрения перспективного спроса на продукцию, цен реализации, нормы прибыли; решается вопрос, как организация сможет конкурировать с другими предприятиями, претендующими на эту зону.

Анализ сопряжен с решением многих сложных задач: хозяйственные зоны характеризуются многими нестабильными параметрами, которые дают большое число комбинаций; необходимо учитывать жизненный цикл спроса товара и если он окажется на стадии насыщения или замедленного спроса, организация должна учесть недолговечность этого рынка. Если результаты анализа благоприятны для организации, она определяет номенклатуру продукции, с которой выйдет на рынок в конкретных зонах.

|        |              | Рынки                                   |                              |
|--------|--------------|-----------------------------------------|------------------------------|
|        |              | существующие                            | новые                        |
| Товары | существующие | I. Стратегия улучшения результатов      | II. Стратегия развития рынка |
|        | новые        | III. Стратегия разработки новых товаров | IV. Стратегия диверсификации |

Рисунок 2. Матрица возможностей

Существует несколько методических подходов по конкретизации стратегии развития. Один из таких подходов — матрица возможностей, в основе которой выпускаемая продукция (товар) и рынок.

*Сектор I.* Матрица указывает на то, что организация планирует выпускать уже освоенную ранее продукцию и сохранить прежние рынки. Ее цели должны быть направлены на улучшение результатов производства и снижение издержек с целью поддержания конкурентоспособных цен.

*Сектор II.* Организация предусматривает проникновение на новые географические рынки, в том числе и на внешние. Она может осваивать новые сегменты рынка, когда для товара появляются новые области применения.

*Сектор III.* Организация предусматривает производить новый товар, оставаясь на освоенных рынках. Эта стратегия возможна, если выпускаемый ранее товар завоевал популярность на рынке. Задача организации поддерживать установившуюся репутацию, реализуя новую продукцию.

*Сектор IV.* Организация решает одновременно реализовать многие не связанные между собой виды производства, расширить ассортимент. Ее цель — избежать чрезмерной зависимости от одного хозяйственного

подразделения или одного продукта. Кроме того, это решение может быть продиктовано желанием выйти из застойного рынка. Этот путь возможен при общей стратегии значительного роста. Она наиболее рискованна и требует значительных денежных средств.

Организация редко выбирает один вариант. Чаще общая стратегия достигается комбинацией вариантов, осуществляемых последовательно, в зависимости от результатов каждого предыдущего. Выбор стратегии развития подкрепляется оценкой эффективности организации в перспективе. Оценка проводится по зонам хозяйствования и хозяйственным подразделениям, поставляющим продукцию (работы, услуги) в эти зоны. Для оценки перспектив развития Бостонская консультативная группа рекомендует применять матрицу с основным показателем «рост объема спроса». Некоторые фирмы интерпретируют этот показатель как «рост объема производства» или «рост использования наличности». Этот показатель задает размер матрицы по вертикали. Размер по горизонтали задается соотношением на рынке доли хозяйствующего подразделения относительно основных конкурентов.

| Относительная доля рынка<br>(по сравнению с основными конкурентами) |         |         |        |
|---------------------------------------------------------------------|---------|---------|--------|
| Рост объема спроса                                                  |         | высокая | низкая |
|                                                                     | высокий | I       | II     |
|                                                                     | низкий  | III     | VI     |

Рисунок 3. Матрица Бостонской консультативной группы

Матрица позволяет оценить, какое из подразделений займет ведущее положение и есть ли перспективы движения у других подразделений.

*Сектор I* занимает лидирующее положение в быстро развивающемся предприятии. Предприятие или хозяйственное подразделение, отвечающее требованиям этого сектора, процветает, приносит большую прибыль, но требует большого количества ресурсов. По мере замедления темпов роста объемов производства (спроса), при сохранении высокой доли рынка, например, подразделение (предприятие) может перейти в III сектор матрицы.

*Сектор II* характерен меньшей, по сравнению с конкурентом, долей рынка при развивающемся производстве. Задача подразделения (предприятия), если есть возможности и средства, повысить свою роль на рынке, в противном случае — искать другие рынки.

*Сектор III* характерен максимальным благополучием: производство (спрос) стабильно, прибыль значительна и тоже стабильна, положение на рынке сравнительно устойчивое. Находящееся в этом секторе подразделение является донором для других производств. Если подразделение (предприятие) сохранит темп роста объемов производства, но уступит конкуренту первенство на рынке, оно переместится в сектор II.

*Сектор IV* — наиболее сложная стратегия подразделения (предприятия): потребуются большие затраты и усилия, чтобы восстановить позиции на рынке или укрепиться на новом.

Использование матрицы Бостонской консультативной группы показал, что она полезна для оценки стратегических позиций и для распределения стратегических ресурсов на перспективу. На стратегический выбор, осуществляемый менеджментом предприятия, влияют разнообразные факторы:

1. **Риск.** Какой уровень риска руководство считает приемлемым? Риск является фактом жизни компании, но высокая степень риска может разрушить ее.

**2. Знание прошлых стратегий.** Часто сознательно или бессознательно руководство находится под воздействием прошлых стратегических альтернатив, выбранных фирмой.

**3. Реакция на владельцев.** Весьма часто владельцы акций ограничивают гибкость руководства при выборе конкретной стратегической альтернативы.

**4. Фактор времени.** Фактор времени при принятии решения может способствовать успеху или неудаче организации. Реализация даже хорошей идеи в неудачный момент может привести к развалу организации.

Выбор стратегии является центральным моментом стратегического планирования. Часто организация выбирает стратегию из нескольких возможных вариантов.

Задачей этого этапа является понимание того, что необходимо сделать, чтобы стратегия была реализована, работала, а намеченные сроки ее исполнения соблюдались. Работа по реализации стратегии относится к области административных задач. Она включает в себя:

- создание организационных возможностей для успешного выполнения стратегии;
- управление бюджетом с целью выгодного размещения средств;
- определение политики предприятия, обеспечивающей реализацию стратегии;
- мотивацию работников для более эффективной работы. При необходимости следует видоизменить их обязанности и характер работы с целью достижения наилучших результатов по реализации стратегии;
- увязывание размеров вознаграждения с достижением намеченных результатов;
- создание благоприятной атмосферы внутри предприятия для успешного выполнения намеченной цели;
- создание внутренних условий, обеспечивающих персоналу предприятия возможность ежедневного эффективного исполнения своих стратегических ролей;
- использование передового опыта для постоянного улучшения работы;

– обеспечение внутреннего руководства, необходимого для продвижения по пути реализации стратегии и контроля за тем, как стратегия должна быть выполнена.

Это так называемые определенные базовые требования, которые должны выполняться независимо от особенностей предприятия. Оценка реализации стратегии осуществляется по следующим ступеням:

– необходимо удостовериться, что текущие цели предприятия и его задачи точно соответствуют общим желаниям руководства предприятия и его стратегии в целом;

– необходимо описать продукт, выпускаемый предприятием, и дать ему оценку соответствия текущему моменту;

– менеджер должен точно определить сегменты своих потребителей, а также взять в расчет все потенциальные сегменты рынка, на котором работает предприятие;

– следует построить профиль потребителей, который специфически определяет нужды, выгоды и покупательские критерии потребителей продукции данного предприятия;

– необходимо правильно определить стратегические единицы бизнеса и дать им правильную оценку. Стратегические единицы бизнеса (СЕБ) — конкурентная среда, в которой предприятие устанавливает соответствие своего продукта потребительской группе или рынку. Именно стратегические единицы бизнеса определяют бизнес;

– менеджер должен учесть все силы индустрии, которые воздействуют на стратегические единицы бизнеса данного предприятия;

– пункты дифференциации должны являться устойчивыми и отчетливыми в глазах потребителей данного предприятия;

– стратегические выводы для каждой стратегической единицы бизнеса должны совпадать с целями и возможностями данного предприятия;

– выполнение конкретной стратегии и конкретных тактических ходов должно соответствовать ресурсам данного предприятия и успешно осуществляться на каждом этапе.



Оценка реализации стратегии неразрывно связана с контролем, основными задачами которого являются:

- определение того, что и по каким показателям проверять;

- оценка состояния контролируемого объекта в соответствии с принятыми стандартами, нормативами или другими эталонными показателями;

- выяснение причин отклонений, если таковые вскрываются в результате проведенной оценки;

- осуществление корректировки, если она необходима и возможна.

Список используемой литературы:

1. Основы менеджмента. Чернышев М. А., Коротков Э. М., Солдатова И. Ю., проф. И. Ю. Солдатовой., Чернышева М. А., Под ред. проф. И. Ю. Солдатовой., Солдатовой И., Чернышов М.А. - ред.-сост., Изд.: ИТК "Дашков и К", НАУКА/ИНТЕРПЕРИОДИКА МАИК, Наука-Пресс 2006 г.

2. [http://uchebnikirus.com/menedgment/menedzhment\\_organizatsiy\\_ganizatsiyi.htm](http://uchebnikirus.com/menedgment/menedzhment_organizatsiy_ganizatsiyi.htm)

3. [http://bookwu.net/book\\_osnovy-menedzhmenta\\_735/60\\_6.analiz-strategicheskikh-alternativ](http://bookwu.net/book_osnovy-menedzhmenta_735/60_6.analiz-strategicheskikh-alternativ).

4. <https://economy-ru.info/info/104233/>

УДК 332.6

## **СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ, ОЦЕНКЕ И ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ИНВЕСТИ- ЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ**

Болатбеккызы Акерке

магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»

Бердимурат Назимгуль

ассоц.профессор кафедры «Учет, аудит и финансы»

КазНАИУ

В процессе формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объектов коммерческой

недвижимости определяются прямые и косвенные инвестиционные затраты, а также предпринимательская прибыль, необходимые для строительства существующего здания и создания инфраструктуры участка, которые суммарно представляют стоимость нового здания на дату проведения анализа основных составляющих инвестиционного потенциала. Затем рассчитывается общий накопленный износ, на величину которого уменьшается полная стоимость здания для получения остаточной стоимости. Сумма полученного значения стоимости и стоимости земельного участка и представляет собой потенциальный уровень инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости [1]. Далее мы рассмотрим системные подходы, методология формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объектов.

Оптимальной сферой применения затратного подхода к формированию, оценке и использованию инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости, дающей наиболее объективные результаты в отношении отдельных составляющих инвестиционного потенциала, являются:

- определение инвестиционного потенциала новых или относительно новых строений, имеющих незначительный износ и отвечающих наиболее эффективному использованию участка;

- определение инвестиционного потенциала старых объектов недвижимости при наличии надежной информации для расчета износа;

- определение инвестиционного потенциала проектов строительства объектов коммерческой недвижимости, определение инвестиционного потенциала объектов специального назначения;

- определение инвестиционного потенциала объектов, с которыми редко заключаются рыночные сделки;

- определение инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости, неподдающихся применению методов доходного подхода [2].

Затратный подход к формированию, оценке и использованию инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости имеет большое значение для принятия решения об экономической целесообразности строительства пристроек или реконструкции здания. Для этого предполагаемые инвестиционные затраты сопоставляются с ожидаемым ростом доходов или возможной цены продажи модернизированного здания.

Затратный подход используется для определения оптимального числа строений, устранения неоправданной избыточности инвестиционных возможностей, стоящих перед владельцем объекта коммерческой недвижимости.

Затратный подход нецелесообразно использовать, если здание старое, либо не представляет наиболее эффективный вид использования участка как незастроенного. В таком случае сложно достоверно оценить физический, функциональный и внешний износ строения и, соответственно, дать развернутую характеристику по всем составляющим и отдельным элементам инвестиционного потенциала.

Затратный подход сложно использовать, если полностью отсутствуют или неоднородны данные относительно предпринимательской прибыли.

Если процесс формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости проводится в целях организации перспективного инвестирования, применимость затратного подхода осложняется тем, что он не учитывает временной разрыв в получении законченного перестроенного здания.

Затратный подход также не обеспечит необходимой надежности результата, если промежуточные расчеты не перепроверяются рыночными данными.

Затратный подход дает результат инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости с безусловным правом собственности. Поэтому, чтобы сформировать, оценить и использовать инвестиционный потенциал коммерческой недвижимости, сданной в аренду, или на

которую распространяются другие частичные имущественные права, необходимо сделать соответствующие корректировки на конкретные имущественные права, подлежащие учету, а также на дополнительные расходы, возникающие при простых помещениях.

Применение затратного подхода к формированию, оценке и использованию инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости предпочтительнее, а иногда и единственно возможно в следующих случаях:

- при оценке инвестиционного потенциала новых или недавно построенных объектов;

- при анализе лучшего и наиболее эффективного использования инвестиционного потенциала земельного участка;

- при необходимости технико-экономического обоснования нового строительства и формирования соответствующего инвестиционного потенциала;

- при оценке инвестиционного потенциала объектов незавершенного строительства;

- при формировании и использовании инвестиционного потенциала в целях выделения объектов налогообложения;

- в целях страхования;

- при переоценке основных фондов;

- при недостатке информации для использования других подходов [3].

Доходного подхода, как одного из основных при формировании, оценке и использовании инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости.

Доходный подход оценивает инвестиционный потенциал объекта коммерческой недвижимости в данный момент как текущую стоимость будущих денежных потоков, т.е. отражает:

- качество и количество дохода, который объект недвижимости может принести в течение своего срока службы,

–риски, характерные для оцениваемого объекта коммерческой недвижимости.

При применении метода прямой капитализации для формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости преобразуется доход за один временной период, а при применении метода дисконтированных денежных потоков - доход от ее предполагаемого использования за ряд прогнозных лет, а также выручка от перепродажи объекта коммерческой недвижимости в конце прогнозного периода.

Достоинства и недостатки доходного подхода определяются по следующим критериям:

–возможность отразить действительные намерения потенциального покупателя (инвестора);

–тип, качество, обширность информации, на основе которой проводится процесс формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости;

–способность учитывать конкурентные колебания;

–способность учитывать специфические особенности объекта, влияющие на его инвестиционный потенциал (месторасположение, потенциальная доходность)

Доходный подход следует использовать, если:

- потоки доходов стабильны длительный период времени, представляют собой значительную положительную величину;

- потоки доходов возрастают устойчивыми умеренными величинами.

Метод сравнения продаж используется в том случае, если рынок объекта коммерческой недвижимости активен, т.е. на дату проведения формирования, оценки или использования инвестиционного потенциала имеется информация о достаточном для исследования количестве сделок или предложений. Его практически никогда не применяют для объектов специального назначения (школ, стадионов), у которых нет рынка или их рынок является ограниченным [4].

Метод рыночных сравнений при наличии достаточного количества данных позволяет получить хорошие результаты формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости. Именно поэтому его стараются использовать даже тогда, когда данных явно недостаточно, чтобы получить достоверные точечные отражения состава и структуры основных составляющих инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости. При ограниченном количестве данных метод позволяет получить диапазон, в котором может находиться искомый инвестиционный потенциал. Такая информация полезна в качестве поверочной при использовании других методов. Для метода большое значение имеет география формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости. Она определяет границы, где находятся сопоставимые объекты и их потенциальные покупатели. Рынок объекта коммерческой недвижимости, как правило, ограничен территорией поселения. Однако бывают случаи, когда рынок объекта коммерческой недвижимости выходит далеко за его границы.

Сопоставимые объекты коммерческой недвижимости должны относиться к одному сегменту недвижимости, и сделки с ними осуществляться на типичных для данного сегмента условиях: срок окупаемости; независимости субъектов сделки; инвестиционной мотивации. То есть здесь, фактически, наибольшее внимание уделяется финансовой составляющей инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости [5].

В частности, при формировании, оценке и использовании инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости необходимо отслеживать следующие моменты. Срок экспозиции - время, которое объект находится на рынке. Срок экспозиции отличается для разных сегментов рынка и зависит в немалой степени от качества объектов. Если объект был продан за период времени, гораздо меньший стандартного срока экспозиции, это свидетельствует о заниженном уровне инвестиционного

потенциала. Если объект находился на рынке значительно дольше стандартного срока экспозиции, следовательно, уровень инвестиционного потенциала завышен. В обоих случаях сделка не является типичной для сегмента рынка и не должна рассматриваться в качестве сравнимой [6].

Можно сделать следующие выводы относительно важности применения в единой системе каждого из представленных подходов к формированию, оценке и использованию инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости.

1. Затратный подход полезен в основном для формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости, уникальных по своему виду и назначению, для которых не существует ликвидного рынка, либо для объектов с незначительным износом. Преимущество данного подхода также состоит в достаточной точности и достоверности информации по произведенным инвестиционным затратам. Использование подхода наиболее привлекательно, когда типичные продавцы и покупатели в своих решениях не могут ориентироваться на рыночную конъюнктуру или оценку возможностей коммерческого использования объекта коммерческой недвижимости и поэтому серьезно ориентируются на произведенные затраты.

2. Сравнительный подход в достаточной степени отражает ту цену, которая может возникнуть на рынке. В то же время не стоит слишком доверяться исходной информации об условиях продаж объектов, их цене и проч. Преимущество данного подхода состоит в его способности учитывать предпочтения продавцов и покупателей и их реакцию на сложившуюся конъюнктуру рынка. Использование подхода наиболее привлекательно, когда имеется исчерпывающая и надежная рыночная информация о сопоставимых сделках. Преимущество доходного подхода состоит в том, что он непосредственно принимает во внимание выгоды от формирования, оценки и использования инвестиционного потенциала объекта коммерческой недвижимости и

возможности рынка в течение срока предполагаемого владения.

### **Список литературы**

1. Киселева И. Инвестиционная деятельность. М.: КНОРУС. 2005 г. с. 136
2. Анисимова К.К. Теоретические основы индивидуальной оценки земельных участков: Учебное пособие / К.К. Анисимова, Т.В. Артеменко, А.В. Севостьянов - М.: Учебный центр ФКЦ «Земля», 2000. - 64 с.
3. Грибовский СВ. Оценка доходной недвижимости. - СПб: Питер, 200].
4. Демшин В., Овечкина Е. Оценка стоимости: доходный подход и безрисковая норма доходности // Рынок ценных бумаг, 2001. - №12. с. 35-39.
5. Тарасевич Е.Т. Оценка недвижимости/ СПбГТУ, СПб., 1997.
6. Крутик А.Б. Экономика недвижимости. Серия «Учебники для вузов. Специальная литература» / А.Б. Крутик, М.А. Горенбургов, Ю.М. Горенбургов- СПб.: изд- во «Лань», 2000.- 480 с.

УДК 336.67

### **ПОКАЗАТЕЛИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ COVID-19**

Ермухамет Тимур Муслимулы  
магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»  
Бердимурат Назимгуль  
ассоц.профессор кафедры «Учет, аудит и финансы»  
КазНАИУ

В 2020 году впервые в новейшей истории Казахстана был введен жёсткий карантин с режимом чрезвычайного положения для противодействия инфекции. Тысячи предприятий республики были вынуждены временно приостановить свою деятельность или перейти на отдаленный режим работы.



Отечественные банки в условиях замедления темпов кредитования населения и юридических лиц, ужесточения кредитных политик, необходимости предоставления отсрочек в погашении задолженности по займам заёмщикам, лишились части доходов и перешли на новые рельсы развития в период пандемии и Logdawn (рисунок 1).

Способность банковского сектора расширять кредитование и генерировать прибыль сталкиваются с факторами, оказывающими влияние на большинство отраслей, определяя медленные темпы восстановления национальной экономики в краткосрочной перспективе [1].

Позитивность пандемии в том, что необходимость работы в дистанционном режиме дала новый импульс для развития интернет-технологий, как на стороне провайдеров, так и потребителей услуг, что, в свою очередь, позволило сократить издержки. Digital-тренды помогли банкам развиваться по цифровому формату - без большого количества отделений и филиалов. Теперь дистанционные услуги стали необходимостью для бизнеса. Банковский сектор успешно прошёл через реальный стресс-тест, смог устоять и продолжить нормальную работу.

Психологические факторы играют ключевую роль в формировании финансового поведения людей. «Сберегать больше, чем вкладывать» и более взвешенный анализ перед принятием решений – принцип работы инвесторов в период кризиса. Важность тщательного изучения этих факторов признают и ученые. COVID-19 вызвал невообразимую волатильность на финансовых рынках, разрушение в мировых масштабах. Наши выводы помогут демистифицировать психологию розничных инвесторов перед лицом паники и непредвиденных обстоятельств (б). Это первое исследование, посвященное изучению влияния финансового отношения на торговую активность розничных инвесторов во время кризиса здоровья. В настоящем исследовании был применен подход ИНС для выявления ключевых факторов, влияющих на торговую активность розничных инвесторов во время пандемии COVID-19.

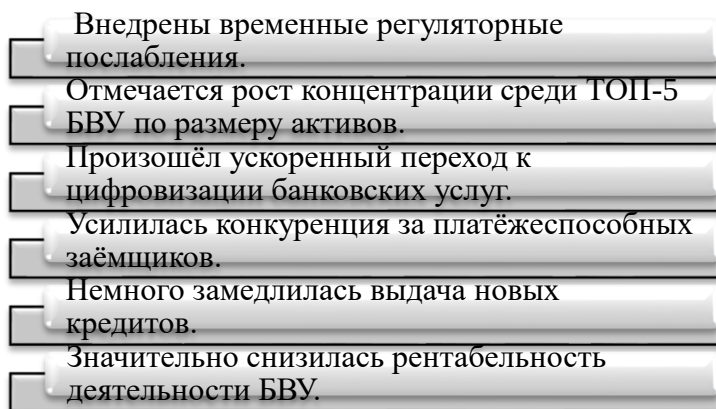


**Рисунок 1** - Ключевые тенденции периода финансовых институтов

Опрос респондентов от 25 до 40 лет, уверенных в своей анонимности во время этого процесса в финансовом отношении, которое измерялось для контроля предвзятости самоответа, представлен в таблице 1.

В большинстве недавних исследований для анализа данных использовался подход моделирования структурных уравнений (SEM), поскольку он помогает анализировать множественные взаимосвязи между выявленными antecedентами и результатами. Оба варианта SEM, а именно SEM на основе ковариации (CB-SEM) и SEM на основе дисперсии (VB-SEM), применялись учеными для проверки предложенных ими гипотез, в том числе, которые использовали первое в своем исследовании. Однако у обоих этих методов есть определенные ограничения, связанные с данными. CB-SEM, например, лучше всего подходит для тестирования моделей, основанных на теории. Однако для этого требуется большой размер выборки, отсутствие выбросов и соответствие многомерным предположениям нормальности, мультиколлинеарности, линейности и

гомоскедастичности. Для сравнения, VB-SEM более мягок в отношении размера выборки и других требований, связанных с данными, и лучше всего подходит для построения теории. Однако если у данных есть лежащие в основе взаимосвязи, которые являются как линейными, так и нелинейными, и цель анализа состоит в том, чтобы измерить влияние antecedентов на переменные результаты, то подход искусственной нейронной сети (ИНС) больше подходит для анализа данных. Кроме того, ИНС устойчива к проблемам, связанным с данными, таким как выбросы, шум и небольшие выборки [2].

ИНС использует три разных типа нейронов (т.е. входные, скрытые и выходные), которые распределены на несколько уровней для выполнения вычислений. Метод основан на многократном процессе перекрестной проверки, при котором данные делятся на обучающие и тестовые наборы. Сеть нейронов изучает новую информацию в процессе обучения, основанного на двустороннем потоке информации, который затем настраивает результат с помощью прямых итераций и обратного распространения. В алгоритме прямого и обратного распространения ИНС входные данные подаются в прямом направлении, а ошибки распространяются в обратном направлении. Несколько раундов процесса обучения гарантируют минимизацию ошибок. Информация, полученная в процессе, затем сохраняется в модели в виде синаптических весов.

**Таблица 1 - Профиль респондента**

| Пол                               | %     |
|-----------------------------------|-------|
| Женский                           | 30,69 |
| Мужской                           | 69,31 |
| <b>Возрастная группа</b>          |       |
| 25-30 лет                         | 20,79 |
| 31-35 лет                         | 33,17 |
| 36-40 лет                         | 46,04 |
| <b>Уровень доходов</b>            |       |
| Менее полумиллиона INR            | 0,00  |
| От полумиллиона до миллиона       | 18,32 |
| Более миллиона до 1,5 миллиона    | 28,46 |
| Свыше 1,5 миллиона до 2 миллионов | 26,98 |

|                                                             |       |
|-------------------------------------------------------------|-------|
| Более 2 миллионов                                           | 26,24 |
| <b>Образование</b>                                          |       |
| Окончила школу                                              | 2,48  |
| Выпускник (продолжает / завершено)                          | 13,12 |
| Аспирант (продолжает / завершено)                           | 74,25 |
| PhD (Кандидат наук) или эквивалент (продолжает / завершено) | 10,15 |
| Примечание: составлено автором на основе литературы [2]     |       |

Функция активации (сигмоида в настоящем исследовании) используется для корректировки этих весов вместе с обратным распространением ошибок. Вместе они уменьшают расхождение между фактическими и желаемыми результатами за счет нескольких итераций, что приводит к минимальному смещению. В настоящем исследовании анализ проводился с использованием склеарна и многослойного персептрона (MLP) в Python и SPSS.

В настоящем исследовании использовались шесть входных, два скрытых и один выходной нейрон для создания альтернативных моделей. Более того, 70% данных использовались в качестве обучающих данных, чтобы избежать переобучения. В соответствии с рекомендациями, точность прогнозирования различных моделей, созданных ИНС, оценивалась на основе значения среднеквадратичной ошибки (RMSE) каждой модели. Кроме того, нормализованная относительная важность каждого antecedента была получена из многослойных персептронов алгоритма ИНС в соответствии с предыдущими исследованиями.

*Результаты ИНС.* Мы сгенерировали несколько моделей ИНС, используя шесть входных нейронов, два скрытых нейрона и один выходной нейрон (рис. 2). Следуя предыдущим исследованиям (например, Hew et al., 2019; Leong et al., 2020), мы использовали значения RMSE для оценки точности прогнозов альтернативных моделей. Как показано в таблице 2, эти значения показывают, что модели обладали высокой точностью предсказания, при этом среднее

значение RMSE обучающих данных составляло 0,2300, а среднее значение RMSE данных тестирования - 0,2595.

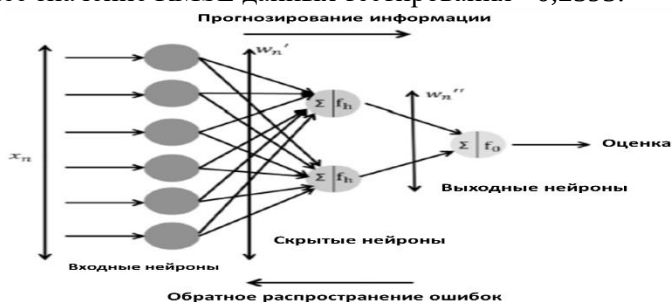


**Рисунок 2 - Модель ИНС**

### *Анализ чувствительности*

Мы провели анализ чувствительности, чтобы оценить силу влияния шести измерений финансового отношения (т.е. входных нейронов) на торговую активность розничных инвесторов (т.е. выходной нейрон). Этот шаг помог нам определить нормализованную относительную важность этих параметров, которая была выражена в процентах от максимальной относительной важности. Как показано в Таблице 3, наибольшее влияние оказал интерес к финансовым вопросам, за которым следовали размышления, потребности в предупредительных сбережениях, финансовой безопасности, оптимизме и финансовом беспокойстве [3].

### *Обсуждение*

В ответ на RQ1 было обнаружено, что все шесть измерений финансового отношения, выявленные в ходе исследования, существуют среди розничных инвесторов (таблица 4). В ответ на RQ2 результаты ИНС показали, что интерес к финансовым вопросам оказал максимальное относительное влияние на торговую активность розничных инвесторов, в то время как финансовое беспокойство было наименьшим. Последствия взаимосвязи этих антецедентов с переменной результата (например, торговая активность розничных инвесторов) обсуждается ниже.

**Таблица 2 - Значения RMSE**

| Модели                                                                                                                                 | Random_state     | Обучение (N) | RSME   | Тестирование (N) | RSME   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|--------------|--------|------------------|--------|
| 1                                                                                                                                      | 281              | 282          | 0,2298 | 122              | 0,2601 |
| 2                                                                                                                                      | 24               | 282          | 0,2303 | 122              | 0,2606 |
| 3                                                                                                                                      | 270              | 282          | 0,2298 | 122              | 0,2598 |
| 4                                                                                                                                      | 58               | 282          | 0,2307 | 122              | 0,2580 |
| 5                                                                                                                                      | 201              | 282          | 0,2298 | 122              | 0,2592 |
| 6                                                                                                                                      | 90               | 282          | 0,2298 | 122              | 0,2589 |
| 7                                                                                                                                      | 185              | 282          | 0,2302 | 122              | 0,2597 |
| 8                                                                                                                                      | 291              | 282          | 0,2288 | 122              | 0,2596 |
| 9                                                                                                                                      | 25               | 282          | 0,2307 | 122              | 0,2616 |
| 10                                                                                                                                     | 239              | 282          | 0,2301 | 122              | 0,2578 |
|                                                                                                                                        | Среднее значение |              | 0,2300 |                  | 0,2595 |
|                                                                                                                                        | SD               |              | 0,0006 |                  | 0,0011 |
| <i>RMSE = Средняя квадратическая ошибка (Root mean square error)</i><br><i>Примечание: составлено автором на основе литературы [3]</i> |                  |              |        |                  |        |

Интерес к финансовым вопросам был наиболее важным аспектом при прогнозировании торговой активности розничных инвесторов. Этот параметр имел нормализованный показатель относительной важности, равный 100%.

**Таблица 3 - Нормализованная относительная важность независимых переменных**

| Модели                                                                                                                                                                                                                                                                | FA     | OPT    | FS     | DT     | IFI     | NPS    |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|---------|--------|
| 1                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0390 | 0,0573 | 0,1718 | 0,2209 | 0,3127  | 0,2058 |
| 2                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0177 | 0,0444 | 0,1681 | 0,2044 | 0,4196  | 0,1409 |
| 3                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0238 | 0,0391 | 0,1664 | 0,2153 | 0,3317  | 0,2220 |
| 4                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0211 | 0,0221 | 0,1909 | 0,2110 | 0,3386  | 0,2172 |
| 5                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0181 | 0,0354 | 0,1838 | 0,2164 | 0,2809  | 0,2551 |
| 6                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0235 | 0,0369 | 0,1333 | 0,2002 | 0,3339  | 0,2646 |
| 7                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0196 | 0,0546 | 0,1885 | 0,2159 | 0,3150  | 0,2026 |
| 8                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0085 | 0,0313 | 0,1804 | 0,2297 | 0,3303  | 0,2122 |
| 9                                                                                                                                                                                                                                                                     | 0,0132 | 0,0417 | 0,1209 | 0,1728 | 0,4964  | 0,1411 |
| 10                                                                                                                                                                                                                                                                    | 0,0225 | 0,0374 | 0,2018 | 0,2278 | 0,2670  | 0,2467 |
| Среднее                                                                                                                                                                                                                                                               | 0,0207 | 0,0400 | 0,1706 | 0,2115 | 0,3426  | 0,2108 |
| Нормализовано                                                                                                                                                                                                                                                         | 6,04%  | 11,68% | 49,79% | 61,72% | 100,00% | 61,53% |
| <i>FA = финансовое беспокойство; OPT = Оптимизм; FS = Финансовая безопасность; DT = Обсуждающее мышление; IFI = Интерес к финансовым вопросам; NPS = Потребность в предупредительной экономике.</i><br><i>Примечание: составлено автором на основе литературы [4]</i> |        |        |        |        |         |        |

Кроме того, взаимосвязь между ними была положительной и нелинейной, что подтверждено тестом на линейность и положительным значением корреляции (таблица 4). Это означает, что можно ожидать более высокой торговой активности с точки зрения покупки и продажи компонентов своего портфеля при столкновении с необычным событием, таким как COVID-19 пандемия. Хотя эта взаимосвязь в прошлом непосредственно не исследовалась ни в каком контексте, связь между интересом к финансовой информации и финансовым поведением уже была подтверждена ранее. Те, кто интересуется финансовыми новостями и разговаривает с другими о различных финансовых событиях, могут признать, что крах фондового рынка COVID-19 предоставляет возможность покупать хорошие акции по привлекательной оценке. Риск здесь двоякий: розничные инвесторы могут не обладать необходимыми навыками для правильной интерпретации финансовой информации, с которой они сталкиваются, или люди, с которыми они обсуждают такую информацию, могут по-разному интерпретировать новости. Следовательно, это может привести к тому, что инвесторы будут принимать неверные торговые решения, что приведет к финансовым потерям. Такая повышенная активность также может заставить инвесторов чаще сбрасывать свои активы, усугубляя волатильность и без того хрупкого рынка.

**Таблица 4 - Краткое изложение выводов**

| Финансовое отношение                     | Нормализованное относительное значение (%) | Корреляция | Линейный / нелинейный |
|------------------------------------------|--------------------------------------------|------------|-----------------------|
| Интерес к финансовым вопросам            | 100,00%                                    | 0,52       | Нелинейный            |
| Обсуждающее мышление                     | 61,72%                                     | 0,49       | Нелинейный            |
| Потребности в предупредительной экономии | 61,53%                                     | 0,47       | Нелинейный            |
| Финансовая безопасность                  | 49,79%                                     | 0,46       | Нелинейный            |

|                                                         |        |      |          |
|---------------------------------------------------------|--------|------|----------|
| Оптимизм                                                | 11,68% | 0,06 | Линейный |
| Финансовое беспокойство                                 | 6,04%  | 0,04 | Линейный |
| Примечание: составлено автором на основе литературы [4] |        |      |          |

Обсуждающее мышление было вторым по значимости параметром с относительной важностью 61,72%. Его связь с торговой активностью была нелинейной и имела положительную корреляцию (таблица 4). Розничные инвесторы, предпочитающие излагать четкие планы и систематически анализировать проблемы, могут больше торговать, когда сталкиваются с внешним событием, таким как пандемия COVID. Роль обдуманного мышления в влиянии на финансовое поведение обсуждалась с разных точек зрения в прошлых исследованиях [4]. Существует риск чрезмерного планирования и потенциально чрезмерной реакции розничных инвесторов. Например, эвристическое упрощение и ошибочный анализ имеющейся информации из-за ограничений их возможностей обработки.

Потребность в предупредительных сбережениях - это третье измерение финансового отношения, которое влияет на торговую активность розничных инвесторов. Он имел относительную важность 61,53%, а также нелинейную взаимосвязь и положительную корреляцию с переменной результата (таблица 4). Это означает, что розничные инвесторы с сильной склонностью откладывать деньги на будущие нужды могут заниматься торговой деятельностью во время кризиса, тем самым заставляя рынки двигаться с еще большей волатильностью. С рациональной точки зрения люди, которые чувствуют необходимость накапливать сбережения, должны стремиться избегать колебаний на рынках. Розничных инвесторов можно привлечь к торговле на рынке, если они считают, что акции, доступные по сравнительно более низкой цене во время кризиса COVID-19, предлагают отличную возможность для увеличения благосостояния в долгосрочной перспективе. Учитывая непредсказуемое движение рынка в течение этого периода смягчения, эти инвесторы могут также торговать в надежде



заработать деньги, покупая дешево и продавая дорого в краткосрочной перспективе. Несмотря на этот аргумент, мы предлагаем провести дальнейшую проверку взаимосвязи между этими двумя переменными, используя более крупную выборку и учитывая возможное влияние промежуточных переменных.

Финансовая безопасность, четвертое измерение, имела значение относительной важности 49,79%. Более того, связь этого предшествующего события с торговой активностью была нелинейной и положительной (Таблица 4). Уверенность инвесторов в своей финансовой независимости после выхода на пенсию дает возможность покупать и продавать акции на финансовом рынке в сложных ситуациях, подобных пандемии COVID-19. Хотя влияние финансовой безопасности на финансовое поведение, представленное торговой деятельностью, еще не было проверено, эта взаимосвязь правдоподобна, учитывая, что прошлые исследования изучали эту конструкцию в контексте благополучия и ее влияние на финансовое поведение [5]. Это также можно объяснить рационально, поскольку можно ожидать, что чувство безопасности снизит неприятие риска, как утверждают предыдущие исследования. Это может побудить розничных инвесторов увеличивать свое богатство за счет торговли акциями во время пандемии COVID-19, в результате чего цены на многие востребованные акции стали значительно ниже их уровня до пандемии.

Особый интерес может представлять изучение того, как финансовое беспокойство влияет на неприятие риска во время чрезвычайного события, такого как кризис COVID-19. Если будет обнаружено, что неприятие риска у финансово обеспокоенных людей снижается под воздействием такого события, тогда можно ожидать, что эти люди будут больше торговать в надежде извлечь выгоду из воспринимаемых более дешевых оценок.

С этой целью мы оценили, как финансовое отношение, измеряемое с точки зрения финансового беспокойства, оптимизма, финансовой безопасности, размышлений,

интереса к финансовым вопросам и потребности в предупредительных сбережениях, влияет на торговую активность розничных инвесторов в условиях глобальной пандемии. Для проверки влияния финансового отношения был проведен анализ данных, полученных от 500 розничных инвесторов в Республике Казахстан, которые были активны на фондовом рынке в течение этого периода. Поскольку многомерные диагностические тесты данных выявили наличие нелинейных связей между некоторыми antecedентами и переменной результата, мы применили метод искусственной нейронной сети (ИНС) для анализа данных и подтверждения относительной важности факторов влияния.

Данные исследования свидетельствуют о том, что интерес к финансовым вопросам имел максимальное относительное влияние на торговую активность розничных инвесторов, за которым следовало взвешенное мышление и потребность в предупредительных сбережениях, которые имели почти идентичное влияние. За ними следовали финансовая безопасность, оптимизм и финансовая тревога. Все влияния были положительными, что подтверждается корреляциями. Таким образом, исследование предлагает несколько интересных теоретических и практических выводов.

Во-вторых, это исследование является первой эмпирической попыткой предложить и проверить влияние финансовой тревожности, оптимизма, финансовой безопасности, взвешенного мышления, интереса к финансовым вопросам и потребности в предупредительной экономии на торговой деятельности розничных инвесторов. Предложение новых взаимосвязей между antecedентами и переменными результата было отмечено учеными как очень важный теоретический вклад. Кроме того, информация о таких отношениях имеет полезные практические последствия, что еще больше увеличивает значимость этих вкладов.

В-третьих, исследование улучшает теоретическое понимание финансового отношения и поведения в трех контекстах одновременно, все из которых обогащают

существующие результаты в этой области. Эти контексты включают (а) *Торговую деятельность во время кризиса здоровья*: в исследовании изучалось влияние психологических переменных на торговую активность розничных инвесторов во время кризиса здоровья, то есть пандемии COVID-19. Он фиксировал поведение в режиме реального времени, поскольку данные собирались в разгар вспышки. (б) *Данные о развивающихся рынках*: лежащие в основе взаимосвязи были проверены на данных, собранных в РК, стране с развивающейся рыночной экономикой. (в) *Розничные инвесторы*: исследование ориентировано на инвесторов, чье финансовое поведение во многом обусловлено иррациональностью и может отклоняться от ожидаемых финансовых моделей. Таким образом, эти инвесторы менее предсказуемы и потенциально могут повлиять на волатильность на рынках. Эти идеи могут служить основой для исследователей для изучения мотивации этих инвесторов и выработки практических рекомендаций.

Во-вторых, наше исследование показывает, что розничные инвесторы представляют собой сложную смесь финансового беспокойства, оптимизма, финансовой безопасности, взвешенного мышления, интереса к финансовым вопросам и потребности в предупредительных сбережениях. Более глубокое знание финансового отношения розничных инвесторов и того влияния, которое оно оказывает на их торговое поведение, может помочь оптимизировать отношения с существующими клиентами и выработать лучшую стратегию для привлечения новых.

В-третьих, мы представили результаты, относящиеся к Республике Казахстан, которые представляют интерес для глобальных финансовых, инвестиционных и консультационных фирм. Результаты нашего исследования могут помочь регулирующим органам и фирмам лучше понять интересы инвесторов, финансовые решения которых привязано к географическому положению. Кроме того, наши результаты дополняют текущее понимание финансового отношения розничных инвесторов, которое, в свою очередь,

может служить основой для их сегментации. Такая сегментация может помочь эффективно предсказать поведение этих людей в отношении финансовых услуг.

Мы предлагаем регулирующим органам эффективно использовать онлайн-интерфейс, сделав обязательным для системы предупреждать инвесторов. Например, программное обеспечение может иметь встроенную функцию, предупреждающую инвесторов, если они размещают слишком много заказов вместе, чтобы покупать или продавать акции, или если они размещают заказы, связанные с акциями, которые двигались с большей волатильностью в течение нескольких предыдущих торговых сессий. Это может служить способом защиты розничных инвесторов от их собственных иррациональных и психологически обусловленных решений.

В дальнейшем исследователи могут добавить дополнительную методологическую строгость, используя двухэтапный подход SEM-ANN для анализа данных, а не только ANN, как в нашем исследовании. Такая комбинация методов может быть очень полезной, поскольку SEM будет поддерживать проверку гипотез, которая не может быть выполнена через ANN, а ANN может фиксировать нелинейные отношения, которые SEM - не фиксирует. Рекомендуем исследователям убедиться, что данные соответствуют всем требованиям SEM к данным, прежде чем применять их. Наконец, будущие исследователи могут изучить роль финансовых услуг на базе информационных технологий, поддерживающих торговлю акциями через онлайн-интерфейс, в увеличении торговой активности во время пандемии COVID-19. Иначе говоря, они могут исследовать значение легкости доступа, повсеместности, низкой стоимости и финансового положения, которые непосредственно влияют на торговую деятельность розничных инвесторов.

#### **Список литературы**

1. Corbet, S., Larkin, C., Lucey, B., 2020. The contagion effects of the COVID-19 pandemic: evidence from gold and cryptocurrencies. *Finance Res. Lett.* 35, 101554.

2. Falahati, L., Sabri, M.F., Paim, L.H., 2012. Assessment a model of financial satisfaction predictors: examining the mediate effect of financial behaviour and financial strain. *World Appl. Sci. J.* 20 (2), 190–197.
3. Gates, B., 2020. Responding to covid-19 — a once-in-a-century pandemic? *N. Engl. J. Med.* 382 (18).
4. Glaser, M., Walther, T., 2014. Run, Walk, or Buy? Financial Literacy, Dual-Process Theory, and Investment Behavior. Retrieved from: SSRN. Last accessed 28th September 2020. [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2167270](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2167270).
5. Lusardi, A., Mitchell, O.S., 2014. The economic importance of financial literacy: theory and evidence. *J. Econ. Lit.* 52 (1), 5–44.

УДК 658.1

## **ОЦЕНКА БИЗНЕСА – НЕОБХОДИМЫЙ ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ СТОИМОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ В РЫНОЧНЫХ УСЛОВИЯХ**

Жангирова Р.Н., Бердимурат Н.Б.

Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет, Алматы

Быстроизменяющиеся факторы на рынке заставляют бизнес быть более оперативным, реагировать на внешние вызовы. Скорость и верность принимаемых решений собственником определяют темп развития бизнеса, его возможность успешно решать стоящие перед ним задачи, а зачастую от этого зависит и само существование бизнеса. Оценка стоимости предприятия, бизнеса — наиболее сложная и комплексная процедура в оценочной практике, требующая от исполнителя большого опыта и знаний. Потребность в оценке бизнеса с каждым годом неуклонно возрастает не только со стороны владельцев оцениваемого бизнеса, но и других заинтересованных лиц.

Оценка стоимости бизнеса является нормой в деятельности различного рода и масштаба компаний, начиная со стартапов и заканчивая крупными вертикально-

интегрированными холдингами. Современные реалии ведения бизнеса таковы, что оценка стоимости является одним из наиболее востребованных показателей. Каждое предприятие, так или иначе, стремится к повышению собственной стоимости, в этой связи данный вид оценки является инструментом управления. Каждый руководитель должен оценивать последствия принятого им решения, как это скажется на деятельности предприятия в будущем. Так, решение о кредитовании напрямую воздействует на отношения с поставщиками и иными партнерами компании. При оценке стоимости бизнеса осуществляется поиск новых решений в тех или иных ситуациях, чтобы найти вариант наиболее эффективный и позволяющий осуществить максимальный прирост стоимости, что в современных условиях является одной из наиболее приоритетных задач собственников бизнеса [1].

Причин для оценки стоимости много. Само это понятие подразумевает участие в денежно-финансовых отношениях, при которых часто требуется знать ценность собственного предприятия или компании. Экспертная оценка бизнеса представляет собой финансовый анализ текущей деятельности, перспектив предприятия и включает комплексное обследование производственной, финансовой, кадровой, маркетинговой политики организации с целью выявления не только реальной цены бизнеса, но и его инвестиционной привлекательности и потенциала. Собственник может периодически оценивать свой бизнес, чтобы наблюдать динамику. Наиболее часто оценка бизнеса требуется в следующих случаях: 1) определение кредитоспособности компании; 2) совершение покупки и продажи компании целиком или по частям; 3) получение независимого мнения о рыночной стоимости компании; 4) возникновение имущественного спора; 5) страхование имущества компании; 6) передача имущества компании в аренду; 7) ликвидация или реорганизация компании.

Для профессиональной оценки бизнеса необходимо взвешенное и разумное, тщательно обоснованное

использование различных методов оценки с учетом особенностей рыночного, быстро меняющегося периода, особенностей развития казахстанской экономики. В оценке используются три подхода: затратный (сколько денег нужно на воссоздание такого же бизнеса), доходный (бизнес оценивается исходя из прибыли) и сравнительный (компания сравнивается с аналогичными).

Оценка бизнеса позволяет понять, сколько можно получить за него при желании его продать. Для отслеживания динамики развития компании рекомендуется проводить оценку регулярно, например, ежегодно. Важно понимать, что ключевое слово — это «оценка». Полученные показатели — это не всесторонне объективное значение, это субъективное мнение. От того, кто проводит оценку, будет зависеть, какой метод использовать, какие предположения и допущения принять во внимание, какой горизонт планирования закладывать. Объективность в данном вопросе — понятие относительное. От знания эффективности собственного бизнеса, с которым неразрывно связано понятие его рыночной стоимости, ценности для той или иной отрасли, связана и успешность ведения дел. Поэтому такая оценка может проводиться как для всего бизнеса в целом, так и для отдельных его частей и подразделений. Оценка бизнеса – это вид искусства или отрасль знания, в которой используются строгие математические методы, при этом они опираются на предпосылки, допущения, прогнозы и гипотезы. Поэтому получаемые в результате цифры – это лишь ориентиры, а не руководство к действию или окончательная цена. Оценка бизнеса, особенно выполняемая независимым профессиональным оценщиком, снимает субъективные факторы и вопросы о возможных манипуляциях информацией. Без обоснованного анализа, без ориентиров, которые дает оценка, прийти к окончательной цене и сделке было бы крайне затруднительно.

Для того чтобы заняться бизнесом в сельском хозяйстве, не обязательно начинать с нуля, можно приобрести уже готовое дело. Это может быть, к примеру, действующая

животноводческая ферма, тепличный комплекс, крестьянское хозяйство, птицефабрика. Покупая готовый бизнес, предприниматель приобретает полный действующий комплекс, работающее производство вместе с оборудованием. Все, что остается, это продолжать уже начатое дело, миновав начальный этап, который, обычно, бывает самым сложным. Готовый бизнес имеет целый ряд преимуществ, но и стоимость его достаточно высока. В рыночной экономике периодическая оценка реальной стоимости предприятия АПК является важным условием нормального функционирования [2].

Оценка стоимости малого бизнеса может пригодиться во время страхования, налогообложения, создания инвестиционного плана, формирования проекта и в других ситуациях. К особенностям оценки малого бизнеса можно отнести такие факторы, как волатильность на рынке недвижимости, что вызывает постоянные риски; низкий уровень капитала; возврат вложений требует большего временного периода; уровень инвестиций будет ниже, чем у крупного бизнеса. Рассмотрим проблемы, связанные с использованием методов оценки предприятия на малых предприятиях. Одной из основных проблем является прогноз будущих доходов. Чтобы рассчитать значение этой стоимости в соответствии с этим подходом, важно получить надежные и разумные данные о будущих доходах компании, что вызывает определенные трудности в процессе практического применения. Следующая проблема – это отсутствие или искаженность информационной базы. Малые предприятия принадлежат довольно узкому кругу людей, что является решающим фактором в построении и отчетности системы управления предприятием. Далее идут проблемы неустойчивости малого бизнеса. Малый бизнес менее устойчив к изменению внешних и внутренних факторов. Таким образом, изменение в управлении компанией со всеми соответствующими профессиональными навыками может привести к негативным изменениям в компании. Решением этой проблемы является анализ более короткого периода при



прогнозировании денежных потоков. И наконец, завершающими причинами выступают сложности, связанные с выбором предприятий-аналогов. Выбор аналогичных предприятий при оценке малых предприятий затруднен из-за отсутствия исчерпывающей финансовой информации о большом количестве идентичных компаний. Решением может быть выбор иностранных компаний, использующих метод транзакции и метод рынка капитала, с соответствующими изменениями [3].

В деловом сообществе укрепилось осознание того, что невозможно развивать компанию, не понимая, сколько она реально стоит на рынке. Финансовая оценка бизнеса несет ощутимую пользу вне зависимости от сферы деятельности предприятия, размеров, формы собственности и давности присутствия на рынке. Зная реальную стоимость активов, менеджмент способен принимать эффективные решения. В частности: совершенствовать методы управления организацией, ориентируясь в индустрии рынка; разрабатывать корректные бизнес-планы, основанные на действительных, а не предположительных показателях; грамотно проводить реорганизацию, усиливать «слабые звенья»; вкладывать средства в обоснованные инвестиционные проекты; проводить сделки купли-продажи с учетом реальных цен без риска «продешевить»; оценить кредитоспособность компании, потенциал использования имущества в качестве залога.

Решения, которые будут приняты по итогам оценки, подчас неожиданные и радикальные. Обнаружив, что ряд объектов на балансе компании неэффективен или избыточен, руководитель может от него избавиться. Например, перейти на использование арендованных складов или рабочей силы, если это выгоднее, чем поддерживать в рабочем состоянии собственные здания и сооружения и платить работникам в мертвый сезон за простой. Получив отчет о реальной стоимости активов, предприниматель может занять твердую обоснованную позицию и требовать от банка тех кредитных условий, которые реально соответствуют состоянию

предприятия, если речь идет о кредите под залог имущества. Подтвержденные цифры — это повод для предметного разговора с потенциальными инвесторами в случае, когда встал вопрос о дополнительной эмиссии ценных бумаг, слиянии или поглощении [4].

Для оценки бизнеса большое значение имеет проведение аналитических исследований бизнес-среды, которые включают два основных направления: анализ внешней среды и анализ внутренней среды бизнеса. Анализ внешней среды бизнеса включает изучение его макроокружения, а также непосредственного окружения бизнеса. Рассматривая макроокружение бизнеса, следует изучить экономические, политические, правовые, социальные и технологические факторы. Наряду с изучением макроокружения бизнеса аналитик, исследуя его внешнюю среду, должен проанализировать непосредственное окружение бизнеса. По сути, непосредственное окружение бизнеса является его деловой средой, на уровне которой происходит развитие отношений с такими партнерами по бизнесу, как поставщики и покупатели-заказчики. Кроме того, на формирование деловой среды бизнеса непосредственное влияние оказывают его конкуренты и рынок рабочей силы. Цель анализа внутренней среды бизнеса — выявить стратегическую ситуацию внутри предприятия, характеризующую текущее состояние бизнеса и использование разнообразных ресурсов. В качестве составляющих внутреннего анализа бизнеса можно выделить финансовый анализ, анализ конкурентоспособности, анализ цепочки ценностей [5].

Таким образом, сегодня услуга оценки бизнеса предприятия является востребованной процедурой, к которой часто прибегают крупные и средние динамично развивающиеся компании. Причем потребность в такой оценке не зависит от их вида собственности и сферы деятельности. Это могут быть государственные и коммунальные предприятия, а также находящиеся в коллективной или частной собственности. Оценка бизнеса

требуется промышленным и транспортным компаниям, предприятиям торговли, сферы услуг, сельского хозяйства и финансовым учреждениям.

### **Список использованной литературы**

1. Голова Е.Е., Баєтова Д.Р. Оценка стоимости бизнеса в современных условиях // Фундаментальные исследования. – 2020. – № 4. – С. 15-20.

2. Синельников В.М., Радкович М.В., Дмитренко А.В. Современные подходы к рыночной оценке стоимости предприятий АПК // Актуальные проблемы инновационного развития и кадрового обеспечения АПК: материалы VII Международной научно-практической конференции. - Минск: БГАТУ, 2020. - С. 281-285.

3. Какие проблемы возникают при оценке бизнеса? // <https://www.terradocsinvest.ru/pro-biz/problems>

4. Строк Д., Ладыгин Д., Каадзе А.Г. Оценка бизнеса: подходы и методы определения стоимости предприятия // <https://www.kp.ru>

5. Иванюк Т.Н., Арышев В.А., Жексембина А.Е. Теория и методика оценки бизнеса // Вестник университета «Туран». – 2019. – № 4. – С. 129-134.

УДК 330.341

## **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОИЗВОДСТВА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В АЛМАТИНСКОЙ ОБЛАСТИ**

Исебаев М.Б.,  
магистрант 2 курса образовательной программы  
«7М04105-Государственное и местное управление»  
Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет  
Казахстан, Алматы

В Национальном проекте по развитию АПК Казахстана на 2021-2025 гг. говорится, что необходимо

«создать конкурентоспособный агропромышленный комплекс путем повышения производительности труда в 2,5 раза, увеличения экспорта продукции агропромышленного комплекса в 2,0 раза и обеспечение социально значимыми продовольственными товарами отечественного производства» население страны [1].

Одним из крупных регионов в республике является Алматинская область, где проживают 2,1млн. человек, а если учесть, что в этой области расположен г. Алматы, то численность населения превышает 4,0 млн. человек или 20% от общей численности населения по республике.

Алматинская область относится к регионам аграрно-индустриальной направленности, доля валовой продукции сельского хозяйства является самой высокой в РК – 14,5%.

В текущем году был принят Указ Президента РК по разделению Алматинской области на два региона: Жетысуская и Алматинская. К Алматинской области отошли – 9 районов, 1 город и 380 населенных пунктов.

Для характеристики современного состояния сельского хозяйства данной области нами проведен анализ специализации каждого района по структуре товарной продукции за 2017-2021гг. Результаты анализа показали, что в структуре товарной продукции сельского хозяйства Балхашского района наибольший удельный вес занимают производство говядины - 67,7% и риса 4,2%. Таким образом, сельское хозяйство Балхашского района специализировано на развитии мясного скотоводства, а дополнительной отраслью является производство риса.

В структуре товарной продукции сельского хозяйства Жамбылского района Алматинской области наибольший удельный вес занимает производство говядины-18,2% и баранины-13,1%, молока -8,4%. Из растениеводческой продукции наибольший удельный вес приходится на производство ячменя - 13,8%, пшеницы - 6,5% и - кормовых культур- 5,9%.

Таким образом, Жамбылский район специализирован на производство мясо - молочного скотоводства, овцеводства и дополнительной отраслью является выращивание кормовых культур.

В структуре товарной продукции растениеводства Илийского района Алматинской области наибольший удельный вес приходится на производство овощей - 6,4%, кукурузы - 2,4%, и кормовых культур -3,3%.

В структуре товарной продукции животноводства 62,0% занимает производство продукции птицеводства и 4,5% - молока коровьего.

Таким образом, район специализирован на производстве продукции птицеводства, овощей и молока коровьего.

Таким методом определена специализация и других районов данной области.

Карасайский район в Алматинской области является многоотраслевым. Он находится рядом с мегаполисом - г.Алматы, что позволяет производить сельскохозяйственную продукцию, пользующуюся спросом населения данного города.

Райымбекский район специализирован на производство картофеля, говядины и баранины.

Уйгурский район специализирован на производство кукурузы, продукции птицеводства, говядины и овощных культур.

Енбекшиказахский и Талгарский районы являются многоотраслевыми, находятся рядом с мегаполисом - г. Алматы и имеют благоприятные почвенно-климатические условия для производства сельскохозяйственной продукции, что позволяет производить многие виды продукции, пользующиеся спросом населения данного города.

В структуре товарной продукции растениеводства Кегенского района 28,5% приходится на производство картофеля, 15,5% на - кормовых культур и 5,2% – зерновых культур.

В структуре продукции животноводства 30,8% приходится на производство говядины, 8,5% на производство баранины. Таким образом, район специализирован на производство картофеля, говядины и баранины.

Специализация районов напрямую влияет на конкурентоспособность производимой продукции в данном регионе.

Конкурентоспособность товара – проблема многоплановая и сложная. Уровень ее достижения выступает мерилем развития экономики страны в целом. Конкурентная борьба активизирует производителей в поиске наиболее экономичных, ресурсосберегающих технологий, снижающих затраты сырья, энергоносителей и труда.

В последнее время необходимости повышения конкурентоспособности отечественной продукции уделяется большое внимание и в нашей республике. Это связано с тем, что порогом продовольственной безопасности, по классификации ФАО, считаются 15-20% импорта продуктов питания, тогда как сейчас на продовольственном рынке РК доля импорта на внутреннем рынке составляет 23%.

Несмотря на устойчивое поступательное развитие сельскохозяйственного производства, в последние годы, крупные казахстанские производители сталкиваются с некоторыми проблемами, одна из которых – недобросовестная конкуренция. Дело в том, что зачастую отечественным заводам приходится конкурировать с низкопробной и супердешевой импортной продукцией. Одновременно нельзя забывать и тот факт, когда отечественный потребительский рынок обращает внимание в первую очередь на стоимость товара, а затем на его качество. Это позволяет на отечественный рынок завозить продукты, которые могут производить казахстанские товаропроизводители, но несколько лучшего качества, которое в целом остается низким. Зарубежные фирмы, работающие на территории республики, ежегодно завозят на наш рынок более чем на 4,0 млрд.долл. различной продукции [2].

Дальнейший рост продовольственной зависимости от внешнего рынка, по оценке экспертов, представляет собой негативную тенденцию и наносит определенный ущерб экономической безопасности Казахстана. К тому же на закупки продовольствия, как и других товаров импорта, уходят валютные ресурсы, которые следовало бы использовать на технологическое обновление реального сектора экономики и развитие малого бизнеса в нем.

Нами также определен индекс производственной конкурентоспособности отдельных видов продукции, рассчитываемый по отношению индекса урожайности (продуктивности) к индексу себестоимости этой продукции. Индексы рассчитываются как отношение показателя зоны специализации к среднему по области, принимаемому за 1.

$$I_{\text{кз}} = I_y(p) / I_{\text{с}}$$

где  $I_y$  - индекс урожайности;

$I_{\text{с}}$  - индекс себестоимости;

$I_p$  - индекс продуктивности.

При значении данного индекса ( $I_{\text{кз}}$ ) менее 0,5 развитие тех или иных культур и отраслей в данной зоне считаются неконкурентоспособным, от 0,5 до 0,9 – не достаточно конкурентоспособным, от 0,9 до 1,0 - условно конкурентоспособным, более 1 – высоко конкурентоспособным.

Для характеристики состояния сельского хозяйства в зонах специализации используются следующие показатели:

- доля размещаемого производства в зоне специализации (рассчитывается относительно общих по области данных);

- структура посевных площадей в зоне специализации и ее отличие от областных данных;

- структура поголовья сельскохозяйственных животных и ее отличие от областных данных;

- эффективность производства - результат конкретного производственного процесса в сравнении с затратами на достижение указанного результата, или, короче говоря, отношение объема производства к затратам.

Проводится детализация полученных оценок, позволяющих наглядно демонстрировать состояние специализации территории в каждой области.

Нами рассчитан интегральный индекс конкурентоспособности продукции растениеводства и животноводства в данной области.

В области конкурентоспособной по производству зерновых (включая рис) и бобовых культур является Илийский (3,43), Уйгурский (1,89), Талгарский (1,81) и Енбекшиказахский (1,45). Высокая конкурентоспособность по производству пшеницы наблюдается в этих же районах и Карасайском районе.

Кукурузу выгодно выращивать в Талгарском, Уйгурском, Енбекшиказахском районах. Ячмень во многих районах выращиваются для кормления собственных животных. Картофель прибыльно выращивать в Талгарском (4,71), Жамбылском (1,33), Карасайском (2,69), Райымбекском (1,17). Овощи выращиваются практически во всех районах. Однако, высокая конкурентоспособность наблюдается в Енбекшиказахском (10,8), Карасайском (9,0), Кегенском (7,64), талгарском (2,28). По производству бахчевых культур конкурентоспособным является Балхашский (8,53), Карасайский (2,29), Илийский (1,32) и Талгарский (1,26) районы. Выращивание винограда рентабельно в горных и предгорных районах, таких как: Енбекшиказахском, Талгарском районах.

По производству говядины высокая конкурентоспособность в Карасайском (4,25), Райымбекском (1,74), Балхашском (1,54). Разведение овец и коз также выгодно производить в карасайском, Райымбекском, балхашском районах. Производством свинины занимаются в основном илийском и Карасайском районах, но индекс конкурентоспособности в этих районах ниже единицы. Производство продукции свиноводства в целом по области не конкурентоспособное.

Производство молока выгодно производить в Уйгурском, Карасайском, Енбекшиказахском, Талгарском и



Илийском районах. В области производство яиц не конкурентоспособное, за исключением Талгарского района.

Производство шерсти в целом по республике убыточное, так как нет заводов по переработке шерсти.

Развитие полноценной конкуренции в аграрном секторе РК сдерживается под воздействием различных факторов: медленной адаптацией большинства хозяйствующих субъектов к открытой конкурентной экономике, недостаточной разработкой механизма регулирования монополистической деятельности, низкой эффективностью механизмов государственной поддержки сельского хозяйства, недостаточной системой мер поддержки отечественного товаропроизводителя, неразвитостью маркетинговых и информационных служб.

Список использованной литературы:

- 1.Национальный проект развития агропромышленного производства в Республике Казахстан на 2021-2025 гг.// <https://primeminister.kz/>
2. Кушенов Г.В. Японский менеджмент и теория международной конкурентоспособности. - М.: Экономика, 2000. – 247 с.

УДК 336.77

## **БАНКТИҢ НЕСИЕЛІК ТӘУКЕЛІН БАСҚАРУДЫҢ НЕГІЗГІ ҚҰРАЛЫ РЕТІНДЕ НЕСИЕЛІК ПОРТФЕЛЬДІҢ САПАСЫН ТАЛДАУ («ФОРТЕ БАНК» АҚ МЫСАЛЫНДА)**

Ким Екатерина Робертовна

«Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының 2 курс магистранты

Нурмаганбетова Ажар Зейнулаевна

ҚазҰАЗУ «Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының қауым.  
профессоры

Қазіргі уақытта отандық банк жүйесінің жаһандық экономиканың тұрақсыздығына осалдығы тәуекелдерді басқаруды күшейту қажеттілігіне ықпал етуде. Банктік

қауіптердің ең маңызды құрамдас бөлігі несиелік тәуекел болып табылады, өйткені әлемдегі банктердің сәтсіздігінің көпшілігі қарыз алушылардың несиелер бойынша дефолтқа және банктердің ойластырылмаған тәуекелдерді басқару саясатына байланысты.

Қазақстандық банктер үшін бұл проблеманың өзектілігі дамыған елдердегі банктердің ұқсас көрсеткіштерінің деңгейінен екі-үш есе жоғары олардың несие портфельдері бойынша мерзімі өткен және күмәнді қарыздардың жоғары қарқынымен айқындалады. Сондықтан, дер кезінде шешілуі жекелеген банктің тиімділігіне де, жалпы банк жүйесінің тұрақтылығына да байланысты болатын несиелік тәуекелді басқару мәселелері қазіргі жағдайда басты мәнге ие болып отыр.

Қазіргі жағдайдағы екінші деңгейлі банктердің несиелік тәуекелі несиелік тәуекелді басқару мәселелерін зерттеу қажеттілігі ұлттық экономиканың несиелік тәуекелді басқару мәселелерін шешуге бағытталған өзіндік ерекшеліктері бар және несиелік тәуекелді басқару деңгейін сипаттау үшін қолданылатын әдістерді белгілі бір түрлендіруді талап ететіндігімен түсіндіріледі.

Несиелік тәуекел – бұл банктік несие бойынша қайтарылмау (төлемеу) немесе төлемді кешіктіру тәуекелі. Бұл тәуекелді басқару банк қызметінің тиімділігін анықтайтын негізгі фактор болып табылады. Несиелік тәуекел мөлшеріне макро және микроэкономикалық факторлар әсер етуі мүмкін. Қаржы дағдарысы, көптеген несиелік мекемелер мен банк өнімдері арасындағы қатал бәсеке, сондай-ақ банк заңнамасының тұрақсыздығы мен жетілмегендігі жағдайында несиелік тәуекелді басқарудың тиімді жүйесінің болуы ерекше маңызды. Дәл осы мәселелер қазіргі заманғы еліміздің банктер өз қызметінде кездеседі.

Несиелік тәуекел банк берген әрбір жеке несие бойынша немесе банктің бүкіл несиелік портфелі бойынша туындауы мүмкін (жиынтық несиелік тәуекел). Сондықтан банк үшін несиелік саясатты – ұйымдастырудың құжатталған схемасын және несиелік қызметті бақылау жүйесін жасау маңызды [1].

Несиелік портфельдің сапасы – коммерциялық банктермен жүзеге асырылатын несие саясатының өнімділігінің дәлелі болып табылады. Өйткені, банктердің банкротқа ұшырауының басты себебі – несиелік портфель сапасының төмен болуы. Осылайша, бүгінгі таңда несиелік портфельдің сапасы коммерциялық банктің жетістігінің анықтайтын критерийі болып табылады.

Несиелік портфельдің құрылымын талдау кредиттік портфельді басқарудың ерекшеліктері мен тұжырымдамасын айқындау тәсілдерінің бірі болып табылады [2].

Банктің несиелік портфелі 2020 жылы 4%- ға азайып, жыл соңында 750 млрд теңгені құрады. Өткен жылы жалғасып жатқан COVID-19 пандемиясына және карантиндік шаралар кезеңінде іскерлік белсенділіктің төмендеуіне байланысты, әсіресе бөлшек сегментте несиелендірудің айтарлықтай төмендеуі байқалды. Бұл ретте Банк ықтимал шығындарды өтеу үшін қосымша провизияларды қалыптастырды.

Корпоративтік бизнестің несие портфелінің өсімі 2020 жылы 7% құрап, 163.57 млрд теңгені құрады. ШОБ субъектілері үшін өсім 1 пайызды құраса, жыл соңында несие көлемі 209,3 миллиард теңгеге жетті. Бұл ретте ең ірі несие сегменті бөлшек бизнес 10%-ға төмендеп, 419,8 млрд теңгені құрады. 2021 жылы ол көрсеткіш пандемияның әсерінің азайуына байланысты 2019 жылғы көрсеткіштен 3,04 пайызға өсіп, 808,948 млрд. теңгені құрады.

Кестелерде банктің несиелерінің сапасын қарастырамыз:

**Кесте 1 - «Форте Банк» АҚ Несиелік портфелінің құрылымы млн.тг**

| Атауы                  | Кезеңдер |         |         | Салыстырмалы өзгерістер, % |           |           |
|------------------------|----------|---------|---------|----------------------------|-----------|-----------|
|                        | 2019     | 2020    | 2021    | 2019/2020                  | 2020/2021 | 2021/2019 |
| Жеке маңызды несиелер  | 234.366  | 249.627 | 304.386 | 6,5%                       | 21,9%     | 29,9%     |
| Корпоративтік несиелеу | 152.850  | 163.579 | 182.207 | 7%                         | 11,3%     | 19,2%     |
| Тұтынушылық несиелеу   | 191.067  | 201.607 | 227.549 | 5,5%                       | 12,8%     | 19%       |
| Автонесиелеу           | 1.955    | 5.147   | 4.762   | 163,2%                     | -7,4%     | 143,5%    |

|                                                                          |          |          |          |        |        |        |
|--------------------------------------------------------------------------|----------|----------|----------|--------|--------|--------|
| Ипотекалық несиелеу                                                      | 68.198   | 55.363   | 31.089   | -18,8% | -43,8% | -54,4% |
| Несие карталары                                                          | 5.691    | 5.479    | 4.461    | -3,8%  | -18,5% | -21,6% |
| Кепілзатпен қаматамасыз етілген басқа да несиелер                        | 203.227  | 152.225  | 92.685   | -25%   | -39,1% | 54,3%  |
| КНШ резервтерді есептеуге дейінгі клиенттерге берілген несиелер          | 857.354  | 833.027  | 847.139  | -2,8%  | 1,7%   | -1,2%  |
| КНШ резерв көлемі                                                        | (72.286) | (83.285) | (38.191) |        |        |        |
| Клиенттерге берілген несиелер                                            | 785.068  | 749.742  | 808.948  | -4,5%  | 7,9%   | 3,04%  |
| Ескерту: «Форте Банк» АҚ мәліметтері негізінде автормен құрастырылды [3] |          |          |          |        |        |        |

Бұл кесте мәліметтері арқылы банктің соңғы үш жылдағы берген несиелерінің динамикасын көріп отырмыз. 2020 жылы берілген несиелердің жалпы сомасы 2019-шы жылмен салыстырғанда 4,5 пайызға азайғанын көріп байқаймыз. Оның себебі, бәрімізге белгілі пандемия екені сөзсіз. Әсіресе, төмен көрсеткішті ипотекалық несиелеу, несие карталары, кепілзатпен қаматамасыз етілген басқа да несиелер салалары көрсетіп отыр. Әрине, бұ мәселе, банк қызметкерлеріне осы салаларға көбірек көңіл бөлуді қажет етеді.

Несиелік портфель сапасының негізгі сипаттамасы мерзімі өткен берешектің үлесі болып табылады. Дағдарыс жағдайында мерзімі өткен берешектің өсу қарқыны несиелердің өсу қарқынынан едәуір асып түседі. Дағдарыстың басында тұтынушылық несиелер мен ипотека проблемалары болжанады.

Бұл сала бойынша банктің жағдайы жаман емес деген қорытынды жасауға болады.

## Кесте 2 - Кепілзатпен қамтамасыз етілген басқа да несиелер сапасы

| Атауы                                                                    | Кезеңдер |         |        | Барлық берілген несиеледегі үлесі, % |      |      |
|--------------------------------------------------------------------------|----------|---------|--------|--------------------------------------|------|------|
|                                                                          | 2019     | 2020    | 2021   | 2019                                 | 2020 | 2021 |
| Кепілзатпен қамтамасыз етілген басқа да несиелер (млн.тг) барлығы        | 203.227  | 152.225 | 92.685 | 100%                                 | 100% | 100% |
| Стандартты несиелер                                                      | 119.588  | 84.268  | 49.254 | 58,8                                 | 55,3 | 53,1 |
| 30 күнге дейін кешіктірілген 1-санатты күмәнді несиелер                  | 9.279    | 7.387   | 3.234  | 4,5                                  | 4,8  | 3,5  |
| 30-дан 89 күнге дейін кешіктірілген 2-санатты күмәнді несиелер           | 5.896    | 3.099   | 2.215  | 2,9                                  | 2,03 | 2,4  |
| 90-179 күнге дейін кешіктірілген 3-санатты күмәнді несиелер              | 2.106    | 1.839   | 0,891  | 1,03                                 | 1,2  | 0,9  |
| 180-360 күнге дейін кешіктірілген 4-санатты күмәнді несиелер             | 3.162    | 3.364   | 2.850  | 1,5                                  | 2,2  | 3,07 |
| 360 күнге дейін кешіктірілген 5-санатты күмәнді несиелер                 | 49.996   | 33.831  | 17.378 | 24,6                                 | 22,2 | 18,7 |
| Үмітсіз несие                                                            | 13.200   | 18.437  | 16.863 | 6,5                                  | 12,1 | 18,2 |
| Ескерту: «Форте Банк» АҚ мәліметтері негізінде автормен құрастырылды [3] |          |         |        |                                      |      |      |

Кепілзатпен қамтамасыз етілген басқа да несиелердің үлесін жалпы берілген несиелердегі үлесін салыстырмалы түрде жоғары деп айтуға болады. 2019-шы жылы 25,8 пайызды құраса, 2020 жылы 20,3 пайызды, 2021 жылы 11,5 пайызды құрады. Және бұл сала бойынша банкте айтарлықтай мәселелер бар. 5-ші санатты күмәнді несиелер мен үмітсіз несиелерге жатқызылған несиелердің үлесі айтарлықтай жоғары. Бұл сала бойынша үмітсіз несиелердің үлесі сәйкесінше 6,5%, 12,1%, 18,2% құрап отыр [3].

Кез келген банктің қызметінің табыстылығы банктің берген несиелерінің сапасына, яғни оның қайтарымдылық дәрежесіне тікелей байланысты. Несиенің уақытылы қайтарылмауы банктің зиян шегуіне итермелейді. Сондықтан да банктер несиелік тәуекелді басқару шараларымен уақытылы айналысып отыруға тиіс [4].

Банктің проблемалық портфелімен жұмыс істеудегі негізгі принциптері мен мақсаттар:

- Банктің несиелік портфелінің сапасын арттыру;
- ең аз шығындармен максималды қалпына келтіру; - тиімділік, тиімділік, уақыттылық ағымдағы іс-шаралар;
- 90 күннен астам кешіктірілген жұмыс істемейтін несиелер деңгейін 10%- дан аз болуын қамтамасыз ету;
- Қазақстан Республикасының заңнамасы шегінде өндіріп алуды жүзеге асыру.

Осы мақсаттарға жету үшін келесі міндеттер қойылды:

- несиелерді сауықтыру/стандарттау және қарыздарды қайта құрылымдау бойынша шаралар;
- сот ісін жүргізу, ПТ беру (төлем талап);
- атқарушылық іс жүргізу;
- үмітсіз берешекті коллекторлық агенттіктерге өндіріп алу үшін беру;
- проблемалық қарыз алушыларды қолдаудың мемлекеттік бағдарламасы бойынша қаражат тарту;
- мемлекет қаражаты есебінен проблемалық ипотекалық несиелерді қайта қаржыландыру;
- бөлшек несиелерді үшінші тұлғаларға сату.

Банк мерзімі өткен несиелерге қатысты дұрыс саясатты тандаған деп айтуға болады. Себебі, талдау жүргізілген үш жыл аралығында мерзімі өткен берешектің жалпы көлемі азайып отырған.

#### Әдебиеттер тізімі

1. Абалакина Т.В., Абалакин А.А. Цели и приоритеты кредитной политики при формировании стратегии развития коммерческих банков: № 3 (22); Издательский центр "Науковедение" (Москва), 2014. - с.12-28.

2. ҚР Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі мәліметтері

3. «Форте Банк» АҚ 2019-2021 жылдардағы Жиынтық табыс туралы есептері

4. Хамитов Н.Н. Қазіргі кезеңдегі кредиттік іс: Оқу құралы. – 2-басылым. – Алматы, 2013. – 320 б.

УДК 657.6

## **НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО АУДИТА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Нуржанкызы Айзат

магистрант 2 курса кафедры «Учет, аудит и финансы»

Тайгашинова Кусникамал Тортубаевна

д.э.н., профессор кафедры «Учет, аудит и финансы»

КазНАИУ

Формирование новой информационно-учетной базы в условиях перехода системы бухгалтерского учета в Республике Казахстан на метод начисления и формирования полного комплекта финансовой отчетности в государственном секторе позволило существенным образом видоизменить целевую направленность и характер контрольных процедур, объем и методику проведения финансового контроля со стороны высшего органа государственного контроля, что определило направления по становлению и развитию системы государственного аудита.

Проведение государственного аудита и государственного финансового контроля должно осуществляться на основе стандартов, правил, процедур, квалификационных требований и руководящих принципов государственного аудита и государственного финансового контроля, соответствующих требованиям международных стандартов.

Важнейшей функцией государственного аудита является обеспечение информационных потребностей

пользователей по оценке эффективности управления государственными финансами путем разработки национальных правил и процессуального стандарта по государственному аудиту на основе новой учетно-информационной базы, созданной в условиях перехода на метод начисления в государственном секторе и анализа в целом как по результатам финансово-экономической деятельности государства, так и каждого отдельного его звена по данным полного комплекта финансовой отчетности [1].

Государственный аудит содержит обширные задачи по оценке эффективности и результативности деятельности государственных субъектов по управлению бюджетными ресурсами.

В целом развитие государственного аудита направлено на оценку деятельности государственных органов и субъектов квазигосударственного сектора в развитии экономики, сферы государственного управления, позволяющего своевременно выработать рекомендации по повышению эффективности управления и использования бюджетных средств и государственных активов [2].

На основе изложенного, можно заключить, что в Республики Казахстан в настоящее время формируется система государственного аудита, которая включает следующие виды деятельности контролирующих органов:

- финансовый аудит и аудит соответствия (цель – проверка достоверности финансовой отчетности, целевого использования и обоснованности расходов бюджетных средств);

- стратегический аудит (цель – оценка достижимости параметров развития республики и регионов) и аудит эффективности (цель – оценка результатов эффективности использования бюджетных средств по направлениям расходования).

По-нашему мнению наряду с задачами по проверке достоверности финансовой отчетности, аудита соответствия и аудита эффективности использования бюджетных средств по направлениям расходования (на уровне получателей



бюджетных средств), особенностью государственного аудита является его макроэкономическую направленность, включая формирования доходной части бюджета.

В настоящее время в результате отсутствия разработанной концептуальной модели по идентификации субъектов финансовой отчетности не представляется возможным проведение полного государственного аудита, и разработки методологических аспектов государственного аудита и методики его проведения. Прежде всего должна быть решена актуальная проблема определения объектов учета, подлежащих признанию в составе финансовой отчетности субъектов государственного сектора.

Для методики государственного аудита важно определить: какие объекты подлежат включению в финансовую отчетность конкретных субъектов государственного сектора, с учетом полномочий по их признанию и отражению.

Поэтому решение комплекса методологических проблем по признанию и оценке контролируемых и администрируемых объектов учета, в том числе по налоговым и неналоговым поступлениям в бюджет, позволит разработать концептуальную модель субъекта финансовой отчетности государственного сектора, играющей основную роль теоретической и методологической основы для целей государственного аудита.

Концепция субъекта финансовой отчетности для государственного сектора важна для разработки основных положений и нормативно-правовых документов по организации системы государственного аудита, и развития методики его проведения. В качестве концептуальной модели по идентификации субъекта финансовой отчетности рекомендуется разработанная классификация объектов учета в государственном секторе на контролируемые и администрируемые.

Наряду с задачами по оценке и подтверждению достоверности финансовой отчетности существуют направления аудита, которые связаны с оценкой реализации

государственных программ, с эффективностью и результативностью стратегических решений и социальных задач, оценкой прямых и косвенных индикаторов инвестиционной политики на макроуровне.

Методические приемы международных стандартов аудита для частного сектора (МСА) связаны в основном с обособленным бизнес-субъектом, с оценкой достоверности его финансовой отчетности, результатами и потоками денежных средств от его производственной или коммерческой деятельности, ограничиваясь рамками обособленного субъекта [3].

В качестве особенностей государственного аудита следует отметить, что государственные аудиторы обладают широкими полномочиями по оценке целевого и эффективного использования бюджетных средств, часто связанными с осуществлением контрольных функций высших органов финансового надзора.

Согласно классификатору нарушений, выявляемых на объектах государственного аудита и финансового контроля, утвержденного нормативным постановлением Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета от 1 октября 2018 года № 18-НК, выделены следующие группы нарушений:

- нарушения законодательства при поступлении средств в бюджет (доходная часть);
- нарушения законодательства при использовании средств;
- нарушения законодательства при управлении и использовании активов государства и субъектов квазигосударственного сектора [4].

Нарушения законодательства при использовании средств систематизированы отдельно касательно следующих направлений деятельности субъектов государственного сектора:

- текущих расходов;
- предоставления трансфертов;
- бюджетных кредитов;

- капитальных затрат;
- связанных грантов, государственных и гарантированных государством займов, займов, привлекаемых под поручительство государства;
- бюджетных инвестиций и концессионных проектов;
- выполнения обязательств государства;
- целевых вкладов;
- государственного долга;
- целевых перечислений;
- государственных закупок;
- организации и ведения бухгалтерского, бюджетного учета и составления финансовой, бюджетной отчетности.

В списке нарушений законодательства при поступлении средств в бюджет, включенных в Классификатор нарушений, выявляемых на объектах государственного финансового контроля, утвержденного приказом Министра финансов Республики Казахстан от 30 марта 2012 года № 180:

- не начисление, неполное зачисление средств, поступающих в республиканский и местные бюджеты;
- необеспечение достоверности данных, содержащихся в заключении, их обоснованности при возврате и (или) зачете излишне (ошибочно) уплаченных сумм налоговых и неналоговых поступлений, поступлений от продажи основного капитала в бюджет уполномоченными органами, ответственными за возврат из бюджета; и (или) зачета излишне (ошибочно) уплаченных сумм налоговых, неналоговых поступлений, поступлений от продажи основного капитала в бюджет, а также при возврате превышения налога на добавленную стоимость, повлекшее необоснованную выплату из бюджета сумм налоговых, неналоговых поступлений, поступлений от продажи основного капитала;
- неполная и (или) несвоевременная уплата неналоговых платежей и поступлений от продажи основного капитала в бюджет;
- несоблюдение требований, устанавливающих обязанности органов государственных доходов,

уполномоченных органов, ответственных за взимание поступлений в бюджет, повлекших неполное и (или) несвоевременное поступление налогов, неналоговых поступлений, таможенных платежей. поступлений от продажи основного капитала и других обязательных платежей в бюджет;

- необоснованный возврат превышения налога на добавленную стоимость, относимого в зачет, над суммой начисленного налога;

- неправомерное применение льгот при уплате таможенных пошлин и налогов;

- необеспечение таможенного контроля, повлекшее занижение таможенной стоимости ввозимых на территорию Евразийского экономического союза товаров;

- нарушение порядка зачисления средств, поступающих в республиканский и местные бюджеты, в том числе несвоевременное, неполное зачислений поступлений в республиканский и местные бюджеты [5].

Расширение функций и полномочий системы высших органов финансового контроля, по-нашему мнению, особенно в части аудита формирования доходной части бюджета в условиях перехода на метод начисления, является характерной чертой развивающейся системы государственного аудита.

Принимая во внимание, что задачи по аудиту формирования доходной части бюджета являются отличительной особенностью государственного аудита, по-нашему мнению следует отметить на необходимость разработки методики по данному разделу государственного аудита в условиях применения метода начисления. В процессе развития государственного аудита сталкиваются с проблемами отсутствия методологических положений и отдельных стандартов по аудиторским процедурам данного этапа бюджетного процесса в условиях применения метода начисления по признанию налоговых и неналоговых доходов.

Поскольку развитие методологических положений государственного аудита основано по формированию

стандартов аудита высших органов финансового контроля (ISSAI) по пути конвергенции с международными стандартами аудита, то следовало ожидать, что многие актуальные вопросы аудита в государственном секторе на данном этапе развития государственного аудита были включены лишь в форме описаний отличительных особенностей аудита государственного сектора.

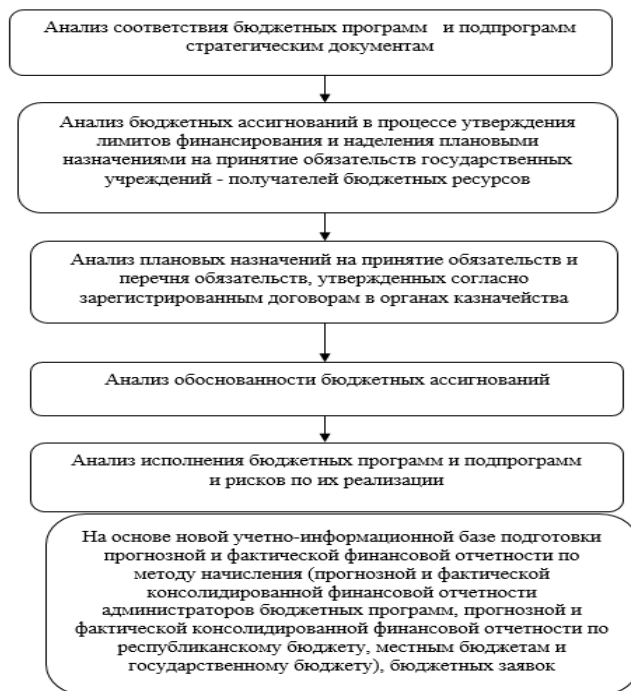


**Рисунок 1** - Алгоритм проведения анализа исполнения и контроля за организацией исполнения бюджетных программ и подпрограмм

По-нашему мнению для развития методологии и методики государственного аудита важно идентификация субъекта финансовой отчетности, уполномоченного в рамках

подготовленной им финансовой отчетности включать информацию по формированию доходной части бюджета.

Следовательно, объектом аудита выступают отдельные хозяйствующие субъекты, либо группа контролируемых со стороны материнской организации хозяйствующих субъектов.

В целях совершенствования аудита разработаны следующие процедуры анализа выполнения бюджетных программ и подпрограмм.

Алгоритм проведения исполнения и контроля за организацией исполнения бюджетных программ и подпрограмм представлен на рисунке 1.

Предложенный алгоритм позволит подготовить подробный анализ по каждой бюджетной программе с интегральной оценкой качества ее формирования.

Для развития системы государственного аудита и финансового контроля программ, необходим научно-обоснованный подход к оценке рисков при их формировании и реализации как новых объектов государственного аудита и финансового контроля, что позволит ответственным исполнителям, соисполнителям и участникам при разработке проектов госпрограмм, а также контрольно-счетным органам при проведении их экспертизы более качественно выявлять условия и причины, порождающие риски и разрабатывать действенные мероприятия по их устранению (минимизации), что, в конечном счете, повысит качество подготовки программ.

### **Список литературы**

1. Нурхалиева Д.М. Теория аудита: учеб. пособие. — Астана: Агроиздат, 2009. — 179 с.
2. Бурцев В.В. Государственный финансовый контроль: методология и организация. М.: Маркетинг, 2000. -160 с
3. Зуева И.А. Пути внедрения государственного аудита // Финансы. 2005. №6

4. Постановлением Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета от 1 октября 2018 года № 18-НК

5. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 30 марта 2012 года № 180

УДК 330.322

## **ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯСЫН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ІС-ТӘЖІРИБЕСІ**

Рахым Бексұлтан Асқарұлы

«Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының 2 курс магистранты

Жангирова Римма Нурмуханбетовна

ҚазҰАЗУ «Есеп, аудит және қаржы» кафедрасының э.ғ.д  
профессоры

Мемлекеттеде өндірісті несиелеуге қажетті өзіндік несиелік ресурстар жеткіліксіз. Басқа мемлекеттерден келетін қарыздарға бағдарлану, оның да өзіндік қиындықтары бар, біріншіден, сөз тек байлаулы несиелер жайында, екіншіден, ондай қаражаттарды мемлекет кепілдігіне алу тиімсіз, үшіншіден, басқадай дамушы мемлекеттер жағдайына түсіп қалуымыз мүмкін, яғни дұрыс ойластырылмаған несие саясатының нәтижесінде басқа дамыған мемлекеттерге экономикалық және саяси жағынан толық тәуелділікке түсіп қалулары. Ондай дамушы мемлекеттер ұлттық табысының көп бөлігін несиенің пайыздық төлемін төлеуге жұмсайды, дегенмен де олардың қарыздары уақыт өткен сайын ұлғаюда. Соңында экономикалық артта қалушылық ұлғайып, әлеуметтік жағдай қиындай түседі [1].

Дағдарыс жағдайынан шығу үшін елде негізгі салалардағы өндіргіш күштерді дамытып және оларды қазіргі заманғы талаптар деңгейіне көтеру, халықаралық еңбек бөлінісінде өз орнын табу, ұлттық валютаны тұрақтандыру, бюджет көлемін өсіру және соның есебінен әлеуметтік және экономикалық қиындықтарды шешу қажет [2].

Көптеген дамыған мемлекеттерде шетелдік компаниялардың қызметін реттейтін арнайы мемлекеттік органдар жоқ. Осылайша, АҚШ-ғы шетел инвестициялары жөніндегі комитеттің ірі шетелдік капитал салымын тексеруге, тіпті оларға рұқсат бермеуге құқығы бар. Алайда осы уақытқа дейін рұқсат берілмеген жағдайлар тіркелмеді. Ал қалған федералды органдар шетел инвестициясына тек статистикалық талдау жасаумен шұғылданады. АҚШ-та валюталық шектеулер де жоқ. Сол себепті АҚШ-ғы шетел компанияларының қызметі ұлттық компанияларды реттейтін заңдармен және органдармен реттеледі.

Құрама Штаттарындағы шетел инвестициясы жөніндегі комитет (Comitte on Foreign Investment in the US) – АҚШ-тың ұлттық қызығушылықтарына әсерін тигізетін ірі көлемді шетелдік капитал салымын қарастыруға құқылы. Қажет болған жағдайда оларға рұқсат бермейді, бірақ осы уақытқа дейін ондай әрекет тіркелмеді [3].

Шетел инвестициясын ынталандару мақсатымен Жапонияның даму банкісі шетелдік кәсіпкерлерге құрылыстық және басқа шығындардың 40% жуығын жабатын жеңілдетілген қарыздар береді. Қарыз 15-25 жылға беріледі.

1993 жылдан бастап жартылай мемлекеттік шетел инвестициясын дамыту корпорациясы жұмыс істейді. Сонымен қатар шетелдік инвесторларға кеңестік және ақпараттық көмек көрсететін Жапонияның сыртқы сауда ұйымы қызмет етеді (ДЖЕТРО).

Европалық одаққа мүше елдердің іс-тәжірибесіне назар аударсақ. Францияда шетел инвестициясына қатысты арнайы заң жоқ. Шетел инвестициясын реттеумен Франция Банкі және экономика, қаржы және бюджет министрлігі айналысады.

Егер компанияда шетелдік капитал 20% астамын құраса, онда ол шетелдік компания болып саналады. Еуропалық одақтың президенттері капитал салымын ешбір шектеусіз жүзеге асыра алады. Францияға келетін барлық шетел инвестициялары алғашында шетел валютасын әкелу есебінен немесе Франциядан қарыз алу есебінен қаржыландырылуы



шарт. Компанияны құрып және оны тіркегеннен кейін, шетел инвесторы қаржы саласындағы ұлттық компаниялар пайдаланылатын құқықтарға ие болады. Алынған пайданы басқа жаққа аударған кезде және сырттан қарыз алу кезінде ешқандай шектеулер болмайды. Жалғыз ғана шарт, шетелдік компания жойылған кездегі қалған 10млн франктен астам сомманы басқа жаққа аудару үшін арнайы органдардан рұқсат алу. Мұнда да артта қалған аудандарда қызмет атқаратын компанияларға үлкен жеңілдіктер қарастырылған.

Бұл аудандарға Францияның батыс және оңүстік-батыс, сонымен қатар солтүстік-шығыс территорияларында орналасқан көмір, тігін және металлургия салалары кіреді. Жергілікті әкімшіліктерден тыс, жеңілдіктер берумен елдің экономикалық даму Агенттігі, жаңа кәсіпорындар құру жөніндегі Ұлттық агенттік және де ғылыми зерттеуге көмектесетін Ұлттық агенттік атсалысады. Шетелдік инвестор субсидияларды сол кезде ала-алады, егер инвестициялық жобаға құйылған капитал көлемі 20 млн. франктен асса немесе, егер де Францияда өндірілген тауарларды экспорттаудан түскен пайда 300 млн. франктен асса.

Мемлекеттің экономикалық даму Агенттігі шетел инвесторларына көмек ретінде Invest in France Network (IFN) атты кеңестік және ақпараттық кеңселер жүйесін құрды. IFN-ның орталық кеңсесіне экономика, қаржы және бюджет министрлігі; жергілікті сауда-өнеркәсіптік палаталар; жаңа кәсіпорындар құру жөніндегі Ұлттық агенттік кірді. Ұлыбританияда да шетел инвестициясын реттейтін арнайы заң және орган жоқ. Елде тек компаниялар жайлы заң бар, ол қазірдің өзінде даму үстінде. Ұлыбританияда валюталық шектеулер жоқ. Инвестициялық жеңілдіктер келесі бағыт бойынша беріледі:

- Капитал салымын құптау, оның ішінде: жалпы ұлттық мағынаға ие жобалар (500 мың.ф.т. стерлингтен кем емес); ерікті аймақтағы көмек, субсидия түрінде (80 %-ке дейінгі шығындар) және персоналды оқыту; кәсіпкерлерге қаланың ешкімге қажет емес жер учаскелерін және ғимараттарды тегін беру, және ұзақ мерзімді қарыз бен субсидиялар беру.

Европалық инвестиция банкінен жеңілдетілген шарттағы қарызды ала-алады (негізгі қорға салынған салымның 50 % дейін);

- Экспортты құптау, яғни Британиялық сыртқы сауда кеңесі мен экспорттық несиелер департаментінің кеңестік және ақпараттық көмегі;

- Жұмыспен қамту және қызметтер жөніндегі комиссияның персоналды оқытуға субсидиялар алуына болады;

- Солтүстік Ирландияның дамуын құптау, онда кәсіпкерлер үшін өте тиімді жеңілдіктер қарастырылған.

Қытайдың шетел инвестицияларын тартудағы іс-тәжірибесі назар аударарлық. Шетел инвестициясын реттейтін негізгі органдар болып: сыртқы экономикалық байланыс және сыртқы сауда министрлігі; өнеркәсіп және сауда бойынша мемлекеттік әкімшілік табылады. ҚХР-ның конституциясында шетелдік инвесторлардың құқығын сақтайтын баптар қарастырылған. Шетел инвестициясын реттеумен орталық органдармен бірге аймақтық органдар да айналысады.

Шетел компанияларына келесі салаларда қызмет атқаруларына жол берілмейді: газеттік және баспа ісінде, радио таратуда, кино саласында, сыртқы және ішкі саудада, байланыс және почталық қызметте, сақтандыруда. Ал келесі салалар тек мемлекетке тиесілі: коммуналды қызмет, көлік, жылжымайтын мүлік саудасы, лизингтік қызмет көрсетулер. Сонымен бірге ортақ кәсіпорындарды шетел инвесторының үлесі жарғылық капиталдың 25 % аса бөлігін қамтуы тиіс. Шетел капиталы бар компанияларға жерді және басқа да қозғалмайтын мүлікті сатып алуға рұқсат берілмейді. Олар тек оны пайдалану құқығына ғана ие бола алады. Қытайда валюталық қадағалау өте қатаң түрде жүргізіледі. Шетелдік капиталы бар жергілікті компаниялар Қытай банктерінен несиелер алуға мүмкіндіктері бар, алайда оның ұзақ мерзімді түрін алу өте қиын. Шетелдік инвесторлар үшін салық жеңілдіктері, жеңілдетілген қарыз және жеңілдетілген экспорт-импорттық режим қарастырылған, әсіресе алдыңғы

қатарлы технологиясы бар және экспортқа көзделген кәсіпорындар үшін.

Шетел инвестициясының қатысуымен құрылған кәсіпорындар Қытай заңдылықтарына сәйкес энергетика, химия, металлургия, машина жасау, жеңіл өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы салаларында қызмет істеулері қажет. Кез-келген шетелдік инвестициямен құрылған кәсіпорын Қытайда 10 жылдан артық жұмыс істеу ниеті болса, онда ол алғашқы 2 жылда барлық салықтардан босатылады және де кейінгі 3 жылда салықтың тек жартысын төлейді.

Қытайда 30 сауда аймағы және 52 салық салу деңгейі төмен технологиялық парктері бар. Алайда негізгі жеңілдіктер болып, арнайы экономикалық зоналардағы кәсіпорындардың пайдаға салынатын салықты төменгі ставкамен, ал қосылған құн салығын мүлде төлемейтіндігі саналады. Ондай жерлерде жұмыс істейтін кәсіпорын экспортқа тауар шығаратын болса (70 % өнімнің), онда онсыз да төмен салықтар екі есе азайтылады. Осындай жердегі кәсіпорындар тауарға салынатын экспорт және импорт баж салығынан босатылады [7].

Мемлекеттік реттеу шетел инвестициясы ағымының көлемін анықтаған кезде, оның сапалық құрылымына және территорияларда бөлінуіне, және инвестициясының келуімен байланысты пайда болған сыртқы сауда ағымына және технологияларды беру процесіне әсер етуде үлкен рөл атқарады. Сонымен бірге мемлекеттік реттеу әртүрлі әдістер және құралдарды пайдалану арқылы араласуды меңзейді:

- әкімшілік-тіркеулік шаралар, яғни шетел инвестициясын құюға рұқсат алу, оларды тиісті органдарда тіркеу, жарғылық қордың минималды деңгейін белгілеу және т.б;

- шетел инвестициясын бақылау және олардың салалық құрылымын қадағалау шаралары;

- валюталық қадағалау және табыстардың шетелге аударылуын қадағалау шаралары;

- бағаларды қадағалау шаралары;

- қоршаған ортаны қадағалау шаралары;

- салық саясатындағы шаралар;
- бюджет саясатындағы шаралар;
- табыстар саясатындағы шаралар;
- сыртқы сауда саясатындағы шаралар [8].

Алғашқы бес құрал шектеуші сипатқа ие болса, соңғы төртеуі ынталандырушы сипаттағы шаралар болып келеді. Аталған шаралар шетел инвесторының шешіміне әсер етеді. Мысалға, потенциалды инвестор жаңадан келетін болса, онда оған шетел инвестициясын бақылау және олардың салалық құрылымын қадағалау шаралары, әкімшілік-тіркеушілік шаралар шектеуші факторлар болса, ал онда ынталандырушы болып салық, бюджет, сыртқы сауда саясаты және табыстар саясатындағы шаралар табылады. Трансұлттық компаниялардың капитал салымына, сфера таңдау процесіне салықтық, бюджеттік және сыртқы саудадағы шаралар әсер етеді, және де мұндай шаралар табыстың инвестор мен қабылдаушы мемлекет арасындағы сәйкесінше бөлінуіне септігін тигізеді.

Дүниежүзілік шетел инвестициясының 2016-ші жылғы ағымы, олардың кейінгі дамуымен сипатталады. Шетел инвестициясының негізгі ағымы дамыған елдерге тиесілі. 2016-ші жылы олармен әлемдік ағымның 58 % тартылған немесе 233,1 млрд. \$. Олардың ішіндегі көп бөлігі АҚШ-қа (90,8 млрд.долл.), Ұлыбританияға (36,9 млрд. долл.), Францияға (18,3 млрд.долл.), Бельгия және Люксембургқа (12,5 млрд.долл.) тартылған.

Инвесторлардың дамушы елдерге деген сенімсіздігінің өсуіне қарамастан, ондай елдерге Қазақстанда кіреді, олар дүниежүзілік шетел инвестициясы ағымында өз орындарын ешкімге бермейді. Мысалға, дамушы елдердің шетел инвестициясын қабылдауы 1993 ж. 17 % болса, 2020 ж. 52 % дейін өсті. Азиялық мемлекеттер арасында Қазақстан оныншы орынды иеленген. Мұндай шетел инвестициясы ағымының өсуін капиталды экспорттаушы және импорттаушы мемлекеттер санының өсуімен түсіндіруге болады. Яғни, тұрақты инвесторлар қатарына (АҚШ, Жапония, Германия ) жаңадан қосылған мемлекеттер бар, Азияда: Оңт. Корея,

Қытай, Тайван. Мысалға, корейлық фирмалардың инвестициясы 1988 ж. 75 млн.долл. болса, бұл көрсеткіш 2018ж. 412 млн.долл., 2020ж. 610 млн.долл. дейін өскен.

Қабылдаушы мемлекет экономикасындағы ресурстардың бөліну құрылымын өзгерту мақсатында мемлекет әртүрлі шараларды қолдану арқылы елге келетін инвестицияларды қажетті салаларға бағыттап отырады және керісінше, белгілі-бір шектеулер енгізу арқылы ТҰК-дың кейбір салаларға немесе нарықтарға енуіне кедергі жасауға болады.

Шығыс Азияның дамыған мемлекеттері шетел инвестициясын жоғары технологиялы және ғылыми өндіріске, сонымен қатар қызмет көрсету салаларына тартуды көздегені мәлім. Гонконг үшін мұндай процесс шетел инвестициясының электронды өнеркәсіпке, атап айтсақ, микрокомпьютерлер өндірісіне, алдыңғы қатарлы жүйелерге, телекоммуникациялар саласына ағылуымен сипатталады.

#### **Әдебиеттер тізімі**

1. ҚР ресми сайты: <http://www.akorda.kz>
2. «Қазақстан Республикасын индустриялық-инновациялық дамытудың 2015-2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы» Қазақстан Республикасының Президенті Жарлығы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 9 маусымдағы № 627 қаулысы
3. Богатов В.В. Инвестиции: Инвестиционный портфель. Источник финансирования. Выбор стратегии. СПб: Питер 2018г
4. Кокушкина И.В. Региональные аспекты формирования инвестиционного климата и инвестиционной политики Китая // Проблемы современной экономики. 2014. № 2 (50). С. 305–308.
5. Сангадиева И.Г. Особенности инвестиционной политики в регионах с особыми эколого-экономическими условиями // Проблемы современной экономики. 2005. № 1–2 (13–14). С. 291–294.

#### **4 БӨЛІМ. ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕСЕПKE АЛУ-АҚПАРАТТЫҚ ЖӘНЕ АУДИТОРЛЫҚ-БАҚЫЛАУ ЖҮЙЕСІН ДАМУ ТМӘСЕЛЕЛЕРІ**

#### **4 РАЗДЕЛ. ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ УЧЕТНО-ИНФОРМАЦИОННОЙ И АУДИТОРСКО-КОНТРОЛЬНОЙ СИСТЕМЫ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

#### **SECTION 4. PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF ACCOUNTING AND INFORMATION AND AUDIT CONTROL SYSTEM IN THE CONDITIONS OF DIGITALIZATION**

УДК 657.6

#### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНФОРМАЦИОННЫХ СИСТЕМ В ГОСУДАРСТВЕННОМ АУДИТЕ**

Алибекова Б.А.

профессор, Евразийский национальный университетим.

Л.Н.Гумилева

г.Астана, Казахстан

Изучение зарубежного опыта использования информационных систем в деятельности Высших органов аудита (ВОА) зарубежных стран является важным и актуальным для развития отечественного государственного аудита, так как сейчас в Республике Казахстан «...действует более шестиста только официальных информационных систем и баз данных.» [1].

Рассмотрение и анализ лучших зарубежных практик позволяет выявить тенденции и позитивные стороны, а также оценить возможность их использования в практике органов государственного аудита Республики Казахстан. С этой целью нами исследован опыт ВОА Республики Корея и Объединенных Арабских Эмиратов, отличающихся высоким

уровнем использования информационно-коммуникационных технологий.

*Республики Корея.* Палата аудита и инспекции Кореи создана по поручению Президента страны и обладает независимостью при исполнении возложенных функций [2, С.12-13].

В функциональные обязанности Палаты входит проверка финальных счетов доходов и расходов государства, а также исполнения обязательств административными агентствами и государственными органами в целях совершенствования и продвижения государственного управления. Им проводится аудит средств государства; средств провинциального и местного правительства или других местных автономных органов; средств Банка Кореи, а также средств юридических лиц, у которых более чем половины капитала инвестировано государством или провинциальными и местными правительствами.

Выполнение функций ВОА предполагает активное использование информационных систем Республики Корея в области управления государственными финансами, в частности информационной системы dBrain, созданной путем интеграции и развития существовавших систем NaFIS, FIMsys с учетом требований проводимых финансовых реформ [3].

Информационная система охватывает все бюджетные операции государственного бюджета, связанные, в том числе, с формированием и исполнением бюджета, управлением казначейскими операциями. В настоящее время интегрированная с более чем 40 внешними информационными системами ИС dBrain является основным источником аудита, используемым ВОА Кореи.

Кроме вышеназванной информационной системы, для целей постоянной оценки соблюдения объектами аудита установленных правил с точки зрения экономичности, эффективности и результативности, Палатой с февраля 2018 года в качестве инструмента сбора, сортировки и анализа цифровых данных используется ИС BARON [4, С.48-51].

ИС BARON, во-первых, на регулярной основе осуществляет сбор информации в соответствии с запросами государственных аудиторов, обрабатывает их для целей аудита в 653 различных типах и обеспечивает их хранение. Во – вторых, классифицирует бюджетные расходы, фискальные, геопространственные и др. данные, позволяющие проверяющим быстро находить и извлекать данные. В-третьих, выявляет возможные нарушения в государственных и местных финансах, на основе которых государственные аудиторы выявляют наличие подозрительных операций на объектах аудита и разрабатывают рекомендации по их устранению.

Палатой создан специальный отдел анализа данных и управления информацией (DDAIM), который совместно с Научно-исследовательским институтом аудита и инспекции (AIRI) оказывает поддержку аудиторским подразделениям в сборе и анализе цифровых данных и оценивает работу BARON с целью улучшения системы.

ВОА Республики Корея, стремясь идти в ногу с переходом к электронному правительству также продвигает ИТ-аудит, тем самым гарантируя выполнение своего мандата в соответствии со стандартами качества в век информационных технологий.

*Объединенные Арабские Эмираты (ОАЭ).* Высший аудиторский офис ОАЭ – один из наиболее прогрессивных и развитых в мире. Известен активным применением передовых технологий и успешным противодействием коррупции. Многие страны перенимают его опыт проведения ИТ-аудитов.

В 2001 году, с целью более эффективного и результативного предоставления государственных услуг, в ОАЭ создано электронное правительство. С тех пор страна добилась существенного прогресса и сегодня в Индексе развития электронного правительства ООН занимает 16-е место [5, С.50].

Правительство ОАЭ, являясь лидером во внедрении новых технологий, наметило обеспечить контроль 50% своих транзакций с помощью технологии блокчейн,



обеспечивающей немедленное и открытое предоставление информации в неизменяемой, децентрализованной общественной бухгалтерской базе. Поставлена амбициозная задача «стать самой подготовленной страной в мире для искусственного интеллекта», подкрепленная принятием Национальной стратегии ОАЭ по искусственному интеллекту до 2031 года, формированием отдельного министерства по искусственному интеллекту и созданием Университета искусственного интеллекта им. Мохамеда бин Зайеда [5, С.51].

В результате неуклонного стремления использовать технологии для улучшения управления государством произошел переход от использования бумажных документов к использованию цифровых технологий.

Нацеленность правительства ОАЭ на использование новейших технологий стимулировало Высший аудиторский офис ОАЭ к внедрению инноваций в свои бизнес-процессы. ВОА ОАЭ, чтобы оставаться актуальным в контексте электронного правительства и использовать технологические достижения для повышения эффективности своей работы, инициировал собственную программу цифровой трансформации примерно в то же время, когда правительство ОАЭ сделало ставку на цифровое управление.

На начальном этапе ВОА ОАЭ сфокусировался на вопросах кадрового обеспечения, так как персонал должен был быть не только технологически грамотным, но и обладать навыками проведения контрольных мероприятий на основе данных. При этом, аудиторами вначале практиковалось использование только аналитических таблиц. Затем, по мере увеличения количества и разнообразия данных, для аудиторского анализа стало использоваться специализированное программное обеспечение. Это позволило расширить сферу охвата аудиторскими мероприятиями и облегчить проведение более сложных анализов.

По мере использования инноваций ВОА ОАЭ счел актуальным создание единого хранилища данных, в который

импортировались данные из различных источников. Это обеспечило более эффективный анализ материалов с использованием процедур «свертывания» и «развертывания», своевременное выявление подозрительных сделок, позволившие аудиторам на местах сосредоточиться на проверке операций с высоким риском и высвободить время для более значимой работы.

Высший аудиторский офис ОАЭ с каждым годом расширяет использование ключевых технологий «Индустрия 4.0». Так, решение проблем, возникающих в связи с большими данными, БОА ОАЭ видит в автоматизации роботизированных процессов (RPA), представляющей программные инструменты, которые частично или полностью автоматизируют человеческую деятельность, выполняемую вручную, на основе правил и повторяющихся действий [5, С.51]. Группа аудита информационных систем БОА в сотрудничестве с группой финансового аудита определила наиболее важные и часто используемые аудиторские тесты и встроила их в аналитическую платформу, где они автоматически выполняются на всем массиве данных правительства.

БОА ОАЭ также внедрил систему UiPath. Программные роботы ежеквартально извлекают данные из правительственных источников и импортируют их в единое хранилище офиса. В перспективе, для обеспечения более актуальных результатов анализа и перехода к аудиту в режиме реального времени, предусматривается увеличение частоты извлечения данных. БОА в настоящее время изучает наилучшие способы достижения этой цели.

БОА ОАЭ также изучает способы повышения эффективности аудита путем применения машинного обучения и других технологий искусственного разума, так как преобразования проводимые правительством страны в ближайшем будущем могут потребовать аудит систем, управляемых искусственным интеллектом и бухгалтерского учета на основе блокчейна.

В заключение отметим, что информационные системы активно используются и в операционной деятельности органов государственного аудита Республики Казахстан. Так, Высшая аудиторская палата РК обеспечивает формирование и ведение Единой базы, интегрированной с системой «электронного правительства» республики и информационными системами госорганов. Однако, как показали наши исследования, имеется ряд сдерживающих факторов, как неготовность информационных систем государственных органов к интеграции и др.

Обобщая опыт Палаты аудита и инспекции Кореи и Высшего аудиторского офиса ОАЭ можно сделать следующие выводы:

- изменения в государственном управлении обуславливают цифровую трансформацию деятельности органов государственного аудита. Традиционные методы получения доказательств с использованием информации в письменных документах заменяются методом, основанным на изучении данных, хранящихся в информационных системах;

- практика ВОА Республики Корея и ВОА ОАЭ по использованию информационных ресурсов в государственном аудите показывают схожесть подходов с Высшей аудиторской палатой Республики Казахстан, использующей интегрированную информационную систему. Это подтверждает развитие отечественного аудита в контексте мировых тенденций;

- продвинутые ВОА переходят на использование в своей деятельности технологий «Индустрия 4.0». Поэтому, в перспективе органам государственного аудита Республики Казахстан необходимо эффективно использовать возможности технологического прогресса в своей деятельности, включающей работу с большими данными, получаемыми от государственных органов, применении прогрессивных методов анализа цифровых данных, а также искусственного интеллекта и других решений на различных этапах проведения аудита.

### Список литературы

1. Президент поручил провести ревизию всех информационных систем, разработанных госструктурами - URL: [https://www.inform.kz/ru/prezident-poruchil-provesti-reviziyu-vseh-informacionnyh-sistem-razrabotannyh-gosstrukturami\\_a3893689](https://www.inform.kz/ru/prezident-poruchil-provesti-reviziyu-vseh-informacionnyh-sistem-razrabotannyh-gosstrukturami_a3893689) (дата обращения: 24.05.2022)
2. Кашимова Л.Б., Тасмағанбетов А.Б. Об устройстве и деятельности Высших органов аудита зарубежных стран//Мемлекеттік аудит/Государственный аудит, 2022, №1 (54), С.6-15
3. Международный опыт управления государственными финансами - [Электронный ресурс] URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/minfin/press/news/details/mezhdunarodnyy-opyt-upravleniya-gosudarstvennymi-finansami?lang=ru> (дата обращения 27.10.2022)
4. IT-based Audits: A Powerful Tool In A Changing Audit Environment -[Электронный ресурс] URL: <http://intosaijournal.org/it-based-audits-a-powerful-tool/> (дата обращения 28.10.2022)
5. ВОА ОАЭ реализует амбициозную программу цифровой трансформации//Международный журнал государственного аудита, 2022, Выпуск 49, № 1, С.50-51

УДК 658.021

### **ОРГАНИЗАЦИОННО-МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УЧЕТА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ.**

Мамажонов А.Т.

д.ф.э.н., доцент, Андижанский институт сельского хозяйства  
и агротехнологии, Узбекистан.

Прибыль – важнейший показатель, характеризующий финансовый результат деятельности предприятия. Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности. По прибыли определяются доля доходов учредителей и собственников, размеры дивидендов и других доходов.

По прибыли определяется также рентабельность собственных и заемных средств, основных фондов, всего авансированного капитала и каждой акции.

Характеризуя рентабельность вложений средств в активы данного предприятия и степень умелости его хозяйствования, прибыль является наилучшим мерилем финансового здоровья предприятия. Можно сказать, что прибыль – это часть чистого дохода, созданного в процессе производства и реализованного в сфере обращения, которую непосредственно получает организация. Только после продажи продукции чистый доход принимает форму прибыли. Количественно она представляет собой разность между выручкой (после оплаты НДС, акцизов и других отчислений из выручки в бюджетные и внебюджетные фонды) и полной себестоимостью реализованной продукции. Общий объем прибыли предприятия представляет собой бухгалтерскую прибыль.

Бухгалтерская прибыль (убыток) является конечным финансовым результатом (прибылью или убытком), выявленным за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей бухгалтерского баланса по правилам, принятым в соответствии с настоящим Положением.

Финансовый результат деятельности предприятия складывается из следующих составляющих: прибыли (убытка) от реализации, процентов к получению, процентов к уплате, доходов от участия в других организациях, прочих операционных доходов и расходов и результата от внереализационных операций.

Совокупность прибыли (убытка) от реализации, процентов к получению, процентов к уплате и доходов от участия в других организациях и прочих операционных доходов и расходов составляет прибыль (убыток) от финансово-хозяйственной деятельности. Сумма прибыли (убытка) от финансово-хозяйственной деятельности и результата от внереализационных операций составляет прибыль (убыток) отчетного периода.

Прибыль (убыток) после налогообложения представляет собой нераспределенную прибыль (непокрытый убыток) отчетного периода. Согласно показателям, влияющие на финансовый результат деятельности предприятия, являются:

Выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг за вычетом налога на добавленную стоимость, акцизов и т.п. налогов и обязательных платежей (нетто – выручка);

Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг (кроме коммерческих и управленческих расходов);

Валовая прибыль;

Коммерческие расходы;

Управленческие расходы;

Прибыль / убыток от продаж;

Проценты к получению;

Проценты к уплате;

Доходы от участия в других организациях;

Прочие операционные доходы;

Прочие операционные расходы;

Внереализационные доходы;

Внереализационные расходы;

Прибыль / убыток до налогообложения;

Налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи;

Прибыль / убыток от обычной деятельности;

Чрезвычайные доходы;

Чрезвычайные расходы;

Чистая прибыль (нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)).

Валовая прибыль предприятия определяется как разность между выручкой от продажи товаров (продукции, работ, услуг) и себестоимостью проданных товаров (продукции, работ, услуг).

Финансовый результат (прибыль или убыток) определяется как разница между выручкой от продажи товаров (продукции, работ, услуг), и суммой затрат.

Прибыль (убыток) от обычной деятельности организации определяется как разность между прибылью до налогообложения и суммой налога на прибыль и других обязательных платежей в бюджет.

Чистая прибыль – общая сумма чистой прибыли (убытка), полученной от обычной деятельности и чрезвычайных доходов, уменьшенная на чрезвычайные расходы.

Под доходами организации понимается увеличение экономических выгод в результате поступления активов (денежных средств, иного имущества) и (или) погашения обязательств, приводящее к увеличению капитала этой организации, за исключением уменьшения вкладов участников (собственников имущества). Под доходами по обычным видам деятельности (выручкой) понимается выручка от продажи продукции и товаров, а также поступления, связанные с выполнением работ или оказанием услуг.

Операционные и внереализационные доходы и расходы относятся к группе прочих поступлений и расходов. К прочим поступлениям и расходам относятся чрезвычайные доходы и расходы. Следует отметить, что понятие «чрезвычайные расходы» и «чрезвычайные доходы» употребляются в практике отечественного бухгалтерского учета впервые.

В Положении по бухгалтерскому учету определено, что доходами организации не являются следующие поступления: суммы налога на добавленную стоимость, акцизов, налога с продаж, экспортных пошлин и иных аналогичных обязательных платежей; по договорам комиссии, агентским и иным аналогичным договорам в пользу комитента, принципала; в порядке предварительной оплаты продукции (работ, услуг); авансы в счет оплаты продукции (работ, услуг); задаток; в залог, если договором предусмотрено, что заложенное имущество будет передано залогодержателю; в погашение кредита или займа.

Расходами по обычным видам деятельности являются расходы, связанные с изготовлением продукции,

приобретением и продажей товаров, выполнением работ и оказанием услуг. Расходами по обычным видам деятельности считается также возмещение стоимости основных средств, нематериальных активов и иных амортизированных активов, осуществляемыми в виде амортизационных отчислений. Расходы по обычным видам деятельности формируют: расходы, связанные с приобретением сырья, материалов, товаров, и иных материально-производственных запасов; расходы, возникающие непосредственно в процессе переработки (доработки) материально-производственных запасов для целей производства продукции, выполнения работ и оказания услуг и их продажи, а также продажи (перепродажи) товаров (расходы по содержанию и эксплуатации основных средств и иных внеоборотных активов, а также поддержанию их в исправном состоянии, коммерческие расходы, управленческие расходы и др.).

При формировании расходов по обычным видам деятельности должна быть обеспечена их группировка по следующим элементам: материальные затраты; затраты на оплату труда; отчисления на социальные нужды; амортизация; прочие затраты.

К доходам и расходам от обычных видов деятельности относятся, согласно рассматриваемым Положениям по бухгалтерскому учету, также поступления и расходы, связанные: с предоставлением за плату во временное пользование (временное владение и пользование) активов организации по договору аренды; с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов за изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности; с участием в уставных капиталах других организаций.

При этом указанные поступления и расходы должны быть связаны с предметом деятельности организации. До сих пор основной вид деятельности организации определялся по ее уставу. Но из устава организации не всегда можно четко определить, какой вид деятельности является основным, а какой нет. Поэтому, было бы целесообразно закрепить в



учетной политике, какие из указанных в уставе видов деятельности являются основными, а какие – второстепенными. Изменения, вносимые в учетную политику утверждаются приказами руководителя предприятия.

Как уже отмечалось, к прочим поступлениям и расходам относятся операционные доходы и расходы. Установлен перечень таких расходов и доходов: доходы и расходы, связанные с предоставлением во временное пользование активов организации; поступления и расходы, связанные с предоставлением за плату прав, возникающих из патентов на изобретение, промышленные образцы и другие виды интеллектуальной собственности; поступления и расходы, связанные с участием в уставных капиталах других организаций; поступления и расходы, связанные с продажей, выбытием основных средств и иных активов, отличных от денежных средств (кроме иностранной валюты), продукции, товаров; прибыль, полученная организацией в результате совместной деятельности (по договору простого товарищества); проценты к получению или проценты к уплате за предоставление или получение в пользование денежных средств; расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями; прочие операционные доходы и расходы.

К внереализационным доходам и расходам относятся: штрафы, пени, неустойки за нарушение хозяйственных договоров; поступления в возмещение или возмещение причиненных убытков; прибыль (убытки) прошлых лет, выявленная в отчетном периоде; активы, полученные безвозмездно, в том числе по договору дарения; суммы кредиторской и депонентской задолженности, по которым истек срок исковой давности; курсовые разницы; сумма дооценки (уценки) активов (за исключением внеоборотных активов); суммы дебиторской задолженности, по которой истек срок исковой давности, других долгов, нереальных для взыскания; прочие внереализационные доходы и расходы.

Так, в состав операционных доходов включены следующие виды доходов: поступления и расходы, связанные

с участием в уставных капиталах других организаций, включая проценты и иные доходы по ценным бумагам. Ранее поступления от деятельности, связанные с участием в уставных капиталах других организаций, отражались по статье «Доходы от участия в других организациях» Отчета о прибылях и убытках; проценты, которые организация получила за то, что предоставила свои денежные средства в использование сторонним организациям или физическим лицам и проценты, которые уплачиваются организацией за предоставление ей в пользование денежных средств.

Раньше эти доходы и расходы отражались по статьям «Проценты к получению» и «Проценты к уплате» Отчета о прибылях и убытках; прибыль, полученная организацией от совместной деятельности. Раньше эта прибыль отражалась по статье «доходы от участия в других организациях» Отчета о прибылях и убытках.

Кроме того, к внереализационным расходам и доходам относятся теперь курсовые разницы, которые раньше отражались по статье «Прочие операционные доходы» и «Прочие операционные расходы» Отчета о прибылях и убытках. Впервые в практике бухгалтерского учета в отдельную подгруппу были выделены чрезвычайные доходы и расходы, возникающие как следствие чрезвычайных обстоятельств хозяйственной деятельности (стихийного бедствия, пожара, аварии, национализации и т.п.). Ранее, чрезвычайные поступления и расходы не выделялись в отдельную группу и в бухгалтерском учете отражались в составе внереализационных доходов и расходов. Величина прочих поступлений (от реализации основных средств и прочего имущества организации) определяется в том же порядке, что и выручка от реализации продукции (работ, услуг). Величина других видов операционных и внереализационных доходов определяется в прежнем порядке. Так, штрафы, пени, неустойки за нарушение условий договоров, а также возмещение причиненных организации убытков принимается к бухгалтерскому учету в суммах, присужденных судом или признанных должником.

Имущество, полученное безвозмездно принимается к бухгалтерскому учету по рыночной стоимости. Расходы организации отражаются в Отчете о прибылях и убытках с подразделением на себестоимость проданных товаров, продукции, выполненных работ и оказанных услуг, коммерческие расходы, управленческие расходы, операционные и внереализационные расходы, а в случае возникновения – чрезвычайные расходы.

Таким образом, числовые показатели «Отчета о прибылях и убытках» существенно изменятся. Формирование итогов годового финансового результата осуществляется накопительным путем в течение всего «Прибыли и убытки» - в виде его «свернутого» остатка, отражающего либо прибыль, либо убыток. По завершении первого квартала подводится промежуточный итог финансового результата за первый квартал, по завершении второго квартала – за 9 месяцев года и по завершении четвертого квартала формируется итоговый финансовый результат за весь отчетный год. Финансовый результат деятельности предприятия учитывается в течение года нарастающим итогом без исключения уже использованной прибыли с начала года.

Согласно Положению о бухгалтерском учете и отчетности бухгалтерская прибыль (убыток) представляет собой конечный финансовый результат (прибыль или убыток), выявленный за отчетный период на основании бухгалтерского учета всех хозяйственных операций организации и оценки статей баланса. Прибыль или убытки, выявленные в отчетном году, но относящиеся к операциям прошлых лет, включаются в финансовые результаты отчетного года. Доходы, полученные в отчетном периоде, но относящиеся к следующим отчетным периодам, отражаются в учете и отчетности отдельной статьей как доходы будущих периодов. Эти доходы подлежат отнесению на финансовые результаты при наступлении отчетного периода, к которому они относятся. Соответственно если результатом деятельности предприятия в отчетном году является непокрытый убыток или имеется непокрытый убыток за

прошлые годы, то эти суммы следует отразить в пассиве баланса со знаком «минус» и уменьшать на них капитал и резервы при подсчете итога (в противном случае баланс просто не сойдется). Кроме того нам хотелось бы обратить внимание, что в балансе не предусмотрены строки для отражения большинства фондов специального назначения (фонд накопления, фонд потребления и т.п.). Поэтому если на предприятии есть такие фонды и информация о сальдо по ним на конец отчетного периода считается существенной для пользователей бухгалтерской отчетности, то для её отражения следует ввести в форму баланса новые строки.

Для получения достоверной информации о состоянии организации необходимо не только верно вести бухгалтерский учет, точно следуя нормативным документам, но и регулярно проводить финансовый анализ на предприятии. Финансовый анализ представляет собой систему способов исследования хозяйственных процессов и финансового состояния предприятия и финансовых результатов его деятельности, складывающихся под воздействием объективных и субъективных факторов по данным бухгалтерской отчетности и некоторых других видов информации. Финансовый анализ является частью общего, полного анализа хозяйственной деятельности, который состоит из двух тесно взаимосвязанных разделов: финансового анализа и производственного управленческого анализа.

Особенностями внешнего финансового анализа являются: множественность субъектов анализа, пользователей информации о деятельности организации; разнообразие интересов и целей субъектов анализа; наличие типовых методик анализа, стандартов учета и отчетности; ориентация анализа только на публичную, внешнюю отчетность предприятия; ограниченность задач анализа как следствие предыдущего фактора; максимальная открытость результатов анализа для пользователей информации о деятельности организации.

Финансовый анализ, основывающийся на данных только бухгалтерской отчетности, приобретает характер внешнего анализа, т.е. анализа, проводимого за пределами предприятия его заинтересованными контрагентами, собственниками или государственными органами.

Этот анализ на основе только отчетных данных, которые содержат лишь весьма ограниченную часть информации о деятельности предприятия, не позволяет раскрыть всех секретов успеха фирмы. Основными задачами анализа финансовых результатов деятельности предприятия являются: оценка динамики показателей прибыли, обоснованности образования и распределения их фактической величины; выявление и измерение действия различных факторов на прибыль; оценка возможных резервов дальнейшего роста прибыли на основе оптимизации объемов производства и издержек. Методика анализа включает три взаимосвязанных блока:

- Анализ финансовых результатов деятельности предприятия; Анализа финансового состояния предприятия;

- Анализа эффективности финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

- Из этого следует, что предприятия должны включать в качестве обязательных элементов анализ финансовых результатов деятельности предприятия.

- Основное содержание финансового анализа составляют:

- Анализ динамики и факторов изменения структуры формирования финансовых результатов;

- Факторный анализ прибыли от реализации продукции, товаров, работ, услуг.

- Расчет показателей оценки качественного уровня достижения финансовых результатов;

- Анализ факторов формирования прибыли от финансово-хозяйственной деятельности;

- Анализ факторов формирования и распределения общей бухгалтерской прибыли;

–Анализ состава и структуры налогооблагаемой прибыли. Для анализа используются нормативные документы, отчетность, счета бухгалтерского учета, ведомости счетов, журналы-ордера, главная книга, а также первичные документы.

Список использованных литератур:

1. Гулямов Ф.Г. Самоучитель по бухгалтерскому учету: 2-е изд., перераб. и доп. Ташкент: «Norma» No 6/2007 – 2013. – С.105
2. Абдуллаев Р. Бухгалтерский учет и аудит. Тексты лекций. Самарканд, Сам ИЭС, 2006 г.
3. Федосеев А.В. Экономика и организация производства : учебное пособие / А.В. Федосеев. – Челябинск : Изд-во ЗАО «Библиотека А. Миллера», 2020. – 100 с
4. Вещунова Н.Л., Фамина Л.Ф. Бухгалтерский учет на предприятиях различных форм собственности - Москва 1999 - 24с.
5. Жуков В.Н. Учет финансовых результатов для целей налогообложения // Бухгалтерский учет – 1997 - №12 – с.4-11.

ОӘЖ339.96

## **БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТЕ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТЕ ХҚЕС-ТЫН ҚОЛДАНУ КЕЗЕҢДЕРІ**

Тойлыбек Т.Ғ.

аға оқытушы, «Тұран» университеті

Қазбек Қ.Ж

3 курс студенті, «Тұран» университеті, Алматы

Қазақстан Республикасында бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін дәйекті реформалау он бес жылдан астам уақыт бойы жалғасып келеді. Бастапқы кезең 1995 жылы "Бухгалтерлік есеп туралы" Қазақстан Республикасы Заңының (бұдан әрі - Заң) күші бар Жарлықтың қабылдануы болды. 1996 жылы халықаралық стандарттар негізінде әзірленген

қазақстандық бухгалтерлік есеп стандарттарын енгізу ХҚЕС-ке көшудің бастамасы болды.

Осы процестің 2002 жылғы екінші және маңызды кезеңі заңды 2-1 - баппен толықтыру болды, оған сәйкес ҚЕХС сәйкес мемлекеттік мекемелерді қоспағанда, Ал 2012 жылдың 26 желтоқсандағы № 61-V 2-бапқа тағыда өзгерістер енгізілді, осыдан ХҚЕС қолдану кезеңдері қаржылық есептілікті ұйымдар мынадай тәртіппен жасауы тиіс : қаржы ұйымдары 2003 жылғы 1 қаңтардан бастап, Акционерлік қоғамдар — 2005 жылғы 1 қаңтардан бастап және өзге де ұйымдар - 1 қаңтардан бастап 2006 жылғы қаңтар. [1]

Ал шағын кәсіпкерліктерге ерікті түрде ХБЕС кез келген уақытта қолдануына құқық берілді ҚЕХС-ты сәтті енгізу мақсатында ҚЕХС-ты қолдану бойынша әдістемелік ұсынымдар әзірленді және жарияланды, қаржылық есептілік нысандары, сондай-ақ ҚЕХС-қа сәйкес қаржылық есептілікті құрайтын ұйымдар үшін бухгалтерлік есеп шоттарының жұмыс жоспарын әзірлеу жөніндегі Нұсқаулық (негіз) бекітілді.

Қазақстан Республикасының қаржы секторында бухгалтерлік есеп реформасын шартты түрде мынадай кезеңдерге бөлуге болады:

1. дайындық кезеңі – банк жүйесі бухгалтерлік есебінің халықаралық стандарттарға көшуінде басқа елдер жүзеге асырған реформаларды зерделеу және солардың негізінде оңтайлы нұсқасын әзірлеу;

2. негізгі кезең – есептің нормативтік және әдіснамалық базасын жасау, ХҚЕС талаптарына және банк ісінің әлемдік тәжірибесіне сәйкес келетін жаңа принциптерді іс жүзінде енгізуді жүзеге асырудың басталуы;

3. халықаралық талаптарға сәйкес қолданыстағы нормативтік және әдіснамалық базаны жетілдіру және жаңа нормативтік құқықтық актілерді әзірлеу, коммерциялық банктердің бухгалтер қызметкерлерін бухгалтерлік есепті және халықаралық стандарттар бойынша қаржылық есептілік жасауға оқыту. [2.2546]

Қаржы ұйымдарының ХҚЕС-на көшуі жөніндегі мерзімдер кейінірек Қазақстан Республикасы Үкіметінің қаулысымен бекітілді, соған сәйкес қызметтерін реттеуді және қадағалауды заңнамаға сай Ұлттық Банк жүзеге асыратын ұйымдар ХҚЕС бойынша қаржылық есептілікті 2003 жылғы 1 қаңтардан бастап жасады.

Қазақстан Республикасының 2002 жылғы 24 маусымдағы №329-ІІ Заңында көрсетілгенмен бір мезгілде, қаржы ұйымдарында бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін реттеу құқығы Ұлттық Банкке заңды түрде бекітілген болатын. Бұл Ұлттық Банкке уәкілетті орган ретінде қаржы жүйесіне қатысушыларға арналған нормативтік құқықтық актілерді және оларға әдістемелік ұсынымдарды әзірлеуге мүмкіндік берді.

Атап айтқанда, екінші деңгейдегі банктер, сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары, банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдар, жинақтаушы зейнетақы қорлары және т.б есепке алуы және оларды қаржы құралдарына орналастыру және басқалар бойынша ұсынымдар әзірленді және бекітілді. ХҚЕС-на көшуде келесі басты бағыт қаржылық есептіліктің дұрыстығына қол жеткізу және оны уақтылы беру жұмысы болды. Осыған байланысты адам факторы ықпалын айтпағанда, бухгалтерлік есептің ашықтығын қамтамасыз ету мақсатында банктерде Бас бухгалтерлік кітаптың және бухгалтерлік есептің қосалқы кітаптарының модульдері бар, автоматтандырылған банктік ақпараттық жүйелерді енгізу міндеті қойылды.

«Қазақстан Республикасы қаржы нарығының жекелеген субъектілеріне арналған бухгалтерлік есептің үлгі шот жоспары» 2008 жылғы 22 қыркүйектегі қаулысы бекітілген болатын және бұл 2009 жылдан бастап қолдану үстінде.

Шоттар жоспарында «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» 2007 жылғы 28 ақпандағы (өзгертулер мен толықтырулар) Қазақстан Республикасының Заңында және халықаралық қаржылық есептілік стандарттарында көзделген ұғымдар пайдаланылады. Шоттар жоспарында м қосалқы шоттардың кодын белгілеу пайдаланылады. Осылайша, бүгінгі



күні қаржы жүйесінде бухгалтерлік есепті реформалау қаржылық есептілікте жасалған, талданатын ақпараттың шынайылығын, дұрыстығын және толықтығын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. ХҚЕС-на барынша көп жақындау Қазақстан банктеріне халықаралық аренада шетелдік банктермен бәсекеге түсуге мүмкіндік береді. Осының бәрі елдің экономикалық гүлденуіне, Қазақстанның тәуелсіз рейтингінің жоғарылауына және нәтижесінде Қазақстан Республикасы азаматтарының өсіп-өркендеуіне, әлеуметтік жағынан қамтамасыз етілуіне және әл-ауқатының артуына жағдай жасайды. [3]

Өзге де ұйымдар 2006 жылғы 1 қаңтардан бастап ХҚЕС көшуі тиіс болатын. Ұйым ҚЕХС-қа ауысқан күннен бастап ҚЕХС бойынша қаржы жағдайы жөнінде кіріспе қаржылық жағдай есебін даярлап, өткізуі тиіс болды. Бұл Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есептің ҚЕХС басталу нүктесі болып табылады. 1 ҚЕХС-қа (IAS) сәйкес келтіру үшін ұйым ҚЕХС (IFRS) бойынша алғаш рет дайындалған ұйымның қаржы есебіне ең кемінде үш қаржылық жағдай жөніндегі есептілік, екі толық табыс жөніндегі есептілік, екі бөлек табыс жөніндегі есептілік (егер ұсынылса), екі ақша қозғалысы жөніндегі есептілік және екі үлестегі өзгеріс жөніндегі есептілік және салыстырмалы ақпаратпен қоса, тиісті ескертпелерді енгізуі тиіс болды.

Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігі Қазақстан Республикасының Бюджет кодексіне сәйкес «Қазақстан Республикасының Бюджет кодексін іске асыру жөніндегі шаралар туралы» Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің 2008 жылғы 29 желтоқсандағы №292-ө өкіміне және Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2008 жылғы 6 маусымдағы №544 қаулысымен бекітілген Нәтижеге бағдарланған бюджетті енгізу жөніндегі іс-шаралар жоспарына сәйкес мемлекеттік мекемелердің бухгалтерлік қызметтері 2013 жылғы 1 қаңтардан бастап Қоғамдық сектор үшін халықаралық қаржылық есептілік стандарттарына және есептеу әдісіне сәйкес бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептіліктің жаңа әдіснамасына көшуі бойынша тиісті іс-шаралар жүзеге

асырылды. Халықаралық қаржы есептілігіне көшу қарапайым процесстердің бірі болған жоқ, ол тиісті даярлықты,оны жүзеге асыру жолындағы кедергілерді жоюды қажет етті. [4.156]

Қорытындылай келе, ХҚЕС тың негізгі 3 кезеңі болды олар: Дайындық кезеңі – банк жүйесі бухгалтерлік есебінің халықаралық стандарттарға көшуінде басқа елдер жүзеге асырған реформаларды зерделеу және солардың негізінде оңтайлы нұсқасын әзірлеу;

негізгі кезең – есептің нормативтік және әдіснамалық базасын жасау, ХҚЕС талаптарына және банк ісінің әлемдік тәжірибесіне сәйкес келетін жаңа принциптерді іс жүзінде енгізуді жүзеге асырудың басталуы;

халықаралық талаптарға сәйкес қолданыстағы нормативтік және әдіснамалық базаны жетілдіру және жаңа нормативтік құқықтық актілерді әзірлеу, коммерциялық банктердің бухгалтер қызметкерлерін бухгалтерлік есепті және халықаралық стандарттар бойынша қаржылық есептілік жасауға оқыту.

Қазіргі таңда Бухгалтерлік есеп жүйесінің ХҚЕС-та бекітілген қағидаттарға көшуі оқу бағдарламаларының мазмұнына мониторинг жүйесін қалыптастыруды,есеп қызметкерлерінің кадрларын, экономиканың аралас салаларының мамандарын (аудиторларды, қаржыгерлерді) даярлау және қайта даярлау процесіне өзгерістер енгізуді талап етеді. Осыған байланысты білім беруді реформалау шеңберінде білім беру ұйымдары оқытушыларының біліктілігін арттыруды ұйымдастыру,орта және жоғары оқу орындарының оқу бағдарламаларын қайта бағдарлау,бухгалтерлердің әртүрлі санаттарының бухгалтерлік есеп және аудит білім алушылары үшін білім беру процесінде ҚЕХС бойынша оқу-әдістемелік қамтамасыз етудің (ОӘБ) үлгілік жиынтықтарын жаңарту және жетілдіру, сондай-ақ бухгалтерлердің кәсіби даярлау бағдарламалары бойынша айтарлықтай жұмыс жүргізу қажет бухгалтерлер мен аудиторлар ҚЕХС-ты тереңдетіп зерделеуге және оларды практикада қолдану дағдыларын қалыптастыруға.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Радостовец В.К, Ғабдуллин Т.Ғ., Шмидт О.И. “Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп” Алматы 2002./ *Электронды ресурс*: <https://e-lib.turan-edu.kz/book/32328>
2. Ержанов М.С “Учетная политика на казахстанских предприятиях” Алматы./ *Электронды ресурс* <https://e-lib.turan-edu.kz/book/27548>
3. В. И. Скала и др.: Реформа бухгалтерского учета. А.: Lem, 2020. / *Электронды ресурс*: <https://lib.kainar-edu.kz/wp-content/uploads/2018/01/Бух-есеп-теориясы.pda>
4. Бухгалтерлік есепті ұйымдастыруда болып жатқан өзгерістер мен жетілдірулер негізінде Қазақстан Республикасының Қаржы министрінің 2019 жылғы 31 қаңтардағы № 55 бұйрығы.

УДК 336.01

## **ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТА НАЛОГОВЫХ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ В СООТВЕТСТВИИ С ИЗМЕНЕНИЯМИ В ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫХ АКТАХ РК**

Досаева А.Ж.

к.э.н., ассоц. профессор Университет «Туран»,

Молдахожаяев Ш.Ш.

старший преподаватель КазНПУ им. Абая, г. Алматы,

В настоящее время во избежание привлечения к ответственности за нарушения норм действующего законодательства, контроль за соблюдением которого со стороны налоговых органов с каждым годом только ужесточается. В связи с этим необходимо заботиться об обеспечении высокого качества налоговой отчетности. Составление налоговой отчетности и его аудит является требованием времени, что определяет актуальность темы научной статьи.

В ходе проверки, аудиторская организация тесно взаимодействует с бухгалтерской и юридической службами организации. «Аудит представляет собой проверку финансовой отчетности юридических лиц с целью выражения

независимого мнения о достоверности и объективности составления финансовой отчетности в соответствии с требованиями, установленными законодательством Республики Казахстан» [1, с.3]. Аудит, с точки зрения бухгалтеров и аудиторов, является процессом обеспечения достижения целей организации в отношении составления надежной финансовой отчетности. Юридический отдел организации способствует составлению налоговой отчетности с соблюдением законов и положений налоговой политики компании. Налоговое законодательство постоянно меняется и корректируется, разобраться с которыми даже опытному бухгалтеру бывает довольно непросто. Основной целью статьи является изучение изменений налогового законодательства и множественных нюансов в налогообложении. В достижении данной цели немаловажную роль играет аудит налоговых обязательств.

В частности, аудит расчетов по налогам относится к сопутствующим аудиту услугам, является необязательным. Он представляет собой проверку системы налогового учета и налоговой отчетности организации. При исчислении налогов налогоплательщики зачастую допускают различного рода ошибки и неточности.

Аудит расчетов по налогам находится на стыке двух услуг: аудита и консультаций. Строго говоря, сложно сказать, к чему эта форма работы ближе. Вопросы налогообложения даже в небольших организациях бывают очень сложными. В крупных организациях, где объем и разнообразие хозяйственных операций сами по себе формируют сложный спектр налоговых обязательств.

В ходе проведения аудита расчетов по налогам значительное внимание уделяется изучению и анализу действующего законодательства. Особо тщательно изучается арбитражная практика, что дает возможность спрогнозировать возможное развитие налогового спора и оценить перспективы арбитражного решения.

В целом, аудит расчетов по налогам позволяет подготовиться организации к взаимодействию с налоговыми

органами. В ходе налоговой проверки и после нее способствует регулированию ситуаций возникновения разногласий с налоговой инспекцией.

Еще одно направление аудита расчетов по налогам - это выявление спорных налоговых ситуаций, прогноз перспектив налогового спора в арбитраже и выработка налоговой стратегии для таких хозяйственных ситуаций.

Аудит расчетов по налогам, представляет собой процедуру, которая государством не регламентирована, соответственно при решении вопроса нужно опираться на целесообразность и экономическую обоснованность. Молодым организациям рекомендуем пройти аудит налоговых обязательств после первого или второго года деятельности. Проведение аудита налоговых обязательств позволяет оценить правильность построения налогового учета и заложить фундамент для будущего развития. В среднем его надо проводить раз в три года, потому что в ходе проведения аудита предприятие может исправить большую часть обнаруженных ошибок.

В последствии, рекомендуем проводить аудит налоговых обязательств по направлениям, ориентируясь на периодичность налоговых проверок.

В таблице 1, нами показаны этапы проведения аудита налоговых обязательств. При планировании и проведении аудита налоговых обязательств в организациях рекомендуем:

- обратить внимание на особенности деятельности;
- руководствоваться нормативно-законодательными актами РК;
- определять состав контрольных аудиторских процедур еще на стадии планирования аудита.

Важным этапом аудита, на котором решается, какими будут стратегия и детальные подходы к объему аудиторских процедур, срокам проведения, ожиданию по результату, является планирование аудита [3].

Таблица 1 - Этапы аудита налоговых обязательств и составляющие

| №                                                       | Этапы аудита расчетов по налогам                                 | Направления проведения аудита налоговых обязательств                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                       | Оценка имеющейся системы налогообложения проверяемой организации | <p>Общий анализ</p> <p>Изучение элементов системы налогообложения проверяемой организации</p> <p>Определение влияния на налоговые показатели основных факторов</p> <p>Проверка методики исчисления налоговых платежей</p> <p>Правовая и налоговая экспертиза существующей системы хозяйственных взаимоотношений;</p> <p>Оценка документооборота</p> <p>Изучение деятельности служб, отвечающих за расчет и уплату налогов</p> <p>Оценка налоговых показателей проверяемой организации</p> |
| 2                                                       | Аудит правильности расчетов и уплаты налогов                     | <p>Исследование налоговой отчетности: деклараций, расчетов по налогам, справок по авансовым платежам;</p> <p>Проверка правомерности использования налоговых льгот;</p> <p>Проверка правильности числовых показателей;</p> <p>Анализ своевременности и полноты уплаты налогов;</p> <p>Оценка корректности налогового и бухгалтерского учета исчисляемых налогов.</p>                                                                                                                       |
| 3                                                       | Оформление результатов проведения аудита                         | <p>Обобщение и оценка результатов аудита;</p> <p>Документальное оформление результатов аудита.</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Примечание: составлена авторами на основе источника [2] |                                                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |

Результатом аудита расчетов по налогам всегда является «Отчет о результатах проведенного аудита расчетов по налогам». Этот документ содержит следующие данные:

- подробное описание всех выявленных ошибок и нарушений, с анализом изменений налогового законодательства;

- оценку оптимальности применяемой системы налогообложения в компании;

- итоговое заключение о состоянии налогового учета.

Заключение о состоянии налогового учета предполагает аудиторам сделать выводы по направлениям, представленным на рисунке 1.

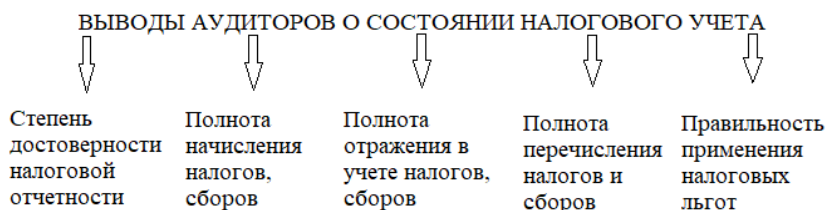


Рисунок 1 – Выводы аудиторов  
Примечание: составлен авторами

По данным рисунка 1, следует отметить, что заключение аудитора по результатам аудита налоговых обязательств не может заменить аудиторское заключение о достоверности финансовой отчетности.

Аудируемая организация может заключить договор на проверку всех налогов, которые компания уплачивает. Также организация в праве выбрать проверку отдельных налогов. Например: налог на прибыль, налог на добавленную стоимость и другие.

По результатам аудита расчетов по налогам, аудируемая организация получит представление о надежности собственной системы налогового учета. Будет выявлено, есть ли налоговые ошибки, есть ли риск привлечения к налоговой ответственности. Руководство проверяемой компании получит представление о надежности внутренней системы налогового контроля, т.е. насколько соответствующие финансовые службы справляются с задачей отслеживания налоговых

рисков, контроля за правильностью исчисления и уплаты налогов. При необходимости, могут быть даны предложения по созданию (или оптимизации) системы внутреннего контроля организации за правильностью исчисления налогов. Также, возможен анализ и могут быть даны предложения по адаптации действующей системы налогового планирования и учета к возможным изменениям требований налогового законодательства и предварительные расчеты налоговых платежей при различных вариантах договорных отношений.

В заключении хочется выделить возможности аудита налоговых обязательств:

- позволяет выявить и устранить ошибки в ведении налогового учета и составлении налоговой отчетности:

- предотвратить неприятные ситуации, связанные с налоговыми органами в будущем;

устранить попадания под налоговые санкции со стороны контролирующих органов;

- может помочь в разработке оптимальных схем налогообложения, что существенно сократит затраты организации.

Следует отметить, что аудит налоговой отчетности является целесообразным не только для существующей организации, но и для новой фирмы, где знание уровня налогообложения поможет в принятии эффективных управленческих решений. В целом, в результате аудита налоговых обязательств руководство и собственники экономического субъекта получают представление о надежности собственной системы налогового учета.

### Список литературы

Закон РК «Об аудиторской деятельности» №304-І от 20.11.1998

с

2. Ержанов М.С., Аудит Электронное издание / Под общей редакцией М.С. Ержанова, Алматы: Университет Туран, 2022,

в

М. Биктеубаева А.С., Барышева С.К., Досаева А.Ж., Иванюк Т.Н. Система учета, отчетности и аудита в Республике Казахстан:

У

Р

Е

И

К

А



теория, методология, инструментарий и многомерность,  
Алматы: Университет Туран, 2022 , с. <https://e-lib.turan->

УДК 338, 33:303.7; 330.44

## **ОСНОВНЫЕ МЕТОДЫ ПРОВЕДЕНИЯ АУДИТОРСКИХ ПРОВЕРОК В ОРГАНИЗАЦИИ**

Гедимли Нушаба Астан кызы  
к.э.н., доцент. Мингечевирский Государственный  
Университет Азербайджан

Практика организации аудиторской проверки является довольно трудоемкой задачей, так как, с одной стороны, требуется в короткие сроки осуществить все аудиторские процедуры, установленные законодательно, а с другой стороны, необходимо оправдать ожидания клиента, желающего получить качественные итоги оценки своей деятельности и пояснения по наиболее важным (специфичным, а зачастую и неоднозначным) вопросам, сопряженных с проблемными участками бухгалтерского учета.

Следует отметить, что в условиях современной законодательной регламентации аудиторской деятельности, установить компромисс между двумя главными противоречиями бывает довольно сложно. В связи с вышеизложенным, проблема поиска наиболее эффективной организации осуществления аудиторских проверок по разделам и счетам бухгалтерского учета представляется крайне актуальной.

Согласно аудиту происходит формирование выводов о целесообразности использования директорами допущения изменений в деятельности. Аудит в системе функционирования экономических субъектов дает понимание внутреннего контроля, имеющего отношение к целям аудита, чтобы определить надлежащие аудиторские процедуры в данных обстоятельствах, а не высказывать мнение об

эффективности внутреннего контроля компании. Более значимую роль в современных условиях хозяйственно-финансовой деятельности играет грамотная оценка финансовой отчетности:

- укрепить доверие общественности к честности и открытости деятельности компании;
  - принимать оптимальные решения от акционеров, участников, владельцев компаний;
  - улучшить управление бизнесом;
  - укрепить отношения с клиентами, кредитными организациями и потенциальными инвесторами компании.
- Несмотря на большое количество трудов в области аудита, вопросы формирования общепризнанных методов, процедур остаются дискуссионными.

Проведение аудита прилагаемой финансовой отчетности компании, составленной из бухгалтерского баланса по состоянию на конец года, отчета о прибылях и убытках, отчета о движении денежных средств за год, закончившийся на эту дату, и пояснительной записки. Действительно, финансовая отчетность при проведении аудита в системе функционирования экономических субъектов, обеспечивает правильное представление баланса компании и ее финансового положения по состоянию на конец года, экономического результата и потоков денежных средств за год, закончившийся на эту дату, в соответствии с правилами в РК, которые регулируют критерии составления.

Элементы, лежащие в основе суждения - аудит в соответствии с международными стандартами и обязанности в соответствии с этими принципами более подробно описаны в Законах Республики Азербайджан.

До того, как начать изучать процедуры контроля, аудитору необходимо знать информацию, на основе которой он будет осуществлять проверки. Все операции, отраженные в учете, должны быть соответствующим образом оформлены документами.

Последовательность проведения аудита, а также сроки проведения отдельных процедур отражаются в программе

аудиторской проверки, которая предварительно составляется аудиторами и при необходимости согласовывается с руководством предприятия, где проводится аудиторская проверка.

Последовательность проведения аудиторской проверки состоит из оценки системы внутреннего контроля, определения методов проверки, разработки плана и программы аудиторских процедур.

От оценки аудитором состояния учета и внутреннего контроля на экономическом субъекте будут зависеть все его последующие действия: проводить аудиторские процедуры выборочно или проводить сплошную проверку. Разумеется, сплошная проверка очень трудоемка, но согласно нормам профессиональной этики, аудитор должен либо полностью убедиться в достоверности (или недостоверности) финансовой отчетности клиента, либо отказаться от выражения мнения о ней. При выборе методов сбора аудиторских доказательств внимание следует обратить на аналитические процедуры. Аналитические процедуры - это анализ важных коэффициентов и тенденций, исходящее из него исследование изменений и взаимосвязей, которые не последовательны другой релевантной информации или отличаются от прогнозируемых сумм. Главная цель использования аналитических процедур – выявление наличия необычных фактов и результатов хозяйственной деятельности, позволяющих определить потенциальные риски. Конкретные методы и приемы, применяемые в процессе аудиторской проверки, должны быть отражены в рабочих документах аудитора.

Сплошная проверка предполагает детальное исследование всего комплекса первичной бухгалтерской документации, регистров синтетического и аналитического учета, содержания бухгалтерской отчетности. Выборочная проверка способствует получению достаточно точных данных о проверяемой совокупности по её относительно маленькой части. Комбинированная проверка - предполагает сочетание методов сплошной и выборочной проверок.

Документальная (камеральная) проверка - проверка, которая ограничена исследованием документов бухгалтерского учета (первичных и сводных) и бухгалтерской или налоговой отчетности организации.

Фактическая проверка производится с выходом в аудируемую организацию или на проверяемый объект. Аудитор для получения более глубоких доказательств должен использовать процедуру прослеживания: он отбирает первичные документы и следует вперед по системам учета, чтобы удостовериться в том, что в бухгалтерском учете хозяйственные операции отражены должным образом. Таким образом, аудиторская проверка должна осуществляться по определенной схеме. Могут быть применены сплошная, выборочная или комбинированная аудиторская проверки. Требуется уточнение и законодательное закрепление некоторых дефиниций, входящих в понятийный аппарат аудита, обеспечивающих большее соответствие сущности отражаемых ими явлений. Аудиторы несут ответственность за надзор, в установленные законом сроки, за процессом подготовки финансовой отчетности компании.

Существует ответственность аудитора за аудит финансовой отчетности. Цели при аудите - получить разумную уверенность в том, что финансовая отчетность в целом не содержит существенных ошибок, связанных с мошенничеством или непреднамеренным поведением, или событиями, и выпустить отчет о проверке, который включает правильную сверку. Разумная защита означает высокий уровень безопасности, который, однако, не дает гарантии, что аудит, проведенный в соответствии со стандартами, всегда обнаружит существенную ошибку, если таковая имеется. Ошибки могут быть вызваны мошенничеством или непреднамеренным поведением, или событиями, и считаются тем существенней, чем можно ожидать. Однако они могут по отдельности или в целом влиять на экономические решения, принимаемые управленцами на основе финансовой отчетности и аудита.

Основными задачами аудита в системе функционирования экономических субъектов является: Выявляют и оценивают риски существенных ошибок в финансовой отчетности в результате мошенничества или непреднамеренного поведения, или событий; Проверяют аудиторские процедуры в ответ на эти риски; Достаточные и надлежащие аудиторские доказательства, на которых можно основывать свое суждение. Возможность обнаружить существенную ошибку из-за мошенничества, выявить существенную ошибку в результате непреднамеренного поведения или событий. Поскольку мошенничество может подразумевать существование сговора, фальсификации, преднамеренного упушения, вводящего в заблуждение представления или форсирование внутреннего контроля; Данные о правильности использованных принципов бухгалтерского учета, а также обоснованность оценок, сделанных директорами, включая соответствующее раскрытие информации; В рамках аудита, проведенного в соответствии со стандартами аудита, оценивается представление, структура и содержание финансовой отчетности в целом, включая информацию, и то, представляют ли финансовые отчеты основные операции и события, чтобы обеспечить правильное представление; Среди прочих аспектов, объема и сроков, запланированных для аудита, и о существенных результатах, которые были выявлены, включая любые существенные недостатки внутреннего контроля, выявленные заносятся в аудиторский отчет.

Аудит в системе функционирования экономических субъектов - это проверка финансовой отчетности, требуемая законом. Роль обязательного аудита заключается в сертификации финансовой отчетности компаний или государственных органов. Обзор предоставляет заинтересованным сторонам, таким как инвесторы и акционеры, мнение относительно точности счетов компании. В результате обязательные аудиторские проверки способствуют нормальному функционированию рынков,

повышая уверенность в правильности финансовой отчетности.

В области аудита улучшающими целями со стороны государства являются: повысить независимость аудиторов и аудиторских фирм от проверяемого лица усилить информационную ценность для инвесторов аудиторских отчетов содействовать предоставлению государственных аудиторских услуг способствовать большей динамичности рынка аудита в усилить надзор за аудиторской деятельностью содействие сближению и сотрудничеству со странами.

Правила по аудиту фирм были приняты с целью улучшения обязательных аудитов, путем усиления независимости аудиторов и их профессионального критического отношения к руководству проверяемой компании. Например, в случае организаций, представляющих общественный интерес, аудиторы будут регулярно меняться, и им больше не будет разрешено предоставлять услуги, помимо аудита, своим клиентам.

Организациями по проверке фирм являются зарегистрированные в списке компании. Также сами аудиторские компании сдают отчеты на соответствие.

Сегодня в Азербайджане профессиональные организации самостоятельно осуществляют контроль качества своих членов. Однако, например, в Великобритании создан FRC – независимый надзорный орган, в котором работают не практикующие аудиторы с большим опытом работы. Во избежание конфликта интересов они проверяют финансовую отчетность и дают заключения по контролю качества.

В соответствии с международными стандартами контроля качества аудиторская организация должна внедрять политику, снижающую угрозу близкого знакомства, когда в течение длительного времени привлекаются одни и те же сотрудники аудиторской организации. В целом в Азербайджане в настоящее время работают сотни аудиторов, Палата Аудита Азербайджанской Республики аудиторских организаций, которые обслуживают порядка многа компаний

публичного интереса. Таким образом, рассматриваемая тема имеет важное значение для формирования достоверной и своевременной учетной информации, необходимой для принятия, обоснования и подготовки эффективных управленческих решений. Документооборот и формирование выводов о целесообразности использования директорами допущения изменений в деятельности и, основываясь на полученных аудиторских доказательствах, о возможном существовании значительной неопределенности в отношении событий или обстоятельств, которые могут вызвать сомнения в способности компании, чтобы продолжить работать в качестве операционного лица. При наличии значительной неопределенности, несоответствий, нужно обратить внимание на аудиторский отчет по соответствующей информации финансовой отчетности или, если эта информация неадекватна, отразить обстоятельство при формулировании аудиторского отчета. Выводы основываются на аудиторских доказательствах, полученных на дату составления отчета. Тем не менее, не реагирование на несоответствия и последующие события или обстоятельства могут привести к тому, что компания перестанет действовать в качестве операционной организации.

#### Список литературы:

1. Закон Азербайджанской Республики № 188-IQD от 5 ноября 1996 года (Собрание законодательства Азербайджанской Республики, 1997 г., № 3, ст. 226)
2. Закон Азербайджанской Республики № 1585-VQD от 3 мая 2019 года (газета «Азербайджан», 14 июня 2019 года, № 128, Собрание законодательства Азербайджанской Республики, 2019, № 6, ст. 993)
3. Смирнов Э.А. Управленческие технологии как объект функционального аудита //Менеджмент за рубежом. - 2016. - № 5. - С. 240.
4. Селезнева Н.Н., Ионова А.Ф. Анализ финансовой отчетности организации: Учеб.пособие для студентов вузов - 4-е изд., перераб. и доп. - М.: ЮНИТИ-ДАНА,2016. - 583 с.

ОӘЖ 657

## **ДЕБИТОРЛЫҚ БЕРЕШЕК ЕСЕБІ ЖӘНЕ ОНЫ РӘСІМДЕУДІҢ МАҢЫЗЫ**

Ерланқызы Іңкәр

4 курс студенті, Нархоз Университеті

Шаримхан Анарбек

э.ғ.м., аға оқытушы, Нархоз Университеті, Алматы

Ұйымның қаржы-шаруашылық қызметінің барысында қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді дебиторлық берешек пайда болды. Дебиторлық берешек келесі баптар бойынша қалыптасты:

- сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің дебиторлық берешегі;
- есеп беретін адамдардың дебиторлық берешегі;
- басқа да дебиторлық берешектер;
- өнім берушілерге берілген алғытөлемдер.

Бухгалтерлік есепте дебиторлық берешектің әрбір бабының қалай пайда болатынын, танылатынын және көрсетілетінін қарастырайық.

Ұйымның сатып алушылары мен тапсырыс берушілері ұйым өнімін сатып алатын немесе ол көрсететін қызметтерді пайдаланатын заңды және жеке тұлғалар болып табылады. Тауарларды сату жасалған шарттарға сәйкес және бөлшек сауда желісі арқылы еркін сату жолымен жүзеге асырылады. Тұтынушылардың арасындағы қатынас шартқа қол қою немесе ауызша міндеттеме алу кезінде қалыптаса бастайды.

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексіне сәйкес екі немесе одан да көп адамдардың азаматтық құқықтар мен міндеттерді белгілеу, өзгерту немесе тоқтату туралы келісімі шарт деп танылады [1]. Шартқа негізделе отырып, ұйымның балансындағы дебиторлық берешекке:

- негізгі қарыздың сомасын;
- осы сомаға есептелген пайыздарды;
- тұрақсыздық айыбын;
- қарыз алу бойынша шығындар кіруі мүмкін.



Қарызды алатын кредит беруші-ұйымның тұрақсыздық айыбы мен шығындары тек оларды борышкер деп таныған жағдайда немесе оларды өндіріп алу туралы заңды күшіне енген сот шешімі болған кезде ғана, дебиторлық берешектің құрамына кіреді.

Шарт жасасу екі тараптың да дебиторлардың да, сондай-ақ кредиторлардың да міндеттемелерді орындауына кепілдік береді. Шартта келесі мәселелер міндетті түрде келісіледі: шарттың мәні, шарттың талаптары, тараптардың жауапкершіліктері, форс-мажорлық мән-жайлар, шарттың әрекет ету мерзімі, шартты өзгерту және бұзу тәртібі, заңды мекен-жайлары, тараптардың банктік деректемелері мен колдары. Шарттар әртүрлі мерзімге жасалған. Жұмысты орындағаннан кейін сатып алушылар мен тапсырыс берушілерде қатынастар бойынша міндеттеме пайда болады, ол дебиторлық берешекте көрсетіледі. Міндеттеме орындалған жұмыстардың және олар үшін төлем жасау мерзімдерінің сәйкес келмеуімен байланысты болады.

Өнімдерді сату және қызметтерді көрсету кезінде Ұйымның бухгалтерлік есебінде өткізілген тауарлар мен көрсетілген қызметтер сомасына дебиторлық берешектің барлығы, егер шарт бойынша төлеу мерзімі 12 айдан аспайтын болса, 1210 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің қысқа мерзімді дебиторлық берешегі» шотында, не егер төлеу мерзімі бір жылдан көп болса, 2110 «Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің ұзақ мерзімді дебиторлық берешегі» шотында көрсетіледі [2].

Бухгалтерия сатып алушыларға төлем құжаттарын жазып береді: шот-фактура, тауар-көліктік жүкқұжат, тауарларды басқа жаққа жіберуге арналған жүкқұжат, орындалған жұмыстар актісі. Төлем құжаттарының барлығы Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес ресімделеді. Сонымен қатар сатып алушыдан тиелетін тауар үшін сенімхат міндетті түрде болуы тиіс. Ұйымның бухгалтерлік есебінде сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің дебиторлық берешегінің қалай көрсетілетіндігін қарастырайық.

Кесте 1. Бухгалтерлік жазбада дебиторлық берешек есебінің көрсетілуі

| № | Операцияның мазмұны                                 | Дт   | Кт   |
|---|-----------------------------------------------------|------|------|
| 1 | Тауарды өткізу көрсетілді                           | 1210 | 6010 |
| 2 | ҚҚС есептелді                                       | 1210 | 3130 |
| 3 | Өткізілген тауардың өзіндік құны есептен шығарылады | 7010 | 1330 |
| 4 | Келісімшарт бойынша жеңілдік көрсетілді             | 6030 | 1210 |
| 5 | Жеңілдікке байланысты ҚҚС сомасының түзетілуі       | 3130 | 1210 |
| 6 | Жеткізілген тауарға ақша қаражаттары алынды         | 1030 | 1210 |

Есеп беретін адамдармен есеп айырысуды есепке алу. Ұйым қаржы-шаруашылық қызметінің барысында өзінің қызметкерлеріне есеп беруге тиісті ақша қаражатын береді. Мұндай қажеттілік қызметкерлерді қызметтік іссапарға жіберген кезде, не кеңсе тауарларын алу немесе пошта жөнелтімдеріне төлем жасау қажет болған кезде пайда болады. Бұл шығындарды ұйымның ағымдағы банктік шотына ақша қаражатын аудару жолымен төлеу үнемі мүмкін бола бермейді, сондықтанда төлем жасау үшін қолма-қол ақша қаражаты қажет болады.

Ақша қаражаты келесі жағдайларда есеп беруге тиісті ақша түрінде беріледі:

- жеке тұлға ЖШС-нің қызметкері болған кезде;
- қызметкер бұрын алған есеп беруге тиісті ақша бойынша толық есеп берген кезде;
- есеп беруге тиісті ақша шығыстарды жүргізу қажеттілігіне қарай белгіленген мерзімде беріледі.

Ұйымда есеп беруге тиісті ақша сомасын беру тәртібін қарастырайық. Ұйым қызметкерін іссапарға жіберу кезінде қызметкерді іссапарға жіберу туралы бұйрық шығарылады, онда іссапардың негізі мен мерзімі анықталады. Сонымен қатар қызметкерге іссапар орнында нақты болу уақыты

туралы - іссапар орнына бару күні және одан кету күні туралы белгі көрсетілетін іссапар куәлігі жазып беріледі.

Бұйрық қызметкерге іссапар шығындарын есептеу және беру үшін бухгалтерияға беріледі. Іссапардың мақсатына және мерзіміне байланысты қызметкерге тәуліктік ақы, жол жүру шығындары, тұрғынжай жалдау шығындары төленеді.

Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес іссапарда болған кезде тәуліктік ақы мынадай мөлшерде төленеді:

- Қазақстан Республикасының аумағында жол жүрген кезде – ҚР-ның шегінде қырық тәулікке дейін іссапарда болған кезең үшін –тәулігіне республикалық бюджет туралы заңмен тиісті қаржы жылына белгіленген айлық есептік көрсеткіштің (АЕК) 6 еселенген мөлшерінен артық емес;

- шет елдердің аумағында жол жүрген және болған кезде – ҚР-ның шегінде қырық тәулікке дейін іссапарда болған кезең үшін –тәулігіне республикалық бюджет туралы заңмен тиісті қаржы жылына белгіленген айлық есептік көрсеткіштің (АЕК) 8 еселенген мөлшерінен артық емес [3].

Егер іссапар кезеңі бір күнді құрайтын болса қызметкерге тәуліктік ақы төленбейді.

Іссапардан келгеннен кейін қызметкер бухгалтерияға толтырылған алғытөлем есептемесін жүргізілген шығындарды растайтын құжаттармен қоса ұсынады. ЖШС-нің есеп саясатына сәйкес іссапар шығындары бойынша есеп беру мерзімі қызметкер іссапардан қайтып келген кезден бастап бес күннен аспайды. Бухгалтерия алғытөлем есептемесін және оған қоса ұсынылған құжаттарды тексереді және ұйым басшысына қол қоюға береді.

Қызметкер алғытөлем есептемесін бухгалтерияға уақытылы бермеген, не шығындар құжатпен расталмаған жағдайда ЖШС-гі қызметкердің еңбекақысының сомасынан ол өтемеген алғытөлем сомасын ұстап қалуға құқылы. Бұл ретте ұстап қалу есеп беруге тиісті соманы қайтару үшін белгіленген мерзім аяқталған күннен бастап бір айдан кешіктірмей және қызметкерге берілген іссапар шығындарының сомасынан, не жұмсалмаған іссапар

қаражатының қалған сомасынан артық болмайтын сомада қызметкердің жазбаша келісімімен жүргізілуі тиіс.

Қызметкер берілген іссапар сомасынан көп ақша қаражатын жұмсаған жағдайда бухгалтерия басшы бекіткен алғытөлем есептемесіне сәйкес осы шығындарды өтеуді жүргізеді [4, 82 б.].

Шетелге жасалған іссапар бойынша алғытөлем есептемесін ресімдеу кезінде берілген, жұмсалған және жұмсалмаған шетелдік валюта Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің бағамы бойынша теңгемен мынадай тәртіппен есептелуі тиіс:

- есеп беруге тиісті ақшалай қаражатты берген кезде – берілген күнгі бағамды негіз ретінде қабылдайды;

- жұмсалған қаражат растау құжаттарының негізінде оларды ресімдеу күнгі бағам бойынша қайта есептеледі;

- есеп беруге тиісті жұмсалмаған соманы қайтару – есеп жасалған және бекітілген күнгі бағам бойынша қайта есептеледі.

Есепте операцияларды көрсету кезінде туындайтын бағамдық айырмалар ЖШС-нің шығыстарына, не кірістеріне жатқызылады.

Сатып алушылар мен тапсырыс берушілердің дебиторлық берешегінен және есеп беруге тиісті тұлғалардың дебиторлық берешегінен басқа ЖШС-де өзгедебиторлық берешектер бар. Кәсіпорынның бухгалтерлік есебінде өзге дебиторлық берешектер 1270 «Өзге қысқа мерзімді дебиторлық берешектер» және 2170 «Өзге ұзақ мерзімді дебиторлық берешектер» шоттарында көрсетіледі.

Өзге дебиторлық берешектерге шағымдарға, тұрақсыздық айыбына айыппұлдарға, материалдық залалды өтеуге және т.б. есептелген сома бойынша қарыздар жатады. Өзге дебиторлық берешек басқадай кірістер шоты корреспонденциясындағы бухгалтерлік есепте көрсетіледі.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Азаматтық Кодексі (Жалпы бөлім) (2020.10.01. берілген өзгерістер мен толықтырулармен)

2. Бухгалтерлік есеп шоттарының үлгілік жоспарын бекіту туралы ҚР Қаржы министрінің 2018 жылғы 02 қазандағы № 877 бұйрығы Қазақстан Республикасының Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы (Салық кодексі)

3. Алибекова Б.А. Бухгалтерлік есеп қағидалары. - оқулық. — Астана: Сарыарқа, 2018. — 264 б.

УДК 338.001

## **КӘСІПОРЫНДА ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БУХГАЛТЕРЛІК ЭТИКАСЫНЫҢ ҚОЛДАНЫЛУЫ**

Тойлыбек Т.Ғ.

аға оқытушы, «Тұран» университеті

Шаменова Г.Ш

3 курс студенті, «Тұран» университеті,

Этика - бұл өнегелілік, адамгершілік, ар - намыстуралы ілім. Адамгершілік түснігіне адамды адам деп танитын этикалық құндылықтар жүйесі кіреді. Басқаша айтсақ, этика дұрыс және дұрыс емес мінез - құлықты анықтайтын принциптермен байланысты. Этикалық мінез - құлық және қабылданған этикалық принциптер, қоғам, ұйым немесе жеке тұлға арасындағы қарым - қатынасты қалыптастыру үшін өзіне қабылданған мінез - құлық нормалары мен құндылықтарына байланысты.

Бухгалтерлердің мамандық мінез - құлқының этикасы жұмыс этикасына тең, бұлар серіктерінің, мінез - құлықтарының ережелері мен нормаларына негізделеді, соңында қарым - қатынасты дамытуға мүмкіндік туғызады. Бұл ережелер мен нормалардың маңыздылығы өзара сенімділікті бекіту, серіктерін бағыттан адастырмау, өзінің ойы мен қызметі туралы серіктерін әрқашан хабардар етіп отыру.

Бухгалтер мамандығының қабылданған, анықталған нақтысында келесілер сипатталады:

- оқу және білім нәтижесінде қабылданған, анықталған нақты мамандаған әдеттердің болуы;

- жалпы қоғамға деген қатынасты клиентке де қолдануды міндет ретінде қабылдау;

- клиент қызметіне объективті қатынаста болу;

- жұмысты орындау және жүргізу стандарттарының ең жоғарғы талаптарына сай персоналдық қызмет көрсету. [1]

Әрбір кәсіпте мінез-құлық кодексін басшылыққа алу үшін әзірленген және жазылған Этика жүйесі бар. Этикалық кодекстердің өзектілігі этикалық қақтығыстар мен моральдық келіспеушіліктерге байланысты (кәсіби ортадағы адамдар арасында пайда болады) және тек қолданыстағы кәсіби білімді қолдану арқылы шешілмейтін міндетпен түсіндіріледі.

Ұйымның экономикалық өміріндегі бухгалтердің рөлі өте үлкен. Себебі олар қамтамасыз ететін ақпарат жұмыс берушілерге, клиенттерге, инвесторларға және басқаларға маңызды экономикалық шешімдер қабылдауға көмектесуде өте маңызды. Демек, этикалық тұрғыдан оқытылмаған бухгалтер қоғамға зиян тигізуі мүмкін, бұл халықтың сенімсіздігіне және капитал нарығындағы тиімді операциялардың бұзылуына әкеледі.

Бухгалтерлер ұсынатын ақпараттың маңыздылығына байланысты олардың ортақ іскерлік дағдылары, басқа топ мүшелерін ынталандыру және белгілі бір кәсіби этикалық стандарттарды сақтау үшін адамдармен жұмыс істеу қабілеті болуы қажет. Ұйымдағы бухгалтерлер уақтылы және дәл қаржылық есептерді дайындау және ұсыну, тиімсіздік пен ресурстарды ысырап ету аймақтарын анықтау, тиімді ішкі және бухгалтерлік бақылау жүйесін құру, көшбасшылыққа саясатты қалыптастыруға көмектесу үшін бәсекелес ұйымдардың өнімділік операцияларын зерттеу, сондай-ақ ұйым ішіндегі алаяқтықты тергеу сияқты функцияларды орындайды. Алайда, осы рөлдерді орындау кезінде бухгалтерлер ұйымдағы адамдармен қарым-қатынас жасайтындығын ескере отырып, адам тұлғасына ие болуы керек. Олардың бухгалтер ретіндегі рөлі ұйымның алға жылжуына көмектесуге бағытталғанын түсіну керек. Өз миссиясын тиімді орындау үшін бухгалтерлер бухгалтерлік кәсіптің этикалық мінез-құлқын сақтауы керек. Бухгалтердің

өз қызметін Әдеп кодексінің ережелеріне сәйкес жүзеге асыруы оның өз жұмысына қоғамдық танылуына және сеніміне кепілдік береді.

Бухгалтерлік есептегі этика өте маңызды мәселе, өйткені ол осы саладағы экономистердің болашақ ұрпақтарының құндылықтар жүйесін қалыптастыруға айтарлықтай әсер етеді. Өйткені, біз қаржылық ақпарат дәуірінде өмір сүріп жатырмыз, онда нақты қаржылық есептерді құру мен беруді реттейтін ережелер тауарларды жасау мен беруден гөрі құнды болады. Моральдық принциптерді қолдану нақты ақпаратқа негізделген экономиканы құру үшін өте қажет және іргелі қадам болып табылады. Қазіргі әлемде бухгалтерлік есепті ұйымдарда шешім қабылдау үшін маңызды ақпарат беруге арналған мамандар жүзеге асырады. Бірақ экономикалық операцияларды есепке алу тәжірибесінің мың жылдық тарихы бар екенін және экономикалық ортаны құрудың адам қажеттілігінен туындайтынын аз адамдар біледі. Уақыт өте келе бұл тәжірибе белгілі бір білімі бар білікті адамдардың құзырына айналды.

Құпиялылық бухгалтердің ақпаратты арнайы өкілеттісіз үшінші тұлғаларға бермеу міндетін қабылдауы ретінде қарастырылады. Кәсіби мінез-құлық бухгалтерлік есеп саласындағы ережелер мен заңдарға сәйкес кәсіби қызметті нақты орындаумен және оның кәсібінің беделін түсіретін кез-келген жағдайдан аулақ болуға ұмтылумен байланысты. [3]

Бүкіл әлемдегі халықаралық бухгалтерлер қоғамда маңызды рөл атқарады. Мемлекет (үкімет), инвесторлар, несие берушілер, жұмыс берушілер және жалпы халықаралық бухгалтерлер қалыптастыратын экономикалық ақпаратты пайдаланушылар болып табылады. Халықаралық бухгалтерлердің мұндай қызметтерді көрсетудегі кәсіби көзқарасы мен мінез-құлық бүкіл елдің экономикалық әлауатына әсер етеді. Демек, бухгалтер мамандығы әлеуметтік маңызды. Бұл бухгалтерлерге қоғамдық мүдделерді сақтау жауапкершілігін жүктейді. Халықаралық бухгалтердің міндеттері жеке клиенттің немесе жұмыс берушінің ғана емес,

бүкіл қоғамның қажеттіліктерін қанағаттандыру болып табылады. [2]

Кәсіби бухгалтерлер үшін кәсіби этиканың негізгі принциптері: адалдық, объективтілік, Кәсіби құзыреттілік, құпиялылық және кәсіби мінез-құлық. Бухгалтердің этикалық принциптерге қатысты іс-әрекеттерін тексеру олардың әр нақты жағдайда қолданылуымен түсіндіріледі.

– Адалдық-бұл негіз бухгалтерге деген сенім, яғни адамдар арасындағы қарым-қатынаста негіз болатын қасиет.

– Объективтілік, яғни бухгалтердің біржақтылық немесе мүдделер қатығысы сияқты факторлардың әсерінен аулақ болуға тырысуы.

– Кәсіби құзыреттілік-бұл өзінің кәсіби білімі мен дағдыларын жетілдіру дәрежесімен сипатталатын жоғары кәсіби деңгейде өзінің лауазымдық міндеттерін орындау мүмкіндігі.

– Құпиялылық бухгалтердің ақпаратты арнайы өкілеттіксіз үшінші тұлғаларға бермеу міндетін қабылдауы ретінде қарастырылады.

– Кәсіби мінез-құлық бухгалтерлік есеп саласындағы ережелер мен заңдарға сәйкес кәсіби қызметті нақты орындаумен және оның кәсібінің беделін түсіретін кез-келген жағдайдан аулақ болуға ұмтылумен байланысты.[4]

Бухгалтерлер мен аудиторлар жүргізетін жұмыстың сипаты этиканың жоғары деңгейін талап етеді. Акционерлер, әлеуетті акционерлер және басқа қаржылық есептілік пайдаланушылары компанияның жылдық қаржылық есептілігіне көп сүйенеді, өйткені олар бұл ақпаратты инвестициялық шешім туралы хабарлау үшін пайдалана алады. Олар есептерді дайындаған бухгалтерлердің, сондай-ақ компания туралы шынайы және объективті пікірді ұсыну үшін оны тексерген аудиторлардың пікіріне сүйенеді. Этикалық нормаларды білу бухгалтерлер мен аудиторларға этикалық дилеммаларды жеңуге көмектеседі, бұл компанияға пайда әкелмесе де, бухгалтердің және аудитордың есептілігіне сүйенетін жұртшылыққа пайда әкелетін дұрыс таңдау жасауға мүмкіндік береді. Бухгалтерлерді этикаға үйрету рөлдік



ойындарды, дәрістерді, кейстерді, қонақ дәрістерін және басқа формаларды қамтуы мүмкін. Соңғы зерттеулер бухгалтерлік есеп оқулықтарының барлығы дерлік этикаға әсер ететінін көрсетеді. 1993 жылы Бингемтон университетінде АҚШ-тағы алғашқы бухгалтерлер этикасын зерттеу орталығы ашылды. 1999 жылдан бастап АҚШ-тың бірнеше Штаттары CPA емтиханын тапсырар алдында Этика сабақтарын өткізуді талап ете бастады:

1. Бухгалтерлік этиканы оқытудың жеті мақсаты;
2. Бухгалтерлік білім беруді адамгершілік мәселелерімен байланыстыру;
3. Этикалық салдары бар Бухгалтерлік есептегі мәселелерді анықтаңыз;
4. "Моральдық парыз сезімін" немесе жауапкершілікті дамытыңыз;
5. Этикалық қақтығыстарды немесе дилеммаларды шешуге қажетті қабілеттерді дамыту;
6. Бухгалтерлік мамандықтың белгісіздігімен күресуді үйреніңіз;
7. Этикалық мінез-құлықты өзгерту үшін" негіз дайындаңыз";
8. Бухгалтерлік этиканың барлық аспектілерінің тарихы мен құрамын және олардың жалпы этика саласына қатынасын бағалау және түсіну—Стивен Э. Лоеб. [5]

Қорытындылай келе, кәсіби бухгалтердің этикасын қарастыру кәсіби және іскерлік қатынастарды қалыптастыру және бір-біріне деген сенімді нығайту процесінде қаншалықты маңызды екенін түсінуге мүмкіндік береді. Демек, кәсіби этика тұрақты дамудың қажетті шарттарының бірі болып табылады, бұл жүйелердің ұзақ уақыт бойы жұмысын және дамуын жалғастыру қабілетін білдіреді

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

- 1 Коттелл, Филип Дж. Терри М. Перлин. Бухгалтерская этика: Практическое руководство для профессионалов. Нью-Йорк: Quorum Books, 1990.

- 2 Уильямс, Дж. И Р. Элсон. «Совершенствование этического образования в бухгалтерской программе: Концептуальный курс». Журнал Академии лидерства в образовании 14.4 (2010): 107-116. ABI / INFORM Global, ProQuest. Интернет. 30 октября 2011 г. <https://www.grandars.ru/student/buhgalterskiy-uchet/etika-buhgaltera.html>
- 3 <https://zaochnik.com/spravochnik/buhgalterskiy-uchet-i-audit/teorija-buhgalterskogo-ucheta/etika-buhgaltera/>
- 4 Жуков В.Н. Основы бухгалтерского учета: издательство «Питер», 2013, 63 С.
- 5 Кэри, Джон Л. Профессиональная этика государственного бухгалтерского учета. Нью-Йорк: Арно Пресс, 1980.

ӘОЖ: 336

## НЕГІЗГІ ҚҰРАЛДАРЫНЫҢ ҚОЗҒАЛЫСЫН ТАЛДАУ

Китапова Кулзира

аға оқытушы, Алматы технологиялық университет

Бекжанова Г.А.

аға оқытушы, Алматы технологиялық университет

Кез-келген ұйымдағы өндіріс процесіндегі негізгі құралдардың болуы, қозғалысы, жай-күйі және пайдаланылуы туралы ақпаратқа ерекше талаптар қояды.

Негізгі құралдардың жай-күйі мен пайдалануы талдау жұмысының маңызды аспектілерінің бірі деген. Өйткені олар ғылыми – техникалық прогрестің материалдық көрінісі өндіріс тиімділігін арттырудың басты факторы болып табылады[1.356]. Негізгі құралдардың объектілері кез-келген өндірістің негізін құрайды. Оның барысында өнімдер жасалады, қызметтер көрсетіледі және жұмыстар орындалады. Негізгі құралдар шаруашылық жүргізуші субъектінің негізгі капиталының жалпы сомасындағы негізгі үлес салмағын алады. Шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің түпкілікті нәтижелері көбінесе олардың санына, құнына, сапалық жай-күйіне, пайдалану тиімділігіне байланысты болады.

Негізгі құралдарды талдаудың негізгі мақсаты пайдалану тиімділігін арттыру бағыттарын айқындау болып табылады. Ұйымдардың негізгі құралдары мен өндірістік қуаттарын неғұрлым толық және ұтымды пайдалану оның барлық техникалық-экономикалық көрсеткіштерін жақсартуға ықпал етеді: еңбек өнімділігінің өсуі, қордың өнімділігін арттыру, өнімнің өзіндік құнын төмендету, күрделі салымдарды үнемдеу.

Негізгі құралдарды пайдалану тиімділігі мен жағдайын талдау міндеттері:

- серіктестіктің және оның құрылымдық бөлімшелерінің негізгі қорлармен қамтамасыз етілуін белгілеу-құралдардың техникалық деңгейге сәйкестігі, оларға қажеттілік;

- олардың өсу, жаңарту және шығу жоспарының орындалуын анықтау;

- техникалық жағдайды зерттеу;

- әсер еткен негізгі құралдар мен факторларды пайдалану дәрежесін анықтау;

- негізгі құралдарды пайдалану тиімділігі есебінен пайданы ұлғайту [2.236].

Кесте -1 МЕТРО сауда орталығының негізгі құралдардың қозғалысын талдау

| №                                                                           | Көрсеткіштер                            | 2020<br>жыл | 2021<br>жыл | Ауытқуы |
|-----------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-------------|-------------|---------|
| 1                                                                           | 2                                       | 3           | 4           | 5       |
| 1                                                                           | Жаңарту коэффициенті                    | 0,08        | 0,97        | 0,89    |
| 2                                                                           | Негізгі құралдарды жаңарту мерзімі, күн | 24,99       | 0,13        | -24,86  |
| 3                                                                           | Шығу коэффициенті                       | 0,54        | 0,72        | 0,18    |
| Ескерту: МЕТРО сауда орталығының қаржылық есептілік негізінде құрастырылған |                                         |             |             |         |

Кестедегі есептеулер бойынша метро сауда орталығының 2020 жылда жаңарту коэффициенті 0,08 пайызды көрсетсе, 2021 жылда ол 0,97 пайызды көрсеткен.

Яғни сауда орталығында 8 пайыз негізгі құралдары жаңарған болса, 2021 жылда 97 пайыз жаңалаған десек болады. Ал негізгі құралдарды жаңарту мерзімі 2020 жылда 25 күн болса, 2021 жылда ол 13 күн болып төмендеген.

Шығыру коэффициенті 2020 жыл бойынша сауда орталығында негізгі құралдарды есептен шығару 54 пайыз болса, 2021 жылда 72 пайыз негізгі құралды тозуына байланысты есептен шығынғанын көруге болады. Осыған байланысты әрі қарай зерттеуді негізгі құралдардың техникалық жағдайын талдаумен жалғастырайық. Төменде берілген формулалар негізінде метро сауда орталығының 2020-2021 жылдар бойыншы негізгі құралдардың техникалық жағдайын бағалауды кесте түрінде береміз. Кесте бойынша метро сауда орталығының техникалық жағдайы 2020 жылда тозу коэффициенті 24,4 пайыз болса, жарамдылық коэффициенті 75,6 пайызды құраған. Ол дегеніміз сауда орталығында негізгі құралдардың 24 пайызы ескірген немесе тозған, ал 76 пайыз негізгі құралдар жұмысқа жарамды екенін көрсетті. 2021 жыл бойынша негізгі құралдардың 29,57 пайызы тозуға ұшыраған болса, негізгі құралдардың жұмыс жасауға жарамдылығы 70,43 пайыз болып отыр.

Кесте 2 Метро сауда орталығының негізгі құралдардың жаңару, істен шығу және өсу коэффициенттері

| №                                                                           | Көрсеткіштер                              | 2020 жыл  | 2021 жыл  | Ауытқуы   |
|-----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------|-----------|-----------|-----------|
| 1                                                                           | 2                                         | 3         | 4         | 5         |
| 1                                                                           | Негізгі құралдардың бастапқы құны, мың тг | 1 233 078 | 9 441 225 | 8 208 147 |
| 2                                                                           | Негізгі құралдардың тозуы, мың тг         | 300 871   | 2 790 826 | 2 489 955 |
| 3                                                                           | Қалдық құны, мың тг                       | 932 207   | 6 650 399 | 5 718 192 |
| 4                                                                           | Тозу коэффициенті, %                      | 24,4      | 29,57     | 5,17      |
| 5                                                                           | Жарамдылық коэффициенті, %                | 75,6      | 70,43     | -5,17     |
| Ескерту: метро сауда орталығының қаржылық есептілік негізінде құрастырылған |                                           |           |           |           |

Өткен жылға қарағанда метро сауда орталығының негізгі құралдардың тозуы 5 пайызға өскен. жаңаруы 5 пайызға кемігенін білуге болады. Негізгі құралдардың техникалық жай-күйін талдау үшін келесідей көрсеткіштер мен оны есептеу формулаларды қолданды [3.676].:

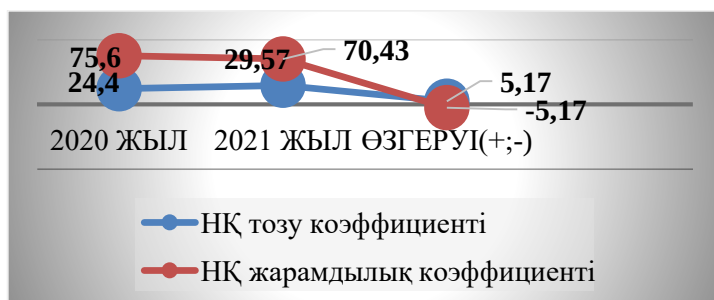
1. Тозу коэффициенті (КТ):

$$K_T = \frac{\text{НҚ тозу құны}}{\text{НҚ бастапқы құны}} \quad (1)$$

2. Жарамдылық коэффициенті (Кж):

$$K_{\text{ж}} = \frac{\text{НҚ қалдық құны}}{\text{НҚ бастапқы құны}} \quad (2)$$

Сауда орталығының 2020-2021 жылдар бойынша негізгі құралдарының техникалық жай-күйінің негізгі өзгерістерін келесі суретте келтірілген.



Сурет-1 МЕТРО сауда орталығының негізгі құралдарының техникалық жай-күйінің өзгерісі

Ескерту: кесте -2 мәліметтер негізінде

Суретте көріп отырғандай сауда орталығының негізгі құралдарының тозуы 2021 жылда өскен. Ал жарамдылығы болса төмендегенін анық көруге болады. Осы қарастырып

отырған жылдар бойыншы МЕТРО сауда орталығында негізгі құралдар белгілі мөлшерде тозуға ұшыраған. Бірақ негізгі құралдардың көп бөлігі жарамды екенін көруге болады. Негізгі құралдардың сапалық жағдайы нашарлайды, бұған кәсіпорынның жұмысында ерекше назар аудару керек. Кәсіпорын басшылығы осы тенденцияны жою үшін шаралар қабылдауы керек, әйтпесе жақын арада компания ауыр жағдайда қалуы мүмкін.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Киреева Н.В. Экономический и финансовый анализ.: Инфра-М, 2019. – 368 с.
2. Шеремет А.Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций // М:ИНФРА-М, 2021. – 208 с.
3. Андыбаева Г.Т., Канабекова А.Т., Абитова А.К. Экономикалық талдау // А: LEM, 2014. – 296 б.

УДК 339.97

## **ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕДЕ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІГІ**

Тойлыбек Т.Ғ.

аға оқытушы, «Тұран» университеті

Мусрепова С.Т

3 курс студенті, «Тұран» университеті

Қаржылық есепті бүкіл әлемнің шаруашылық жүргізуші субъектілері жүзеге асырады. Оның негізгі функциясы-қаржылық ақпаратты жинақтау. Сонымен қатар, бухгалтерлік есеп компанияның түріне, сондай-ақ ақпаратты кім пайдаланатынына қарамастан, оның операцияларының көрінісін стандарттауға мүмкіндік береді. Қаржылық ақпаратты көптеген адамдар пайдаланады: инвесторлар мен несие берушілер (сыртқы пайдаланушылар), компания менеджерлері (ішкі пайдаланушылар), мемлекеттік органдардың қызметкерлері, бәсекелестер және т. б.

Қаржылық есептіліктің негізгі мақсаттары мен міндеттері инвестициялар туралы шешім қабылдауға және несие беруге пайдалы болатын, пайдаланушыларға ақшаның болашақ қозғалысын бағалауға көмектесетін, экономикалық ресурстардағы өзгерістердің жарнамаларын көрсететін ақпарат беру болып табылады. Әлем елдеріндегі бухгалтерлік есеп принциптері айтарлықтай ерекшеленеді. Бұл айырмашылықтар экономикалық қызметті ұйымдастырудың қолданыстағы формаларының әртүрлілігімен де, сыртқы факторларды (экономикалық, саяси, әлеуметтік, географиялық және т.б.) есепке алу тәжірибесіне әсерімен де анықталады. Кейбір елдерде, мысалы, АҚШ-та, бухгалтерлік есеп шеңберінде алынған ақпарат, ең алдымен, инвесторлар мен несие берушілердің қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған. Басқа елдерде бухгалтерлік есептің рөлі мен басымдықтары әртүрлі болуы мүмкін. Осылайша, салық заңнамасының тиісінше орындалуын бақылауды жүзеге асыратын мемлекеттік органдарға дұрыс ақпарат беру бірінші орынға қойылуы мүмкін. Дәл осы тәсіл Оңтүстік Американың көптеген елдерінде бухгалтерлік есепке тән.

Кейбір елдерде бухгалтерлік есеп жүйесі макроэкономикалық мақсаттардың басымдығы негізінде қалыптасады, атап айтқанда: ұлттық экономиканың белгіленген өсу қарқынына қол жеткізу, инфляцияның төмендеуі, салық органдары үшін, сондай-ақ инвесторлар мен кредиторлар үшін есептік ақпараттың пайдалылығы.

Белгілі бір елдегі Қаржылық есеп тәжірибесінің мазмұнына әсер ететін факторлардың ішінде мыналарды бөліп көрсетуге болады:

- есеп ақпаратының негізгі пайдаланушылары ретінде несие берушілер мен инвесторлардың түрі;
- капиталды инвестициялау процесіне тартылған жеке және заңды тұлғалардың саны;
- инвесторлардың бизнесті басқаруға қатысуы;
- Қаржы нарығы мен бағалы қағаздар нарығының даму дәрежесі;
- халықаралық бизнеске қатысу дәрежесі. [1]

Францияда кірістер мен шығыстар туралы есепті ұсыну үшін екі форма қолданылады — тік және көлденең, ал оны қалыптастырудағы негізгі тәсіл өндіріс тұжырымдамасы болып табылады, онда есепті жылы өндірілген жалпы өнім база ретінде алынады, яғни сатылған, жинақталған және өнімнің өзіндік қажеттіліктеріне бағытталған сома. Өз кезегінде шығындар тек сатылған өнімнің ғана емес, бүкіл жалпы өнімнің өзіндік құнын қалыптастырумен байланысты. Француз кәсіпорнының шығыстары элементтер бойынша жіктеледі, бұл әртүрлі сальдоларды анықтауға мүмкіндік береді: жалпы қосылған құн (жалпы өнім көлемі мен тұтынылған шикізат пен қызмет көлемі арасындағы айырмашылық); жалпы пайдалану пайдасы (қосылған құн мен персонал шығыстарының сомасы арасындағы айырмашылық); пайдалану пайдасы (амортизациялық аударымдар мен басқа да шығыстар шегерілгеннен кейінгі сома); ағымдағы пайда (қаржылық шығыстарды шегергеннен кейін); таза пайда (салықтарды шегергеннен кейін) [2].

АҚШ стандарттарына сәйкес, кірістер туралы есеп екі формада болуы мүмкін: бір сатылы және көп сатылы. Қарапайымдылығымен ерекшеленетін бір сатылы форманы қолданған кезде барлық кірістер мен шығыстар бөлек топтастырылады және олардың арасындағы айырмашылық таза пайда болады. Көп сатылы форма күрделірек және тиісті кірістер мен шығыстарды байланыстыра отырып, таза кірісті дәйекті есептеу болып табылады. Пайда (залал) туралы деректер есепке алу саясатын өзгертудің (салықты шегергендегі) жалпыланған әсерінің нәтижесінде енгізілгеннен кейін пайда мен залал туралы есеп таза пайданың мөлшерін анықтайды, содан кейін бір акцияға шаққандағы таза пайда туралы ақпарат қалыптастырылады. Егер олардың кез-келгенін пайдалану мүмкіндігі болса, екінші формаға артықшылық беріледі [3].

Қазіргі уақытта бүкіл әлемде бухгалтерлік есеп Халықаралық қаржылық есептілік стандарттарымен жақындасу жолында дамып келеді. Осылайша, Еуропаның көптеген елдерінде бағалы қағаздары биржада орналасқан



ұйымдар оларды ұлттық бухгалтерлік талаптарға бейімдей отырып, ҚЕХС бойынша есеп беруге міндетті. Халықаралық есептілікте қаржылық нәтижелерді ашу тәртібі 1 "Қаржылық есептілікті ұсыну" ХҚЕС және 8 "Есеп саясаты, бухгалтерлік есептердегі өзгерістер және қателер" ХҚЕС-те егжей-тегжейлі қаралды. ҚЕХС бойынша есеп беруге міндетті компаниялар тобын кеңейтуге ДСҰ мен ЕО-ға кіретін мемлекеттердің барлық шетелдік пайдаланушыларға түсінікті есеп беруді ынталандыруға бағытталған күш-жігеріне жәрдемдесу ықпал етеді. Осылайша, ұлттық есеп беру жүйелерін ҚЕХС-пен жақындастыру процестері Ресей Федерациясына да, бірқатар еуропалық елдерге де тән. Қазіргі уақытта ГААП-тың өз стандарттарын қолданатын АҚШ-тың да жақын болашақта халықаралық стандарттарға сәйкес есеп беруі жоспарлануда. [4,19 б]. Қаржылық нәтижелерді есепке алудың маңызды міндеттерінің бірі-оларды тиімді және сенімді талдау. Шетелдік ұйымдар аналитикалық мақсатта бірнеше пайда көрсеткіштерін есептейді. Пайда мен залал туралы есепте (операциялық, қаржылық қызметтен түскен пайда, ағымдағы және таза пайда) көрінетіндерден басқа, оның басқа индикаторлары да талдауға жатады.

– Біріншіден, номиналды, яғни нақты алынған пайда.

– Екіншіден, нақты пайда-инфляция деңгейіне түзетілген номиналды пайда.

– Үшіншіден, ең төменгі пайда-салық төленгеннен кейін кәсіпорынға зерттелетін кезеңде қалыптасқан депозиттер бойынша банктер ставкасының орташа пайызына тең салынған капиталға ең төменгі пайда деңгейін қамтамасыз ететін пайда.

– Төртіншіден, капиталға шаққандағы пайданың орташа нормасына сәйкес келетін және Кәсіпкерге өзі таңдаған қызмет саласында ұстап тұратын ең төменгі сыйақыны білдіретін қалыпты пайда.

– Бесіншіден, мақсатты пайда-бұл салықтан кейін қалатын және кәсіпорынның әлеуметтік және өндірістік даму қажеттіліктеріне сәйкес келетін пайда.

– Алтыншыдан, максималды пайда-белгілі бір кезеңдерде белгілі бір ақша ағынына (қолма-қол ақшаға) қол жеткізуге бағытталған ұйым үшін негізгі мақсатты қондырғы болып табылатын пайда. Бұл қызметтің осы көлемімен, шекаралық кіріс шекаралық шығындарға тең болған кезде қол жеткізіледі.

– Жетіншіден, алынбаған пайда (жоғалған мүмкіндіктердің шығындары) — кәсіпорын (фирма) өзіне тиесілі ресурстарды неғұрлым тиімді пайдаланған кезде алатын ақшалай кірістер.

– Сегізіншіден, таза пайдаға амортизациялық аударымдарды, сондай — ақ шығу қорына аударымдарды қосу арқылы анықталатын қолма-қол ақша ағыны (амортизацияға жатпайтын активтер-қорлардың немесе амортизацияға жататын, бірақ төтенше құнсыздануға жататын активтердің шығуы).

– Тоғызыншыдан, жалпы және таза өзін-өзі қаржыландыру көрсеткіштері. Біріншісі қолма — қол ақша ағынынан бөлінген пайданы шегеру арқылы есептеледі, екіншісі жалпы өзін-өзі қаржыландыру мен амортизациялық аударымдар, сондай-ақ резервтік қорларға аударымдар арасындағы айырмашылық ретінде есептеледі.

– Оныншыдан, "қолма-қол ақша ағынына" корпорацияларға салынатын салық және "қолма-қол ақша ағынында" қамтылған бөлігін қоспағанда, "өзге резервтік аударымдар" бабы бойынша сома, сондай-ақ ұзақ мерзімді міндеттемелер бойынша қаржылық шығасылар және қаржылық операциялардан түсетін өзге де кірістер мен кірістерді шегергенде кәсіпкерлік пайда (кіріс). Кәсіпкерлік табыс баланстық пайдаға қарағанда дәлірек көрсеткіш болып саналады. Көрсетілген көрсеткіштер қаржылық нәтижелерді ағымдағы талдау шеңберінде есептеледі және талданады. Бұдан басқа, шетелде әрбір құрылымның және әрбір қызметкердің жұмысын бастапқы есепке алу және тікелей бақылау деректеріне негізделген, жеткізушілермен, сатып алушылармен, ұйым қызметкерлерімен әңгімелесу кезінде жедел талдау белсенді қолданылады [5, 23-25 б].

Қорытындылай келе, шетелдік ұйымдар қаржылық нәтижелерге перспективалық (болжамды) талдау жүргізеді, оның мәні болашақ перспектива (ай, тоқсан, жыл, 2-3 жыл, 5 жыл және одан да көп) тұрғысынан индикаторларды қарау болып табылады. Бұл жағдайда ұйым қызметінің қаржылық нәтижелерін бағалау жоспармен және алдыңғы кезеңмен салыстырғанда жүргізіледі. Бұл ретте көрсеткіштердің салыстырмалылығы қамтамасыз етіледі және инфляция жағдайында баға ықпалы алынып тасталады. Талдау барысында кәсіпорын жоспарланған пайданы ала алды ма, жоқ па, соны анықтайды; қандай себептермен, егер бұл тіркелген болса, пайда жоспарларының орындалуы қамтамасыз етілмейді; сол жағдайда кім кінәлі деген сұрақ туындайтын болса, нашар жоспарлау немесе нашар жұмыс.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Бархатов А.П. Оқу құралы: Халықаралық есеп. "Маркетинг" баспа-кітап сауда орталығы, 2001./ *Электронды ресурс*: [https://www.studmed.ru/view/barhatov-ap-buhgalterskiy-uchet-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti\\_c0dc8e4.html](https://www.studmed.ru/view/barhatov-ap-buhgalterskiy-uchet-vneshneekonomicheskoy-deyatelnosti_c0dc8e4.html)
2. В. А. Кудашева. Континенттік есеп моделі бар елдерде қаржылық есептілікті жасау ерекшеліктері./ *Электронды ресурс*:
3. Баранов А.В. / Жминко А. Е. Отандық шетелдік тәжірибеде пайда мен залал туралы есептілік көрсеткіштерін қалыптастырудың салыстырмалы сипаттамасы / *Электрондық ресурс*: <http://fin-buh.ru/text/108509-1.html>
4. О. М. Калайда, А. С. Пальчикова . Шет елдерде қаржылық есептілікті жасау ерекшеліктері / // Есеп және статистика. — 2010. — № 1 (17). — 19-24 Б. / *Электронды ресурс*: <http://www.library.ru/help/docs/n76338/2.pdf>
5. Никитин С. Пайда: теориялық және практикалық тәсілдер / Әлемдік экономика және халықаралық қатынастар. — 2009. — № 5. — 20-27 Б./ *Электронды ресурс*: <https://spbib.ru/en/catalog/-/books/12149843-pribyl-teoretichieskiye-i-praktichieskiye-podkhody>

## **АУДИТ ПРОЦЕССОВ БАНКРОТСТВА И ЛИКВИДАЦИИ КОМПАНИИ В РК**

Досаева А.Ж.

к.э.н., ассоц. профессор, Университет «Туран»

Гених В.Д.

магистранка 1 курса НПО ОП «УиА» Университета «Туран»

Банкротство и возможная последующая за ним ликвидация организации устанавливаются по инициативе участников или же принудительно по решению суда. Согласно статьям 52 «Банкротство» и 53 «Признание банкротства» Гражданского Кодекса РК банкротством является несостоятельность должника, признанная по решению суда и являющаяся основанием для его ликвидации [1]. В зависимости от рода деятельности организации применяются определенные процедуры по признанию банкротства. Так, например, при признании банкротства юридических лиц, которые осуществляют виды деятельности, несущие опасность для экологии, проводится специальный аудит [2]. Однако, данный пункт по проведению аудита при признании банкротства является необязательным к другим видам деятельности предприятий. В связи с этим, возникают проблемы в аспекте учета и контроля по ликвидации организации после признания ее банкротом, а также до сих пор не найден единый подход к систематизации учетно-аналитических методов при ликвидации и реабилитации банкротства, препятствующий их внедрению в практику казахстанских предприятий.

Цель данной статьи заключается в раскрытии сути процедур аудита при ликвидации предприятия и разработке предложений по реабилитации бизнеса. Объектом аудита является: система контроля и учета, а также анализ эффективности деятельности организации. Предметом является полная оценка деятельности предприятия. Целью же непосредственно аудита является характеристика внешних

факторов, при которых предприятия находятся в неудовлетворительном состоянии, или же в состоянии банкротства. При возникновении неблагоприятных условий на предприятии, ведущих к банкротству, аудитор может действовать как инициатор по санации или же ликвидации организации как крайний вариант принятия каких-либо управленческих решений.

Аудит может проводиться по инициативе предприятия, за исключением случаев, прописанных в статье 5 Закона РК «Об аудиторской деятельности», где описаны организации, подлежащие обязательному аудиту [3]. Планирование аудита в случае признания банкротства также должно осуществляться в соответствии с принципами существенности, риска, а также другими принципами, регулирующими аудит финансовой отчетности, согласно МСА 200 [4]. В ходе проведения аудита компания должна предоставить полную финансовую отчетность во время принятия решения о банкротстве и дальнейшей ликвидации. Условно, можно выделить аудиторские процедуры по банкротству предприятия на пять этапов [5]:

- сбор информации;
- планирование деятельности;
- оценка систем учета и внутреннего контроля;
- оценка риска и важности;
- обобщение результатов.

Если говорить про процедуру ликвидации, то стоит отметить, что ликвидация является судебной процедурой, основной целью которой является назначение суда для ликвидации задолженности по банкротству путем продажи имущества и урегулирования долгов. При ликвидации предприятия организация должна провести учет запасов, оценку при продаже имущества, учет расходов на процедуру ликвидации, и учет расходов с кредиторами [6].

В случае оказания финансовой помощи предприятию для преодоления кризиса предприятие может быть привлечено к восстановлению. Реабилитация - это система мер, которые осуществляется при возбуждении дела о банкротстве и

направлена на улучшение финансово-экономического положения организации и удовлетворение требований кредиторов [7]. Процедура реабилитации вводится с одобрения суда в период, не превышающий срок действия процедуры отчуждения имущества. В то же время суд назначает руководство реабилитацией. Альтернативная реабилитация, меры и их формы позволяют спланировать процедуру реабилитации, поэтому аудитор может предложить следующие меры в области здравоохранения, отображенные на рисунке 1.

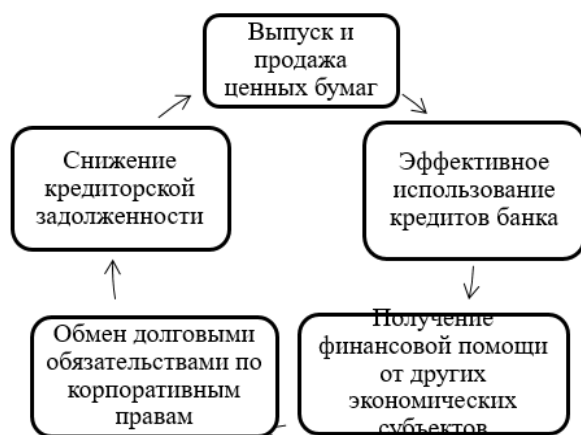


Рисунок 1- Оздоровление предприятия

Примечание: составлено авторами

Еще одним путем для восстановления предприятия может быть его реорганизация. Реорганизация может осуществляться путем слияния, объединения, преобразования, раздела или изменения формы собственности. Однако при изменении форм финансового оздоровления предприятия следует учитывать следующие особенности, отображенные в таблице 1.

Таблица 1 - Особенности учетно-аналитических процедур

| №                                                          | Формы финансового оздоровления | Интерпретация особенностей                                                                                            |
|------------------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                          | Реорганизация                  | Цель аудита заключается в обеспечении полного учета активов и обязательств при передаче прав, объективности их оценки |
| 2                                                          | Слияние                        | Все права и обязанности переходят к присоединившемуся предприятию                                                     |
| 3                                                          | Присвоение                     | Все права и обязанности передаются организации, к которой присоединилось предприятие                                  |
| Примечание: составлена авторами на основании источника [8] |                                |                                                                                                                       |

На основе таблицы 1, можно отметить, что аудитор должен использовать различные механизмы, цель которых заключается в выявлении существенных недостатков мер контроля, приводящие к ошибкам в декларациях и аналитических процедурах, используемые для оценки вероятности возникновения банкротства предприятия.

Аудит включает несколько этапов процедуры банкротства: досудебная реабилитация, объявление о банкротстве, план реабилитации и прекращение деятельности предприятия. На первом этапе, «досудебной реабилитации» аудитор в целях предотвращения возникновения такой ситуации проводит оценку финансового положения. При объявлении дела о банкротстве аудитор должен:

- подтвердить неспособность должника выплатить кредиты в полном объеме;
- оценить финансовое положение предприятия после объявления о банкротстве;
- определить достаточность имущества для покрытия судебных расходов;
- проводить проверку финансовой деятельности;
- обнаружить признаки преднамеренного банкротства [2].

Заключительным этапом ревизии является резюмирование результатов или же выпуск аудиторского отчета. МСА 230 «Аудиторская документация» является один из международных стандартов, регулирующих обобщение результатов аудита [4]. Аудиторский отчет, представляет собой краткий документ, адресованный руководству компании. Он содержит информацию о ходе аудита, отклонение от установленных стандартов, существенные нарушения в финансовых ведомостях, которые лежат в основе составления заключения аудитора.

В заключении стоит отметить, что хозяйствующие субъекты имеют право инициировать аудиторскую проверку в процессе их ликвидации. Рекомендуем проводить аудит оценки платежеспособности на основе экспертного анализа финансовой отчетности, анализа финансово-экономической деятельности и реализации планов антикризисных мероприятий.

Таким образом, аудиторская проверка должна проводиться в соответствии со стандартами, требованиями и процедурами для получения надежной информации о состоянии предприятия на всех этапах ликвидации. В случае реабилитации аудитор может подготовить меры по санации предприятия или предложить реорганизацию. В ходе процедуры банкротства аудиторам рекомендуем проверить платежеспособность должника. Также необходимо провести анализ его финансовой деятельности для определения банкротства, является ли фиктивным или преднамеренным. Выявленные отклонения, нарушения в финансовых ведомостях и все результаты аудита должны быть задокументированы в аудиторском отчете на основе рабочих документов, в связи с отсутствием их типовых форм в статье предложены рекомендации по их созданию.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс РК от 27 декабря 1994 года (с изменениями по состоянию на 24.11.2022 г.)



2. Закон РК от 7 марта 2014 года № 176-V «О реабилитации и банкротстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 12.09.2022 г.) <https://online.zakon.kz>

3. Закон РК от 20 ноября 1998 года № 304-I «Об аудиторской деятельности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 18.11.2022 г.)

4. Международные стандарты аудита (МСА) Международная ф

е

д

5. Учет и аудит в организациях различных видов экономической деятельности: учеб. пособие / И.Б. Белозерцева, О.Д.Щербак; - 2-е изд., Новосибирск: НГУЭУ, 2019. — 320с.

Королева, Галина Александровна. Аудит: учебное пособие / Г. А. Королева, Т. Ю. Новикова ; Яросл. гос. ун-т им. П. Г. Демидова. — Ярославль : ЯрГУ, 2015. — 132 с.

Финансовый менеджмент : учебное пособие / П.А. Левчаев. Москва : ИНФРА-М, 2020. — 247 с.- (Высшее образование: Бакалавриат) <https://library.atu.kz/flgl/48791.pdf>

8. Экономика предприятия: учебное пособие. – Эл. изд. - 501 в. - Нижний Новгород: НОО "Профессиональная наука", 2018. Режим доступа <http://scipro.ru/conf>

т

е

ОӘЖ 330.342

р **БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІНІҢ ЖӘНЕ ҚАРЖЫЛЫҚ**  
о **ЕСЕПТІЛІГІН ДАМУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ**

в

HYPERLINK

Тойлыбек Т.Ғ.

"<https://online.zakon.kz/Document/?docId=30308656&pos=20>

8

Шертаев А.А

;

3 курс студенті, «Тұран» университеті, Алматы

-

3 Бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру жүйесін дамыту елдің экономикалық жағдайындағы өзгерістермен тығыз өзара байланыста және шаруашылық қетіктің даму сипаты мен деңгейіне жауап беруі тиіс.

l

448

"

р

о

ХҚЕС сәйкес бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілікте қалыптастырылатын ақпараттың сапасын, ашықтығын және салыстырмалылығын арттыру мақсатында бухгалтерлік есеп пен қаржылық есеп беру жүйесін одан әрі дамытудың мынадай негізгі бағыттар бойынша жүзеге асыру қажет:

- бухгалтерлік есепке алуды, қаржылық есептіліктің аудитін ұйымдастырумен және жүргізумен айналысатын мамандарды даярлау және қайта даярлау;

- бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін жүргізу тәртібін оңайлату;

- бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беруді реттеу жүйесін халықаралық тәжірибенің негізінде өзгерту;

Бухгалтерлік есепке алу мен есеп берудің сапалы жүйесі экономикалық шешім қабылдаған, яғни капиталды инвестициялау және тәуекелдерді талдау бағыттарын анықтаған кезде осыған байланысты оны пайдалану мұқтажы және дағдысы бар бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп берудегі қалыптастырылатын ақпаратқа мүдделі пайдаланушылардың жеткілікті санының болуын қажет етеді.  
[1]

Мүдделі ұйымдар болып табылады:

- қаржылық ұйымдар;
- акционерлік қоғамдар (коммерциялық емес естерді қоспағанда);
- жер қойнауын пайдаланушы ұйымдар
- жарғылық капиталында мемлекеттің қатысуы бар ұйымдар.

Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау жөніндегі Мемлекет басы мен ҚР Үкіметі қойған тапсырмаға сәйкес, патент немесе біржолғы талон бойынша жұмыс істейтін жеке кәсіпкерлерді міндетті түрде бухгалтерлік есепке алуды жүргізуден толығымен босату және қалған кәсіпкерлік субъектілерінің бухгалтерлік есепке алуды жүргізу мен қаржылық есеп беруді жасаудың түрлі тәртібін қолдануы мақсатында санаттар бойынша бөлуді белгілеу қажет.

Шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің қаржылық есеп беруді жасауды жүзеге асыру үшін былайша бөлу ұйғарылады:

1. Бухгалтерлік есепке алу барынша оңайлатылған тиісті қаржылық есеп беру оңайлатылған декларацияның негізінде жұмыс істейтін ұйымдарды қоса алғанда, шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін;

2. ХҚЕС негізінде әзірленген ұлттық қаржылық есеп стандартын қолдануға тек шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін болады. Орта кәсіпкерлік субъектілері, сондай-ақ жедел басқару құқығына негізделген мемлекеттік кәсіпорындар қаржылық есептілікті шағын және орта бизнес ұйымдарына арналған халықаралық стандартқа сәйкес немесе қаржылық есептілікті халықаралық стандарттарға сәйкес жасауға құқылы.

«Акционерлік қоғамдар туралы» Заңға сәйкес, акционердің компанияның қызметі туралы ақпарат, соның ішінде акционерлердің Жалпы жиналысымен немесе компанияның Жарғысымен белгіленген нысанда қаржылық есептілікті алуға құқығы бар. Барлық акционерлік қоғамдардың аудитын жүргізуді талап етеді. Заңға сәйкес жылдық қаржылық есептілік пен аудиторлардың қорытындыларымен акционерлердің танысуы үшін жылдық жиналысын өткізу күнінен кем дегенде он күн бұрын дайын болуға тиіс. [2]

Қазақстанда қолданыстағы бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп стандарттарының бір бөлігін ХҚЕС жөніндегі кеңес белгілейді деп көздейді. Заңда бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік жүйесін реттеу ұлттық қаржылық есеп стандарттарын әзірлеуге және бекітуге тиіс Қаржы министрлігінің прерогативасы болып табылатыны көрсетілген.

ХҚЕС бойынша алғаш дайындалған қаржы есептілігі және оның есеп беру кезеңінің бір бөлігі бойынша тапсырылатын аралық қаржы есептілігінде берілген жоғары сапалы ақпараттың:

- пайдаланушылар үшін айқын және барлық берілген кезеңдермен салыстырмалы болып табылуы;
- Қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттарына сәйкес бухгалтерлік есептің тура басталу нүктесін көрсететін;
- пайдаланушылардың табатын пайдасынан аспайтын шығындар арқылы алынуы мүмкін.

Кәсіби қауымдастықтың бухгалтерлік есепке алу мен қаржылық есеп беру жүйесін реттеудегі рөлін күшейту үшін консультативтік-кеңес органы нысанында, ереже негізінде әрекет ететін арнайы органды құру ұсынылып отыр. Кәсіби қауымдастықтың жоғары білікті, бәріне танымал және беделді өкілдерінен құралуы тиіс.[3]

Қазақстанның халықаралық стандарттарға көшуі әлемдік тәжірибені зерттеуге және оны пайдалануға мәжбүрлейді. Есепке алу тәжірибесі түрлі елдерде әр алуан, бірақ та оның бастауы ортақ және философиясы ортақ. Уәкілетті орган осы бағытта түрлі елдер тәжірибесін зерттеу бойынша жұмыстарын жалғастыруда, халықаралық сарапшылардың қатысуымен бірқатар халықаралық семинарлар, дөңгелек үстелдер өткізу жоспарлануда.

Бірақта еліміздегі бухгалтерлік есеп жүйесі халықаралық бухгалтерлік есеп қағидалары мен стандарттарына сай ары қарай ұлттық тұрғыда жетілдіре түсуі және дамуы керек.

Ұлттық бухгалтерлік есеп жүйесі ары қарай жетілдірген жағдайда несиелендірушілер, қаржы салымшы инвесторлар, басқа да заңды және жеке тұлғалар ұйымдардың қаржылық жағдайын жақсы түсініп, өзіне шынайы сенімділік білдіре алады.

Қазақстандық бухгалтерлік есеп жүйесі төмендегі негізгі бағыттарға сәйкес жетілдірілуі керек:

1. Заң жүзінде сараптаушылардың тобы құрылуы. Сараптаушылардың мұндай жұмыс тұрақты қызмет атқарып, құрамына жақсы мамандар, білікті ғылыми-зерттеушілер тартылуы керек. Бұл топтың қызметіне әлемдік бухгалтерлік есеп тәжірибесін тұрақты түрде зерттеу мен зерделеу, сонымен қатар алынған нәтижесін отандық есеп жүйесіне

енгізу шаралары жүктелуі керек. Бухгалтерлік есеп тәжірибесін әлемдік елдерден үйрену мен зерттеу және нәтижесін отандық есеп жүйесіне біртіндеп енгізу – бүгінде қолданылып ертең жоқ болып кететін мәселе түрінде қаралмауы керек.

2. Халықаралық бухгалтерлік есеп қағидалары мен стандарттары талабына сай келетін, кредиттік технология жүйесімен оқытуды қамтамасыз ететін бухгалтерлік есеп және аудит мамандығы бойынша оқу орындарында оқитын студенттерге арналған сапалы оқулықтар шығару мәселесі жылдан-жылға тиісті жоғарғы деңгейде мемлекеттік басшы органдарда бекітіліп отыруы керек.

3. Пайдаланушылар мүддесін қанағаттандыру мақсатында тиісті заңнамалар және нормативтік актілер, нұсқау - ережелер, отандық бухгалтерлік және қаржылық қорытынды есеп мазмұнын толық және сенімді даярлау мен тапсыру нарықтық экономиканың кезеңдік дамуына қарай қайта қаралып, жаңаланып отыруы керек.

4. Типтік жоспарын бухгалтерлік есептің одан әрі жетілдіре түсуіне байланысты жаңадан жасау керек.

5. Қазақстанда қызмет атқарушы кәсіби бухгалтерлер мектебін қалыптастыру.

6. Бухгалтерлік есеп өрісінде қалыптасқан ақпараттар жүйесіне тән есеп талабына сәйкес жетілдіру және ақпараттарды компьютерлік жүйемен өңдеу мен тасымалдаудың да атқаратын рөлі зор болып келеді, сондықтанда электрондық бағдарламалар мазмұнын қайта қарау керек. Бағдарламамен жұмысты неғұрлым қолайлы және көрнекті қылатындай жаңа мүмкіндіктерге алып келеді.[4]

Осы жоғарыда айтылған мәселелер бойынша ең негізгі мақсат осы қызмет пен міндет атқарушы бухгалтерлер қауымы тиімді сабақтастық әдістерді, есеп жүргізу принциптерін, алдыңғы қатарлы тәжірибелі, әдіснамалық және нормативтік материалдар маңызын терең түсініп, шығармашылық және зерттеушілік бағытпен қызмет атқарып

отандық бухгалтерлік есептің ары қарай жетілдірілуі үшін керек.

Демек, бухгалтерлік есеп жүйесін ары қарай жетілдірудің негізгі мәселелерінің бірі - ұйымдарда күні бүгінге дейін екі бақытта жүргізіліп келе жатқан қаржылық және салық есебін біріктіріп үндестіру болып табылады. Егер үндестірілген қаржылық есептің жаңа моделі құрылған жағдайда есеп жүргізудің еңбек шығындары біршама азаяды.

Отандық бухгалтерлік есепті дамыту мен ары қарай жетілдіру және қолайлы үйлесімді бағытқа салу үшін ХҚЕС негізіне қарай төмендегі шараларды іске асырған жөн:

- ұйымдар қызметінің қаржылық нәтижесін сенімді түрде қарапайым етіп көрсету;

- мүмкіндікке қарай ұйымдардың қаржылық жағдайын шетелдік компаниялардың қаржылық жағдайымен салыстыру негізінде ұзақ мерзімді нарықтық қатынастарды шетелдік әріптестермен бірге құру.

Қазіргі кезеңде бухгалтерлік есептің көлеңкесінде басқарушылық есеп қалып, мұның көптеген проблемалары әлі күнге дейін зерттелмей келеді. Бірақта бизнес пен кәсіпкерлікті дамытудың негізін құрайтыны болып осы басқарушылық есептің қолайлы моделі болып табылады.

Бухгалтерлік есеп дүниежүзіндегі кез келген бухгалтерияның іс жүзіндегі қызметінің мәнін айқындап, бағалауға мүмкіндік береді. Қоғамның дамуы барысында бухгалтерлер үш міндетті шешеді:

- 1)есепті барынша ақпаратты,әрі дәл жасау;
- 2)оның қарапайым және арзан болуына қол жеткізу;
- 3)шаруашылық өміріндегі деректер жөнінде дер кезінде ақпарат алу.[5]

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Глушеч В.В.,Нарықтық экономика жағдайындағы бухгалтердің ролі/ *Электронды ресурс*:  
<http://rmebrk.kz/journals/2637/52374.pdf>
2. Тураров Д.Р., Нагимова А.А. Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау жүйесі/ *Электронды ресурс*:

<file:///C:/Users/un.student/Downloads/1601-1-3144-1-10-20161214.pdf>

3. С.Б. Баймұханова/Қаржылық Есеп/ *Электронды ресурс*:  
<https://lib.kainar-edu.kz/wpcontent/uploads>

4. Мұхаметжанова Ж. С./Нурмагамбетова А.З./Алиева Б.М./Корпоративтік қаржы: Оқулық – Алматы, 2020 /  
*Электронды ресурс*: <https://pps.kaznu.kz/kz/Main/FileShow2/191527//1/0/2021//>

5. Есенқұлова Ж.Ж. Аканова Ж.Ж., Касенова А.М.Стандарттау, сертификаттау/*Электронды ресурс*:  
<https://elib.kaznu.kz/app/voyager/books/1431/1528950435542.pdf>

УДК 336.64

## **АНАЛИЗ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА**

Бекова Р.Ж.

PhD, ассоц.профессор Университет «Туран»

Мячина В. А.

3 курс, Университет «Туран», Алматы, Казахстан

В статье рассматриваются элементы анализа финансовой устойчивости и эффективности бизнеса после снятия ковидных ограничений и произошедших январских событий 2022 года в Казахстане. МСБ Казахстана после данных событий понес большие потери, проанализировав свою деятельность, вступил на рынок с новым энтузиазмом и финансовой поддержкой государства.

Проанализирована важность анализа устойчивости для субъектов малого бизнеса в условиях меняющейся конъюнктуры рынка. Финансовая устойчивость характеризуется превышением доходов над расходами и другими коэффициентами, и показателями, представленными в статье. Приводятся формулы расчёта определения положения предприятия относительно его устойчивости. В каждом из положений может оказаться организация и важно осознать, в каком состоянии вы сейчас находитесь и какие

действия можете предпринимать, преследуя цель каждой коммерческой организации – получение прибыли.

Охарактеризованы элементы эффективности бизнеса и как они связаны с маркетинговыми стратегиям современного бизнеса.

В рамках таких стратегий, рассмотрены новые площадки для выхода на рынок для субъектов бизнеса: Instagram, Kaspi.kz, Halyk market и Jusan market и какие возможности они предоставляют для своих клиентов.

После постепенного восстановления бизнеса, после снятия ковидных ограничений, в январе этого года малый и средний бизнес нашей страны опять начал нести потери из-за буйствовавшего мародерства на улицах городов. За этот период пострадало 1600 субъектов бизнеса, из которых основной удар пришелся на МСБ – 96%.

По поручению Главы государства на тот момент, МСБ по заявкам было возмещено около 14,5 млрд тенге. В связи с этим, каждый предприниматель задумался, какие убытки его компания понесли и начали проводить анализ своей деятельности. [1]

Данные события в совокупности отразились на общей финансовой устойчивости бизнеса Казахстана. Финансовая устойчивость – показатель, отражающий стабильное положение предприятия через анализ финансовых результатов. Финансовая устойчивость характеризуется превышением доходов над расходами, возможностью распоряжаться денежными средствами и грамотном их использовании, бесперебойном процессе производства и реализации товаров и готовой продукции. В ходе расчётов компания устанавливает возможную уязвимость в своей деятельности и может принять соответствующие действия в ее предотвращении. [2]

Но даже после печальных событий МСБ страны восстановился с результатом увеличения количества действующих субъектов на 19,5% на 1 июня 2022 от базового декабря 2021. [1]



Анализ финансовой устойчивости может проводиться не только сотрудниками внутри компании, но и поставщиками, потенциальными и действующими инвесторами и контролирующими органами на основе финансовой отчетности организации. Каждый здесь будет преследовать свою цель в анализе финансовой устойчивости, одни убедиться в том, что предприятие остается устойчивым и платежеспособным, другие в возможности правильного вложения своих денежных средств, а третьи в соблюдении законодательства.

На финансовую устойчивость компании могут влиять различные факторы:

- положение предприятия на рынке;
- производство и выпуски недорогой продукции, что пользуется спросом на рынке;
- его потенциал в деловом сотрудничестве;
- степень зависимости от кредиторов и инвесторов;
- наличие неплатёжеспособных дебиторов;
- эффективность финансовых и хозяйственных операций и т.д.

Большой спектр влияния различных факторов сформировал несколько видов устойчивости. Так, к организации можно применить: по зависимости факторов, влияющих на неё – внешняя и внутренняя, общая и финансовая устойчивость.

1. Внутренняя финансовая устойчивость – результат деятельности организации, при котором обеспечивается стабильно высокий результат функционирования, посредством активного и быстрого реагирования на изменение внешних и(или) внутренних факторов.

1.2 Внешняя финансовая устойчивость – обусловлена относительной стабильностью экономической среды компании, в которой она функционирует.

2. Общая финансовая устойчивость – такое движение потоков денежных средств, что обеспечивает организации постоянное превышение доходов над расходами.

3. Финансовая устойчивость является главным элементом общей устойчивости предприятия, так как является отражением стабильного превышения доходов над расходами, обеспечивая возможность свободно управлять денежными средствами так, чтобы обеспечивать бесперебойное производство и реализацию продукции.

В анализе финансовой устойчивости можно выделить абсолютные и относительные показатели. Анализ относительных показателей заключается в сравнении:

- фактических коэффициентов текущего года с периодом предыдущего года;

- фактических коэффициентов с нормативами;

- фактических коэффициентов предприятия с показателями конкурентов;

- фактических коэффициентов с отраслевыми показателями. [2] В данном методе оцениваются: коэффициент автономии, капитализации, привлечения средств, финансовой независимости, финансирования, маневренности собственного капитала, соотношения дебиторской и кредиторской задолженности и другие.

Коэффициенты финансовой устойчивости удобны тем, что они дают возможность установить влияние разных факторов на модификацию финансового состояния предприятия. Однако нельзя забывать, что относительные финансовые показатели являются лишь приблизительными индикаторами финансового состояния предприятия, его платежеспособности и кредитоспособности.

Поэтому стоит обратить внимание на абсолютные показатели финансовой устойчивости, что могут четко определить текущее положение предприятия. К этой группе показателей относятся те, что характеризуют степень обеспеченности запасов и затрат источниками их формирования, а именно:

- 1) Наличие собственных оборотных средств (СОС).
- 2) Наличие функционирующего капитала (ФК).

3) Общая величина основных источников формирования запасов и затрат .

Таблица 1.

| Показатели                            | Тип финансовой ситуации    |                           |                           |                         |
|---------------------------------------|----------------------------|---------------------------|---------------------------|-------------------------|
|                                       | Абсолютная независимость   | Нормальная независимость  | Неустойчивое положение    | Кризисное состояние     |
| $\Phi_{\text{COC}} = \text{COC} - 33$ | $\Phi_{\text{COC}} \geq 0$ | $\Phi_{\text{COC}} < 0$   | $\Phi_{\text{COC}} < 0$   | $\Phi_{\text{COC}} < 0$ |
| $\Phi_{\text{ФК}} = \text{ФК} - 33$   | $\Phi_{\text{ФК}} \geq 0$  | $\Phi_{\text{ФК}} \geq 0$ | $\Phi_{\text{ФК}} < 0$    | $\Phi_{\text{ФК}} < 0$  |
| $\Phi_{\text{Ои}} = \text{Ои} - 33$   | $\Phi_{\text{Ои}} \geq 0$  | $\Phi_{\text{Ои}} \geq 0$ | $\Phi_{\text{Ои}} \geq 0$ | $\Phi_{\text{Ои}} < 0$  |

Каждому из названных показателей соответствует показатель обеспеченности запасов и затрат (33): формулы их расчета представлены в Таблице 1. Результаты расчетов способны выявить, какова финансовая ситуация у предприятия.

1. Абсолютная независимость финансового состояния.

Все запасы предприятия компенсируются собственными оборотными средствами, то есть организация не зависит от внешних кредиторов. Этот тип ситуации встречается очень редко, и иногда свидетельствует о том, что руководство не умеет или не имеет возможности использовать внешние источники заемных средств.

2. Нормальная независимость финансового состояния гарантирует платежеспособность.

3. Неустойчивое финансовое положение чревато нарушением платежеспособности, однако есть возможность возобновления равновесия с помощью восполнения собственных средств за счет сокращения дебиторской задолженности, ускорения оборачиваемости запасов сохраняется.

4. Кризисное финансовое состояние. Организация полностью зависит от заемных источников финансирования. Собственного капитала и долгосрочных/краткосрочных кредитов не хватает для финансирования материальных

оборотных средств, пополнение запасов идет за счет средств, образующихся в результате замедления погашения кредиторской задолженности. [3]

Находясь в неустойчивом состоянии, предприниматели должны задуматься о своих результатах и об эффективности их бизнеса. Так как эффективность бизнеса – это отношение финансового результата к усилиям и материальным вложениям в его достижение, если компания начинает чувствовать нехватку в своих средствах можно оценить, какая их доля реально пошла на достижение результата деятельности, а что осталось статьей расхода.

Анализ эффективности предприятия проводится через показатели рентабельности продаж, рентабельности капитала, рентабельности производства и платежеспособности компании. Здесь так же для расчёта показателей будет использоваться бухгалтерская финансовая отчетность компании.

В современном бизнесе подход к анализу эффективности бизнеса так же подразумевает анализ нескольких других показателей. Первый из них показатель эффективности внутренних бизнес-процессов фирмы, который проводится через расчёт:

- процента продаж новой продукции от общего объёма продукции
- продолжительности разработки продукции нового поколения
- время прохождения стадии операционного цикла
- уровень гарантийного и ремонтного обслуживания

МСБ Казахстана в малой доле занимается созданием продукции, сейчас рынок наполнен ритейлерами, для которых более важным будет время прохождения стадии операционного цикла. Конечно же он гораздо короче, чем у субъектов производящей промышленности, поэтому МСБ старается еще больше его сократить, ведь так они будут получать доходы чуть ли не в счёте по дням.

#### Список использованных источников

1. Статья от 07.07.2022. Алматы. Казинформ. – «Январские события: алматинским предпринимателям полностью возместили убытки» ([https://www.inform.kz/ru/yanvarskie-sobytiya-almatinskim-predprinimateliam-polnost-yu-vozmestili-ubytki\\_a3952248](https://www.inform.kz/ru/yanvarskie-sobytiya-almatinskim-predprinimateliam-polnost-yu-vozmestili-ubytki_a3952248))

2. Грачев А.В Учебное пособие. «Анализ и управление финансовой устойчивостью предприятия» Издательство «Финпресс»

3. Шермет А.Д., Сайфулин Р.С. «Методика финансового анализа»

ОӘЖ681.85

### **КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІГІ АУДИТІНІҢ ӘДІСТЕМЕЛІК АСПЕКТІЛЕРІ**

Байдаулетов М.Б., э.ғ.к., доцент

Жәңгір А.Н., магистрант

әл-Фараби атындағы қазақ ұлттық университеті,  
Алматы қ., Қазақстан

**Кіріспе.** Аудитті жүргізудің нақты, тиімді әдістемесін әзірлеу жалпы аудиттің басты міндеті болып табылады, өйткені аудитордың нәтижесі оған байланысты – аудитордың бухгалтерлік қаржылық есептіліктің дұрыстығы туралы барлық маңызды аспектілерде және Қазақстан Республикасының Заңнамаларының, бухгалтерлік есеп ережелерінің (стандарттарының) және басқа ережелердің (шаруашылық жүргізуші субъектілердің ішкі ережелері) талаптарына сәйкестігі туралы тәуелсіз пікірін білдіру. Ұйымның қаржылық есептілігін тексеру кезінде аудиторлық процедураларды қолдану бойынша нақты талаптар әлі жоқ.

Мақаланың мақсаты ұйымның қаржылық есептілігінің аудит әдістемесін нақтылау болып табылады. Аудиттің негізгі функциясы қаржылық есептілік негізінде белгілі бір басқару шешімдерін қабылдайтын адамдардың ақпараттық қажеттіліктерін қорғау болып табылады. Қаржылық есептілік

аудитінің мақсаты – белгілі бір пайдаланушылардың қаржылық есептілікке деген сенімін арттыру. Қаржылық есептілік – белгіленген нысандар бойынша бухгалтерлік есеп деректері негізінде жасалатын ұйымның мүлктік және қаржылық жағдайы және оның шаруашылық қызметінің нәтижелері туралы деректердің бірыңғай жүйесі [1].

Отандық әдебиеттерде қаржылық есептіліктің аудит процесі келесі кезеңдерге бөлінеді: жоспарлау (ішкі бақылау жүйесін тестілеу; зерттеу әдістерін анықтау (үздіксіз немесе таңдамалы), аудиттің жоспары мен бағдарламасын жасау және бекіту); мәні бойынша аудит жүргізу (аудиторлық дәлелдемелерді жинау, аудиторлық процедуралар, аудиторлық іріктеу); аудиттің аяқталуы (аудит нәтижелерінің қысқаша мазмұны және олардың құжаттамасы). Қаржылық есептіліктің аудит процесі 1-кестеде көрсетілген [2].

Кесте 1. Қаржылық есептіліктің аудит процесі

| №                                                       | Кезең атаулары                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1                                                       | Аудитті жоспарлау. Аудит объектісінің қызметін зерделеу                      | Аудитор қаржылық есептіліктің дұрыстығына, аудит жүргізу барысына немесе аудиторлық қорытынды үшін негіз болып табылатын тұжырымдарға әсер етуі мүмкін оқиғаларды, операцияларды, пайдаланылатын есепке алу әдістерін сәйкестендіру және дұрыс бағалау үшін аудит объектісінің қызметін зерделейді. |
| 2                                                       | Аудиторлық тәуекелді бағалау. Мәнділік деңгейін есептеу                      | Аудит объектісі қаржылық және шаруашылық операцияларын жасауы кезінде Қазақстан Республикасының заңнамасы нормаларының, оларды іске асыру үшін қабылданған квазимемлекеттік сектор субъектілері актілерінің талаптарынан ауытқу анықтау.                                                            |
| 3                                                       | Мәні бойынша аудит жүргізу. Аудиторлық дәлелдемелер                          | Аудитті орындау – бұл аудиторлық іс-шараның мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес аудиторлық дәлелдемелер жинау үшін қажетті аудиторлық рәсімдерді жүргізу дәйектілігі. Аудиторлық дәлелдемелер – бұл мемлекеттік аудитор пікір қалыптастыру мақсатында пайдаланылатын ақпарат.                        |
| 4                                                       | Аудит нәтижелерін қорыту және бағалау. Аудиторлық құжаттама. Аудиторлық есеп | Қаржылық есептілік аудитінің аяқтау кезеңінде аудитор қаржылық есептілікті жасау принциптерін тексереді, қаржылық есептіліктің құрамы мен мазмұнын, түсіндірме жазбада ақпараттың ашылуын зерделейді, түсіндірме жазба кестесінің деректерін қаржылық есептілік деректерімен салыстырады.           |
| Ескерту – [2] әдебиет негізінде автормен құрастырылған. |                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |

Қаржылық есептіліктің аудиті аудит нысанасын зерделеу үшін аудиттің нақты әдістері мен әдістерін қолдана

отырып жүзеге асырылады. 2-кестеде қаржылық есеп аудитінің процедураларына тоқталып өттік.

Кесте 2. Қаржылық есептіліктің аудит процесі

| Қаржылық есеп берудің негізгі нысандары | Қаржылық есеп беру аудитінің процедуралары                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|-----------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Бухгалтерлік баланс                     | <p>1) актілердің, міндеттемелердің және оларға меншіктің бар болуының шындығын тексеру;</p> <p>2) активтерді, міндеттемелерді және меншікті капиталды тану мен бағалаудың дұрыстығын тексеру;</p> <p>3) активтердің сақталу жай-күйін және пайдалану тиімділігін бағалау;</p> <p>4) активтермен, міндеттемелермен және меншікті капиталмен операцияларды құжаттау мен есепке алудың дұрыстығын тексеру;</p> <p>5) амортизацияны есептеудің дұрыстығын тексеру;</p> <p>6) активтер мен міндеттемелерді түгендеудің уактылылығын тексеру;</p> <p>7) баланста активтерге, міндеттемелерге және меншікті капиталға қатысты акпараттың көрсетілуінің дұрыстығын тексеру.</p> |
| Пайда және зиян туралы есеп             | <p>1) есепті кезеңнің кірістері мен шығыстарының танылуын тексеру;</p> <p>2) қызмет түрлері бойынша кірістерді, шығыстарды және қаржылық нәтижелерді жіктеудің және бағалаудың дұрыстығын тексеру;</p> <p>3) кірістер мен шығыстарды есепке алу шоттарының жүйесінде көрсетілуін, олардың қаржылық нәтижелер туралы есепте көрсетілу тәртібін тексеру;</p>                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |

|                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                                         | 4) табыс салығын анықтаудың және қаржылық нәтижелер туралы есепте көрсетудің дұрыстығын тексеру                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
| Ақша қаражаттары қозғалысы туралы есеп                  | 1) операциялық, қаржылық және инвестициялық қызмет контекстінде ақшалай қаражаттарды жіктеудің дұрыстығы мен мақсатқа сәйкестігін тексеру;<br>2) операциялық, инвестициялық және қаржылық қызмет нәтижесінде таза ақша қозғалысын анықтаудың дұрыстығын тексеру;<br>3) есепті кезеңдегі таза ақша ағыны көрсеткішін есептеудің дұрыстығын тексеру                                                                                    |
| Меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есеп             | 1) кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін құрылтай құжаттарының ресімделуінің заңдылығын тексеру;<br>2) қатысушылардың капиталға салымдарының заңдылығын және заңдылығын тексеру;<br>3) құрылтай құжаттарына өзгерістер енгізудің заңдылығы мен уақтылығын тексеру және мұндай өзгерістерді бухгалтерлік есеп жүйесінде көрсету;<br>4) пайданы бөлудің заңдылығын тексеру;<br>5) меншікті капитал туралы есептің дұрыстығын тексеру. |
| Ескерту – [3] әдебиет негізінде автормен құрастырылған. |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |

Аудитор қаржылық есептіліктің қолданыстағы тұжырымдамалық негізінің талаптарына сәйкес барлық маңызды аспектілерде жасалған қаржылық есептілікті бағалауы керек. Мұндай бағалау шаруашылық жүргізуші субъектінің бухгалтерлік есеп тәжірибесінің сапалық аспектілерін, оның ішінде басқарушы персоналдың ықтимал біржақтылық белгілерін қарастыруды қамтиды.

Қаржылық есептіліктің сенімді ұсынылуын аудиторлық бағалау келесі аспектілерді қарастыруды қамтиды:



– қаржылық есептіліктің жалпы ұсынымы, құрылымы және мазмұны;

– негізгі операциялар мен оқиғалардың тиісті ескертпелерді қоса алғанда, қаржылық есептілікте ұсынылуы.

Аудиторлық тексеру процесінде қаржылық есептілік нысандарының көрсеткіштері мен ескертпелер туралы ақпаратты қамтитын тиісті бекітулерді растайтын немесе жоққа шығаратын дәлелдемелер алу қажет. 315 ХАС «Ұйым мен оның айналасын зерттеу арқылы елеулі бұрмалану тәуекелдерін анықтау және бағалау» аудиторлық дәлелдемелер жиналатын мәлімдемені үш санатқа бөледі:

1. Аудиттелетін кезеңдегі операциялар мен оқиғалар түрлері туралы алғышарттар:

- болуы – есепте тіркелген операциялар мен оқиғалар орын алды және ұйымға қатысты;

- толықтығы – есепке алынуы тиіс барлық операциялар мен оқиғалар ескерілді;

- дәлдік – есепке алынған операциялар мен оқиғаларға қатысты сомалар мен өзге де деректер тиісті түрде көрсетіледі;

- уақтылы тану – операциялар мен оқиғалар тиісті есепті кезеңде көрсетіледі;

- жіктеу – операциялар мен оқиғалар тиісті шоттарда көрсетілген;

2. Кезең соңындағы шоттар бойынша қалдықтар туралы алғышарттар:

- болу – активтер, міндеттемелер және капиталға қатысу үлестері шынымен де бар;

- құқықтар мен міндеттер – ұйым активтерге құқықтарды иеленеді немесе бақылайды, ал міндеттемелер ұйымның заңды міндеттерін білдіреді;

- толықтығы – есепке алынуы қажет барлық активтер, міндеттемелер және капиталға қатысу үлестері ескерілді;

- бағалау және бөлу – активтер, міндеттемелер және капиталға қатысу үлестері тиісті сомада бухгалтерлік қаржылық есептілікке енгізілген және бағалауға немесе бөлуге байланысты барлық тиісті түзетулер тиісті түрде көрсетілген;

### 3. Ақпаратты ұсыну және ашу туралы алғышарттар:

- болуы, құқықтары мен міндеттері – ашылатын оқиғалар, операциялар және басқа да мәселелер орын алып, ұйымға қатысы бар;

- толықтығы – қаржылық есептілікте ашылуы тиіс барлық ақпарат оған енгізілген;

- жіктеу және түсініктілік – қаржылық ақпарат тиісті түрде ұсынылған және сипатталған, ақпаратты ашу нақты көрсетілген;

- дәлдік және бағалау – қаржылық және басқа да ақпарат дұрыс және тиісті сомада ашылды [4].

Аудитор бекітулерді жоғарыда сипатталғандай пайдалана алады немесе жоғарыда сипатталған барлық аспектілер ескерілген жағдайда оларды басқа жолмен көрсете алады. Мысалы, аудитор операциялар мен оқиғалар туралы бекітулерді шоттағы қалдықтар туралы бекітулермен біріктіру туралы шешім қабылдауы мүмкін.

Осылайша, қаржылық есептіліктің әртүрлі компоненттерінің көрсеткіштері немесе ақпараттары ұйым басшылығының әртүрлі бекітулерін қарастырады.

Қаржылық есеп беру аудитінің негізгі әдістері ретінде мыналарды таныған жөн: құжаттық тексеру, статистикалық зерттеу, сұрақ қою, тестілеу, аудиторлық іріктеу, экономикалық-математикалық әдістердің әдістері, есептеу, логикалық тексеру.

*Сауалнама әдісі* – сауалнама әдісін жүзеге асыратын әдістердің бірі. Ол ұйымның басшысынан, бас бухгалтерінен және басқа қызметкерлерінен және үшінші тұлғалардан қажетті аудиторлық дәлелдемелерді алу үшін аудитке қатысты алдын ала тұжырымдалған сұрақтар тізбесіне жазбаша жауаптар алудан тұрады. Әдетте, аудиторлық фирмалар клиенттік ұйымның белгілі бір лауазымды тұлғаларынан сұхбат алу үшін стандартты сауалнамалар әзірледі.

*Қабылдау тестілеу* – аудиторлық тәжірибеде, әсіресе шетелде кең таралған. Қолданылу мақсатына қарай тестілеудің екі негізгі түрі бар: тәуелсіз сынақтар; сәйкестік

сынақтары (бақылау сынақтары). Аудиторлық тесттерді құрастыру және толтыру ережелері келесідей: аудиторлар тесттерді өздері құрастырады және оларға жауап береді; «жалпыдан жекеге» принципі бойынша құрастыру, ал тест сұрақтарының жауаптары керісінше – жекеден жалпыға қарай беріледі; тест сұрақтарына жауаптар оң немесе теріс нысандарда («иә» немесе «жоқ») немесе арнайы ескертулер немесе сандар түрінде немесе басқа аудиторлық құжаттарға сілтемелер түрінде беріледі.

Сондай-ақ аудит әдістеріне санау, тексеру, нақты бақылау және құжаттамалық бақылау кіреді.

Аудитті жүргізу әдістері мен әдістерін аудитті ұйымдастыру әдістерінен ажырата білу маңызды. Аудитті жүзеге асыруды ұйымдастырудың екі негізгі жолы бар: 1) үздіксіз тексеру; 2) таңдамалы зерттеу. Барлық бухгалтерлік есеп регистрлері мен ведомостарын толық тексеруді қолдану шектелген, өйткені аудиторлық бақылауды жүргізудің бұл әдісі айтарлықтай қымбатқа түседі, аудитордың көп уақыты мен еңбегін қажет етеді және іріктеп тексеру үшін аса тиімді емес.

Селективті зерттеулер аудиторлық тәжірибеде кеңінен қолданылады, ол аудиттің сапасын төмендетпейді. Оның мәні мынада: аудитор мәліметтердің барлық жиынтығын тексермейді, олардың белгілі бір жолмен таңдалған бөлігін ғана тексереді. Алынған сынақ нәтижелері ақпараттың барлық жиынтығына беріледі және қорытынды тұжырымдайды.

Әрбір аудиторлық фирма мен аудитор аудиторлардың құзыретін, зерттеу объектісін, ұйымның қызмет ету саласын, заңнаманың ерекшеліктерін және т.б. ескере отырып, қаржылық есеп беруді тексеру әдістемесін дербес әзірлейді.

Аудит әдістерін қолданудағы салықтық тәсіл аудиторлар қаржылық есеп берудің дұрыстығын тексеру кезінде тапсырмаға сәйкес салық есептілігінің дұрыстығын, салықтар мен алымдарды есептеу және төлеудің дұрыстығын тексеруге негізделеді. Осылайша, қаржылық есептілік аудитін жүргізу әдістері бойынша ұсыныстарды қорытындылай отырып, кез келген аудит жүргізілетін құрамдастарды, аудитті

нормативтік қамтамасыз етуді (сыртқы және ішкі стандарттарды қамтиды) бөліп көрсетуге болады.

Қорытындылай келе, зерттеу нәтижелері бойынша біз 200 ХАС «Тәуелсіз аудитордың негізгі мақсаттары және халықаралық аудит стандарттарына сәйкес аудит жүргізу» сәйкес аудиттің мақсаты белгілі бір пайдаланушылардың қаржылық есептілікке деген сенімін арттыру болып табылады деген қорытындыға келеміз. Оған аудитордың қаржылық есептіліктің қолданыстағы тұжырымдамалық негізіне сәйкес барлық маңызды аспектілерде қаржылық есептілік жасалғандығы туралы пікірлері арқылы қол жеткізіледі. Жалпы мақсаттағы тұжырымдамалық негіздердің көпшілігі жағдайында мұндай пікір қаржылық есептіліктің барлық маңызды аспектілерде сенімді түрде берілгендігі немесе тұжырымдамалық негізге сәйкес шынайы және сенімді ақпарат беретіндігі туралы айтылады.

Аудит әдістемесі бойынша ұсынылған ұсыныстарды практикада қолдану ұйымдардың қаржылық есептілігі өзіне тән аудиторлық тәуекелді және анықталмау тәуекелін барынша азайтуға мүмкіндік береді, бұл өз кезегінде елеулі қателіктердің пайда болуын болдырмауға және ұйымның қаржылық-мүліктік жағдайын нақты бағалауға мүмкіндік береді.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. «Аудиторлық қызмет туралы» Қазақстан Республикасының 1998 жылғы 20 қарашадағы №304-1 Заңы
2. «Қаржылық есептілік аудиті» рәсімдік стандартын бекіту туралы Қазақстан Республикасының 2017 жылғы 9 маусымда № 15209 Заңы.
3. «Теория аудита»: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2013. – 861б.
4. Халықаралық аудит және сапаны бақылау стандарттарының жинағы, 2009 /пер. с англ./, г.Алматы. 315 ХАС «Ұйым мен оның айналасын зерттеу арқылы елеулі бұрмалану тәуекелдерін анықтау және бағалау», 369 бет

**5 БӨЛІМ. БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП, АУДИТ ЖӘНЕ  
ҚАРЖЫ ҮШІН ЦИФРАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА  
БАҒАЛАУДЫҢ РӨЛІ МЕН МАҢЫЗЫ**

**РАЗДЕЛ 5. РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ДЛЯ УЧЕТА,  
АУДИТА И ФИНАНСОВ В УСЛОВИЯХ  
ЦИФРОВИЗАЦИИ**

**SECTION 5. THE ROLE AND SIGNIFICANCE OF  
ASSESSMENT FOR ACCOUNTING, AUDITING AND  
FINANCE IN THE CONTEXT OF DIGITALIZATION**

УДК: 659.922

**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЛЕМЫ ОЦЕНКИ  
ИМУЩЕСТВА ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В  
БУХГАЛТЕРСКОМ УЧЕТЕ В УСЛОВИЯХ ЦИФРОВОЙ  
ЭКОНОМИКИ**

Аликулов Абдимумин Исматович  
доктор экономических наук, и.о.профессор  
Самаркандский государственный университет ветеринарной  
медицины, животноводства и биотехнологии

В условиях цифровизации экономики разделение имущества хозяйствующих субъектов на такие виды, как основные средства, нематериальные активы, финансовые вложения, материалы, готовая продукция, денежные средства, а также различия сроки их использования, особенности участия в экономических процессах и т.д. создают определенные проблемы их оценки, т.е. определение стоимости для отражения в бухгалтерском учете. При оценки имущества субъектов применяются различные методы определения стоимости, которые регламентируются национальным стандартам бухгалтерского учета.

В бухгалтерском учете хозяйствующих субъектов применяются различные методы оценки, т.е. определение стоимости имущества, которые эти методы отличаются от тех,

которые используются инвестиционно-оценочными компаниями. Кроме того, некоторые различие методов оценки имущества в национальных и международных стандартах определяют наличие методологических проблем оценки имущества.

Методологические проблемы оценки имущества (активов) хозяйствующих субъектов являются одними из наиболее важных для современного бухгалтерского учета. Такой вывод можно сделать на основе анализа научных публикаций последних лет, многие из которых посвящены исследованию различных аспектов оценки имущества (активов) в учете. Проведенные исследования позволили выявить достаточно широкий круг вопросов, которые связаны с бухгалтерской оценкой вышеназванных объектов и на которые обращается внимание в научных публикациях последних лет.

Оценка имущества (активов) и бизнеса имеет первостепенное значение для определения уровня использования имущества в бизнесе субъекта, развития бизнеса, для понимания направления и темпов развития отрасли, выбора целесообразной альтернативы стратегии субъекта. Активизация оценочной деятельности, увеличение видов активов, подлежащих оценке и управлению, требуют постоянного развития и совершенствования методик и методологии оценки, внесения изменений и поправок в законодательную базу, регулирующую эту область экономических взаимоотношений.

Статья 7 Закона Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете (новая редакция)» гласит, что «объектами бухгалтерского учета являются активы, обязательства, собственный капитал, резервы, доходы, расходы, прибыли, убытки и хозяйственные операции, связанные с их движением. Объекты учета ведутся на синтетическом и аналитическом учете»[1], а имущество хозяйствующего субъекта рассматривается как его актив в составе объектов учета.

Бухгалтерском учете движение имущества учитываются как: остаток на начало отчетного периода, приход, расход, остаток на конец отчетного периода. Имущества должны быть в учете отражены в определенной стоимости. Определение стоимости имущества связано с его оценкой, и в результате оценки определяется стоимость имущества, подлежащая учету в бухгалтерском учете. В бухгалтерском учете это является стоимостью имущества.

Имущество хозяйствующих субъектов различается по особенностям отраслям макроэкономики которые относятся субъект, типу производства и другим признакам. Имущества субъектов можно классифицировать по различным признакам, приведем некоторые из них (таблица 1).

Таблица 1. Классификация имущества хозяйствующих субъектов

| Виды классификации                   | Группы                                |
|--------------------------------------|---------------------------------------|
| По отражению в бухгалтерском балансе | Долгосрочные                          |
|                                      | Краткосрочные (текущие, оборотные)    |
| По участию в хозяйственном процессе  | Участвующие в отчетном году           |
|                                      | Участвующие в следующем отчетном году |
| По видам                             | Финансовые                            |
|                                      | Нефинансовые                          |
| По типам                             | Материальные                          |
|                                      | Нематериальные                        |
|                                      | Финансовые                            |
| По начислению амортизация (износа)   | Амортизируемые                        |
|                                      | Не амортизируемые                     |
| По проведению переоценки             | Переоценивающие                       |
|                                      | Не переоценивающие                    |

После определения стоимости, т.е. оценки имущество отражаются в бухгалтерского учета. Порядок оценки имущества по национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан отражен в следующих НСБУ, которые заключаются в следующем (таблица 2):

Таблица 2. Национальные стандарты бухгалтерского учета (НСБУ ), отражающие оценку имущества хозяйствующих субъектов

| Название и номер НСБУ Республика Узбекистан                         | Дата утверждены Минис-терством финансов | Дата регистрации в Министерстве юстиции |
|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------------------------|
| №4 « Товарно-материальные запасы»                                   | 28 мая 2020 г., № 24                    | 30 июня 2020 г., № 3259                 |
| №5 «Основные средства»                                              | 9 октября 2003 г., № 114                | 20 января 2004 г., № 1299               |
| №7 «Нематериальные активы»                                          | 25 марта 2005 г., № 35                  | 27 июня 2005 г., № 1485                 |
| №12 «Учет финансовых вложений»                                      | 23 декабря 1998 г., № 65                | 16 января 1999 г., № 596                |
| № 22 «Учет активов и обязательств, выраженных в иностранной валюте» | 23 марта 2004 г., № 51                  | 25 мая 2004 г., № 1364                  |

При оценке имущества в соответствии с Международными стандартами бухгалтерского учета (IAS) используются следующие стандарты:

МСБУ 2 – «Резервы»;

МСБУ 11 - «Договоры на строительство»;

МСБУ 16 - «Основные средства»;

МСБУ 21- «Влияние изменений обменных курсов»;



МСБУ 32 – «Финансовые инструменты: презентация»;  
МСБУ 36 – «Обесценение активов»;  
МСБУ 38 – «Нематериальные активы»;  
МСБУ 40 – «Инвестиционная недвижимость»;  
МСБУ 41 – «Сельское хозяйство».

Для оценки имущества на основе Международных стандартов финансовой отчетности (IFRS) используются следующие стандарты:

МСФО 3 – «Бизнес-слияния»;

МСФО 5 - «Долгосрочные активы, предназначенные для продажи»;

МСФО 6 - «Разведка и оценка запасов полезных ископаемых»;

МСФО 7 - «Финансовые инструменты: раскрытие информации»;

МСФО 13 - «Оценка справедливой стоимости»;

МСФО 11- «Договоры на строительство».

При оценке имущества по национальному стандарту бухгалтерского учета Республики Узбекистан определяются следующие его стоимости:

первоначальная стоимость - сумма, определенная для отражения в первоначальном бухгалтерском учете хозяйствующего субъекта.

текущая стоимость - сумма, определяемая в результате переоценки имущества по рыночным ценам, действующим на определенную дату;

амортизируемая стоимость - сумма первоначальной (восстановительной) стоимости актива, отраженная в бухгалтерском учете, за вычетом ожидаемой (оценочной) ликвидационной стоимости;

остаточная (балансовая) стоимость - последующая сумма первоначальной (текущей) стоимости после вычета суммы амортизации, которая актуальна для амортизируемого имущества;

ликвидационная стоимость - оставшаяся сумма после вычета ожидаемых расходов из ожидаемых доходов при выбытии основных средств.

Чистая стоимость реализации представляет собой сумму рыночной стоимости имущества за вычетом затрат на его ввод в эксплуатацию и реализацию.

В Республике Узбекистан существуют разные методы определения стоимости имущества субъекта, и применяются разные методы в зависимости от источника поступления имущества к субъекту, было ли оно куплено или произведено в собственным производстве, получено безвозмездно и другие источники. Например, при строительстве зданий и сооружений, различает определение стоимости (оценки) при оприходовании в состав основных средств. Основные средства оцениваются по сметной стоимости, если они построены методом подряда, и по себестоимости, если построены хозяйственным способом. Существование различных методов оценки имущества хозяйствующих субъектов в бухгалтерском учете, различия национальных и международных стандартов, различие применяемых методов в оценочных и инвестиционных компаниях определяют наличие методологических проблем оценки имущества хозяйствующих субъектов. Эти существующие проблемы целесообразно решать на основе внесения соответствующих изменений в нормативных документов по бухгалтерскому учету. Для решения методологические проблемы оценки имущества предлагаем следующее:

- внесение изменений в национальные стандарты бухгалтерского учета на основе международных стандартов бухгалтерского учета и финансовой отчетности;
- внести дополнение к “Положения о переоценке основных средств” с учетом изменений, внесенных в нормативы;
- подготовка и представление финансовой отчетности на основе международных стандартов финансового отчета, а также ведение бухгалтерского учета на основе международных стандартов бухгалтерского учета.

Список использованной литературы

1. Закон Республики Узбекистан «О бухгалтерском учете (новая редакция)». Собрание законодательства Республики Узбекистан, 2016 г., № 15, ст. 142
2. Бухгалтерский учет. 1-часть: Учебник. А.А.Каримов, Д.А.Мухаммедова, С.А.Жуманазаров.-Т:ЧП “Nur Durdonalari”, 2021.-312с.
3. Поленова С.Н. Теория бухгалтерского учета: учебник. Поленова С.Н. –М: Издательство Дашков и К, 2018. - 464 с.
4. Фельдман И.А. Бухгалтерский учет: Учебник для вузов. – М.:Издательство Юрайт, 2014. -287с.

УДК 338.1.

## **ЦИФРОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКИ**

Парпиева Н. Р.

к.э.н., доцент, Кыргызский национальный аграрный  
университет им. К. И. Скрябина, г. Бишкек

Жумалиев Т.Ж.

к.ф-м.н., доцент, Кыргызский национальный аграрный  
университет им. К. И. Скрябина, г. Бишкек

Становление цифровой экономики является одним из ключевых трендов развития ведущих стран мира. Экономика Кыргызской Республики не стоит в стороне от глобальных тенденций, поскольку стремится к активной интеграции в мировое сообщество. Конкурентоспособность предприятий в условиях цифровой экономики определяется их способностью быстро овладевать и внедрять в свою деятельность информационные технологии, генерировать новые цифровые продукты и оперативно реагировать на запросы потребителей. Цифровая трансформация отечественного бизнеса является безальтернативным путем его дальнейшего развития в современных условиях высококонкурентных рынков.

Функционирование национальной экономики ныне происходит на основах стремительной цифровизации деятельности хозяйствующих субъектов. В основе цифровизации лежат процессы быстрого обновления

информационных ресурсов, генерации новых знаний и активного внедрения информационно-коммуникационных технологий в работу экономических субъектов. Мощными драйверами прогресса предприятий выступают обширные данные (Big Data), блокчейн (blockchain), облачные технологии (Cloud Computing), искусственный интеллект (Artificial Intelligence), Интернет вещей (Internet of Things) и т. п.

Цифровая трансформация — это не только внедрение цифровых технологий, но и преобразование множества горизонтальных и вертикальных бизнес-процессов, оптимизация операционных процедур, изменение устоявшихся моделей и форматов взаимодействия между участниками цепочек создания добавленной стоимости [1].

Цифровизация приносит ряд преимуществ для бизнеса: оптимизация затрат и работы персонала; расширение клиентской базы; ускорение процессов предоставления услуг; повышение уровня информационной безопасности предприятий и их потребителей; увеличение объемов и темпов передачи информации; содействие интеграции в глобальные рынки; упрощение процессов адаптации к мировым стандартам и т.п.

Благодаря цифровой экономике обеспечивается развитие бизнес-сервисов (логистические услуги, мобильный банкинг); доступность и эффективность государственных услуг (регистрация, аккредитация, получение разрешений, декларирование и уплата налогов); повышение прозрачности условий ведения бизнеса (электронные площадки, порталы обратной связи) [2].

Реализация мероприятий и мер по внедрению «Электронного правительства» в Кыргызской Республике позволили существенно продвинуться в показателе Индекса онлайн услуг, оценивающего объем и качество онлайн услуг. Вместе с тем другие показатели свидетельствуют о пока еще недостаточном уровне развития отрасли информационных технологий в Кыргызстане, отставании от мировых лидеров, а

также о нереализованности потенциала уже существующих инфраструктур и технологий.

Эксперты оценивают уровень проникновения интернета в Кыргызстане как «ниже среднемирового». Об этом свидетельствуют результаты исследования ООН за 2020 год. Согласно исследованию ООН «Электронное правительство, 2020», Кыргызстан занимает 83 позицию в рейтинге стран мира.

Официальная статистика показывает сокращение общего количества предприятий на 116 единиц или на 1,4% в 2021 году по сравнению в 2017 годом. В то же время численность работающих в данной сфере увеличились на 8,48 % (41163 чел.), а количество узких специалистов занятых компьютерной техникой и информационными технологиями – на 14,09% (2 513 чел.). Фонд оплаты труда работников предприятий и организаций в 2021 году составил всего 20036 млн. сомов, а фонд оплаты труда специалистов, занятых в области вычислительной техники и информационных технологий, – 2 322 млн. сомов, что показывает положительную динамику: 120,54% и 174,39% соответственно [3].

Объемы финансирования предприятий и организаций, использующих компьютерную технику и информационно-коммуникационные технологии, увеличились на 36,41%, преимущественно за счет собственных средств. Суммарные инвестиции в деятельность указанных компаний сократились 11%, а финансирование за счет бюджета - на 8,6%. А объем выполненных информационно-вычислительных услуг, проектных работ и работ по созданию программных средств возросли более чем 2 раза, что свидетельствуют о хорошем потенциале развития данной отрасли.

В цифровую эпоху, наличие собственного вебсайта способно благоприятно влиять на конкурентоспособность предприятия. Для потребителей необходимо иметь возможность проверить информацию о предприятии на его официальном сайте, просмотреть товары (выполненные услуги) и отзывы клиентов. В 2021 году 2057 предприятий

имели собственный вебсайт, что больше на 340 единиц значения 2017 года. Считаем такое значение показателя слишком низким, особенно учитывая жесткие ограничения, с которыми столкнулся бизнес и потребители из-за распространения коронавирусной инфекции COVID-19.

Необходимо отметить, очевидное лидерство крупных предприятий в разработке и внедрении собственных вебсайтов. Это объясняется наличием в структуре таких предприятий очерченных подразделений по маркетингу, профессионально занимающихся вопросами позиционирования компании, ее бренда и товаров в сети Интернет, и прежде всего на официальном сайте. В подавляющем большинстве отечественные предприятия пользуются вебсайтами для описания продукции и информирования о ценах, электронной ссылки на профили предприятия в социальных сетях, оформления онлайн заказов или бронирования, отслеживание или проверка статуса размещенных заказов, ведут персонализированный контент для постоянных клиентов. По финансовым (и частично – кадровым) причинам малые предприятия обычно не могут в полной мере обеспечивать техническую, коммерческую, информационную и маркетинговую стороны перманентной поддержки вебсайта. По нашему убеждению, в ближайшей перспективе все большее количество предприятий, независимо от их размеров и видов экономической деятельности, будет иметь собственные вебсайты с широкими функциональными возможностями – это неотъемлемое условие развития цифровой экономики. Наибольшее количество предприятий использующие собственные вебсайты приходится на предприятия образования – 360, государственного управления – 331, оптовая и розничная торговля – 217, финансовое посредничество - 180, информация и связь – 153 и на отрасли обрабатывающую промышленность – 143 [3].

Весьма важно выделить тот момент, что цифровизация бизнес-среды связана с устранением так называемых барьеров (законодательных, институциональных, фискальных,

налоговых и др.). При этом, если не будет сформирована система мотивации, то есть доступность цифровых технологий (финансовых и технологических), создание условий для использования цифровых инструментов в ведении бизнеса, то уровень отечественной цифровой экономики останется на уровне начальной стадии. Существуют также риски, связанные с цифровой трансформацией, такие как несанкционированный доступ к информации и другие угрозы кибербезопасности; безработица; цифровой разрыв – разрывы в уровне образования и условиях доступа к цифровым услугам и продуктам между гражданами и бизнесом внутри страны, а также между государствами и др.

Однако, обобщая мнения экспертов, можно отметить, что, хотя представители бизнес-структур рассматривают процессы цифровой трансформации как высоко рискованные, предприниматели понимают, что альтернативы развития предприятия и сохранения своих рыночных позиций цифровой трансформации нет [4].

Цифровизация бизнес-среды обычно повышает уровень ее конкурентоспособности, есть является перспективным направлением развитием всех участников регионального и отраслевого бизнеса, а уровень цифровой трансформации экономики страны ее визиткой при оценке инвестиционного потенциала. Соответственно не вызывает сомнения утверждение, что чем выше уровень потенциала цифровизации бизнес-среды тем выше уровень развития общества, национального, производительного управление бизнесом, социальной сфере и т.д.

Успешное развитие цифровизации необходимо для быстрого преодоления государством «цифрового разрыва» и стимулирование развития экономики в целом. Ускорение инновационного развития требует от государства такой же активной и гибкой регуляторной политики. Государство также всячески стимулирует население более активно включаться в процесс цифровой трансформации, обеспечивая

доступность инфраструктуры и повышая цифровую грамотность граждан [5].

Цифровая трансформация предполагает, что государство создает оптимальные условия, в первую очередь, благоприятную среду для функционирования и стимулирует переход бизнеса в этот новый сектор. Оптимальные условия предполагают комплекс взаимосвязанных мер нормативного, экономического, социального характера и наличие технологической базы.

#### Список литературы:

1. Абдрахманова Г. И. и др. Цифровая трансформация отраслей: стартовые условия и приоритеты // М: Издательский дом НИУ ВШЭ. – 2021.
2. Ефремова Т. А., Артемьева С. С., Макейкина С. М. Особенности, тенденции и перспективы цифровой трансформации экономики: мировой и национальный опыт //Теория и практика общественного развития. – 2021. – №. 1 (155). – С. 53-58.
3. Информационно-коммуникационные технологии Кыргызской Республики -2017-2021. — Текст: электронный // Национальный статистический комитет Кыргызской Республики: [сайт]. — URL: <http://www.stat.kg/ru/publications/> (дата обращения: 02.10.2022).
4. Ватутина Л. А., Злобина Е. Ю., Хоменко Е. Б. Цифровизация и цифровая трансформация бизнеса: современные вызовы и тенденции //Вестник Удмуртского университета. Серия «Экономика и право». – 2021. – Т. 31. – №. 4. – С. 545-551.
5. Иноземцев С. А., Линкина А. В. Экономический и социальный эффект цифровой трансформации //Вестник Воронежского института высоких технологий. – 2022. – №. 1. – С. 155-158.



## **СУЩНОСТЬ И ЗНАЧЕНИЕ ОЦЕНКИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Ерболатова С.Ж. Ахметова А.Б.  
Карагандинский университет им. академика Е.А.  
Букетова, г. Караганда

В условиях высокой нестабильности и неопределенности внешней среды для функционирования современных предприятий и организаций возрастает актуальность обеспечения устойчивости экономического субъекта как основного элемента национальной экономической системы. В связи с этим необходимо прежде всего четко определить, в чем сущность устойчивости промышленного производства, которая пока не получила четкого толкования.

Часто с финансовой устойчивостью отождествляют устойчивость компании, определяемую в большей степени ее финансовым состоянием. Финансовое состояние является важной характеристикой работы организации, отражающей не только наличие финансовых ресурсов, но и рациональность, эффективность их размещения и использования, платежеспособность и финансовую устойчивость [4, с.34].

В настоящее время финансовое состояние организации трактуется с разных позиций, но единого методологического подхода к его определению нет, что значительно затрудняет разработку универсальных практических методов анализа и оценки. Оценка финансового положения является частью финансового анализа и может проводиться с разной степенью детализации в зависимости от цели анализа. Целью анализа является не только определение и оценка финансового положения организации, но и постоянная работа по его улучшению.

В оценку деятельности предприятия так же входит и экономический анализ. Он выступает в роли системы

специальных знаний, включающих применение различных способов и методов получения этих знаний, сопряженную с изучением экономических процессов и поиском закономерностей их развития. А также с научным обоснованием бизнес-планов и многосторонней оценкой их выполнения, с определением факторов, оказывающих воздействие на развитие экономических процессов, и установления уровня этого воздействия, с выявлением неиспользованных.

Объектом экономического анализа являются производственные процессы, финансовые результаты деятельности предприятия, а основной информационный источник данных – бухгалтерская отчетность.

Но анализ стандартной информационной системы современного предприятия указывает на то, что для принятия различных решений в конкретных областях экономического анализа недостаточно только данных бухгалтерского учета [2, с.152].

Необходимы и сведения из информационных систем вышестоящего уровня, данные из служб технологической и конструкторской подготовки производства, результаты анализа рынка.

Оценка деятельности компании заключается не только в определении эффективности производственной системы, но и ее результативности и приспособленности к внешним условиям функционирования. Основной задачей оценки является выявление и своевременное обнаружение критических уровней, пороговых значений в динамике развития производственной системы, переход на которые связан с угрозой банкротства. Другой важной задачей оценки является установление закономерностей в развитии системы, в наступлении переходных процессов, в выходе предприятия из кризиса и обретении качественно нового устойчивого режима развития [3, с.62].

Система знаний, используемая в экономическом анализе, связана с:

– изучение экономических процессов и их отношений, формирующихся под влиянием объективных экономических законов и субъективных факторов;

– научное обоснование бизнес-планов наряду с объективной оценкой их выполнения;

– выявление как положительных, так и отрицательных факторов,

– количественное измерение их производительности;

– определение направлений и пропорций в развитии производственной деятельности предприятия, определение неиспользованных запасов в хозяйстве.

Многообразие происходящих экономических процессов дает возможность выделить разные предметные области экономического анализа:

– проектные решения;

– производственную деятельность;

– финансовую деятельность;

– инвестиционную деятельность;

– другие предметные области анализа.

На современном этапе перехода народного хозяйства к новым формам и условиям хозяйствования стержнем экономической политики как на государственном уровне (макроуровень), так и на уровне отдельных хозяйствующих субъектов (микроуровень) является повышение эффективности и качество работы всех звеньев промышленного производства.

Изучение эффективности предприятия большинством казахстанских и зарубежных экономистов предлагается проводить путем расчета уровня и динамики различных коэффициентов оборачиваемости и финансовой рентабельности.

Однако в ходе экономической реформы произошли изменения в условиях управления, формах и содержании управления предприятием. В условиях жесткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации предприятия должны не только ориентироваться на внутреннее положение дел, но и вырабатывать долгосрочную стратегию поведения. В

прошлом многие компании могли успешно функционировать, уделяя внимание в основном повседневной работе, внутренним задачам, которые были связаны с повышением эффективности использования ресурсов в текущих операциях. В настоящее время, хотя проблема оптимального использования потенциала в текущей деятельности не исключается, особенно важно осуществлять такое управление, которое обеспечивает адаптацию компании к быстро меняющимся условиям ведения бизнеса и «имеет дело не с будущими решениями, а с будущим принимаемых решений» [1, с.104].

Таким образом, для обеспечения эффективной работы предприятия должны не только изучать информацию об использовании своего экономического потенциала, но и оценивать внешние факторы. Для комплексного и глубокого изучения эффективности предприятий в современных условиях необходима разработка методов многофакторного диагностического анализа, которые позволили бы не только совмещать ретроспективный и перспективный анализ, но и выявлять альтернативы управленческих решений и оценивать их последствия.

Таким образом, суть диагностики заключается в выявлении патологических изменений в исследуемой системе и установлении диагноза. Более точная оценка получается при изучении совокупности и взаимосвязи элементов системы. В экономических исследованиях результат диагностики выступает как вывод о состоянии объекта диагностики. Основным звеном экономики является хозяйствующий субъект (предприятие), поэтому от правильности и точности диагностики эффективности его деятельности зависит диагностика экономической системы региона и экономики страны в целом.

#### Список использованных источников

1 Ахмадиев, И.А., Ширяева, Г.Ф. Сущность, цель и задачи оценки финансового состояния организации //Фэн-Наука.- 2013.- № 7-8. - С. 15-17.

2 Рашкина, О.В. Экономическая диагностика как метод оценки эффективности деятельности предприятий отрасли печати // Известия высших учебных заведений. - 2000. - № 3-4.- С. 129-136.

3 Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг и др.; Под общ. ред. Б.А. Райзберга. – М.: НИЦ ИНФРА-М.- 2014. – С.512.

4 Яруллина, Г.Р. Теоретические основы оценки устойчивости промышленного предприятия как экономической системы // Бизнес в законе. – 2010. – № 4. – С.168-170

UDK338.467

## **THE EFFICIENCY OF DIGITALIZATION IN PROMOTING SUSTAINABLE TOURISM IN UZBEKISTAN**

Sayfulayeva Madina Sirojiddinova  
Senior Lecturer of the Department of Tourism and Hotel  
Management  
Bukhara State University, Uzbekistan

Digitalization and sustainability: interaction. Life is accelerating, moving with fast steps. Inevitable defeat awaits any industry that lags behind it. Choosing the path of sustainable tourism is one of the most important steps for every country, especially at the time when climate problems have already escalated and social problems have become far more serious than ever before. And it is difficult to imagine the today's world without modern innovative technologies and digitalization in general. In today's globalized society, it is very difficult to influence the behavior of customers. In this way, being able to influence millions at once can only be done through digitalization. Most of the world's population has already become a digital society. This has made it accessible of its capabilities for any industry. Therefore, it is necessary to promote sustainable tourism through digitalization,

and to achieve long term balance using digitalization in its economic, social, and environmental components.

According to the statistics of “the world counts”, every month the number of tourists reaches more than 82 million and 45 arrivals in every second, 1.4 billion every year. As a contributor tourism has causing by five percent of global greenhouse gas emissions, with transportation is responsible for 90 percent of this. By 2030, a 25% increase in CO<sub>2</sub>-emissions from tourism compared to 2016 is expected. From 1,597 million tons to 1,998 million tons.

Increasing trend and need for sustainable tourism: According to a survey conducted by the charity Tourism Cares, 55 percent of respondents have made a voluntary financial contribution to the place they have visited. The survey also showed that 73 percent of the younger generation is willing to invest in sustainability, compared to 51 percent of Baby Boomers. This illustrates that the main proportion of society is young generation who are ready to invest for their green future.

Vision of Sustainable tourism:

Guidelines and management practices for sustainable tourism development apply to all forms of tourism in all types of areas, including mass tourism and various tourism segments. The principles of sustainability imply environmental, economic and socio-cultural aspects of tourism development, and an appropriate balance must be struck between these three dimensions to ensure its long-term sustainability (UNEP & UNWTO, 2005).

Thus, sustainable tourism:

1) Optimal use of ecological resources, which are a key element of tourism development, conservation of important ecological processes and assistance in conservation of natural resources and biodiversity.

2) to respect the culture of the host communities, to travel without compromising their historical and living cultural heritage and traditional values, thereby contributing to intercultural tolerance.

3) ensuring fairly distributed socio-economic benefits to all stakeholders, including sustainable employment and income

opportunities, and the provision of social services to host communities and vital, long-term economic operations that contribute to poverty alleviation.

The development of sustainable tourism requires strong political leadership to ensure the participation of all stakeholders, as well as broad participation and consensus. Achieving sustainable tourism is a continuous process and requires continuous monitoring of impacts and the introduction of necessary preventive and / or corrective measures as needed.

Sustainable tourism should also achieve satisfaction and provide a meaningful experience for tourists by providing them with a high level of quality, raising their awareness of sustainability issues and promoting sustainable tourism practices among them.

Outcomes: The significant impact of climate change and environmental problems currently occurring means that the term sustainability cannot be ignored. It is clear that this will be an area that can have an impact on every industry in the world and become a trend in the next decade. The tourism sector is often cited as one of the main causes of global climate problems. This is due to the fact that in 2012 alone, the number of tourists reached a record one billion, which is a significant increase in carbon footprint. By 2030, these numbers are projected to reach 1.8 billion a year. So the question arises, if 1 billion tourists have already been exposed to the environment, how will this impact be estimated by 2030.

While there are some shortcomings in the research conducted by many institutions involved in global sustainable tourism projects, most of them are encouraged. In the coming years, nearly a third of tourists will choose sustainable routes. 79% of tourists unaware of this type of tourism want to go to ecological destinations, while 39% of tourists want to visit sustainable tourist destinations.

Almost twice the increase in sustainable destinations.

According to a global survey by Booking.com, between 2014 and 2015, the demand for sustainable destinations increased by almost 50 percent. Another study by these tour operators found

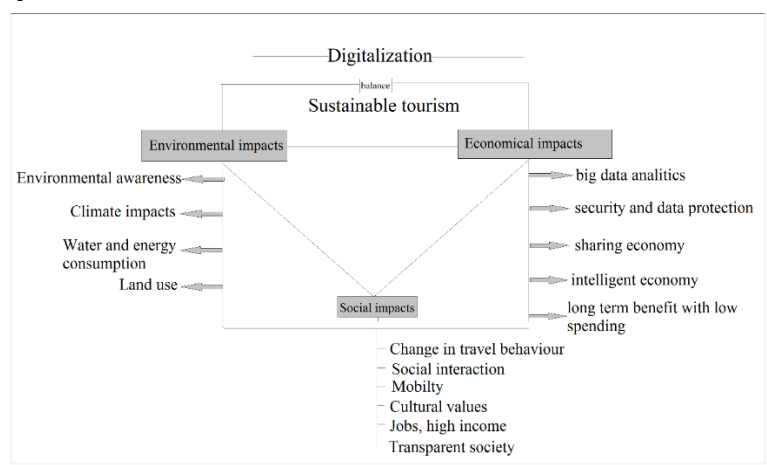
that about 83 percent of travelers prefer to pay better for an eco-friendly hotel.

The impact of tourism on the environment: The impact of tourism on the environment is mainly felt through unplanned tourism. It is possible to observe effects in three main areas: depletion of natural resources, pollution, and physical impacts.

Digital society:

Over the past two decades, digitization has been increasingly observed in many parts of the world. The travel and tourism industry is no exception, with the emergence of the digital market and increased consumer demand for digital travel services.

As for the market size of the global online travel sector is supposed to grow in 2021 compared to the previous year. Overall, the worldwide online travel market is expected to be worth about US\$433 billion in 2021, rising to about US\$396 billion in 2020. This market is projected to reach approximately USD 691 billion by 2026.



Above you can see the impact of digitization on three components of sustainable development (own elaboration). Therefore, the future survival of the tourism sphere depends on digitization and sustainability. And it gives many positive results in this area:

- Increasing tourism intelligence rate;



- Big data technologies efficiencies;
- Contactless solutions at once;
- Business intelligence rate;
- Availability of Smart Tourist Destinations and their increase in number;
- Ec-friendly applications for travelers
- Smart technology applications;

With tools such as 'live streaming e-Commerce' or live broadcasts through social networks, hotels can take advantage of to promote their services. Thus promoting electronic commerce.

Conclusion. In general, digitization and new technologies (such as virtual reality, robotization, "contactless" technology or virtual assistants) stand out as two strong allies to accelerate the restoration of "pro" sustainability and process efficiency in the tourism sector, as they contribute they are connected and crucial allies in the fight against climate change and environmental protection in Uzbekistan. Because there will be no tourism of the future without sustainability in any country.

#### References:

1. Fennell, (1999). 43. Ecotourism: An Introduction Accessed online: <https://doi.org/10.1002/jtr.283>
2. Future Market Insights, (2021). Ecotourism Market Outlook 2021 -2031 report. Accessed online: <https://www.futuremarketinsights.com/reports/gcc-ecotourism-market>
3. Global Ecotourism Network (2016).
4. Hoshimov M., (2009). Ecological tourism of Uzbekistan "Zarafshon" publishing house. Samarkand, Uzbekistan, p. 220 (in Uzbek)
5. Khamidov O. H, (2017) New Stage of Tourism Development in Uzbekistan: Actual Problems and Perspectives. World Scientific News, 86(3) (2017) 123-138. Accessed online: <http://www.worldscientificnews.com/wp-content/uploads/2017/08/WSN-863-2017-123-138.pdf>

6. UNEP and UNWTO, (2005), Making Tourism more Sustainable-A Guide for Policy Makers, p.11
7. Mohonk Agreement – Global Ecotourism Network (2000).
8. Rakhmatulla Khidirovich Ergashev, & Mohigul Khamidova. (2021). The ways and prospects of increasing the efficiency of ecotourism in Uzbekistan. European Scholar Journal, 2(4), 473-477. Retrieved from <https://scholarzest.com/index.php/esj/article/view/664>
9. World Tourism Organization (UNWTO), (2012). Compendium of best practices and recommendations for ecotourism in asia and the pacific. Accessed online <http://www2.unwto.org/publication/compendium-best-practices-andrecommendations-ecotourism-asia-and-pacific>. Viewed November 21, 2018.

УДК 338

## **СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ , ПРОБЛЕМЫ И РИСКИ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ**

Гемаев А.Д., Кукушина О. С.

«Новгородский государственный университет имени  
Ярослава Мудрого», г. Великий Новгород, Россия

В настоящее время общество живёт в рамках новой действительности, где самой важной прикладной функцией является цифровизация. На сегодняшний день общество каждый день сталкивается с цифровыми инструментами и цифровизацией. В Российской Федерации цифровизация относительно недавно начала внедряться. Программа «Цифровая экономика Российской Федерации» была утверждена в 2017 году распоряжением от 28 июня 2017 г. № 1632-р . Реализация настоящей Программы осуществляется в соответствии с целями, задачами, направлениями, объемами и сроками реализации основных мер государственной политики Российской Федерации по созданию необходимых условий для развития цифровой экономики Российской Федерации, в которой данные в цифровой форме являются ключевым фактором производства во всех сферах социально-экономической деятельности, что повышает

конкурентоспособность страны, качество жизни граждан, обеспечивает экономический рост и национальный суверенитет[1] . И хоть с момента утверждения программы пошло уже 5 лет , но точно выявить надежность данной программы является довольно сложной задачей, но некоторые наблюдения могут дать уже некое понимание происходящего и позволяют сформировать оценку достаточности потенциала для полной её реализации достаточен ли потенциал у Российской Федерации, чтобы давать положительную оценку данной программе?

Для начала необходимо сформировать точное, объективное и достоверное определение цифровой экономики. необходимым дать определение цифровой экономики. Цифровая экономика — это не просто отдельные проекты или направления компьютеризации и развития, такие как Интернет вещей (Internet of Things, IoT), большие данные (Big Data), Индустрия 4.0, умные (smart) технологии и многие другие. Это скорее новая парадигма развития экономики, социума и общества в целом, основанная на сетевых коммуникациях, объединении реального и виртуального миров. Это экономика, обеспечивающая переход на следующий уровень взаимодействия, возможности и угрозы которого пока лишь смутно осознаются.[2] Несложно понять, что цифровая экономика меняет полностью вид бизнес-процессов и различных технологий, продажи становятся быстрее, обрабатывается всё также довольно быстро, алгоритмы и скрипты улучшены до такой степени, что большинство банков на сегодняшний день адаптируются под дистанционное обслуживание. В какой то степени цифровизация меняет, делая единой, ментальность людей. Проводником цифровизации в банковской сфере в данной отрасли является АО «Тинькофф банк». Как известно, у всего сущего и любого процесса есть свои положительные и отрицательные качества. Для России немаловажно, обучаясь на опыте зарубежных, более продвинутых в этом вопросе стран, быстро адаптировать национальную экономику к выполнению функции цифровизации. Не смотря на

предпринятые шаги, уровень цифровой конкурентоспособности в области экономики, социокультурной сферы РФ, недостаточно высок. Об этом свидетельствуют рейтинги стран, представленные в ICT Development Index (IDI), Global Competitiveness Report, Global Cybersecurity Index, Bloomberg Innovation Index, Global Connectivity Index и других известных и значимых рейтингах.

Основным оценочным документом уровня развития цифровых технологий в странах мира является Мировой рейтинг цифровой конкурентоспособности (World Digital Competitiveness Ranking).[3].

Таблица 1 – Рейтинг цифровой конкурентоспособности 2020 - 2021

| Страна     | Позиция в рейтинге на 2020 год | Позиция в рейтинге на 2021 год |
|------------|--------------------------------|--------------------------------|
| США        | 1                              | 1                              |
| Гонконг    | 5                              | 2                              |
| Швеция     | 4                              | 3                              |
| Денмарк    | 3                              | 4                              |
| Сингапур   | 2                              | 5                              |
| Швейцария  | 6                              | 6                              |
| Нидерланды | 7                              | 7                              |
| Тайвань    | 11                             | 8                              |
| Норвегия   | 9                              | 9                              |
| ОАЭ        | 14                             | 10                             |
| Польша     | 32                             | 41                             |
| Россия     | 43                             | 42                             |
| Кипр       | 40                             | 43                             |

Для определения места в рейтинге используются следующие показатели: знания, уровень развития технологий, прогнозы и планы на будущее. В этом рейтинге уверенно лидируют США, страны северной Европы и небольшие государства Юго-Восточной Азии, называемые азиатскими драконами. Среди 64 стран, включённых в рейтинг, Россия

занимает всего лишь 41 позицию, что ниже среднего мирового уровня. Развитие цифровых технологий и динамичность внедрения их во все сферы жизнедеятельности государства очевидно, однако, поздний старт делает Россию, учитывая её геополитическую значимость, обеспеченность ресурсами, человеческий потенциал, если не аутсайдером, то значительно отстающей. Неконкурентоспособные отечественные технологии в некоторых областях порождают риски, несостоятельность, невозможность устойчивого развития. Импорт и копирование зарубежных технологий не решают проблему отставания, формируют зависимость от внешних факторов и неспособность быстро реагировать на внешние вызовы. Такая ситуация обострила несколько проблем. Одна из них совершенствование форм киберпреступности. Это явление развивается практически пропорционально внедрению цифровизации. Проблемой становится отток на запад специалистов в сфере IT-технологий. Этот процесс может замедлить формирование цифрового пространства России. Анализ характеристик и динамики так называемой киберпреступности, согласно данным компании «Positive techonogies», позволяет судить о том, что только в I квартале 2022 года количество кибератак увеличилось почти на 15 процентов по сравнению с предшествующим. При этом они стали носить более целенаправленный характер. В основном атаки были направлены на государственные и медицинские учреждения. Значительный процент приходится на коммерческие предприятия и IT-компании.[4].

Анализ характера киберпреступлений свидетельствует о том, что большая доля - это утечка конфиденциальной информации. Это приводит к нарушению основной деятельности предпринимательских структур и нарушению действия объективных экономических законов. Для частных лиц это потеря финансовых ресурсов, а значит ухудшение финансовой устойчивости и конкурентоспособности.

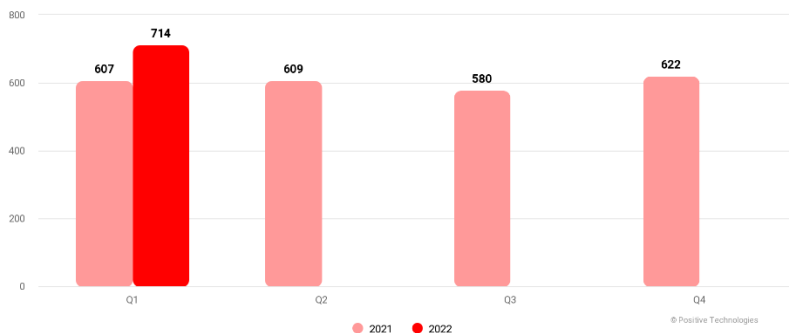


Рисунок 1 – Количество атак в 2021 и 2022 годах(поквартально).

Большая целенаправленность атак обусловила повышение их результативности.

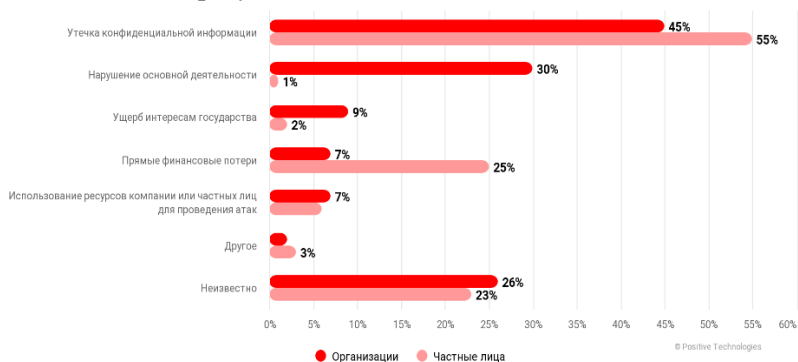


Рисунок 2 – Последствия кибератак преступников.

Увеличение доли незаконно приобретенного капитала негативно влияет на конъюнктуру рынка капитала, увеличивает долю теневой экономики, и таким образом, способствует дестабилизации экономики регионов и страны в целом. Увеличение доли теневой экономики обуславливает снижение привлекательности страны для иностранных инвесторов.

Всё в большей степени проблемой становится отток интеллектуального ресурса в сфере информационных технологий. Ежегодно российские вузы выпускают около 25 тыс. специалистов в области IT-технологий. Из них лишь 15 процентов готовы к немедленному трудоустройству [5]. К 2022 году проблема обострилась не смотря на реализуемую программу «Цифровые профессии» и всемерное привлечение интереса к информационным технологиям. Произошел огромный отток IT специалистов, которые так необходимы в процессе развития цифровой экономики. Согласно интернет ресурсу «Inclintr.ru» а также другим информационным источникам, отток специалистов в другие страны за первую волну (февраль-май 2022 года ) составил около 100 тысяч человек, а во второй волне предполагаемое количество составит примерно 70 тысяч человек. Это означает, что за один неполный год выехало столько специалистов, сколько российские ВУЗы готовили минимум 6 лет. Размер ущерба пока сложно оценить и в связи с тем, что вместе с IT-специалистами происходит отток технологий западных партнёров.

Риском будущих времён мирового сообщества, в том числе России, можно назвать рост безработицы. Сохранение нынешних темпов автоматизации и роботизации, согласно исследованиям компании McKinsey Global Institute, к 2030 году более чем 375 млн человек в мире, в первую очередь, занятых физическим трудом или чья работа связана с выполнением типовых задач, придется осваивать новую специальность, так как их работу уже будут выполнять роботы»[6]. Автоматизация приведет к сокращению примерно 15 процентов, а для России 16 процентов рабочих мест.

Исходя из всех вышеперечисленных проблем и рисков, некоторые из которых очевидны уже сегодня и тех, которые могут возникнуть в процессе развития, скорее всего в мировом рейтинге цифровой конкурентоспособности Россия не сможет занимать высоких рангов, поэтому необходимо принятие к исполнению выверенных, целенаправленных мер.

В первую очередь, необходимо изменение и доработка национального проекта «Цифровая экономика Российской Федерации» с учётом осмысленных сегодняшних преимуществ и недостатков Российской цифровой системы.

1. Всемерное сдерживание оттока IT специалистов и увеличение численности подготовки специалистов этого направления.

2. Совершенствование формальных и неформальных мер борьбы с киберпреступностью.

3. Налаживание контакта с развитыми и более конкурентоспособными в цифровой сфере странами, так как сотрудничество и обмен технологиями является интересом Российской Федерации, также важно не забывать о постепенной модернизации инфраструктуры, технологий и стимулирование доли независимых от иностранного импорта технологий.

4. Совершенствование мер стимулирования компаний, создающих цифровые продукты, и осуществляющих программы повышения квалификации специалистов в различных сферах деятельности.

Целесообразным является осмысление опыта управления процессами внедрения цифровизации во все сферы жизнедеятельности государства, накопленного наиболее передовыми странами.

#### Список литературы:

1. Распоряжение правительства Российской Федерации / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <http://static.government.ru/media/files/9gFM4FHj4PsB79I5v7yLVuPgu4bvR7M0.pdf> (дата обращения 15.11.2022).
2. Цифровая экономика: учебник В.Д Маркова. – с. 3.
3. Мировые рейтинги цифровой конкурентоспособности – IMD World digital competetiveness ranking 2021 / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: [https://www.tadviser.ru/images/f/f6/Digital\\_2021.pdf](https://www.tadviser.ru/images/f/f6/Digital_2021.pdf) (дата обращения 15.11.2022)



4. Актуальные киберугрозы / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://www.ptsecurity.com/ru-ru/research/analytics/cybersecurity-threatscape-2022-q1/#id2> (дата обращения 15.11.2022)
5. Духовных Д.А, Афгонова М.С. Проблемы и риски формирования и развития цифровой экономики в России / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://files.scienceforum.ru/pdf/2020/5dfca1667f46c.pdf> (дата обращения 16.11.2022)
6. Мухин В.Н. Современные тенденции развития цифровой экономики и ее влияние на предпринимательскую деятельность / [Электронный ресурс] – Режим доступа: URL: <https://moluch.ru/archive/338/75750/> (дата обращения 19.11.2022)

ӘОЖ 338.5

## **КӘСІПОРЫНДАҒЫ ШЫҒЫНДАРДЫ ЦИФРЛЫҚ ТЕХНОЛОГИЯЛАР АРҚЫЛЫ АЗАЙТУ**

Абдраман З.Т.

4 курс студенті, Нархоз университеті,

Казбекова Ж.Ш.

аға оқытушысы, э.ғ.м. Нархоз университеті, Алматы

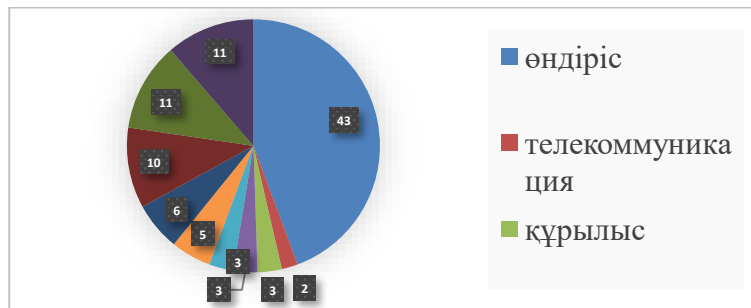
Қазіргі цифрландыру кезеңінде нарық алаңындағы компаниялар бәсекелестік артықшылықтарын қалыптастыру үшін максимальды пайдаға қол жеткізуді көздейді. Сондықтан, бүгінде кәсіпорындарда шығындарды басқару жүйесін оңтайландыру мәселесі өзекті болуда. Өйткені, дәстүрлі әдіс бойынша бұл сұраныстың төмендеуі мен өтімділік, несие мәселелеріне жауап ретінде қабылданатын қорғаныс әрекеттеріне бағытталған. Алайда, тез өзгеретін жаһандық бизнес-ортасы компаниялардан тұрақты кірістілікке қол жеткізу үшін шығындарды стратегиялық тұтқа ретінде басқаруға бет бұруды талап етеді. Бұл өз кезегінде, шығындарды азайту үшін заманауи цифрлық құрылғылардың маңыздылығын арттырып отыр.

Солардың бірі, ІТ саласында төңкеріс жасаған бұлттық сервер – ол есептеу платформасы арқылы орналастырылатын және жеткізілетін логикалық немесе виртуалды қосымша. Басқаша айтқанда, кез келген сыйымдылықтағы машинаны орналастыру мүмкіндігін беретін қызмет. Мәселен, бұрын компаниялар қымбат аппараттық құралдарға, мамандандырылған инфрақұрылымға және техникалық қызметтерге инвестиция салуға міндетті болса, бүгінде аталған құрылғы оның қолжетімділігін қамтамасыз етіп отыр. Сондықтан, қазіргі таңда әлем бойынша бизнес бұлтты инфрақұрылымға жаппай көшуде. Оған британдық консалтингтік компания Gartner есептеуі бойынша 2021 жылы қоғамдық бұлттық қызметтердің әлемдік нарығы 17,5%-ға өсіп, 214,3 млрд долларды құрағаны жарқын мысал болып табылады [1]. Сонымен қатар, Ресейлік ірі провайдер «Ростелеком»-ның жүргізген есебінен ол компаниядағы операциялық шығындарды 30%дан - 70% ға дейін азайта алатынын атап өткен [2].

Ендеше, оның кәсіпорындағы шығынды азайтудағы экономикалық тиімділігіне баға берейік. Біріншіден, бұлттық сақтау қызметкерлерде әртүрлі қашықтықта ұялы байланыстың болуын қамтамасыз етеді. Яғни, ұйымның қаржылық есептілігін жүргізу кезеңінде бухгалтер әдеттегідей қажетті файлды USB дискілеріне жүктеп алып жүрмей, аталған желіге кіру арқылы кез-келген уақытта ақпаратқа қол жеткізу мүмкіндігіне ие болады. Сәйкесінше, бұл қызметкерлердің жұмысын айтарлықтай жеңілдетіп, компания кеңсе кеңістігін ұстауға кететін шығындарды азайта алады. Екіншіден, сыртқы ортадағы белгісіздік керекті есептердің жоғалып кету қаупін тудырады. Осы тұста, бұлттық сервер жүйеде туындаған ақауларға қарсы тұрып, ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету арқылы деректерді жаңартуға кететін уақытты үнемдеуде тиімділігін көрсетеді. Үшіншіден, ұйымдағы ІТ қызметкерлердің жұмысын жақсартудан олардың басқа маңызды секторларға назарын аудару мүмкіндігін беріп, желідегі үзілістердің қиындықтарынан босатады [3, 14 б.]. Сәйкесінше, ол

техникалық қызмет көрсету, жаңарту немесе оқыту шығындарының алдын алуда көмектеседі.

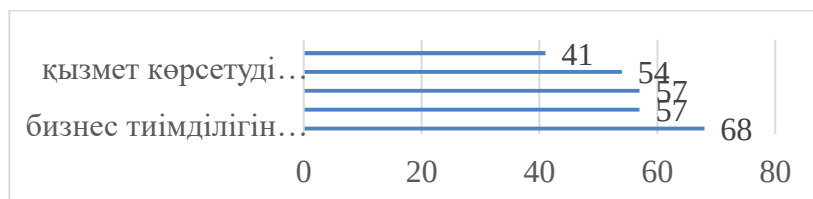
Жаһанданған замандағы кәсіпорындарға тиімді келесі цифрлық құрылғылардың бірі- ERP жүйесі болып табылады. Ол өндіріс пен операцияларды, адам ресурстарын басқаруды, қаржылық менеджментті және активтерді басқаруды біріктіруге арналған ұйымдық стратегия, қызметтің барлық бағыттары үшін ортақ деректер мен процесс үлгісін ұсынатын мамандандырылған интеграцияланған қолданбалы бағдарлама [4, 21 б.]. Қазіргі заманғы ERP жүйесін дұрыс пайдалану компания өнім мен қызмет сапасында ештеңе жоғалтпай, имиджін сақтай отырып табыстылықты арттыратын және одан әрі даму үшін ресурстарға ие болатындай шығындарды оңтайландыруға көмегін тигізеді. Аталған құралдың тиімділігін бағалау үшін қандай секторларда жиі қолданылатынын анықтау арқылы сипаттама берейік (1 сурет).



Сурет 1 - ERP жүйесі енгізілген салаларды бөлу, %  
Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Суретте ERP-тің жұмыс нарығының ең көп бөлігі 43-44% құрылыс, қалған 10-11% дары ақпараттық технология, қаржы, сақтандыру салаларында бағытталғандығы көрсетілген. Яғни, оны негізінен өңдеуші сектордағы кәсіпорындар пайдаланатынын, бірақ соңғы жылдары бұл жүйелерді қызмет көрсететін фирмалар мен экономиканың

мемлекеттік секторы белсенді түрде енгізу тенденциясы белен алып жатыр.



Сурет 2 - ERP жүйесін енгізудің тиімділігі, %  
Ескерту: [5] әдебиет негізінде автормен құрастырылған

Жоғарыдағы екінші суретте қолданбалар технологиясы нарығын зерттеумен айналысатын жетекші APPS RUN THE WORLD компаниясының жүргізген талдауының негізінде, осы құралды енгізуден компанияларда ең алдымен бизнес тиімділігі 68%-ға, айналым капиталының қысқаруы мен кәсіпорын өсуіне негіздеме дайындауды 57%-ға арттыруға көмектеседі [6]. Сонымен қатар, қызмет көрсету жүйесін жақсарту мен цифрландыру жағдайына сәйкес, ақпараттық қолжетімділікті қамтамасыз етеді.

ERP жүйесі мыналарға байланысты қаржыны басқару бойынша беретін мүмкіндері: алдымен ақшаға қатысты деректерді бір жерде жинайды [4, 35 б.]. Одан кейін шығындар мен кірістердің (дебет, кредит, айналым қаражаты және т.б.) әрбір аспектісін егжей-тегжейлі көрсетеді және ақпаратты нақты уақыт режимінде жаңартады. Бұл осы немесе басқа сома қай кезеңде (несиелеу, дебеттеу) болуына қарамастан, кез келген уақытта ағымдағы жағдайды түсінуге мүмкіндік береді. Мысалы, белгілі бір көрмеге менеджерлер жіберіліп, сәйкесінше оның шығындары туралы қорытынды есеп іс-шара аяқталғаннан кейін дайын болады. Алайда, дәл сол мезетте тағы бір қызметкерлер санын іссапарға шығарып, ақша бөлу қажеттілігі туындайды. Міне, осы жағдайда ERP деректеріне сәйкес, басшылық бюджетте оған қажетті қаражат бар-жоғын түсіне алады. Демек, ERP - бұл объективті және

жылдам шешімдер қабылдауға болатын алдын алу құралы болып табылады.

Бұл цифрлық технологияның компанияның қаржылық жүйесінде алатын маңыздылығын келесідей бағалауға болады. Біріншіден, ERP орындалған бюджеттердің негізінде болашақ бюджеттерді болжауды қамтамасыз етеді. Мысалы, жүйе белгілі бір ай үшін жасалынған төлемдердің ең жоғарғы нүктесін көрсетіп, сәйкесінше кірістің төмендеу деңгейі де байқалады. Бұл өз кезегінде стресстік ситуациялардың алдын алып, тәуекелдермен күресуде тиімді. Екіншіден, жүйені пайдалана отырып, есепті кезеңдердің деректеріне сүйене отырып, қаржылық және өндірістік жоспарлардың әртүрлі нұсқаларын кешенді бағалау және салыстырмалы талдау жүргізіледі. Үшіншіден, бюджеттерді мерзімді негізде және «қол жеткеннен» ғана емес, сонымен қатар жылжымалы негізде жоспарлауға болады, бұл клиенттер мен серіктестер үшін қосымша құнды құру кезінде шығындарды барынша азайтатын қорларды дамытудың жаңа мүмкіндіктерін ашады.

Қорытындылай келе, экономиканы цифрландыру процесі және түпкілікті технологиялардың мүмкіндіктерін (жасанды интеллект алгоритмдері, робототехника, сымсыз байланыс және т.б.) кеңінен пайдалану жаңа технологиялық, экономикалық, басқарушылық және жасанды интеллектті пайдаланудың күтілетін оң нәтижелерінің бірі өнім мен қызметтерді өндіру және өткізу процесінде транзакциялық және трансформациялық шығындарды азайту болып табылады. Яғни, бүгінгі жаһанданған қоғамдағы нарық жағдайы компанияларға жоғары да аталып өткен технологияларды қолдану арқылы бизнестерінің рентабельділігін арттыруда тиімділігін көрсетеді. Зерттеу жасанды интеллект мүмкіндіктерін пайдалану келесі нәтижелерді алуға мүмкіндік беретінін көрсетті: ақпарат өрісінің асимметриясын және бұрмалануын азайтуға көмектесетін үлкен деректерді жинау, өңдеу, сақтау, жүйелеу үшін уақыт пен басқа ресурстарды қысқарту; әртүрлі факторлардың үлкен санын ескере отырып, әртүрлі келіссөздер сценарийлерін болжау және жүзеге асыру

мүмкіндігі; машиналық оқытуды пайдалану экономикалық агенттердің пайдасы мен мүдделерінің арақатынасын өзгертуге мүмкіндік беріп, еңбек нарығының трансформациясы және басқарушылық үйлестіру мен бақылау мәселесін шешу.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Зерттеуші компанияның ресми сайты: <https://www.gartner.com/>
2. Ресейлік компанияның ресми сайты: <https://www.company.rt.ru/>
3. Е.В.Александрович, Л.Т.Владимировна, Щ.Е.Николаевна. Инфокоммуникационное технологическое пространство цифровой экономики. М.: Научная библиотека, 2019. - 332 с.
4. А.В.Яковлев. 1С:Академия ERP. Автоматизация раздельного учета. М.: Научная библиотека, 2018.— 238 с.
5. ERP жүйесінің ресми сайты: <http://www.erp-online.ru/>
6. Ресми сайт: [Apps Run The World - Apps Research & Buyer Insight](#)

УДК 330:657.1.011.56

**ВЛИЯНИЕ ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКИ В ЭПОХУ  
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ И БОЛЬШИХ  
ДАННЫХ НА ТРАДИЦИОННЫЙ АУДИТ**

Погосян В.Р., Чжан Ж., Канищева Н.А.  
Новгородский государственный университет имени  
Ярослава Мудрого,  
г. Великий Новгород, Россия

Благодаря постоянному обновлению сетевой инфраструктуры и информационных технологий, цифровая экономика постоянно увеличивала количество, качество и скорость обработки больших данных человеком, способствовала преобразованию человеческой экономической формы из индустриальной экономики в информационную, повысив эффективность оптимального

распределения ресурсов, увеличив добавленную стоимость продукции, предприятий и отраслей, а также способствовал быстрому развитию социальной производительности. В то же время появление и развитие цифровой экономики влияют на развитие традиционного аудита.

Влияние цифровой экономики на традиционные методы аудита прослеживается в следующих аспектах.

1. Трансформация традиционного аудита из постсобытийного аудита в непрерывный аудит. В традиционных аудитах из-за постсобытийного характера бухгалтерского учета аудиторы часто проводят аудиты после того, как деятельность аудируемого подразделения завершила формирование бухгалтерской информации. Однако постсобытийным аудитам трудно своевременно дать правильную оценку сложной производственной, операционной и управленческой системы проверяемого подразделения, а также слишком медленно оценивать подлинность и законность деятельности компании по управлению бизнесом.

С развитием цифровой экономики фирма может использовать разработанную систему аудита для непрерывного сбора и анализа соответствующих данных о рисках проверяемого подразделения, находить потенциально проблемные данные в любое время и записывать их; затем систематизировать проблемные данные и передавать их локальным аудиторам в режиме реального времени; затем аудиторы на месте анализируют эти данные, проводят соответствующие аудиторские процедуры для определения возможных рисков. В результате может быть сформирован постоянный надзор и оценка производственной и операционной деятельности проверяемого подразделения, и разница во времени между результатами аудита и экономической деятельностью может быть лучше устранена [1].

2. Аудиты более склонны к применению соответствующих доказательств взаимосвязи. В прошлом аудиторы собирали аудиторские доказательства на основе

причинно-следственной связи, но в условиях цифровой экономики аудиторы используют больше корреляционного анализа для сбора и выявления аудиторских доказательств.

Поскольку технология больших данных в цифровой экономике обеспечивает беспрецедентное междисциплинарное и поддающееся количественной оценке измерение, большой объем релевантной информации по вопросам аудита может быть записан, рассчитан и проанализирован. Цифровая экономика не изменила причинно-следственную связь между вещами, но разработка и использование корреляционных связей в технологиях больших данных и облачных вычислений уменьшили зависимость анализа данных от причинно-следственных логических связей и еще больше склоняются к применению анализа данных на основе корреляции [2].

3. Переход от частичных или выборочных аудитов к комплексным аудитам. Текущая модель аудита заключается в проведении выборочных аудитов на основе оценки рисков проверяемого подразделения. Эта модель выборочного аудита, из-за ограниченного характера выборки, игнорирует большое количество конкретных видов хозяйственной деятельности, что делает невозможным для аудиторов полное выявление и выявление крупного мошенничества проверяемого подразделения, скрывая основные аудиторские риски.

Технологии больших данных и облачных вычислений обеспечат аудиторам возможность внедрения общей модели аудита. Используя технологии больших данных и облачных вычислений, сбор и анализ межотраслевых и межорганизационных данных может осуществляться без использования методов случайной выборки, и может быть принята общая модель аудита сбора и анализа всех данных проверяемого подразделения. Если аудиторы смогут собрать все общие данные, они смогут увидеть более тонкую и подробную информацию и провести углубленный анализ данных с разных точек зрения, чтобы обнаружить более ценную информацию о проблемах аудита, скрытых в



подробных данных. В то же время можно избежать рисков аудиторской выборки [3].

Можно также отследить влияние цифровой экономики на CPA (Certified Public Accountant).

1. Фокус аудита сертифицированных государственных бухгалтеров сместился. Во-первых, управление аудитом стало более интеллектуальным и информированным. С непрерывным развитием цифровой экономики аудиторы могут создать платформу больших данных для наблюдения за аудиторской работой в режиме реального времени и оценки предыдущих планов аудита, докладов и отчетов в любое время. А использование больших данных позволяет также анализировать данные в базе данных, что помогает сформулировать научную и обоснованную аудиторскую работу. Развитие цифровой экономики также привело к тому, что выездные методы аудита в значительной степени заменили аудит на месте, что привело к изменениям в организационной структуре аудита [4].

Во-вторых, эпоху цифровой экономики сложные и повторяющиеся традиционные задачи аудита, такие как сверка, учет, хранение и извлечение данных, выполняются искусственным интеллектом, а также углубленным анализом данных, оценочным суждением и отбором данных инструменты обработки требуют профессионального суждения и высокого эмоционального интеллекта. Эту работу взяли на себя аудиторы, что будет способствовать постоянному развитию аудиторской работы в более эффективном, научном и точном направлении.

2. Аудиторы находятся под давлением, вынуждающим их потерять работу или сменить профессию. В эпоху цифровой экономики технология блокчейн используется для обработки финансовых и бухгалтерских операций. Технология распределенного реестра блокчейна позволяет узлам обмениваться базовыми данными и информацией, поэтому база данных может быть более полной, отслеживаться в режиме реального времени и персонализироваться, а любые изменения в реестре можно

отследить своевременно сообщать источнику, и это может предотвратить подделку документов и мошенничество, тем самым повышая эффективность аудита и снижая затраты на аудит. Основным существующим бизнесом бухгалтерских фирм является аудит. Механизм недоверия технологии блокчейн может привести к ослаблению роли аудита сертифицированными государственными бухгалтерами, основанной на доверии общественности к бухгалтерским фирмам, что может привести к тому, что сертифицированные государственные бухгалтеры столкнутся с ситуацией, когда аудиторская работа постепенно сократится или даже исчезает [5].

Эпоха цифровой экономики наступила неудержимо. Несмотря на то, что она продолжает подрывать существующую бизнес-модель, она также продолжает меняться и менять образ мышления людей и методы работы. Это одновременно и вызов, и возможность. Сталкиваясь с вызовами, вызванными цифровой экономикой, сертифицированные бухгалтеры могут принимать меры для активного реагирования: активно корректировать свои рабочие вопросы и своевременно переключать внимание на работу; стремиться преодолеть свои собственные психологические барьеры и активно менять свое мышление, методы работы; продолжать целенаправленное обучение и стремиться повышать свою профессиональную компетентность; активно развивать диверсифицированный бизнес и стараться изо всех сил сбалансировать потери аудиторского бизнеса; активно стремиться к своевременным и всеобъемлющим преобразованиям, чтобы уменьшить необходимость смены карьеры или угрозу безработицы.

#### Список литературы

1. Цифровой аудит: Институт внутренних аудитов [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.iiar.ru/upload/inner-auditor/articles/2020\\_02%20АО\\_Уласов%20Денис\\_Цифровой%20аудит.pdf](https://www.iiar.ru/upload/inner-auditor/articles/2020_02%20АО_Уласов%20Денис_Цифровой%20аудит.pdf)

2. Развитие новых информационных моделей для внутреннего аудита на основе технологии больших данных: Бухгалтерский учет. Налоги. Аудит [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.audit-it.ru/articles/audit/a105/984798.html/->

3. Перспективы внедрения аналитики больших данных в аудиторскую профессию: GAAP.RU: теория и практика управленческого учета [Электронный ресурс]. – URL: [https://gaap.ru/articles/Perspektivy\\_vnedreniya\\_analitiki\\_bolshikh\\_dannykh\\_v\\_auditorskuyu\\_professiyu/](https://gaap.ru/articles/Perspektivy_vnedreniya_analitiki_bolshikh_dannykh_v_auditorskuyu_professiyu/)

4. Возможности и перспективы использования цифровых технологий в аудиторской деятельности: Киберленинка [Электронный ресурс]. – URL: <https://doi.org/10.21638/spbu05.2020.206>

5. Блокчейн-технология в бухгалтерской учете и аудите: Киберленинка [Электронный ресурс]. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/blokcheyn-tehnologiya-v-buhgalterskom-uchete-i-audite/viewer>

УДК338.469

## **РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В ПРОЦЕССЕ УПРАВЛЕНИЯ КРУПНЫМИ ФЕРМЕРСКИМИ ХОЗЯЙСТВАМИ ПО ВОЗДЕЛЫВАНИЮ ХЛОПЧАТНИКА**

Инояттов.С.Б, Ашуров М

Global Textile, г. Ташкент. Узбекистан

Процессы цифровой трансформации являются одним из эффективных механизмов и драйверов развития экономики и в том числе агропромышленного комплекса.

В связи с этим для обеспечения прозрачной оценки агропромышленного комплекса и повышения эффективности его деятельности необходимо усилить внедрение цифровых технологий в производственные и управленческие процессы этих субъектов. Потому что сегодня большинство субъектов, составляющих агропромышленный комплекс развитых стран,

в той или иной степени для оценки используют различные инструменты и решения современных цифровых технологий, в том числе такие цифровые технологии, как дроны, системы GPS, электронные карты полей, на бортовые терминалы, беспилотные летательные аппараты, системы позиционирования и робототехника, применяемые на практике. Уровень использования таких инновационных цифровых решений в управлении субъектами, составляющими местный агропромышленный комплекс, относительно низок и считается для них новым методом оценки бизнеса.

Поэтому с учетом мировых трендов современных цифровых технологий вопрос разработки и реализации концепции «умного» сельского хозяйства как актуального направления развития и совершенствования управления агропромышленным комплексом и все его бизнес-процессы имеют особое значение.

Это требует от агропромышленного комплекса реинжиниринга всех бизнес-процессов, модернизации системы управления потоками ресурсов, создания новых путей развития своего потенциала на основе современных концепций управления, обращения внимания на пути инновационного развития на основе анализа и оценки решений, принимаемых в цифровой среде.

Основные направления, влияющие на оценку эффективности выращивания хлопчатника в крупных фермерских хозяйствах.

1) Семена. Семена должны обладать высоким сортовыми качествами. Сортность определяется количеством семян, обладающих всеми наследственными признаками и свойствами, присущими данному сорту. Выражается она в процентах. Чем выше сортность семян, тем однороднее будет состав растений и однородность урожая.

2) Механизация. Технические средства, предназначенные для повышения производительности труда в сельском хозяйстве путём механизации автоматизации технологических процессов.

3) Ирригация- подвод воды на поля, испытывающие недостаток влаги, и увеличение её запасов в корнеобитаемом слое почвы в целях увеличения плодородия почвы. Кроме того, промывка засоления и влагозарядка.

4) Состояние почвы. Факторы, влияющие на плодородие почв, являются содержание гумуса, насыщенность влаги, воздухопроницаемость, температура грунта, кислотность и севооборот посевных культур.

5) Снабжение. Своевременное обеспечение материальных и людских ресурсов, влияющих на процесс выращивания х/с. Своевременное обеспечение топливом, удобрениями, химикатами по защите растений, инструментами и рабочей силой согласно агротехнической карте

6) Агрономия/управление. Система управления фермерским хозяйством, занимающаяся возделыванием хлопчатника и обеспечением высокой урожайностью х/с при минимальных затратах труда и материально-финансовых средств на 1 кг качественного хлопка.

Одним из важнейших направлений является менеджмент, управления деятельностью агрономии.

Цель управления заключается в эффективном использовании рабочей силы и ограниченных ресурсов для достижения высоких показателей урожайности при низкой себестоимости.

Управление и оценка деятельности фермерских хозяйств по выращиванию хлопчатника должно решать следующие задачи:

- Контроль основных направлений, влияющие на оценку эффективности выращивания хлопчатника

- Минимизировать вредное воздействие методов защиты растений на окружающую среду.

- Эффективное использование водных ресурсов

- Улучшение структуры почвы и повышения плодородия почвы

- Минимизировать факторы влияющие на качество волокна.

–Организовать условия достойного труда в фермерском хозяйстве.

Роль системы управления фермерским хозяйством заключается в следующем:

$$M = I + D + F + C.$$

Где,

M- системы управления;

I - Сбор, хранение, обработка и передача информации;

D - Разработка и принятие управленческих решений;

F - Выработка управляющих воздействий и выдача их объекту управления;

C - Контроль исполнения принятых решений

Роль и значение цифровых технологий в процессе управлении за деятельностью крупных фермерских хозяйств имеет огромное влияние эффективность работ и финансовые показатели.

Совместно с одним из крупных хлопко-текстильных кластеров Узбекистана Global Textile было внедрена одна из первых цифровых технологий в процесс управления за деятельностью фермерских хозяйств. Программное обеспечение для выездных сотрудников Planado было полностью реконструировано под деятельность возделывания хлопчатника на основе агротехнической карты фермерского хозяйства. Механизм работ заключается в следующем:

– Контроль за исполнением поставленных задач агрономов;

– GPS трекинг районных агрономов

– Выполнения отчетов в цифровом формате, единая форма на определённый вид работ

– Формирование заданий в виде нарядов.



Внедренные цифровые технологии в фермерском хозяйстве Global Textile позволило нам в онлайн режиме наблюдать за текущим состоянием наряда каждого агронома, смотреть историю перемещений агрономов по координатам GPS на Google картах. Мы можем отслеживать, когда и где изменялось состояние заданного наряда, в том числе сколько времени заняла дорога и как долго выполнялся наряд.

Можно сделать вывод, что внедрение инновационных цифровых технологий в процесс управления сельским хозяйством приведет к следующим положительным результатам:

- Повышает эффективность использования природных ресурсов;
- Повышает производительность труда агрономов и всех причастных к процессу сотрудников;
- Выполняет контроль и надзор за поставленными задачами по возделыванию хлопчатника.
- Повышает плодородие почвы и урожайность.
- Снижает себестоимость хлопка-сырца;
- Улучшает экологическую ситуацию и биологическое разнообразие в регионе.

#### Список литературы

1. Хлопководство. А.И. Автономов, М.З. Казиев, А.И. Шлейхер - М., 2018. – 403с
2. Экономика агропродовольственного рынка [Текст]: учебное пособие/ Под ред. И.А. Минакова. - МСХ. - М.: ИНФРА-М, 2014.-232 с
3. Экономика сельского хозяйства [Текст] : Учебное пособие / Минаков И.А. - - М. : КолосС, 2014.
4. Экономика сельскохозяйственного предприятия: Учебник / И.А. Минаков, Л.А. Сабетова, Н.П. Касторнов и др. /Под ред. И.А. Минакова – М.: ИНФРА- М, 2014. – 363с



## ВАЖНОСТЬ ВЕБ-САЙТОВ В ПРОДВИЖЕНИИ ГОСТИНЕЧНОГО БИЗНЕСА

Салимова Сарвиноз Фазлиддин кизи  
преподаватель, Бухарский государственный университет  
Асатова Лазиза  
Студент, Бухарский государственный университет  
Узбекистан

Ведение бизнеса радикально изменилось за последние двадцать лет. Метод ведения переговоров о сделках перешел от рукопися к нажатию одной кнопки, физические пространства были заменены веб-сайтами, и в то же время появилась концепция цифрового маркетинга, резко изменив время для традиционного бизнеса.

Растет значение веб-сайта в гостиничном бизнесе, особенно в продвижении ее бренда и услуг. Когда мы изучаем туристические рынки зарубежных стран, мы убеждаемся, что доля таких систем велика. Согласно статистике, к 2020 году объем онлайн-бронирования оценивается в **817 миллиардов** долларов. В целом доля рынка онлайн-бронирования путешествий составляет 63 процента от 1,2 триллиона долларов, представляя собой одну из крупнейших долей рынка в этом секторе.

Сегодня использование систем онлайн-бронирования в продвижении услуг средств размещений создало большие удобства как для самих средств размещений, так и для клиентов. Во-первых, долгожданный период звонков в режиме 24/7, когда сотрудники ведут с собой календарь, был заменен системами онлайн-бронирования, которые избавляют бизнес от многих проблем. Во-вторых, туристы могут легко забронировать номер онлайн и сделать покупки, планируя свое путешествие.

В 2018 году 82% всех заказов на путешествия были сделаны онлайн без вмешательства человека через мобильное приложение или веб-сайт. По прогнозам, в 2019 году рынок

онлайн-путешествий достигнет 756 миллиардов долларов. В целом доля рынка онлайн-бронирования путешествий составляет 63 процента от 1,2 триллиона долларов.

Такие системы позволяют клиентам бронировать онлайн различными способами, в том числе с помощью мобильного телефона, при этом значительно расширяя возможности бронирования транспортных средств для размещения и более эффективно используя растущий социальный Интернет.

Цифровой маркетинг отелей делает доступность средств размещения видимой в Facebook, Twitter, Instagram и других платформах социальных сетей, в дополнение к тому факту, что средства размещения должны иметь собственный веб-сайт и расширят свое присутствие в различных онлайн-туристических агентствах (ОТА), т.е. системы онлайн бронирования.

Продвижение онлайн-сервисов размещения может осуществляться двумя способами: непосредственно на официальном сайте отеля, через продажи или другие каналы распространения, через различные ОТА.

Сайт гостиницы должен соответствовать специфике бизнеса, быть понятным и продуманным с точки зрения удобства. И вот несколько важных аспектов:

1. Особое внимание следует уделить структуре и навигации — все должно быть максимально просто и удобно.

2. В оформлении желательно иметь лаконичную палитру и умеренный креатив, так как основная задача ресурса - предоставить посетителю необходимую информацию и упростить процедуру бронирования, а не удивить его воображение. Таким образом, не рекомендуется перегружать страницы яркими картинками и слайдами — они оставляют негативное впечатление и усложняют восприятие.

3. Сайт должен быть адаптирован под как можно большее количество различных мобильных устройств — это расширит круг потенциальных клиентов.

Преимущество этих сайтов в том, что клиент подключается напрямую к отелю и бронирует номер. Но надо

сказать, что эти сайты требуют особых маркетинговых вмешательств, программиста, много времени и бюджета от гостиницы. Услуги, которые предлагают гостиницу без перехода на сайт гостиницы и дают возможность забронировать номер онлайн, называются ОТА – онлайн турагентства. Примерами таких систем онлайн-бронирования являются Booking.com, Expedia.com, Hotels.com, 101hotels.com и другие. Использование нескольких таких систем одновременно зависит от возможности средств размещения. Конечно, чем больше в таких системах они предложат своих услуг, тем больше у них будет возможность завоевать клиентов и продвигать гостиничный бренд. Это сэкономит им много денег на рекламе.

Лучшие агентства онлайн-бронирования предоставляют услуги, обеспечивающие фильтрацию предложений по ряду параметров, в том числе: города и даты; популярность; расположение на карте мира, страны, региона (близость к центру, достопримечательностям, транспортная доступность); число гостей; дополнительные удобства (аренда автомобиля, завтрак, wi-fi, кондиционер); календарь событий и вход в веб сайт отеля через ссылку.

Преимущества для отелей при работе с агрегатами: реклама в поисковых системах, в том числе контекстная реклама; круглосуточная техническая поддержка; актуальные отзывы гостей в карточке отеля; работа со всеми типами объектов: гостиницы, хостелы, гостевые дома, апартаменты и т.д.; мгновенное подтверждение онлайн-бронирования без участия отеля.

Минусом является комиссия за обслуживание. Все сервисы берут комиссию за каждое бронирование. Многие не раскрывают его размер в открытых источниках, проценты указаны в договоре.

Сегодня маркетологи гостиничного бизнеса предлагают несколько стратегий цифрового маркетинга для ОТА и прямого бронирования.

7 правил цифрового маркетинга:

- Доступность в Интернете

- Реклама в поисковых системах
- Рекламные кампании в социальных сетях
- Реклама на видео-сайтах: YouTube, MyTube
- Контекстная реклама в Google Ads и Яндекс Директ
- Активное использование чат - ботов
- Управление имиджем гостиницы онлайн.

Большинство людей проводят много времени в социальных сетях. Реклама отеля на таких платформах, как Facebook, Twitter, Instagram — хороший выбор, но лучше использовать систему бронирования отелей, которая позволяет гостям бронировать комфортабельные номера через социальные сети.

Итак, веб-сайты и систем онлайн бронирования дают возможность для различных типов средств размещения: напрямую общаться с посетителями через системы онлайн бронирования на сайте; создать предложения с различными скидками для постоянных клиентов и с легкостью отправлять личные сообщения; сэкономить время при выполнении административных задач. Без системы бронирования, интегрированной с сайтом, средства размещения лишатся возможности собрать много клиентов!

#### Список использованных литератур

1. <https://www.stratosjets.com/blog/online-travel-statistics>.
2. Грудистова Е. Г. Цифровой маркетинг в сфере сервиса и туризма как инструмент развития цифровой экономики // Научный результат. Технологии бизнеса и сервиса. – Т. 6, № 1, (2020), с. 45-54.
3. Архипова Н.И., Гуриева М.Т. Современные тенденции развития цифрового маркетинга // Текст научной статьи по специальности «СМИ (медиа) и массовые коммуникации» // Вестник РГТУ. Серия «Экономика. Управление. Право». (2018), № 1(11). С. 9-21.
4. Shaik Javed Parvez, H.M. Moyeenudin, S. Arun, R. Anandan, Senthil Kumar Janahan “Digital marketing in hotel industry”// Article in International Journal of Engineering & Technology · April (2018).

5. СФ. Салимова. Жойлаштириш муассалари рақобатбардошлигини оширишда рақамли маркетингдан фойдаланиш имкониятлари. // «Иқтисодиёт ва инновацион технологиялар» илмий электрон журнали. № 5, сентябрь-октябрь, 2020

6. Salimova S.F. Joylashtirish vositalarida marketing faoliyatining ahamiyati.// «SCIENTIFIC PROGRESS» Scientific Journal // 2021, 14-19b.

7. Salimova S.F., Hamroyev H.R. O'zbekiston Respublikasi mehmonxona industriyasining marketing faoliyatida online bron qilish tizimlarini qo'llash // Tafakkur va talqin.2020, 671-675 b.

8. <https://www.condorferries.co.uk/online-travel-booking-statistics>

УДК 338.43

## **ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РК**

Кудайбергенова С.С.

магистрант 2 курса ОП «Экономика»

Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет, Алматы

Развитие рыночной экономики невозможно без эффективной инвестиционной политики, что требует проведения эффективных инвестиционных проектов в ключевых отраслях экономики. Одной из наиболее важных для населения страны и непредсказуемых с точки зрения вложения инвестиций сфер является сельское хозяйство.

Инвестиционные проекты в сельское хозяйство обладают своей спецификой, поскольку непосредственно зависят от природно-климатических условий, сезонности и характеристик технологического процесса. В связи с ограниченностью инвестиционных ресурсов и их рискованностью в настоящее время для предприятий сельского хозяйства особо актуальными являются вопросы поиска источников привлечения инвестиций, использования

инвестиционных ресурсов для оживления инновационной активности в отрасли, что должно способствовать восстановлению воспроизводственного процесса в сельском хозяйстве.

Формирование инвестиций в сельское хозяйство осуществляется на экономической основе с учетом быстроты возврата вложенных средств. А это возможно лишь при условии увеличения производства высококачественной продукции и снижения ее себестоимости.

Инвестиции прямо связаны с получением дополнительного чистого дохода и с сокращением срока окупаемости вложений. Чем меньше срок окупаемости, тем больше стимулов к инвестициям, так как при длительном возврате средств вследствие инвестиционных процессов происходит обесценивание затраченных ресурсов. Кроме того, полученный чистый доход от производства продукции может быть вложен в новое производство [1].

Устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях становления рыночных отношений нуждается в инвестиционной активности, в повышении обеспеченности сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. Увеличение размеров производственного капитала осуществляется за счет дополнительных вложений материальных и денежных средств, выделяемых на расширение производственного потенциала в сельском хозяйстве. В статье изложены основные меры государственного инвестирования для инновационного развития агропромышленного комплекса. Развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях становления рыночных отношений нуждается в инвестиционной активности, в повышении обеспеченности сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. Важным аспектом усиления инновации является расширение ее финансирования, том числе путем усиления вклада частных предприятий. Опыт зарубежных стран показывает, что для

этого необходима, чтобы финансовая поддержка государства дополнялась налоговыми льготами для инвестиций частных предприятий в данную сферу [2].

Анализ эффективности инвестирования осуществляется по нескольким направлениям, но ключевым всегда остается параметр его экономической привлекательности. Методы, которые для этого используются, подразделяются на две группы. Отличия между ними заключаются в применении различных факторов учета.

Статистические методы оценки. Простые или статистические методы опираются на учетные параметры, которые демонстрируют эффективность проекта в данный момент времени. К ним относятся следующие показатели:

Рентабельность вложений (ROI) – показатель, который демонстрирует соотношение общей прибыли за весь период действия проекта и инвестиций.

Рассчитывается по формуле:

$$ROI = (\text{Чистая прибыль}) / (\text{Сумма инвестиций}) \times 100\%$$

Если полученный итог превышает 100 %, инвестиции приносят прибыль. Показатель менее 100 % означает убытки.

Срок окупаемости вложений (PP) – временной отрезок, в течение которого показатель полученных доходов от проекта становится равен размеру вложенных в него инвестиционных средств. Для расчета используется формула:

$$PP = IC / CF,$$

Где:

PP – простой срок окупаемости;

IC – сумма инвестиций в проект;

CF – планируемая ежегодная прибыль.

Перед тем, как рассчитывать срок окупаемости проекта с применением данной формулы, нужно убедиться, что соблюдены следующие условия:

- инвестиции вкладываются единовременно – на старте реализации проекта.

- прибыль от проекта равномерная, поступает в течение года примерно одинаковыми частями.

- при сравнении разных проектов можно принимать в расчет лишь те, что имеют одинаковый период существования [3]. Простой срок окупаемости на практике обычно используется для краткосрочных проектов – до 2-3 лет. В противном случае погрешность при расчетах будет слишком велика.

Коэффициент эффективности вложений (ARR) – показатель, демонстрирующий отношение общих доходов, полученных в результате инвестирования за год, к среднему объему вложений. Определяется по формуле:

$$ARR = P(\text{ср}) / I(\text{ср}) \times 0,5$$

где:

$P(\text{ср})$  — среднегодовой объем доходов;

$I(\text{ср})$  — средняя величина первоначальных инвестиций.

Эффективность и объем производства сельскохозяйственной продукции напрямую зависят от инвестиций в основной капитал, являющийся одним из основных индикаторов для анализа инвестиционной среды. В таблице 1 представлена динамика инвестиций в основной капитал по направлениям использования в Республике Казахстан в 2019-2021 гг.

Таблица 1 - Инвестиции в основной капитал по направлениям использования, млрд, тенге

| Отрасль                                                       | 2019    | 2020    | 2021    |
|---------------------------------------------------------------|---------|---------|---------|
| Всего                                                         | 12576,8 | 12270,1 | 13242,2 |
| Сельское, лесное и рыбное хозяйство                           | 494,9   | 565,4   | 772,5   |
| Промышленность                                                | 7786,3  | 6203,3  | 6500, 0 |
| Строительство                                                 | 122,5   | 128,7   | 126,7   |
| Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов | 234,8   | 192,4   | 270,5   |
| Транспорт и складирование                                     | 1223,7  | 1311,1  | 1472,3  |
| Услуги по проживанию и питанию                                | 148,4   | 143,2   | 173,3   |



|                                                |        |        |        |
|------------------------------------------------|--------|--------|--------|
| Информация и связь                             | 103,5  | 168,9  | 147,4  |
| Финансовая и страховая деятельность            | 90,7   | 78,3   | 95,8   |
| Операции с недвижимым имуществом               | 1632,8 | 2157,8 | 2697,3 |
| Прочие                                         | 15,8   | 31,3   | 61,1   |
| Примечание: составлено на основе источника [4] |        |        |        |

По данным таблицы 1 размер инвестиций в основной капитал в 2021 году в Республике Казахстан составил 13242,2 млрд, тенге, что на 972,1 млрд, тенге (или 7,9 %) больше, чем в 2020 году и на 665,4 млрд, тенге (или 5,3 %) больше, чем в 2019 году.

Инвестиционная политика и планирование инвестиций тесно связаны с поиском источников финансирования. В сельском хозяйстве собственные инвестиционные возможности ограничены, однако они обладают нераскрытым потенциалом и зависят от эффективности производства. Эффективность банковской системы - один из важнейших факторов в привлечении инвестиций в сельское хозяйство.

Необходимо проводить постоянный мониторинг развития инвестиционной среды в АПК в Республике Казахстан, разрабатывать и внедрять новые механизмы и инструменты, направленные на ее дальнейшее развитие и совершенствование. Это в значительной степени будет способствовать росту качества и уровня жизни людей, проживающих в сельской местности.

#### Список используемой литературы:

1. Коваленко Н.Я. Экономика сельского хозяйства. Учебник. М.: Изд. Юрайт. - 2018 г. – 406 с.
2. Современные исследования социальных проблем. //Modern Research of Social Problems, №2(34). [Электронный ресурс]. 2014. URL: <https://www.sisp.nkras.ru>
3. Оценка эффективности инвестиционного проекта: методы и рекомендации. [Электронный ресурс]. 2019. URL: <https://www.business.ru>

4. Статистика инвестиций и строительства. Об инвестиционной деятельности в Республике Казахстан за 2019-2021 гг. //Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. 2019-2021 гг. URL: <https://stat.gov.kz/>

ОӘЖ657.47

**ЦИФРЛАНДЫРУ ЖАҒДАЙЫНДА ЕСЕПКЕ АЛУ -  
АҚПАРАТТЫҚ ЖӘНЕ АУДИТОРЛЫҚ-БАҚЫЛАУ  
ЖҮЙЕСІН ДАМУДЫҢ НЕГІЗІ- ЕСЕПКЕ АЛУДЫҢ  
УӘКІЛЕТТІ НЫСАНЫ**

Бердимурат Н.

PhD докторы, қауым.профессор ҚазҰАЗУ

Амангелді А.Ә.

аға оқытушы, ҚазҰАЗУ, Алматы

Цифрландыру жағдайында есепке алу-ақпараттық және аудиторлық-бақылау жүйесін дамыту негіздері тек есепке алу процесін ғана емес, сонымен қатар бастапқы есепке алу деректерін жинаудан бастап, «ІС: Өндірістік кәсіпорынды басқару 8.2, 8.3» бағдарламалары негізінде кадамдық технологиялық процестер мен есепке алуды дамытуда басқарушылық ақпаратты алуға дейінгі өндіріс процестерін басқаруды кешенді автоматтандыру болып табылады [1]. Есепке алу-ақпараттық және аудиторлық - бақылау жүйесін дамытудың қазіргі жағдайында өзінің басқару функцияларын сақтай отырып, тиімді басқару шешімдерін қабылдауда менеджментті жедел ақпаратпен қамтамасыз ету функцияларын алды. Мұның бәріне автоматтандырылған есеп жүйесі ықпал етеді. Электрондық техниканы есепке алу тәжірибесін құру және енгізу автоматтандырылған ретінде бақылауды есепке алудың жаңа нысанының бағдарламаларын әзірлеуге әкелді. Негізгі бағыттар:

1. Толық автоматтандыру жедел ақпаратты жинау, беру, жүйелеу және өңдеу.

2. Магниттік медианы пайдалану (үлкен сыйымдылық, сенімділік) Қағаз және электрондық құжаттар қатарында.

3. Құжатты бір рет енгізу және қажетті ақпаратты бірнеше рет жедел пайдалану негізінде бухгалтерлік есепті ғана емес, басқарушылық есепті де біріктіру.

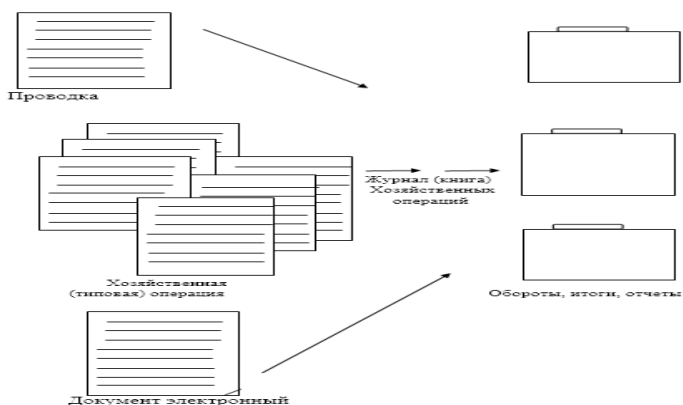
4. Логикалық операцияларды кезең-кезеңімен технологиялық процестерді автоматтандыру және бастапқы құжаттар негізінде есепке алу кейіннен электрондық құжаттамаға айналады.

5. Режимдер (регламенттік, уақытты бөлу, диалог, сұраныс...)

6. Бухгалтерлік есепті ғана емес, сонымен қатар басқарушылық, салықтық есепті автоматтандыру, сонымен қатар орындалатын жұмыстардың, қызметтердің түрлері бойынша өндірістік процесті автоматтандыру және т. б.

7. Қорларды, шығындарды, кірістердің өзіндік құнын және т. б. басқаруды автоматтандыру.

8. Баспа регистрлері мен машинограммалар түрінде шығыс деректерін алу.



Сурет 1. Әмбебап автоматтандырылған бағдарламалармен жұмыс схемасы (шаруашылық операцияларының бас тіркелімі ретінде шаруашылық операцияларының журналы (кітабы) көрсетілген

Анықтамалық сипаттағы ақпарат ЭВМ - ге жұмыстың басында енгізіледі, ағымдағы есепке алу ақпараты-бастапқы немесе электрондық құжаттардан немесе арнайы есепке алу тіркелімдерінен арнайы бағдарламалар бойынша жүргізіледі, соған сәйкес мөр алынады, кез-келген саланың және кез-келген компанияның немесе ұйымның қызметі саласында басқару шешімдерін жедел қабылдау үшін қажет жедел ақпараттың әртүрлі объектілерін алу.

Ақпаратты тіркеу және технологиялық операцияларды пысықтау бағдарламалары тек есепке алуды ғана емес, сонымен қатар барлық өндірістік операцияларды "Фаворит" бағдарламасы ретінде жүргізу ережелеріне бейімделуі тиіс. Бұл бухгалтерлік регистрлерді оқуға ыңғайлы түрде ұсынуға, жазбалардағы рұқсатсыз түзетулердің мүмкін еместігіне және т. б. қатысты.



Сурет 2. Бағдарламалық жасақтаманы таңдау негіздері

Технологиялық операциялар мен есепке алудың негізгі автоматтандырылған жүйесі есепке алу - ақпараттық және аудиторлық - бақылау және салық есептілігінің толық жиынтығын шығарумен қатар болып табылады. Есептеу процедураларын максималды автоматтандыру.

Сонымен қатар, бағдарламалық жасақтаманы таңдау критерийлері бар (2-сурет).

Қазіргі жағдайда технологиялық процестерден бастап бухгалтерлік есеп-ақпараттық және аудиторлық - бақылау функцияларын қамтамасыз етуге дейінгі көптеген бағдарламалар бар, олар ақпарат алуға және нарықтық экономика критерийлеріне сәйкес келетін басқарудың ең жақсы әдістерін қолдануға ықпал етеді. Автоматтандырылған есепке алу жүйесі, бұл тек "1С бухгалтерлік есеп нұсқаларына негізделген» (8.2, 8.3. кәсіпорын) бухгалтерлік есеп және "1С бухгалтерияда" көрсету негізгі "қаржылық есепті" қамтамасыз етеді. Бизнесітегі қызмет саласын және оның процестерін басқарудағы бухгалтерлік есептің мақсаттарын ескере отырып, кез-келген компания "шығындарды", "өзіндік құны" және "кірісті" басқаруда озық әдістерді қолданады. Талап-тауар өндірушінің бірден бір маңыздылығы "бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету" болып табылады. Бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету үшін "өндірістің инновациялық процестерін" үнемі пайдалану керек, сонымен қоса өндірілетін өнімнің немесе қызметтердің де сапасын жақсарту керек. "Шығындарды басқару өнімнің өзіндік құнын төмендетуді" жақсы пайдалану. Жоғарыда айтылғандарды қамтамасыз ету үшін қажетті ақпаратпен қамтамасыз ететін қолданыстағы автоматтандырылған басқару жүйесінің бағдарламаларын пайдалану қажет, бұл платформадағы ERP жүйесіндегі басқару шешімдерін қабылдау 1С:Кәсіпорын 8.2 и 8.3.[1.]

Қазіргі уақытта қолданылатын барлық автоматтандырылған ақпаратты өңдеу бағдарламалары "1С бухгалтерия", "Галактика", "Фаворит", "БЕСТ-5" және т.б., шығыс құжаттары мен енгізу әдістері мен бастапқы деректер нысандарында ерекшеленуі мүмкін. Автоматтандырылған

өндеу, бухгалтерлік ақпараттың әрбір жеке нұсқасы тек бухгалтерлік есептің ғана емес, сонымен қатар есептеу техникасының бүгінгі мүмкіндігінің басқарушылық есебінің және ақпаратты өндеудің логикалық дәйектілігінің және цифрландыру үшін негіздерді алудың бірлігін білдіреді, есепке алу және цифрландырудың инновациялық әдіснамасын жүзеге асырады. Онда кез-келген компания үшін есепке алуды цифрландыру бағдарламасы немесе өндіріс технологиясы жүзеге асырылуы керек, сатып алушылар мен жеткізушілер бойынша өзара есеп айырысу схемасын бөлек және жиынтықта (кіріс және шығыс құжаттары бойынша), несиелік құжаттар бойынша егжей-тегжейлі және оларды өтеу мүмкіндігі қарастырылған. Осы мақсатта кезең-кезеңімен операция түрлері аналитикалық есепке алудың тиісті қондырмалары жүзеге асырылды.

Н.А.Казакованың пайымдауынша, "АССА Халықаралық қауымдастығының зерттеулері бойынша" ұйымдардағы ең цифрланған процестер бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілікті қалыптастыру болып табылады, содан кейін ғана сатып алу қызметі жүреді. Сонымен қатар, бизнес-процестерді цифрландырудың жоғары деңгейі қашықтықтан басқару және жабдықты басқару, терең деректерді талдау, предикативті құралдар, үлкен деректер технологиялары қолданылатын салаларда байқалады. Автоматтандыру және заманауи ақпараттық технологиялар, сөзсіз еңбек өнімділігін арттырады және нәтижесінде бизнес-процестерді цифрландыру деңгейі мен компаниялардың тиімділігі арасында тұрақты байланысы бар екендігін көрсетеді [2,1396.]

Алайда, цифрлық экономика позитивті әлеуметтік-экономикалық артықшылықтармен қатар өндіріс процесінің цифрлық қатынастарына байланысты тәуекелдер кешенін қалыптастырады. Тәуекелдер қызмет көрсету сапасын арттыру немесе жүктерді тасымалдау қауіпсіздігін сақтау нәтижесінде пайда болуы мүмкін .

Ғалымдар К. Т. Тайғашинова В. Л. Назарова: "Көлік-логистикалық қызметтердің жеделдігі мен сапасын арттыру және оларды әлемдік деңгейге жеткізу жөніндегі ұлттық көлік

логистикасын дамыту орталығының (ҰКЛДО) мақсаттарын ескере отырып, Қазақстандық тасымалдаушылар үшін жаһандық қатынас жолдарының қолжетімділігі елімізде көлік қызметтері сервисінің сапасын арттыру бойынша жұмыстар ұйымдастырылды. Ең бастысы жүктерді жеткізу уақытын қысқарту, жүктерді тасымалдау қауіпсіздігін қамтамасыз ету, жүктерді тасымалдау шығындарын азайту, тарифтерді оңтайландыру, жүктердің сақталуы. "ҚТЖ "ҰК" АҚ 2018-2022 жылдарға арналған "Цифрлық темір жолды" дамыту стратегиясын қабылдап, ол барлық негізгі бағыттар бойынша 21 жобаны компанияны 2018-2021 жылдарға трансформациялау жоспары туралы шешуді көздейді. 2021 жылға қарай нәтижелері бойынша шамамен 103 млрд. теңге пайда алу күтілуде. [3, с. 13-14.]

Теміржол көлігінде "Фаворит" бағдарламасы бойынша тасымалдарды есепке алу мен басқарудың автоматтандырылған жүйесі кезінде тиімді басқару шешімдерін басқаруда және жедел қабылдауда ақпараттың жедел түрде түсуі маңызды рөл атқарады. Бұл тәуліктің соңында емес, аусымның соңында басқарушылық шешімдерді жедел қабылдаудың негізі болып табылады.

Бұл тауарлы-материалдық қорларды басқарудағы, шығындарды басқарудағы, логистикалық қызметтер сервисін басқарудағы қателіктерді немесе есептеудегі қателіктерді анықтауға, бірінші ауысымда жіберілген тасымалдаушылар арасындағы бәсекелестік артықшылықтарды анықтауға және екінші ауысымда осы кемшіліктердің болдырмауына алдын алуға ықпал етеді. Бұл негізгі факторларды кез-келген бәсекелес фирма қолдана алады, сондықтан бәсекелестік нарықта көліктегі тасымалдауды ұйымдастыру негізсіз тәуекелдерді болдырмау үшін шығындарды азайту, басқаруды саралау тиімділігін жүзеге асырудың стратегиялық бағыттарына креативті технологиялар мен жаңа идеяларды үнемі енгізіп отыруы тиіс.

Ауыл шаруашылығындағы цифрлық технологиялар тәуекелдерді азайтуға, адами факторды жоюға, шығындарды азайтуға және ауыл шаруашылығы дақылдарының

өнімділігін, мал шаруашылығындағы өнімділікті арттыруға мүмкіндік береді.

Ауыл шаруашылығын цифрландыру технологияларын енгізу - "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде ұлттық экономиканы дамытудың негізгі векторларының бірі. [4,с.19]

2017 жылдың басынан бастап елдің ауыл шаруашылығы саласы мемлекет пен БАҚ тарапынан қуатты ақпараттық қолдауға ие болды. Инновациялық технологиялардың ақпараттық тиімділігі мен өтелу мерзімі барлық мүмкін ақпараттық арналар арқылы таратылады. Ауыл шаруашылығы министрлігі 2017-2020 жылдар аралығында үнемі өткізетін іскерлік ойындар нарықтық шындыққа жақын жағдайларда ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілермен байланыстың бір нүктесіне айналды. Іскерлік ойындардың ұйымдастырушысы ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігі және Мемлекеттік қызметтерді дамыту және АӨК цифрландыру департаменті болып табылады. Сомодераторларының қатарындағы ЖШС "AgroStream" және ЖШС "TerraPoint", Қазақстанда ауыл шаруашылығы өндірісін цифрландыру және автоматтандыру технологияларын енгізудің флагманы болып табылады.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарын цифрландырудың негізгі технологиялары:

- GPS навигациялық жүйелері;
- Аумақты бақылау жүйесі (СКУД и видеобақылау);
- Параллельді жүргізу жүйелері;
- Өсімдіктерді қорғау құралдарын дайындауды автоматтандыру;
- Элеваторларды автоматтандыру: (термометрии жүйесі, АСУТП және SCADA, ағынды ылғал өлшегіштер мен шығын өлшегіштерді орнату, астық балансы арқылы астық қозғалысын есепке алу");
- Өрістерді картаға түсіру және скоринг NDVI (спутник немесе БПЛА);
- Метеостанциялар және метеодеректер;
- Агроскаутинг (далалық зерттеу);



- Егіс алқаптарын агрохимиялық тексеру;
- Гетерогенділік деректерін талдау
- Тұқымдарды, тыңайтқыштарды және СРБ сараланғанды қолдану [4, с.15]

Жоғарыда сипатталған жабдықтар мен технологиялардың деректерін бір терезеде жүйелеу, технологияларды тиімді бақылау, саналы стратегиялық және жедел жоспарлау үшін кешенді бағдарламалық қамтамасыз етуді енгізу қажет. Ауыл шаруашылығын цифрландыру желісі бойынша 2021 жылы мынадай іс-шаралар іске асырылды:

1) елдің аграрлық жоғары оқу орындары жетекші ІТ-университеттермен бірлесіп цифрлық дағдылары бар Агромамандарды даярлау бойынша оқу бағдарламаларын ("Цифрлық агрожүйелер мен кешендер (мал шаруашылығы бағыты)", "Биоинформатика", "АӨК-тегі цифрлық технологиялар", "Агроинформатика") енгізді; [5].

2) АӨК дамытудың ұлттық жобасы шеңберінде АШТӨ-ге цифрлық жабдықтар мен шешімдерді сатып алу бойынша мемлекеттік қолдауды енгізу бойынша жұмыс басталды;

3) "Цифрландыру есебінен технологиялық серпіліс" ұлттық жобасында ауыл шаруашылығы объектілерінде, оның ішінде шалғайдағы егістіктер мен жайылымдарда байланыс жабдықтарына шығындарды субсидиялау жөніндегі іс-шара көзделген;

4) сүт өнімдерін таңбалау бойынша пилоттық жоба аяқталды.

Мемлекеттік қызметтер желісі бойынша:

1) 8 мемлекеттік қызмет бойынша анықталған қателерді жою бойынша жұмыстар жүргізілді (ветеринария саласында - 4, өсімдік шаруашылығы саласында - 3, ауыл шаруашылығы техникасы саласында - 1);

2) электрондық форматта көрсетілген мемлекеттік қызметтердің үлесі өткен жылмен салыстырғанда 34% - ға ұлғайды;

3) ҰАТ АҚ-мен бірлесіп, ЕЛ МДБ желісі бойынша 19 мемлекеттік қызметті модификациялау бойынша жұмыс басталды, міндеттер қою айқындалды:

4) ветеринария, өсімдік шаруашылығы және ауыл шаруашылығы техникасы саласындағы мемлекеттік қызметтерді түрлендіру жоспарланған;

5) Ақпараттық жүйелерді жетілдіру, сондай-ақ мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру және оңтайландыру бойынша жұмыстар жалғастырылды.

Ақпараттық технологиялар желісі бойынша:

1) Ресей Федерациясының салалық жүйелерімен интеграциялау, оның ішінде ҚР Ұлттық шлюзі арқылы қосылу талаптарын сақтай отырып, жұмыс жалғасуда;

2) агроөнімдерді көліктік қатынаспен өткізу кезінде рұқсат беру рәсімдерін оңтайландыру мақсатында e-Freight жүйесімен өзара іс-қимыл іске асырылды;

3) е-Статистика жүйесімен интеграцияны пысықтау бойынша жұмыстар басталды;

4) "заңды тұлғалар", "жеке тұлғалар" дерекқорларымен интеграциялау аяқталды.

Ағымдағы жылы АШМ барлық көрсетілген бағыттар бойынша, оның ішінде АӨК ұлттық жобасының және АӨК дамыту тұжырымдамасының, сондай-ақ "Цифрландыру есебінен технологиялық серпіліс" ұлттық жобасының міндеттері шеңберінде жұмыс жалғастырылатын болады.

Қорытындылай келе, аграрийде цифрландыру ақпараттық жүйелерді жетілдіру, сондай-ақ мемлекеттік қызметтерді автоматтандыру және оңтайландыру бойынша жұмыстар басталып, жалғасып жатқанын атап өткен жөн. Жоғарыда айтылғандардың барлығы "Цифрлық Қазақстан" мемлекеттік бағдарламасын іске асыру шеңберінде ұлттық экономиканың дамуына ықпал етеді.

Пайдаланылған әдебиеттер.

1. 1С: Управление производственным предприятием. ERP-система на платформе 1С: Предприятие 8.3. 2015г. -24с.

2. Казакова Н.А. Влияние цифровой экономики на образование и профессиональное развитие специалистов финансового рынка //Национальные интересы: приоритеты и безопасность.-2019.-Т.15, №8.-С.1394-1405.

3. Тайгашинова К.Т. Назарова В.Л. Эффективное управление и учет логистическими издержками в условиях цифровизации экономики. Цифровизация бухгалтерского учета в контексте экономика Казахстана в условиях пандемии: материалы междунар. науч. – практ. Онлайн-конференции, посвящен 70 летию доктор. эконо. наук. профес. Баймухановой Сарии Баймухановны. Алматы, 25.01.2021г.-Алматы Казак университеты, 2021-225с.
4. Цифровые технологии в сельском хозяйстве, в рамках реализации государственной программы «Цифровой Казахстан»
5. <https://primeminister.kz/ru/news/reviews/itogi-razvitiya-sfery-selskogo-hozyaystva-za-2021-god-i-plany-na-predstoyashchiy-period-22422>

УДК:347.78

## **ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ**

Нурматов Орифжон Толибжанович.  
Доцент кафедры “Бухгалтерский учет и аудит”  
Ферганский политехнический институт, Узбекистан

Сегодня нет необходимости доказывать, что XXI век, по общему признанию, становится веком глобализации и стирания границ, информационно-коммуникационных технологий и интернета, веком все более растущей конкуренции на мировом пространстве и мировом рынке [1].

В этих условиях о себе может заявить то государство, у которого в числе основных приоритетов всегда остается рост инвестиций и вложений в человеческий капитал, подготовка образованного и интеллектуально развитого поколения, являющегося в современном мире важнейшей ценностью и решающей силой в достижении целей демократического развития, модернизации и обновления [2].

Последние пять лет ознаменовались для нашей страны новым этапом экономического развития. Высокая скорость развития информационных ресурсов привела к формированию новой экономики, глобальной по своим масштабам. Основными ресурсами развития все чаще становятся люди и знания, которыми они обладают, нематериальные активы. В коммерческих организациях, главная цель которых заключается в получении прибыли, нематериальные активы приобретают большее значение по сравнению с недвижимостью и оборудованием. В наукоемких отраслях нематериальные активы играют особую роль. По данным экспертов, в условиях развитой экономической системы имущество коммерческой организации в среднем на 30-60 % состоит из нематериальных активов, однако существуют компании, в которых одни только товарные знаки и бренды могут занимать около 80% их капитала. Учету нематериальных активов во многих коммерческих организациях не уделяется должного внимания, данные активы порой отражаются не в полном объеме, что снижает инвестиционную привлекательность организации. В крупных коммерческих организациях руководство заинтересовано в правильной организации учета и аудите операций с нематериальными активами. Аудит нематериальных активов, выполняя контрольную функцию, позволяет сформировать мнение относительно достоверности и полноты их отражения в бухгалтерской (финансовой) отчетности коммерческих организаций. В рамках аудиторской деятельности коммерческая организация может использовать целый спектр сопутствующих аудиту услуг, и прочих услуг в области аудиторской деятельности, направленных на выработку рекомендаций по повышению качества учета нематериальных активов, на повышение эффективности их использования.

В настоящее время в имуществе предприятий неуклонно возрастает роль нематериальных (неосязаемых) активов. Это обусловлено волной поглощения одних предприятий другими, быстротой и масштабами технологических изменений, распространением

информационных технологий, усложнением и интеграцией финансового рынка Узбекистана.

По результатам исследования, проведенного рейтинговое агентство Brand Finance Institute, разделило компании с высокими нематериальными активами на две группы:

- компании, владеющие нематериальными активами, вытекающими из рыночной стоимости бизнеса;
- компании-лидеры по стоимости нематериальных активов, включенных в баланс предприятия и признанных [1].

Сегодня в большинстве компаний в развитых странах стоимость товарных знаков, ноу-хау и других подобных нематериальных активов выше, чем стоимость материальных активов, таких как основные средства, такие как оборудование, здания и инфраструктура. Видно, что создание нематериальных активов и эффективное управление ими является залогом успеха.

Вопросы методики и организации учета данного вида имущества активно обсуждаются во всем мире. Можно смело сказать, что нематериальные активы – один из самых проблемных в настоящее время вопросов методологии бухгалтерского учета. Практическое использование нематериальных активов в экономическом обороте предприятий есть по сути процесс коммерциализации инновационной сферы, который условно можно свести к следующим стадиям.

Первая стадия - это грамотная классификация объектов интеллектуальной собственности, на базе которой должна формироваться предварительная оценка их рыночной стоимости. Однако в настоящее время предприятия либо ее не выполняют, либо делают это по-дилетантски. Поэтому необходима профессиональная разработка базовых методологических и методических рекомендаций.

Вторая стадия – это включение стоимости объектов нематериальных активов в состав имущества предприятий. В соответствии с законодательством Республики Узбекистан эти средства подлежат амортизации: ежемесячно относятся на

себестоимость продукции (работ, услуг) по нормам, которые рассчитывает предприятие исходя их первоначальной стоимости и срока их полезного использования, но не более срока деятельности самого предприятия, затем реализуются и оседают на банковском счете предприятия.

Третья стадия – коммерциализации нематериальных активов, которая заключается в активном выходе предприятий на рынок научно-технической продукции; в умении найти своего покупателя, овладевать искусством предпринимателя, т.е. самому искать заказчика (потребителя) для своей идеи или разработки и т.д.

С точки зрения МСФО нематериальный актив – это идентифицируемый контролируемый актив, не имеющие материальной формы. Согласно критериям MSFO, предприятие в своей учетной политике должно выбрать одну из моделей учета нематериальных активов либо с точки зрения фактических затрат, либо с точки зрения переоцененной стоимости. Следует отметить, что недостаточное развитие фондовых рынков в Узбекистане и отсутствие активного рынка с точки зрения видов нематериальных активов являются причиной того, что предприятия, работающие в стране, выбирают модель учета нематериальных активов в учетной политике по реальным затратам - то есть по себестоимости. Главные задачи финансового учета нематериальных активов:

- обеспечение контроля за их наличием и сохранностью с момента приобретения до момента выбытия;
- правильное и своевременное исчисление износа;
- получение сведений для правильного расчета налогов, перечисляемых в бюджет;
- получение данных для составления отчетности о наличии и движении нематериальных активов.

На настоящий момент предприятия должны уметь правильно учитывать нематериальные активы, так как это оказывает большое влияние на функционирование бизнеса и доходность их деятельности.

В частности, на сегодняшний день существует множество проблем учета среди распространенных видов нематериальных активов, таких как франшизы, права пользования землей и природными ресурсами, гудвилл, их оценка, начисление амортизации, списание, отражение прибыли или убытков наблюдаемых в результате переоценки в финансовой отчетности. Необходимо будет провести масштабные научные исследования по решению этих проблем [3].

### **Использованная литература:**

1. Проблемы учета нематериальных активов; Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов; 5 (95) Год: 2014
2. Global Economic Crises: The Global Economic Crisis In The Context Of The Coronavirus Pandemic And Its Elimination In Uzbekistan; Solid State Technology Volume: 63 Issue: 4 Publication Year: 2020
3. Проблемы организации учёта нематериальных активов предприятий, использующих недра; Проблемы организации учёта нематериальных активов предприятий, использующих недра; Вопросы науки и образования, 2018.

УДК659.,4

## **ОЦЕНКА В ВЕКЕ ЦИФРОВИЗАЦИИ**

Катшыбеков Рауан

Директор по развитию бизнеса международной  
оценочной компании РКФ Оценка собственности

Цифровизация - переход производства от традиционного планирования и моделей работы к моделям, основанным на информации и информационных технологиях. По моему мнению, цифровизация является эволюционным развитием компьютерных технологий, которые продолжают проникать во все сферы нашей деятельности.

Оценочная деятельность также может подвергнуться существенным изменениям. Эти изменения могут

происходить по-разному в различных странах, при разных типах рынка, уровне развития и востребованности оценочной деятельности. Однако общие тренды для всех стран можно обозначить уже сейчас.

Так, значительно возрастёт роль цифровых баз данных в работе оценщика. Уже на данный момент многие базы данных недвижимости переведены в электронный вид, кадастровый реестры унифицированы и представлены онлайн. Подобные изменения позволяют, в частности, проводить оценку методом сравнительного анализа быстрее и с большим числом аналогов. Кроме того, уже в настоящее время совершаются попытки перевода оценочной деятельности в цифровой вид, замена оценщика компьютерным алгоритмом при выполнении рутинной работы. Данные операции уже сегодня представляется возможным заменить алгоритмом. В настоящий момент операции не могут быть проведены компьютером с полной точностью. Текущие программы, по сути, копируют действия оценщика и обучены на действиях многих оценщиков в однотипных ситуациях. Таким образом, даже выполняя действия быстрее, алгоритм совершает те же операции, что и человек, что, по сути, не является принципиальным скачком вперёд.

Несколько иная ситуация в кадастровой оценке. Этот тип оценки с помощью перевода в автоматизированную форму стал куда эффективнее. Так, например, в Германии автоматизация кадастровой оценки позволяет призывать к ответственности лиц, уклоняющихся от уплаты налогов.

Можно утверждать, что процесс оценки будет ускорен благодаря внедрению новых технологий. В соответствии с докладом RICS, роль оценщика в будущем может свестись к следующим составляющим:

- сбор первичной информации, необходимой для оценки;
- проверка достоверности входящей информации;
- переосмысление информации, полученной от компьютерной программы;



- придание удобного для понимания и презентации вида;
- и презентация результатов оценки заказчиком.

Таким образом, с изменением бизнес-процессов внутри компаний, которые вызваны цифровизацией экономики, будет меняться и оценочная деятельность. В связи с этим задачи оценщиков подвергнутся пересмотру, новые стандарты оценки будут регулировать возникающие отношения, а электронные средства войдут в набор привычных инструментов оценщика.

[Balandin-Sergej-Vladimirovich.pdf \(esa-conference.ru\)](https://esa-conference.ru/Balandin-Sergej-Vladimirovich.pdf)

УДК 338.43

## **ВОПРОСЫ УСТОЙЧИВОГО И КОНКУРЕНТНОГО РАЗВИТИЯ АПК РК**

Әлі Б.

магистрант 2 курса образовательной  
программы «Государственное и местное управление»  
Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет  
Казахстан, Алматы

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса невозможно без повышения конкурентоспособности аграрного сектора экономики. В республике наблюдается постоянный рост производства на базе рыночных отношений, увеличивается продуктивность и производительность труда, производится обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнута самообеспеченность по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства. В настоящее время повышение сельскохозяйственного потенциала и эффективности аграрного производства представляется наиболее важной задачей.

Конкурентоспособность АПК это такой уровень социально-экономического развития сельского хозяйства страны, при котором полная самообеспеченность населения основными продуктами питания собственного производства и способность сельского хозяйства успешно соперничать на мировом агропродовольственном рынке.

Основными направлениями развития экономики Казахстана до 2050 года обеспечение устойчивого развития экономики на основе диверсификации и модернизации, создание условий для производства конкурентоспособных видов продукции и роста ее экспорта.

Преимущества отечественного аграрного производства должны быть использованы в выпуске конкурентоспособных продуктов питания, а именно: наличие огромных площадей земельных угодий, экологическая чистота продукции, избыток трудовых ресурсов, а также другие организационно-экономические факторы, позволяющие увеличивать объемы качественной продукции и продовольствия; финансовое оздоровление субъектов АПК и повышение экономической доступности товаров, работ и услуг для производства продукции глубокой переработки сельскохозяйственного сырья.

Поскольку основным критерием развития сельского хозяйства является, в конечном счете, устойчивое увеличение доходов трудоспособного населения и массы прибыли в отрасли, постольку аграрная политика должна оцениваться возрастанием экономической эффективности производственной деятельности и повышением уровня конкуренто-способности на селе [1].

Невысокий уровень развития сельскохозяйственного производства в страны усугублен рядом негативных трансформаций: замедлением темпов развития отдельных отраслей аграрного сектора, снижением его эффективности и уровня трудовой активности рабочей силы, неустойчивостью аграрных отношений и снижением способности к конкуренции. Нередко проявляют себя низкая эффективность производства и труда в хозяйствах населения, недостаточный

уровень доходов и социального благосостояния работников сельского хозяйства, высокая текучесть кадров и низкая их закрепляемость, снижение качественных характеристик трудового потенциала, ограниченное количество вакантных должностей и рабочих мест.

В данном случае необходима разработка и внедрение принципов конкурентоспособности сельского хозяйства, в том числе изучение и использование приемлемого зарубежного опыта. Так, например, принципы конкурентоспособности аграрного производства, реализуемые в настоящее время в ряде европейских государств, предполагают: учет социальных и культурных интересов и запросов сельского населения, удовлетворение его потребностей в качественных продуктах питания, охрану окружающей среды и разумное природопользование, в том числе и в отдаленной перспективе, развитие экологически чистого сельского хозяйства и способности к оптимальной производственной конкуренции.

Принимаемые меры по поддержке агропромышленного производства концептуально объективны, однако их реализация осуществляется недостаточно эффективно, так как существенных позитивных изменений в доходности сельских работников и технико-технологическом обеспечении хозяйств, насыщении рынка национальным продуктом не наблюдается.

Устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях рынка нуждается в инвестиционной активности, в повышении обеспеченности сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. Увеличение размеров производственного капитала осуществляется за счет дополнительных, материальных и денежных средств, выделяемых на расширение производственного потенциала агропромышленного комплекса.

Экономический механизм устойчивого развития аграрного сектора в условиях конкурентной среды,

формируется действием комплекса внутренних и внешних факторов.

Внутренние факторы (или внутривладельческие) - это система организационных, технологических и экономических принципов деятельности сельскохозяйственных субъектов, определяющихся их структурными и ресурсными условиями производства и внутривладельческими экономическими отношениями.

Внешние факторы - это конкурентная среда, представляющая собой систему рыночной инфраструктуры, формируемой государством с целью создания экономических условий в обеспечении воспроизводственного процесса в отраслях сельского хозяйства.

Внутренние факторы, определяющие устойчивое развитие сельхозформирований, можно разделить на следующие группы:

- структурные - производственная структура, специализация и концентрация производства, регулирование производственных процессов, кадры;
- ресурсные - размеры землепользования, животноводство, наличие основных средств производства, капитала, материально-технической базы;
- управленческие - планирование производства, создание службы маркетинга, организация обеспечения ресурсами, материалами, организация учета и анализа использования ресурсов, организация контроля за деятельностью предприятия, внутривладельческие отношения.

Главным условием механизма реализации внутренних факторов является повышение качества управления, которое зависит от уровня квалификации руководства и персонала предприятия; уровня автоматизации управления; уровня применения научных подходов, принципов и методов организации производства. Именно эти факторы определяют производительность труда, увеличение выхода продукции с единицы сырья и ресурсов, следовательно эффективность производства.

Внешние факторы - это конкурентная среда, поэтому роль государства должна состоять в решении проблем, обеспечивающих прежде всего формирование эффективной конкурентной среды: развитие рыночной инфраструктуры для сельхозтоваропроизводителей; расширение систем информационного обеспечения деятельности сельхозформирований; развитие кооперации и интеграции в АПК; регулирование тарифов на услуги транспорта и инфраструктуры хранения сельхозпродукции; создание специализированных кредитных институтов и специализированных систем страхования, ориентированных на сельское хозяйство; оказание финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителей; субсидирование лизинга сельскохозяйственной техники; развитие семеноводства, племенного животноводства, распространение передового опыта хозяйствования и применения новых технологий; подготовка квалифицированных кадров для аграрного сектора [2].

Следует отметить, что государственные мероприятия и программы по обеспечению продовольственной безопасности Казахстана способствуют трансформации сельского хозяйства в высокотехнологичную отрасль, способную обеспечить продовольствием не только внутренний рынок, но и многие страны мира, а также создать возможности для внедрения новых инновационных разработок.

Стратегическая направленность предприятий АПК на достижение целей устойчивого развития актуализирует вопрос поиска новых действенных инструментов и механизмов, ориентированных на поддержку и развитие их конкурентных преимуществ. Исследования существующих инновационных технологий и инструментов в области менеджмента позволили сделать вывод о том, что бизнес-модель выступает эффективным инструментом организации деятельности предприятий АПК, реализация которой способствует созданию уникального предложения для потребителя и определяет стратегическую перспективу

устойчивого развития как отдельных бизнес-единиц, так и в целом АПК на уровне отдельных регионов и страны в целом.

Устойчивое развитие достижимо в условиях гармонизации определенных элементов, в частности: экономической деятельности в аграрном секторе с экологическими последствиями для окружающей среды; стимулирование социальной составляющей и формирование спроса потребителей на экологические продукты; инклюзивности и действенности институциональной среды; инновационности и экологичности производственных процессов с корректировкой взаимодействия внешней и внутренней среды в направлении эффективного внедрения потенциала аграрного сектора государственной экономики.

Устойчивое развитие агропромышленного комплекса регионов России зависит от целенаправленного и комплексного взаимодействия всего его составляющих (экономической, социальной и экологической) на основе формирования действенного механизма, ориентированного на сбалансированность ценностных ориентиров всех стейкхолдеров и инновации; повышение социальной и экономической эффективности; динамичное наращивание темпов развития на основе расширенного воспроизводства, целью которого является обеспечение населения качественными продуктами питания, продовольственной безопасности государства без нанесения вреда окружающей среде [3].

Темпы экономического роста и уровень общественного развития детерминированы инновационной деятельностью, выступающей движущей силой эффективного функционирования экономической системы и основывается на создании и имплементации новых знаний и инновационном предпринимательском подходе.

Конкурентоспособное развитие агропромышленного комплекса как система постоянного конкурентно-сбалансированного производственного противостояния изменений отдельных территориальных и функционально

взаимосвязанных системных элементов, предусматривает такое развитие, которое:

- во-первых, предполагает способность к оптимальной конкуренции в системе эффективной хозяйственной деятельности предприятий аграрной сферы на относительно длительном временном отрезке;

- во-вторых, это – экономически обусловленная стабильность достигнутого социального и эколого-экономического уровня развития АПК;

- в-третьих, конкурентоспособность развития аграрного сектора предполагает минимизацию потерь от возможных хозяйственных, кадровых и экологических рисков.

С учетом вышесказанного для предприятий АПК, конкурентоспособность в современных условиях может быть обеспечена при условии достижения устойчивого развития региона, характеризуемого как единство многих составляющих (экономической, социальной, демографической, экологической, политической), инициирующих в совокупности экономический рост, повышение качества жизни населения, улучшение состояния окружающей среды, продовольственную безопасность.

#### Список используемой литературы:

1. Микроэкономика / Н.А. Довготько, Л.И. Медведева, М.В. Пономаренко, Е.В. Русановский, Г.В. Токарева; Кафедра экономической теории и прикладной экономики. – Ставрополь, 2014

2. Яковлева Т.И. Механизм устойчивого развития АПК в условиях конкурентной среды. // Посткризисные ориентиры социально-экономического и инновационного развития Казахстана. <https://articlekz.com/>

3. Кузнецова Н.А. Развитие интеграционных процессов в агропромышленном комплексе региона: Монография / Н.А. Кузнецова, С.А. Санинский, А.В. Ильина, Г.В. Пукач, В.И. Мартынович, Н.В. Мамаева, А.М. Пукач, А.П. Королькова. — Саратов: Саратовский социально-экономический институт (филиал) РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2017. – 184 с.

## **СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЕ РЫНКА ЗЕРНА В РК**

Лю Я.

магистрант 1 курса образовательной программы

«Экономика»

Казахский национальный аграрный исследовательский  
университет, Казахстан, Алматы

Одним из направлений государственного регулирования агропромышленного комплекса является рынок зерна. Как известно, зерно и продукты его переработки являются во всем мире основными продуктами питания человека. Зерно является постоянным и повсеместным источником получения белка, необходимого для жизнедеятельности человека. Хлебопродукты весьма разнообразны по составу и ассортименту и поэтому они каждодневно потребляются в пищу, сравнительно долго хранятся, богаты витаминами и аминокислотами. Наряду с этим хлебопродукты отличаются сравнительно низкой стоимостью и доступностью для большинства слоёв населения.

Состояние рынка зерна служит важным индикатором качества осуществляемых экономических реформ в стране, успешности реализуемой агропродовольственной политики. Рынок зерна включает в себя большинство элементов рыночных отношений. Его развитие затрагивает в основном не только широкий спектр вопросов, связанных с функционированием непосредственно зернового хозяйства, но и в целом всего агропродовольственного комплекса страны. Учитывая масштабы деятельности и полноту элементов экономических отношений, рынок зерна может являться качественной своеобразной моделью развития для рынков продукции сельскохозяйственного назначения, сырья и продовольствия.



Создание конкурентоспособного рынка зерна требует осуществления целого ряда организационных, экономических, финансовых, социальных и других взаимодействий, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения в зерне и получение прибыли сельскохозяйственными товаропроизводителями.

Рынок зерна имеет характерные особенности, обусловленные специфическими свойствами зерна: зерно является продуктом стратегического назначения, от наличия которого зависит политическая и экономическая стабильность в обществе; объем предложения зерна находится под прямым воздействием погодных условий, что обуславливает резкие колебания его производства по годам; не весь объем производимого зерна поступает в сферу товарного обращения — определенная его часть остается в хозяйствах для внутривоспроизводственного потребления; спрос на хлеб и хлебные продукты малоэластичен, т.е. рост цен практически не приводит к уменьшению их потребления, либо даже увеличивается за счет сокращения спроса на более дорогие виды продовольствия мясной и овощной групп; зернопродовольственная экономика характеризуется высокой потребностью в капитале (производство, хранение, переработка при относительно низкой фондоотдаче из-за сезонности работы, дорогостоящей сельскохозяйственной техники и неустойчивости погодозависимого производства); столкновение на потребительском рынке малоэластичных массивов — производства зерна и рынка продуктов, производство которых связано с зерном, делает цены на зерно и эти продукты неустойчивыми, вследствие чего ценовой механизм не в состоянии быть регулятором спроса и предложения; зерновой рынок имеет цикличный характер своего развития, где подъем деловой активности может сменяться его сокращением или спадом; уникальные особенности зерна как товара: универсальная способность к длительному хранению и транспортировке, однородность, делимость, взаимозаменяемость, — обеспечивающие ему

емкий рынок сбыта и приоритет при формировании региональных продовольственных фондов [1].

Данные специфические особенности позволяют сделать вывод о том, что зерновой рынок является системообразующим для агропродовольственного рынка в целом. Основным видом продовольствия в мире являются зерновые культуры, главным образом пшеница, в меньшей мере рис и рожь. Это объясняется высокой питательной ценностью, способностью к складированию и перевозке, возможностью использования зерна в самых разнообразных целях. Продукты переработки зерновых – это мука, крупа, корма, спирт, глюкоза, различные пищевые и кормовые добавки, комплексные корма для животных, медицинская и фармацевтическая продукция, другие ценные продукты.

Казахстанская пшеница по качеству более конкурентоспособна на европейском рынке, чем российская и украинская. В Казахстане пшеницу выращивают фермеры 13 областей, из них только в 10 областях площадь посевов превышает 200 тыс. га. Среди них выделяются три зерносеющих региона Казахстана – Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская области.

Из таблицы 1 видно, что в 2021 году уточненная площадь под посевами зерновых составила 16108 тыс.га, что по сравнению с 2017 годом увеличилось на 702,6 тыс.га, в том числе под пшеницей 12932,6 тыс га, что на 956 тыс.га больше, чем в 2017 году (табл. 1).

Таблица 1. Уточненная посевная площадь зерновых культур в РК 2017-2021 гг., тыс.гектаров

|                                                   | 2017     | 2018     | 2019     | 2020     | 2021     |
|---------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Зерновые (включая рис) и бобовые культуры         | 15 405,4 | 15 150,0 | 15 396,6 | 15 878,4 | 16 108,0 |
| Зерновые (за исключением риса) и бобовые культуры | 15 300,7 | 15 048,6 | 15 294,7 | 15 774,2 | 16 011,2 |
| из них: пшеница                                   | 11 976,6 | 11 409,8 | 11 413,9 | 12 182,6 | 12 932,6 |
| кукуруза (маис)                                   | 138,7    | 153,3    | 156,5    | 164,7    | 189,3    |
| ячмень                                            | 2 084,2  | 2 545,2  | 2 994,5  | 2 760,7  | 2 222,1  |
| рожь                                              | 32,5     | 22,9     | 21,8     | 24,3     | 46,2     |
| овес                                              | 215,2    | 239,6    | 245,3    | 238,8    | 208,2    |
| гречиха                                           | 148,9    | 98,8     | 69,6     | 57,6     | 97,8     |
| просо                                             | 42,7     | 45,9     | 53,2     | 53,3     | 41,0     |
| Примечание: на основе источника [2]               |          |          |          |          |          |

В условиях Казахстана, преобладающая часть территории которого характеризуется доминированием экстремальных факторов, повышение продуктивности и устойчивости земледелия требует более рационального и активного использования адаптивной системы земледелия. Поэтому обеспечение ускоренного перевода земледелия на новейшие индустриально-инновационные технологии, которые начали осваиваться в последние годы в северном регионе республики, становится основным (официальным) направлением агротехнологической политики государства [3].

Казахстанские фермеры накопили достаточный навык в производстве пшеницы, позволяющий в условиях сокращения площадей, нарастить объем намолоченной пшеницы за счет увеличения урожайности.

В диаграмме 1 показана урожайность отдельных зерновых культур, из которой видно, что в 2021 году урожайность пшеницы составила 9,3 ц/га, что по сравнению с 2017 годом снизилось на 3,1 ц/га (диаграмма 1).

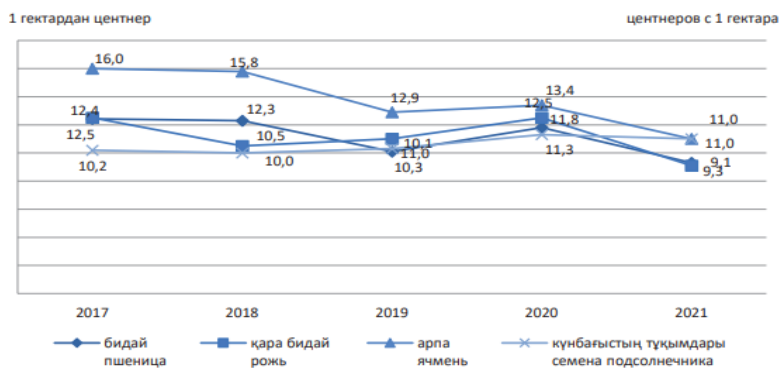


Диаграмма 1 - Урожайность отдельных сельскохозяйственных культур, центнеров с 1 гектара

Примечание: на основе источника [2]

Согласно данным Бюро национальной статистики, валовой сбор зерновых по итогам 2021 года составил 16,4 млн. тонн, что почти на 4,1 млн. тонн меньше, чем в 2017 году (таблица 2).

Таблица 2. Валовой сбор зерновых культур в РК 2017-2021 гг., тыс.тонн

|                                                   | 2017     | 2018     | 2019     | 2020     | 2021     |
|---------------------------------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|
| Зерновые (включая рис) и бобовые культуры         | 20 585,1 | 20 273,7 | 17 428,6 | 20 063,3 | 16 375,9 |
| Зерновые (за исключением риса) и бобовые культуры | 20 095,6 | 19 790,7 | 16 867,9 | 19 508,5 | 15 872,1 |
| из них: пшеница                                   | 14 802,9 | 13 944,1 | 11 451,6 | 14 258,0 | 11 814,1 |
| кукуруза (манс)                                   | 784,7    | 862,0    | 896,0    | 958,1    | 1 129,5  |
| ячмень                                            | 3 305,2  | 3 971,6  | 3 830,1  | 3 659,3  | 2 366,8  |
| рожь                                              | 38,8     | 22,5     | 23,2     | 29,8     | 39,8     |
| овес                                              | 284,6    | 336,1    | 267,0    | 240,2    | 182,3    |
| гречиха                                           | 120,4    | 82,7     | 45,0     | 40,2     | 78,0     |
| просо                                             | 37,9     | 40,2     | 42,6     | 39,9     | 35,8     |

Примечание: на основе источника [2]

Казахстан обладает значительным потенциалом по экспорту зерна и муки. Основными направлениями экспорта казахстанского зерна и муки остаются страны СНГ, Европейского Союза, Ближнего Востока и Северной Африки. Наибольший объем экспортного зерна приходится на ближние с Казахстаном страны.

Являясь экспортером зерна, Казахстан для поддержания конкурентоспособности должен постоянно повышать его качество. В целом казахстанское зерно характеризуется высоким качеством клейковины, однако, судя по заявлениям экспертов, глобальное изменения климата может сказаться на его составе. Поэтому сейчас существует острая потребность в повышении качества казахстанского зерна посредством использования новейших и инновационных технологий для стабилизации содержания клейковины, что помогло бы ему удержаться на мировых рынках в будущем.

Вопросы по развитию эффективного зернового хозяйства и зернового рынка, улучшения качества его функционирования требуют незамедлительного,

комплексного и системного решения, через реализацию целевой зерновой программы, т.к. зерновое хозяйство является отраслью сельского хозяйства страны, производящее стратегический продукт – зерно, который служит основой для обеспечения продовольственной безопасности страны.

Список используемой литературы:

1. Алтухов А., Гиззатова А. Роль зернового хозяйства в обеспечении продовольственной безопасности. // Экономика и статистика. - 2010 - № 2.

2. Сельское, лесное и рыбное хозяйство в Республике Казахстан за 2017-2021 гг. //Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан. [Электронный ресурс]. 2022 г. URL: <https://stat.gov.kz/>

3. Асанова С.С., Қалиакпарова Г.Ш., Гриднева Е.Е. Ауылшаруашылық құрылымдарын қалыптастыру көлемі мен өндіріс құрылымын оңтайландыру // Аграрлық нарық проблемалары. - 2017. - № 4. – Б. 105-107.

4. Ган Е.А. Казахстан – рынок зерна и муки день за днем – год за годом // Вестник «Верный хлеб». – 2016. - № 1 (2). - С. 4.

## МАЗМҰНЫ

|          |                                                                                                                                                                                                                                  |                                                                                       |    |
|----------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|----|
|          | Ибрагимов П.Ш.                                                                                                                                                                                                                   | Алғысөз                                                                               | 3  |
| <b>I</b> | <b>"Бизнесті басқару" бағыты бойынша кадрларды даярлау мәселелері</b><br><b>Проблемы подготовки кадров по направлению «Бизнес управление»</b><br><b>Problems of personnel training in the direction of "Business management"</b> |                                                                                       |    |
| 1        | Абызбаева А.М.                                                                                                                                                                                                                   | Заманауи кадрларды даярлаудың маңызы                                                  | 6  |
| 2        | Бархитова Ж.Ш.                                                                                                                                                                                                                   | Ақпараттық технологиялар арқылы кадрлардың біліктілігін арттырудың заманауи тәсілдері | 11 |
| 3        | Кубенкулова Л.К.                                                                                                                                                                                                                 | Развитие центров распространения инновационных знаний в агропромышленном комплексе РК | 17 |
| 4        | Оспанқызы Л. Молдакенова Е.                                                                                                                                                                                                      | Қызметкерлерді бағалау үшін оқыту мен дамытудың маңыздылығы                           | 22 |
| 5        | Karbetova Sh.R. Karbetova Z.R. Berdimurat A.                                                                                                                                                                                     | Modern conditions of motivational personnel management                                | 27 |
| 6        | Сапарбек Ж.К. Амренова Ғ.К.                                                                                                                                                                                                      | Персоналды дамытуды басқару еңбек тиімділігінің өсу факторы ретінде                   | 32 |
| 7        | Тожиева М.В.                                                                                                                                                                                                                     | Способы управления персоналом на примере опыта Южной Кореи                            | 37 |
| 8        | Kurbanova M.X.                                                                                                                                                                                                                   | Sustainable development of shrines across Bukhara based on knowledge dissemination    | 42 |
| 9        | Khayrilloev S. B.                                                                                                                                                                                                                | Efficient ways to tackle the problems of training of                                  | 46 |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |                                                                                                           |    |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | personnel in the direction of "business and management"                                                   |    |
| 10 | Жанкубаев Б.А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Подготовки кадров по оценочной деятельности проблемы и пути решения                                       | 49 |
| II | <b>Орталық Азия елдерінің экономикасының дамуына макроэкономикалық факторлардың әсерін бағалау</b><br><b>Оценка влияния макроэкономических факторов на развитие экономики стран Центральной Азии</b><br><b>Assessment of the impact of macroeconomic factors on the economic development of Central Asian countries</b> |                                                                                                           |    |
| 11 | Муравьева О.В.,<br>Петров И.А.,<br>Эльдиева Т.М.                                                                                                                                                                                                                                                                        | Вызовы и возможности, стоящие перед экономикой Центральной Азии в 2022 году                               | 55 |
| 12 | Akhrorova N. U.<br>Khusanov R.U.                                                                                                                                                                                                                                                                                        | The role of international business in the development of youth tourism and travel                         | 59 |
| 13 | Bezuhla L.S.                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Inclusive tourism as a social direction of tourism business development                                   | 65 |
| 14 | Bieloborodova M.V.                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Ways of formation of ecological consciousness in the tourism business                                     | 68 |
| 15 | Fridman D.G.,<br>Herasymenko T.V.                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Improvement of the investment activity of the utility company based on public-private partnership         | 72 |
| 16 | Нифталиев Н.Ф.                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Риски присущие промышленным предприятиям Азербайджана в условиях цифровой экономики и пути их оптимизации | 77 |
| 17 | Toyirova S.A.<br>Choriyev R.                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Classification of hotels in business development                                                          | 84 |

|    |                                                           |                                                                                                          |     |
|----|-----------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 18 | Тагиев А.М.                                               | Экономика Азербайджана в условиях глобализации мировой экономики                                         | 88  |
| 19 | Dombrovska O. A.<br>Grek M. A.                            | Business value assessment in integration processes                                                       | 94  |
| 20 | Ганибаев И.Ш.                                             | Необходимость и значение оценки себестоимости услуг автотранспортных предприятий в условиях цифровизации | 99  |
| 21 | Кинашева Ж.Б.<br>Дюсентаева А.                            | Арт-бизнесті цифрландырудың заманауи мәселелері                                                          | 105 |
| 22 | Турекулова Д.Е<br>Молдакенова Е.К                         | Макроэкономикалық факторлардың бизнесті бағалауға тигізетін әсері                                        | 114 |
| 23 | Алиева С.М.<br>Маметай Ұ.А.                               | Қазақстан экономикасындағы әлеуметтік қорғаудың маңызы                                                   | 119 |
| 24 | Имодинов Х.С                                              | Совершенствование системы управления рисками предпринимательских структур                                | 124 |
| 25 | Muminova E.A.                                             | The effectiveness of the use of blockchain technologies in sectors of the national economy               | 128 |
| 26 | Намазова А.М.                                             | Роль инвестиций в бизнесе с целью решения социальных проблем                                             | 133 |
| 27 | Uraimjonov A.<br>Ismailov N.<br>Mamiraliev K<br>Ruziev K. | A tool for solving health problems in Uzbekistan-the business of introducing water filters               | 137 |
| 28 | Рузиева Г.Ф.                                              | Роль ремесел в формировании                                                                              | 147 |



|    |                                                        |                                                                                                                |     |
|----|--------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
|    |                                                        | национального туристского бизнеса                                                                              |     |
| 29 | Жамбыл Ә. М.                                           | Бизнестегі басқару жүйесінің тиімділігі және оған әсер ететін факторлар                                        | 153 |
| 30 | Саламов И<br>Жанибеков Ф.Б.                            | Роль совместных предприятий в обеспечении экономической-социальной эффективности и их возможности              | 158 |
| 31 | Dushanova Y                                            | Economic basis of creating tourist clusters (european experience)                                              | 162 |
| 32 | Kylyshpaeva S.H                                        | Budgeting and insurance of occupational safety at the enterprise                                               | 166 |
| 33 | Уракова Д.Б.<br>Равшанов Ш.Ш.                          | Возможности инновационного гостиничного бизнеса                                                                | 171 |
| 34 | Зинин В.А.                                             | Основные понятия и виды деятельности социально ориентированных некоммерческих организаций на территории России | 175 |
| 35 | Амангелді Ә.Б.                                         | Социальное предпринимательство в РК                                                                            | 180 |
| 36 | Ауезова А.Е.,<br>Дуйсенбаева<br>Б.Б.                   | Особенности выплаты компенсации(премии) по депозитам физических лиц                                            | 187 |
| 37 | Базарбаева Ж.А.                                        | Пути повышения и оценка конкурентоспособности сельского хозяйства                                              | 194 |
| 38 | Дуйсенбаева<br>Б.Б. Сугурова<br>А.Ж.<br>Танирбергенова | Кәсіпорынның инвестициялық тартымдылығы және оны бағалаудың теориялық                                          | 200 |

|     |                                                                                                                                                                                                    |                                                                          |     |
|-----|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------|-----|
|     | Г.Б.                                                                                                                                                                                               | негіздері                                                                |     |
| 39  | Есимбекова С.                                                                                                                                                                                      | Сүт және сүт өнімдері нарығын дамыту үрдісі                              | 206 |
| 40  | Алиева С.М.<br>Маметай Ұ.А.                                                                                                                                                                        | Қазақстан Республикасында әлеуметтік қорғауды дамыту                     | 210 |
| 41  | Мұхтар Е.Ұ.<br>Серікова Б.Н.<br>Жаугашарова Ә.Ж.                                                                                                                                                   | Ұй шаруашылықтарының табысы, оның экономикалық маңызы мен құралу көздері | 215 |
| 42  | Маулина Н.Х.<br>Сулейменова Г.Н.<br>Жадыгерова А.Т.                                                                                                                                                | Тиімді бизнес орта қалыптастыру және оның атқаратын қызметтері           | 220 |
| 43  | Серик С.К.<br>Исаева А.Т.                                                                                                                                                                          | Состояние рынка страховых услуг в Евразийском экономическом союзе        | 226 |
| 44  | Тленчиева М.Ж.<br>Лапбаев С.Ш.                                                                                                                                                                     | Шет елдердегі тұтынушылық несиелеудің ерекшеліктері                      | 232 |
| 45  | Тоқсын Ж.                                                                                                                                                                                          | Вопросы продовольственной безопасности РК                                | 242 |
| 46  | Тукешев С.С.<br>Дуйсенбаева<br>Б.Б.                                                                                                                                                                | Риск-менеджмент как система управления финансовыми рисками               | 246 |
| III | <b>Бизнесті бағалаудың теориялық және практикалық мәселелері</b><br><b>Теоретические и практические проблемы оценки бизнеса</b><br><b>Theoretical and practical problems of business valuation</b> |                                                                          |     |
| 47  | Чайковская Л.А.                                                                                                                                                                                    | Ключевые концепции учета в оценке стоимости бизнеса                      | 253 |
| 48  | Bondarenko L.<br>Domina D.                                                                                                                                                                         | Enterprise business management in modern economic conditions             | 259 |
| 49  | Онопрієнко Т. В.<br>Федорова А. Ю.                                                                                                                                                                 | Оцінка землі для цілей бухгалтерського обліку                            | 263 |

|    |                                              |                                                                                                                    |     |
|----|----------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 50 | Мокроусова Д.Д.<br>Сыздыкова Д.И.            | Теоретические и<br>практические проблемы<br>оценки бизнеса                                                         | 266 |
| 51 | Koshkalda I.V.<br>Ryasnyanska A. M.          | Business assessment in terms<br>of uncertainty:challenges and<br>opportunities                                     | 274 |
| 52 | Pilicheva M.                                 | The components of<br>compensation for compulsory<br>purchases of a land plot                                       | 278 |
| 53 | Кыдырбек-Улы<br>А.Б.<br>Рустемов I. A.       | Экономикалық айналыс<br>фазаларында бағалау<br>әдістерінің ерекшеліктері                                           | 281 |
| 54 | Ұлықпан А.<br>Аманкелды А.Ә.                 | Бизнесті бағалаудың<br>теориялық және<br>практикалық мәселелері                                                    | 285 |
| 55 | Айткулова А.<br>Бейсенбаева А. К.            | Основные подходы и<br>методы оценки стоимости<br>транспортных средств                                              | 291 |
| 56 | Курмангалиев<br>А.А.                         | Проблемные вопросы в<br>оценке бизнеса                                                                             | 297 |
| 57 | Саламов И.<br>Казакова З.С,<br>Назарова М.Ш. | Роль бизнеса в<br>экономических-социальных<br>перспективах удовлетворения<br>спроса на продовольственные<br>товары | 300 |
| 58 | Аскергелды М.                                | Совершенствование методов<br>оценки стоимости бренда                                                               | 304 |
| 59 | Сеидахмет Н.Г.<br>Бейсенбаева А.К.           | Бренд - это инструмент для<br>повышения стоимости<br>компании                                                      | 312 |
| 60 | Мауталиев Н.                                 | Влияние<br>макроэкономических<br>факторов на оценку рынка<br>недвижимости                                          | 318 |
| 61 | Panukhnyk O.                                 | Business sustainability and<br>security:innovative approaches<br>to assessing opportunities for                    | 322 |

|    |                                   |                                                                                                                             |     |
|----|-----------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
|    |                                   | eliminating fraud manifestations                                                                                            |     |
| 62 | Баймолдаева М.Т.                  | Анализ стратегических альтернатив. оценка стратегии                                                                         | 328 |
| 63 | Болатбекқызы А.<br>Бердимурат Н.  | Системный подход к формированию, оценке и использованию инвестиционного потенциала объектов коммерческой недвижимости       | 337 |
| 64 | Ермухамет Т.М.<br>Бердимурат Н.   | Показатели финансового состояния в период пандемии COVID-19                                                                 | 344 |
| 65 | Жангирова Р.Н.<br>Бердимурат Н.Б. | Оценка бизнеса – необходимый инструмент управления стоимостью предприятия в рыночных условиях                               | 357 |
| 66 | Исебаев М.Б.                      | Эффективность производства конкурентоспособной сельскохозяйственной продукции в Алматинской области                         | 363 |
| 67 | Ким Е.Р.<br>Нурмаганбетова А.З.   | Банктің несиелік тәукелін басқарудың негізгі құралы ретінде несиелік портфельдің сапасын талдау («Форте банк» АҚ мысалында) | 369 |
| 68 | Нуржанқызы А.<br>Тайгашинова К.Т. | Направления совершенствования системы государственного аудита в Республике Казахстан                                        | 375 |

|    |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |                                                                                                              |     |
|----|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 69 | Рахым Б. А.<br>Жангирова Р.Н.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Шетел инвестициясын<br>мемлекеттік реттеудің<br>шетелдік іс-тәжірибесі                                       | 383 |
| IV | <b>Цифрландыру жағдайында есепке алу-аппараттық және аудиторлық-бақылау жүйесін дамыту мәселелері</b><br><b>Проблемы развития учетно-информационной и аудиторско-контрольной системы в условиях цифровизации</b><br><b>Problems of development of accounting and information and audit control system in the conditions of digitalization</b> |                                                                                                              |     |
| 70 | Алибекова Б.А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Зарубежный опыт использования информационных систем в государственном аудите                                 | 390 |
| 71 | Мамажонов А.Т.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Организационно-методические аспекты учета и анализа финансовых результатов                                   | 396 |
| 72 | Тойлыбек Т.Ғ.<br>Қазбек Қ.Ж                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Бухгалтерлік есепте және қаржылық есептілікте ХҚЕС-тын қолдану кезеңдері                                     | 406 |
| 73 | Досаева А.Ж.<br>Молдахожаяев Ш.Ш                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Особенности проведения аудита налоговых обязательств в соответствии с изменениями в законодательных актах РК | 411 |
| 74 | Гедимли Н.А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Основные методы проведения аудиторских проверок в организации                                                | 417 |
| 75 | Ерланқызы І.<br>Шаримхан А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Дебиторлық берешек есебі және оны рәсімдеудің маңызы                                                         | 424 |

|          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                       |     |
|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 76       | Тойлыбек<br>Т.Ғ.<br>Шаменова Г.Ш                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Кәсіпорында халықаралық<br>бухгалтерлік этикасының<br>қолданылуы                                                                      | 429 |
| 77       | Китапова К.<br>Бекжанова Г.А.                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Негізгі құралдарының<br>қозғалысын талдау                                                                                             | 434 |
| 78       | ТойлыбекТ.Ғ.<br>Мусрепова С.Т                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Қаржылық есептіліктің<br>шетелдік тәжірибеде даму<br>ерекшелігі                                                                       | 438 |
| 79       | Досаева А.Ж.<br>Гених В.Д.                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Аудит процессов<br>банкротства и ликвидации<br>компаний в РК                                                                          | 444 |
| 80       | ТойлыбекТ.Ғ.<br>Шертаев А.А                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Бухгалтерлік есебінің және<br>қаржылық есептілігін<br>дамытудың негізгі<br>бағыттары                                                  | 449 |
| 81       | Бекова Р.Ж.<br>Мячина В. А                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Анализ финансовой<br>устойчивости и<br>эффективности бизнеса                                                                          | 455 |
| 82       | Байдаулетов М.Б.<br>Жәңгір А.Н.                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Кәсіпорынның қаржылық<br>есептілігі аудитінің<br>әдістемелік аспектілері                                                              | 461 |
| <b>V</b> | <b>Бухгалтерлік есеп, аудит және қаржы үшін<br/>цифрландыру жағдайында бағалаудың рөлі мен<br/>маңызы</b><br><b>Роль и значение оценки для учета, аудита и<br/>финансов в условиях цифровизации</b><br><b>The role and significance of assessment for accounting,<br/>auditing and finance in the context of digitalization</b> |                                                                                                                                       |     |
| 83       | Аликулов А.И.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Методологические<br>проблемы оценки имущества<br>хозяйствующих субъектов в<br>бухгалтерском учете в<br>условиях цифровой<br>экономики | 469 |
| 84       | Парпиева Н. Р.<br>Жумалиев Т.Ж.                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Цифровая трансформация<br>экономики Кыргызской<br>Республики                                                                          | 475 |

|    |                                          |                                                                                                                                |     |
|----|------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| 85 | Ерболатова С.Ж.<br>Ахметова А.Б.         | Сущность и значение оценки деятельности предприятия в современных условиях                                                     | 481 |
| 86 | Sayfulayeva M.S.                         | The efficiency of digitalization in promoting sustainable tourism in Uzbekistan                                                | 485 |
| 87 | Гемаев А.Д.,<br>Кукушина О. С.           | Современные тенденции , проблемы и риски цифровой экономики                                                                    | 490 |
| 88 | Абдраман З.Т.<br>Казбекова Ж.Ш           | Кәсіпорындағы шығындарды цифрлық технологиялар арқылы азайту                                                                   | 497 |
| 89 | Погосян В.Р.<br>Чжан Ж.<br>Канищева Н.А. | Влияние цифровой экономики в эпоху информационных технологий и больших данных на традиционный аудит                            | 502 |
| 90 | Иноятов.С.Б,<br>Ashurov M                | Роль и значение цифровых технологий в процессе управления крупными фермерскими хозяйствами по возделыванию хлопчатника         | 507 |
| 91 | Салимова С.Ф.<br>Асатова Л.              | Важность веб-сайтов в продвижении гостиничного бизнеса                                                                         | 513 |
| 92 | Кудайбергенова С.                        | Оценка эффективности инвестиций в сельское хозяйство РК                                                                        | 517 |
| 93 | Бердимурат Н.<br>Амангелді А.Ә           | Цифрландыру жағдайында есепке алу - ақпараттық және аудиторлық-бақылау жүйесін дамытудың негізі-есепке алудың уәкілетті нысаны | 522 |
| 94 | Нурматов О. Т.                           | Особенности учета нематериальных активов в условиях модернизации экономики                                                     | 531 |
| 95 | Катшыбеков Р                             | Оценка в веке цифровизации                                                                                                     | 535 |

|    |       |                                                     |     |
|----|-------|-----------------------------------------------------|-----|
| 96 | Әлі Б | Вопросы устойчивого и конкурентного развития АПК РК | 537 |
| 97 | Лю Я  | Современное состояние развитие рынка зерна в РК     | 544 |



УДК 330

ББК 65

О-93

**Бердимурат Назимгуль**

**«ОЦЕНКА БИЗНЕСА: СОВРЕМЕННЫЕ ПОДХОДЫ»**

Материалы международной научно-  
практической конференции 07-08 декабря 2022 г.

ISBN 978-601-241-984-9



**ISBN 978-601-241-984-9**

