

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



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 3(69)

Алматы, 2021
Almaty, 2021

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

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК BULLETIN

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
«Economic» series
№ 3(69)**

**Алматы, 2021
Almaty, 2021**

Абай атындағы
Қазақ ұлттық педагогикалық
университеті

ХАБАРШЫ

«Экономика» сериясы,
№3 (69), 2021

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

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

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

Редакция алқасы:
К.Н. Нармбаев – ҚР ҰҒА академигі,
экон.ғыл.д., профессор,
Г.Б. Нурлихана –
экон.ғыл.д., профессор,
К.Р. Касенов –
экон.ғыл.д., профессор,
Е.К. Калдыбаев –
экон.ғыл.д., доцент,

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

Б.А. Токсабаева – экон.ғыл.д., профессор
(Қырғызстан),

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

М.М. Перез – PhD, professor (Испания),
К.Д. Джумабаев – экон.ғыл.д., профессор
(Қырғызстан),

А.В. Череп – экон.ғыл.д., профессор
(Украина),

Е.В. Вознюк – экон.ғыл.д., профессор
(Латвия),

А.К. Адельбаева – магистр-оқытушы
(жауапты хатшы).

© Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университеті, 2021

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

Басуға 08.12.2021 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 10.75 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 412.

050010, Алматы қаласы,
Достық даңғылы, 13.
Абай атындағы ҚазҰПУ
Абай атындағы Қазақ ұлттық
педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасы

МАЗМУНЫ
СОДЕРЖАНИЕ
CONTENT

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Илизадан, Қасенов Қ.Р. Управление стоимо-
стью проекта и факторы, влияющие на ее
уровень..... 5

Илизадан, Қасенов Қ.Р. Жоба шығынын
басқару және оның деңгейіне әсер ететін
факторлар

Iizadan., Kasenov K.R. Project cost management
and factors that affect its strength

Канабекова М.А., Тілеукен А. Привлечение
иностраннных инвестиций в условиях глоба-
лизации: стратегия и механизмы регулирования.. 10

Канабекова М.А., Тілеукен А. Жаһандану
жағдайында шетелдік инвестицияларды тарту:
стратегия және реттеу механизмі

Kanabekova M.A., Tleuken A. Attracting foreign
investment in the conditions of globalization:
strategy and regulatory mechanisms

Касимова Д., Джакишева У.К. Организация
бухгалтерского учета в бюджетных
организациях..... 23

Касимова Д., Джакишева У.К. Бюджеттік
ұйымдардағы бухгалтерлік есептің ұйымдас-
тырылуы

Kasimova Dilyara., Dzhakisheva U.K.
Organization of accounting in budget organizations

Шаримғалиева А.Е., Примжарова К.К. Цифр-
лық экономикадағы блокчейн мен криптовалюта-
ның даму жолдары мен болашағының мәселе-
лері..... 29

Шаримғалиева А.Е., Примжарова К.К.
Перспективы и пути развития блокчейна и
криптовалюты в цифровой экономике

Sharimgalieva A., Primzharova K. Prospects and
ways of blockchain and cryptocurrency development
in the digital economy

Казахский национальный
педагогический университет
имени Абая

ВЕСТНИК

Серия «Экономическая»
№3 (69), 2021

Выходит с 2003 года.
Периодичность – 4 номера в год

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

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

Редакционная коллегия:
Нарибаев К.Н. – академик НАН РК,
д.э.н., профессор,
Нурлихина Г.Б. – д.э.н., профессор,
Касенов К.Р. – д.э.н., профессор,
Калдыбаев Е.К. – д.э.н., доцент,
Victor Pou Serradell – Phd doctor
universitat internacional de Catalunya
(Испания),
Токсабаева Б.А. – д.э.н., профессор
(Киргизстан),
Рудзкене В. – ScD, Assoc. professor
(Литва),
Перез М.М. – PhD, professor (Испания),
Джумабаев К.Д. – д.э.н., профессор
(Киргизстан),
Череп А.В. – д.э.н., профессор (Украина),
Вознюк Е.В. – д.э.н., профессор (Латвия),
Адельбаева А.К. –
магистр-преподаватель
(ответ. секретарь).

© Казахский национальный
педагогический университет
имени Абая, 2021

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

Подписано в печать 08.12.2021.
Формат 60x84 1/8. Объем 10.75 уч.-изд.л.
Тираж 300 экз. Заказ 412.

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

Издательство «Ұлағат» Казахского
национального педагогического
университета имени Абая

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Хань Демин, Джакишева У.К. Особенности
учета торговых организаций и методы оценки
запасов в торговле 41

Хань Демин, Джакишева У.К. Сауда ұйым-
дарын есепке алу ерекшеліктері және саудадағы
қорларды бағалау әдістері.

Han Deming, Dzhakisheva U.K. Features of
accounting of trade organizations and methods of
stock assessment in trade

Сулейменова К.А., Джубалиева З.У.
Повышение качества мотивации работников
организации..... 47

Сулейменова К.А., Джубалиева З.У. Ұйым
қызметкерлерінің ынталандыру сапасын
жақсарту

Suleimenova K.A., Dzhubaliyeva Z.U.
Improvement the quality of motivation of employees
of the organization

Кобенова А.Р., Файзуллина С.А. Салықтық
есеп саясатының құрастырылу әдістемесі..... 55

Кобенова А.Р., Файзуллина С.А. Методика
составления налоговой учетной политики

Kobenova A.R., Faizullina S.A. Methodology for
the preparation of tax accounting policy

Шанчжи Ву, Джакишева У.К. Границы
информативности бухгалтерского баланса:
преимущества и недостатки баланса как
информационной базы..... 59

Ву Шанчжи, Джакишева У.К. Бухгалтерлік
баланс-тың ақпараттық мазмұнының
шекаралары: ақпараттық база ретінде баланс-
тың артықшылықтары

Wu Shangzhi, Dzhakisheva U.K. The limits of
the information content of the balance sheet:
advantages and disadvantages of balance as an
information base

Мұхаметқали Г., Исаева А.Т. Кәсіпорынның
даму нарығындағы бәсекеге қабілеттілігін
талдау..... 64

**Kazakh national pedagogical
university named after Abai**

BULLETIN

**Series of «Economic»
№3 (69), 2021**

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

Editor in chief:

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

Deputy Editor:

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

Editorial Board:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

© **Kazakh national pedagogical
university after Abai, 2021**

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

Signed to print 08.12.2021.
Format 60x84 1/8. Volume – 10.75 publ.
literature. Edition 300 num. Order 412.

050010, Almaty, Dostyk ave., 13.
KazNPU after Abai
Publishing house «Ulagat» Kazakh National
Pedagogical University after Abai

Мұхаметқали Г., Исаева А.Т. Анализ
конкурентоспособности на рынке развития
предприятия

Mukhametkali G., Isaeva A.T. Analysis of
competitiveness in the enterprise development
market.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Құрмантаева А.Ж., Еркінбек А.М. Қонақ үй
бизнесін тиімді басқару үшін жалпы
ұсынымдар..... 69

Құрмантаева А.Ж., Еркінбек А.М. Общие
рекомендации для эффективного управления
гостиничным бизнесом

Kurmantaeva A.Zh., Yerkinbek A.M. General
recommendations for effective management of the
hotel business

Авторлар туралы мәлімет..... 77

Сведения об авторах

Information about authors

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

МРНТИ 06.81.12

Илизадан¹, Қасенов Қ.Р.¹

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

УПРАВЛЕНИЕ СТОИМОСТЬЮ ПРОЕКТА И ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА ЕЕ УРОВЕНЬ

Аннотация

Актуальность рассмотрения вопросов, и которым относятся стоимость – один из важнейших факторов, способствующих успеху проекта. При этом следует подчеркнуть, что очень важно обеспечить поступление достаточного количества средств из правильных источников в нужное время для удовлетворения всех требований проекта. Таким образом, менеджеры проектов используют систематический подход к управлению общими затратами по проекту, который широко известен как управление стоимостью проекта.

Цель данной статьи – проследить, как происходит управление стоимостью проекта. Для проведения исследования были рассмотрены существующие подходы к управлению стоимостью проектов, предлагаемые в трудах известных экспертов, а также в методологии РМВОК. В результате проведенного исследования установлено, что управление стоимостью проекта связано с одним из трех основных ограничений в проектах – по стоимости, срокам и требованиям к предметной области.

Ключевые слова: управление проектами, стоимость проекта, управление стоимостью проекта, факторы повышения стоимости проекта, проект, этапы планирования проекта.

Илизадан¹, Қ.Р. Қасенов¹

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

ЖОБА ШЫҒЫНЫН БАСҚАРУ ЖӘНЕ ОНЫҢ ДЕҢГЕЙІНЕ ӘСЕР ЕТЕТІН ФАКТОРЛАР

Аңдатпа

Құнды қамтитын мәселелерді қарастырудың өзектілігі – жобаның табысты болуына ықпал ететін маңызды факторлардың бірі. Дегенмен, жобаның барлық талаптарын қанағаттандыру үшін дұрыс көздерден қажетті уақытта жеткілікті қаражат алуды қамтамасыз ету өте маңызды екенін атап өткен жөн. Осылайша, жоба менеджерлері жалпы жобалық шығын-дарды басқаруға жүйелі көзқарасты қолданады, бұл әдетте жоба құнын басқару деп аталады.

Бұл мақаланың мақсаты – жоба құнының қалай басқарылатынын бақылау. Зерттеуді жүргізу үшін белгілі сарапшылардың еңбектерінде, сондай-ақ РМВОК әдістемесінде ұсынылған жоба құнын басқарудың қолданыстағы тәсілдері қарастырылды. Зерттеу нәтижесінде жоба құнын басқару жобалардағы негізгі үш шектеудің бірімен – құны, мерзімі және пәндік салаға қойылатын талаптар бойынша байланысты екені анықталды.

Түйін сөздер: жобаны басқару, жоба құны, жоба құнын басқару, жоба құнын арттыру факторлары, жоба, жобаны жоспарлау кезеңдері.

Ilizadan¹, Kasenov K.R.¹

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

PROJECT COST MANAGEMENT AND FACTORS THAT AFFECT ITS STRENGTH

Abstract

The ability to effectively manage project cost is a vital cornerstone of project management and a major factor of project success. However, it should be emphasized that it is very important to ensure that sufficient funds are received from the right sources at the right time to meet all project requirements. Thus, project managers take a systematic approach to managing total project costs, which is commonly known as project cost management.

The purpose of this article is to trace how the project cost is managed. To conduct the study, the existing approaches to project cost management, proposed in the works of renowned experts, as well as in the PMBOK methodology, were considered. It was also noted that project cost management is determined by many external factors, such as technological changes, globalization processes, as well as the professionalism of managers, the organization of planning, forecasting, etc. can have a decisive influence. As a result of the study, it was found that project cost management is associated with one of the three main limitations in projects - in terms of cost, timing and requirements for the subject area.

Keywords: project management, project cost, project cost management, factors of increasing the project cost, project, project planning stages.

Способность реализовывать проекты по графику, в рамках бюджета и в соответствии с бизнес-целями является ключом к достижению преимущества в сегодняшней высококонкурентной глобальной бизнес-среде.

Управление проектами – это практика применения знаний, навыков, инструментов и методов для выполнения проекта в соответствии с конкретными требованиями. В быстро меняющемся бизнес-ландшафте традиционные подходы к организации управления проектами должны найти новые точки опоры, чтобы оставаться актуальными. Это стало особенно очевидным по мере того, как пандемия COVID-19 продолжается. Компании сталкиваются с обострением конкуренции и изменением рыночной динамики, и все больше компаний внедряют новые методы управления проектами чтобы выживать и преуспевать. Проблемы РМО увеличиваются, проекты становятся все более сложными, а команды разработчиков – все более напряженными. Хорошее понимание конечных целей проекта имеет решающее значение для достижения наиболее ценных результатов. Кроме того, гибкие методологии становятся все более популярными, поскольку компании пытаются идти в ногу с темпами изменений и растущей конкуренции.

Цифровая революция внесла изменения в организацию труда, в том числе основы управления проектами. Прорывные технологии меняют структуру организации управления проектами - и в результате организации становятся более гибкими, чтобы предоставлять постоянную ценность своим клиентам.

Решения на начальном этапе проекта имеют решающее значение. Это связано с тем, что предварительные решения определяют судьбу проекта: либо продолжить, либо остановить процесс от перехода к следующему этапу. Однако, прежде чем решать судьбу проекта и принимать такое важное решение, важно понять набор параметров проекта и их влияние на показатели затрат. При оценке затрат необходимо учитывать множество факторов. Из них конъюнктура рынка больше всего повлияла на оценку. При оценке стоимости существует множество подфакторов, таких как цена материалов, качество, доступность, стоимость рабочей силы, производительность и количество конкурентов.

Цель данной статьи – проследить, как происходит управление стоимостью проекта.

Управление стоимостью проекта связано с одним из трех основных ограничений в проектах – по стоимости, срокам и требованиям к предметной области [1].

Согласно РМВОК, управление проектами – это процесс применения знаний, навыков, методов, средств и технологий к проектной деятельности с целью воплощения замыслов участников проекта [2].

По мнению В.Д. Шапиро, управление проектами – это синтетическая дисциплина, объединяющая специальные и непрофессиональные знания [3].

На наш взгляд управление стоимостью проекта включает в себя процессы, связанные с планированием, оценкой, составлением бюджета, финансированием, финансированием, управлением и контролем затрат, поэтому проект может быть завершен в рамках утвержденного бюджета”.

Управление стоимостью проекта, в частности, касается стоимости различных ресурсов, необходимых для выполнения работ по проекту. Он помогает руководителю проекта предвидеть расходы по проекту и, таким образом, принимать меры предосторожности, чтобы снизить вероятность перерасхода.

Управление стоимостью – воздействие на факторы, вызывающие отклонения по стоимости, и управление изменениями бюджета проекта.

Ф.Клиффор в своих работах указывает, что управление стоимостью и финансированием инвестиционного проекта (Project Cost and Finance Management) – раздел управления проектами, включающий процессы, необходимые для формирования и контроля выполнения утвержденного бюджета проекта [4].

Далее следует обратить внимание на управление затратами - влияние на факторы, вызывающие отклонения в стоимости, и управление изменениями бюджета проекта.

Стоимость обычно оценивается на этапе планирования проекта и должна быть одобрена высшим руководством до начала его реализации. По мере того, как проект постепенно переходит в стадию реализации, все произведенные расходы отслеживаются и надлежащим образом документируются, чтобы сохранить расходы в рамках согласованного бюджета. После завершения проекта этот документ затем используется для сравнения отклонений между прогнозируемыми и фактическими затратами. Эти результаты в дальнейшем используются в качестве справочных при составлении планов управления затратами и бюджета в будущем.

С точки зрения управления проектом относительно затратного механизма, можно выделить пять типов затрат:

1. Фиксированные затраты – это такие виды затрат, которые являются статичными и не колеблются на протяжении жизненного цикла проекта.

2. Переменные затраты – это затраты, которые имеют высокую тенденцию изменяться в зависимости от продолжительности проекта.

3. Прямые затраты – это расходы, которые напрямую связаны с бюджетом проекта.

4. Косвенные затраты – это те затраты, которые конкретно не связаны с вашим проектом, но распределяются между несколькими проектами.

5. Невозвратные затраты – это затраты, которые уже были понесены, но не принесли никакой ценности для целей проекта.

Согласно РМВОК, управление стоимостью – включает в себя процессы, необходимые для планирования, оценки, разработки бюджета, привлечения финансирования, управления и стоимости, обеспечивающие исполнение проекта в рамках одобренного бюджета [2]. Рассмотрение этих процессов дает следующее:

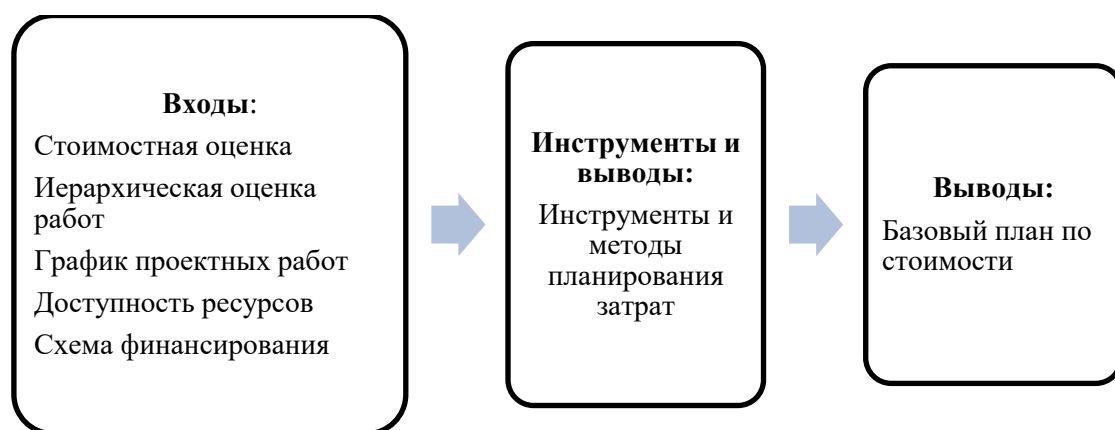
1) Планирование управления стоимостью – процесс, устанавливает политики, процедуры и документацию по планированию, управлению, расходам и контролю стоимости проекта;

2) Оценка стоимости – процесс приближенной оценки денежных ресурсов, необходимых для выполнения операций проекта;

3) Определение бюджета – процесс консолидации оценочных стоимостей отдельных операций пакетов работ для создания авторизованного плана по стоимости;

4) Контроль стоимости проекта - процесс мониторинга статуса проекта для актуализации стоимости проекта и управления изменениями базового плана по стоимости

Второй процесс плана управления стоимостью проекта, это, по нашему мнению, оценка стоимости ресурсов, необходимых для завершения проекта. Поскольку стоимость - важная переменная, обеспечивающая успех проекта, необходимо быть очень осторожным, производя расчетную сумму общей суммы. На протяжении всего жизненного цикла проекта этот процесс выполняется через определенные промежутки времени. Менеджер проекта использует различные методы для оценки затрат в зависимости от объема доступной информации. Это можно представить в виде схемы (рисунок 1).



Примечание – составлено по источнику [2]

Рисунок 1 – Методы оценки затрат в зависимости от объема доступной информации

Определение бюджета – это третий процесс в этой области знаний, в котором оценочная стоимость отдельных действий или задач суммируется, чтобы составить базовый план затрат. Базовая стоимость бюджета включает все утвержденные фонды, которые необходимы для выполнения проекта. Этот бюджет в основном включает различные резервы на случай непредвиденных обстоятельств, при этом резервы управления остаются в тени. Базовый план затрат – это утвержденный поэтапный бюджет, который используется в качестве начальной точки для мониторинга и расчета эффективности и прогресса проекта. Этот процесс выполняется в определенных точках проекта, которые обычно предопределены.

В качестве предложений можно отметить что при реализации проекта важно, что универсальных правил, процедур и методов нет. Тем не менее, процесс управления стоимостью проекта включает следующие обязательные этапы:

1. Планирование ресурсов – это первоначальный процесс, так как управление стоимостью начинается с планирования ресурсов, которые используются для выполнения проекта.

2. Оценка стоимости – это процесс определения ожидаемой стоимости проекта. Оценка учитывает потребности в ресурсах, размеры ресурсов и оценки продолжительности, чтобы вычислить стоимостные оценки для каждой деятельности.

3. Бюджетирование – это уравнивание, устойчивость к темпам параллелен доступности ресурсов и финансирования. В то же время, графики выполнения задач должны

соблюдаться так, чтобы все задачи были профинансированы и закончены до или к концу проектного плана. Программа расходов формирует базовый план стоимости, который будет одним из первых показателей состояния и выполнения проекта. Отклонения от этого базового плана стоимости - основной предупреждающий знак, требующий вмешательства вернуться назад.

4. Управление стоимостью представляет собой процесс мониторинга статуса проекта для корректировки бюджета проекта и внесения изменений в базовый план по стоимости.

Проекты склонны недооценивать стоимость и переоценивать выгоды (смещение оптимизма) на ранних этапах. Однако есть и другие исследования, подтверждающие то же самое, но с другим подходом. Некоторые из этих подходов сосредоточены на неадекватном анализе на ранней стадии (стратегический), плохой оценке затрат и выгод (методы и инструменты), задержке в планировании и длительной реализации проекта (оперативный).

Чтобы эффективно контролировать расходы по проекту, рассматриваются следующие инструменты и методы (таблица 1):

Таблица 1– Инструменты и методы для контроля расходов по проекту

№	Инструменты и методы для контроля расходов по проекту
1	Управление освоенным объемом: использует набор формул, чтобы помочь измерить прогресс проекта в сравнении с планом.
2	Прогнозирование: использует текущую финансовую ситуацию для прогнозирования будущих затрат. Прогноз основан на смете расходов, общей сметной стоимости, обязательствах по затратам, затратах на текущий день, а также любых затратах, превышающих или заниженных сметой
3	Индекс производительности до завершения (TCPI): представляет собой уровень производительности проекта, который необходимо выполнить в будущем, чтобы уложиться в бюджет
4	Анализ отклонений: включает анализ разницы или отклонения между заложенными в бюджете и фактическими расходами, чтобы определить, соответствует ли проект бюджету
5	Обзоры производительности: используются для проверки работоспособности проекта. Включает анализ стоимости проекта, графика, объема, качества и морального духа команды.
Примечание: приведено по источнику [5]	

Развитие навыка оценки затрат, определения бюджета и проведения контроля расходов, возможно повышение потенциала менеджера и руководителя проекта. Эффективное управление затратами поможет менеджерам выполнять проекты вовремя и в рамках бюджета, что является золотым билетом для любого успешного руководителя проекта.

Список использованной литературы

1. Справочник директора предприятия. Под ред. М.Г. Лапусты. 3-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА. – М., 1999. – 784 с.
2. A guide to the project management body of knowledge (PMBOK® Guide) 2013 Edition © 2013 Project Management Institute, Newtown Square, Pennsylvania, USA
3. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами / В.Д. Шапиро и др. – СПб.: ДваТрИ, 2010. – 610 с.
4. Клиффорд Ф. Управление проектами. Практическое руководство / Ф.Клиффорд. Грей, Эрик У. Ларсон. – М.: Дело и Сервис, 2006. – 432 с.

МРНТИ 06.39.02

Канабекова М.А.¹, Тілеукен А.¹

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

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ: СТРАТЕГИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Аннотация

В статье исследуется феномен международной инвестиционной активности в условиях глобализации. Прямые иностранные инвестиции – важная основа для дальнейшего анализа мировой экономики. В статье рассматриваются современные тенденции потоков прямых иностранных инвестиций с акцентом на их географическое положение. В частности, учитывается приток ПИИ по регионам и национальным экономикам.

Особенность прямых иностранных инвестиций (ПИИ) представляет собой как одна из движущих сил глобализации и ее наиболее яркого проявления. Обсуждение причинных и последовательных взаимосвязей факторов глобализации приводит к четкому разграничению оценки уровня глобализации и оценки воздействия глобализации на экономическое развитие. Предлагаемые выбранные индикаторы позволяют провести комплексную оценку уровня экономической глобализации с учетом фактора прямых иностранных инвестиций.

Цель статьи – проанализировать особенности ПИИ как одного из ключевых факторов глобализации и выделить набор показателей ПИИ для комплексной оценки вклада ПИИ в уровень экономической глобализации. Уровень глобализации небольшой открытой страны больше влияет на приток ПИИ по сравнению с оттоком инвестиций. Определены особенности современных факторов распределения иностранных инвестиций по регионам.

Ключевые слова: Глобализация, экономическая глобализация, влияние глобализации, оценка глобализации, прямые иностранные инвестиции, экономическое развитие, продвижение инвестиций, привлечение инвестиций

М.А. Канабекова¹, А.Тілеукен¹

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

ЖАҢАДАНУ ЖАҒДАЙЫНДА ШЕТЕЛДІК ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫ ТАРТУ: СТРАТЕГИЯ ЖӘНЕ РЕТТЕУ МЕХАНИЗМІ

Аңдатпа

Мақалада жаһандану жағдайында халықаралық инвестициялық белсенділік феномені қарастырылады. Тікелей шетелдік инвестициялар әлемдік экономиканы одан әрі талдаудың ең маңызды негізі болып табылады. Мақалада тікелей шетелдік инвестициялар ағынының ағымдағы тенденциялары олардың географиялық орналасуына баса назар аударылады. Атап айтқанда, өңірлер мен ұлттық экономикалар бойынша ТШИ ағындары ескерілген.

Тікелей шетелдік инвестициялардың (ТШИ) ерекшелігі жаһанданудың қозғаушы күштерінің бірі және оның ең жарқын көрінісі болып табылады. Жаһандану факторларының себеп-салдарлық және дәйекті өзара байланыстарын талқылау жаһандану деңгейін бағалау мен жаһанданудың экономикалық дамуға әсерін бағалау арасындағы нақты айырмашылыққа

әкеледі. Ұсынылған таңдалған көрсеткіштер тікелей шетелдік инвестициялар факторын ескере отырып, экономикалық жаһандану деңгейін кешенді бағалауға мүмкіндік береді.

Мақаланың мақсаты – жаһанданудың негізгі факторларының бірі ретінде ТШИ ерекшеліктерін талдау және ТШИ-ның экономикалық жаһандану деңгейіне қосқан үлесін кешенді бағалау үшін ТШИ көрсеткіштерінің жиынтығын бөліп көрсету. Шағын ашық елдің жаһандану деңгейі инвестициялардың кетуіне қарағанда ТШИ ағынына көбірек әсер етеді. Шетелдік инвестицияларды аймақтар бойынша бөлудегі заманауи факторлардың ерекшеліктері анықталды.

Түйін сөздер: Жаһандану, экономикалық жаһандану, жаһанданудың әсері, жаһандануды бағалау, тікелей шетелдік инвестициялар, экономикалық даму, инвестицияны ынталандыру, инвестицияларды тарту

M.A. Kanabekova ¹, A.Tleuken ¹

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

ATTRACTING FOREIGN INVESTMENT IN THE CONDITIONS OF GLOBALIZATION: STRATEGY AND REGULATORY MECHANISMS

Abstract

The article considers the phenomenon of international investment activity in the context of globalization. Foreign direct investment is the most important basis for further analysis of the world economy. The article focuses on current trends in foreign direct investment flows and their geographical location. In particular, FDI inflows by regions and national economies are taken into account.

The specificity of foreign direct investment (FDI) is one of the driving forces of globalization and its most striking manifestation. Discussing the causal and sequential interrelationships of globalization factors leads to a clear distinction between assessing the level of globalization and assessing the impact of globalization on economic development. The proposed selected indicators allow a comprehensive assessment of the level of economic globalization, taking into account the factor of foreign direct investment.

The purpose of this article is to analyze the features of FDI as one of the main factors of globalization and to highlight a set of FDI indicators for a comprehensive assessment of the contribution of FDI to the level of economic globalization. The level of globalization of a small open country has a greater impact on FDI inflows than investment outflows. Features of modern factors in the distribution of foreign investment by region were identified.

Keywords: Globalization, economic globalization, the impact of globalization, the assessment of globalization, foreign direct investment, economic development, investment incentives, investment attraction

В последние десятилетия все сферы жизни охвачены процессом глобализации. Глобализация – самый мощный импульс современной жизни и доминирующая черта 21 века. Этот процесс очень уникален и не имеет другой альтернативы или эквивалента для сравнения. Глобализация проявляется во всех сферах жизни - экономической, социальной, политической, военной, культурной, религиозной, экологической и т.д. Все проявления глобализации оказывают разнообразное и неизбежное влияние на экономику стран. Очевидно, что экономический аспект глобализации оказывает огромное влияние на экономическое развитие страны. Однако в обширной литературе по глобализации отсутствует значимое различие между причинами и следствиями процесса глобализации.

Выделение причин и основных движущих сил глобализации, оценка уровня глобализации и оценка воздействия глобализации на экономическое развитие позволят определить причинные и последующие взаимосвязи и провести комплексную оценку. Можно определить экономическую глобализацию как глобальную взаимосвязь экономической деятельности посредством международной торговли, потоков капитала, распространения технологий, деятельности транснациональных корпораций и миграции людей.

Международная торговля, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), распространение информационных и коммуникационных технологий и деятельность транснациональных корпораций считаются наиболее важными движущими силами экономической глобализации и основными широкими каналами, которые позволяют распространять процессы экономической глобализации по странам с на разных уровнях развития. Растущие потоки ПИИ являются важным фактором процесса глобализации, являясь одной из движущих сил глобализации и одновременно ее основным следствием. Предлагаемый набор показателей ПИИ должен отражать основные характеристики ПИИ и подходить для оценки масштаба, величины, направления и скорости экономической глобализации. Исследование проводится для оценки причинно-следственного аспекта вклада ПИИ в уровень экономической глобализации малой открытой экономики.

Методы

Многие ученые подчеркивают влияние ПИИ на процесс экономической глобализации и анализируют влияние ПИИ на экономическое развитие. Одни авторы исследуют факторы привлечения ПИИ, другие пытаются оценить уровень глобализации по одному или нескольким показателям ПИИ [1].

Тенденции ПИИ в основном описываются показателями позиций и потоков ПИИ; а вклад ПИИ в экономическую глобализацию измеряется показателями позиций или потоков ПИИ в процентах от ВВП. Однако обсуждение разграничения причинно-следственных и последовательных взаимосвязей ПИИ как ключевого фактора глобализации по-прежнему отсутствует, и не хватает попыток оценить уровень экономической глобализации с помощью сложного набора показателей ПИИ.

Организация экономического сотрудничества и развития рекомендует большой набор показателей ПИИ для измерения уровня экономической глобализации [2]. Предлагаемые показатели ПИИ различаются по роли ПИИ в международной экономической интеграции и степени глобализации, вкладу в глобализацию принимающей и инвестиционной экономики, значимости глобализации для отдельных секторов экономики, географической концентрации ПИИ и конкурентоспособности и привлекательности экономики или экономических секторов. Однако отсутствует дифференциация показателей ПИИ на основе причинно-следственных связей. Такая сегментация взаимосвязей позволит составить набор показателей ПИИ для оценки только причинно-следственного аспекта ПИИ в процессе экономической глобализации и оценки степени процесса экономической глобализации.

Входящие потоки ПИИ или входящие позиции как доля ВВП в основном используются для оценки уровня глобализации. Эти показатели учитываются в Индексе глобализации А.Т. Кирни и Индексе глобализации КОФ для измерения уровня глобализации на уровне страны. ОЭСР предлагает три различных показателя для оценки роли ПИИ в степени глобализации: входящие и исходящие финансовые потоки ПИИ, входящие и исходящие потоки доходов ПИИ и входящие и исходящие ПИИ в процентах от ВВП. Увеличение соотношения прямых иностранных инвестиций и ВВП подразумевает большую долю прямых иностранных инвестиций, таким образом повышая уровень глобализации [3].

Потоки ПИИ (входящие и исходящие) в процентах от ВВП указывают на степень глобальной инвестиционной активности экономики за данный период времени и отражают изменения между двумя периодами. Позиции ПИИ (внутренние и внешние) в процентах от

ВВП указывают на степень участия страны в мировой экономике в данный момент времени. Принимая во внимание, что доля входящих потоков и запасов ПИИ в процентах от ВВП отражает зависимость экономики страны от иностранного капитала и зависимость от глобального движения капитала, доля вывозимых потоков и запасов ПИИ в процентах от ВВП отражает конкурентоспособность экономики в привлечении ПИИ на мировом рынке.

По мнению Сатклиффа и Глина, сравнение потоков с ВВП не измеряет напрямую его значимость и предлагает лучше сравнивать потоки ПИИ с соответствующим потоком общих инвестиций [4]. ОЭСР также указывает на проблему, что позиции ПИИ и потоки ПИИ не являются полностью совместимыми измерениями, тем не менее, в отсутствие других более значимых сравнений относительных масштабов глобализации между странами, ВВП остается лучшим общим ориентиром. Доля входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций в общих инвестиционных потоках может рассматриваться как дополнительный релевантный показатель для оценки участия страны-инвестора на мировом рынке и зависимости принимающей страны от глобального движения капитала.

Входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП отражают важность доходов от прямых иностранных инвестиций для инвестирования, и поэтому их следует рассматривать как индикаторы, отражающие последующий аспект глобализации и подходит для оценки воздействия глобализации на экономическое развитие страны. Такое же обоснование актуально для показателя доходности ПИИ, который предоставляет информацию о прибыльности предприятий ПИИ и, следовательно, отражает влияние аспекта ПИИ на экономическую глобализацию.

Показатели потоков и накоплений ПИИ как доли от ВВП или как доли от общего объема инвестиций оценивают масштабы или глубину глобализации. Другой показатель, соотношение входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций, отражает направление и интенсивность процесса экономической глобализации.

В конце концов, индекс Херфиндаля рекомендован ОЭСР для измерения степени географической концентрации накоплений или потоков ПИИ и показывает уровень диверсификации ПИИ. Индекс Херфиндаля позиций и потоков ПИИ отражает географическое распространение и степень географической концентрации ПИИ, а также масштабы процесса экономической глобализации. Уменьшение коэффициента означает более высокую степень глобализации, то есть более высокий уровень географической диверсификации ПИИ указывает на более широкое распространение экономической глобализации. Индекс Херфиндаля географической концентрации входящих и исходящих потоков ПИИ рассчитывался только для стран с положительным значением потоков ПИИ, без учета стран с отрицательным сальдо инвестиционных потоков за период времени, когда ПИИ были отозваны. Обоснованием этого варианта была совместимость данных.

Выбранные показатели ПИИ позволяют оценить масштабы, величины и направление глобализации, а изменения всех показателей в разные периоды времени отражают скорость процесса глобализации. Для примера, можно взять страну Литву.

Литва была выбрана для исследования как представитель небольшой открытой экономики, потому что она соответствует всем критериям маленькой открытой страны. Уровень глобализации Литвы измеряется индексом глобализации КОФ, и положение Литвы довольно высокое в контексте 208 стран мира. Показатели глобализации Литвы подтверждают вывод составителей индекса о том, что малые страны, как правило, более глобализированы. Высокий уровень глобализации в Литве определяется экономическими и социальными показателями глобализации [5].

В исследовании вклад Литовских ПИИ в уровень экономической глобализации оценивался по выбранным показателям: Внутренние и внешние позиции прямых иностранных инвестиций как доля ВВП; Входящие и исходящие потоки прямых иностранных

инвестиций как доля ВВП; Входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций как доля общих инвестиционных потоков; Соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ; индекс Херфиндаля прямых и исходящих позиций ПИИ; индекс Херфиндаля входящих и исходящих потоков ПИИ.

Исследование комплексной оценки вклада ПИИ в уровень экономической глобализации проводилось на основе данных входящих и исходящих потоков ПИИ, а также позиции литовских предприятий и дочерних компаний, находящихся под иностранным контролем, работающих в Литве, предоставленные статистическим управлением Литвы. Основным критерием для прямых иностранных инвестиций является владение не менее 10% голосов. Период для данных исследования был определен по причинам доступности и сопоставимости: данные о входящих и исходящих потоках и позициях литовских прямых иностранных инвестиций доступны с 2005 года, в то время как данные о прямых иностранных инвестициях по отдельным странам доступны только с 2008 года. Последние опубликованные данные по входящим и исходящим потокам и позициям ПИИ относятся к 2020 году, а по местным общим инвестиционным потокам они доступны только за 2019 год.

Результаты

В период 2011-2020 гг. входящие потоки ПИИ из Литвы превышают исходящие потоки, а входящие позиции ПИИ превышают исходящие позиции. Это приводит к предположению, что Литва более известна как страна, принимающая ПИИ, чем как страна-инвестор. Как видно из таблицы 1, в период 2011-2020 гг. доля прямых иностранных инвестиций в процентах от ВВП колеблется в среднем на уровне 34% и это показывает, что экономика Литвы сильно зависит от иностранного капитала и на высоком уровне вовлечена в мировую экономику. В то время как доля внешних позиций по прямым иностранным инвестициям в процентах от ВВП указывает на низкий уровень участия Литвы на мировом рынке в качестве страны-инвестора, показатель неуклонно увеличивается с 2,9% в 2011 году до 6,1% в 2020 году. Рост коэффициента отражает растущий уровень вовлеченности Литовского капитала в мировую экономику.

Таблица 1 – Показатели вклада прямых иностранных инвестиций на уровне глобализации Литвы, 2011-2020 гг.

Показатель/ Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Поступления от прямых иностранн ых инвестиций, млрд евро	6,9	8,4	10,3	9,2	9,2	10,0	11,0	12,1	12,7	12,1
Соотношение притока прямых иностранн ых инвестиций и ВВП, %	33,0	34,8	35,8	28,1	34,2	35,8	35,3	36,3	36,4	33,3
Внешние позиции прямых иностранн ых инвестиций, млрд евро	0,6	0,8	1,1	1,4	1,6	1,6	1,6	2,0	2,4	2,2

Соотношение внешних позиций поПИИ и ВВП, %	2,9	3,3	3,7	4,3	5,9	5,6	5,1	5,9	6,8	6,1
Входящие потоки ПИИ, млрд евро	2,23	1,46	1,91	1,34	-0,01	0,60	1,04	0,54	0,35	0,16
Соотношение притока прямых иностранных инвестиций к ВВП, %	10,6	6,0	6,6	4,1	-0,04	2,2	3,3	1,6	1,0	0,5
Соотношение притока прямых иностранных инвестиций к общему объему инвестиций, %	43,5	21,9	20,7	16,1	-0,2	14,5	20,5	10,3	6,9	-
Вывоз ПИИ, млрд евро	0,30	0,19	0,28	0,79	0,49	-0,02	0,14	1,05	0,50	-0,09
Соотношение вывозимых потоков ПИИ и ВВП, %	1,4	0,8	1,0	2,4	1,8	-0,1	0,4	3,2	1,4	-0,3
Соотношение оттока прямых иностранных инвестиций к общему объему инвестиций, %	5,8	2,8	3,0	9,5	10,9	-0,4	2,7	19,9	9,7	-
Соотношение входящих и исходящих потоков	7,5	7,8	6,8	1,7	-0,02	-40,2	7,6	0,5	0,7	-1,7

Примечание – составлено на основе источника [6]

Различия между соотношениями входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций и ВВП подтверждают существующий разрыв между входящими и исходящими инвестициями в период 2011-2014 годов. Однако внезапное падение соотношения входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций в 2014 году сокращает неравенство между уровнем глобализации входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций. Кроме того, эти показатели показывают более низкий уровень глобализации входящих и исходящих потоков ПИИ из Литвы по сравнению с соотношением позиций ПИИ и ВВП. Отрицательные значения доли входящих потоков ПИИ в процентах от ВВП в 2014 году (-0,04%) и исходящих потоков в 2012 году (-0,1%) отражают влияние глобального экономического кризиса и тенденцию к снижению уровня глобализации.

Соотношения потоков прямых иностранных инвестиций и общих инвестиционных потоков в Литве дополняют результаты ранее проанализированных показателей. Доля иностранного капитала в общих инвестиционных потоках резко снизилась с самого высокого

уровня 43,5% в 2011 году до -0,2% в 2015 году, когда инвестиции были отозваны. Затем она достигла пика до 20,5% в 2017 году, а затем снова постепенно снижалась. Доля вывозимых ПИИ в общем объеме инвестиций показывает заметную тенденцию к растущему уровню глобализации литовских ПИИ на высоком уровне. Доля вывозимых из Литвы ПИИ в общем объеме инвестиций достигла 10,9% в 2015 году, а после падения в 2016 году (-0,4%) достигла пика до 19,9% в 2018 году. Хотя уровень глобализации вывоза ПИИ из Литвы имеет тенденцию к снижению с 2018 г., доля вывозимых ПИИ в общем объеме инвестиций указывает на тенденцию к повышению уровня глобализации.

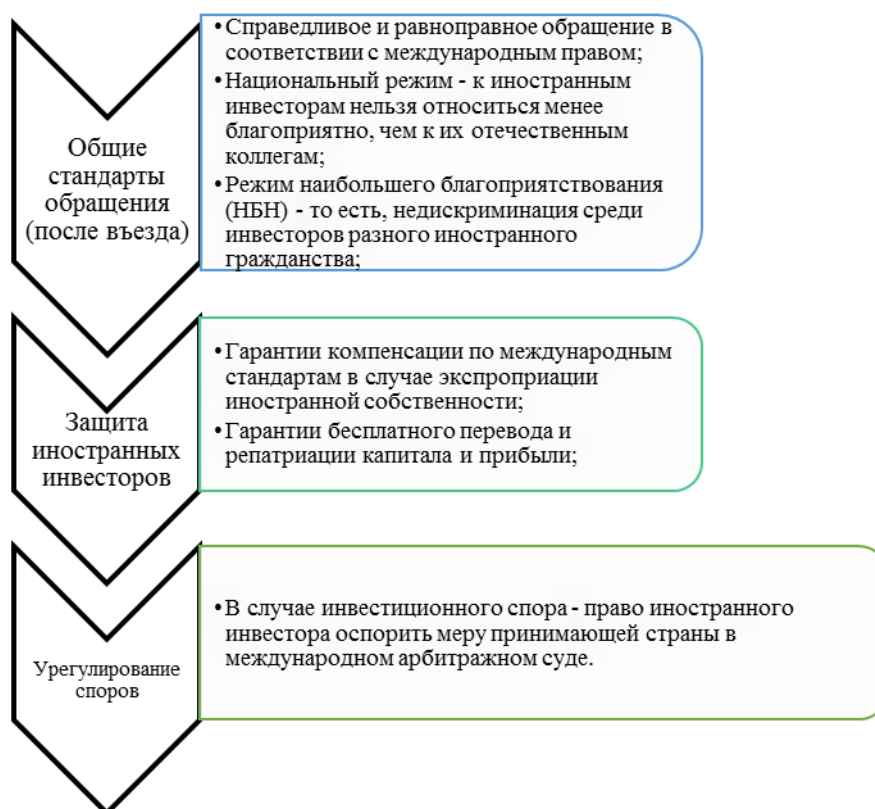
Входящие потоки прямых иностранных инвестиций ускорили процесс глобализации в Литве в одном направлении, то есть в привлечении входящих потоков прямых иностранных инвестиций. Значения индикатора совпадают с предыдущими результатами и подтверждают предположение о том, что на уровень экономической глобализации Литвы больше влияют внутренние, а не внешние инвестиции.

Соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ из Литвы подчеркивает разрыв между входящими и исходящими инвестициями. В период 2011-2020 гг. Соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ в среднем составляло 7,4. Это соотношение указывает на то, что в период 2011-2013 гг. входящие потоки прямых иностранных инвестиций ускорили процесс глобализации в Литве в одном направлении, то есть в привлечении входящих потоков прямых иностранных инвестиций. Значения индикатора совпадают с предыдущими результатами и подтверждают предположение о том, что на уровень экономической глобализации Литвы больше влияют внутренние, а не внешние инвестиции. Однако в период глобального кризиса это соотношение резко снизилось и в 2015 г. достигло значения -0,02. В то время как положительное значение коэффициента указывает на противоположные направления входящих и исходящих потоков прямых иностранных инвестиций, отрицательное значение коэффициента в 2015 году отражает ситуацию, когда литовские инвестиции, которые были выведены из-за границы, и как входящие, так и исходящие инвестиционные потоки двигались в одном направлении. В 2016 году это соотношение превысило значение -40,2, и на это большое несоответствие повлияла диспропорция в степени уменьшения входящих потоков ПИИ и увеличения оттока ПИИ, выведенных из страны. В последнее время, в период 2017-2020 гг., это соотношение имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о растущем уровне глобализации вывозимых ПИИ.

Подавляющее большинство международных инвестиционных соглашений (МИС), поощряют иностранные инвестиции, защищая иностранных инвесторов от определенных политических рисков в принимающей стране. Международные инвестиционные соглашения могут влиять на приток прямых иностранных инвестиций за счет совершенствования отдельных компонентов политики и институциональной основы для прямой иностранной инвестиции в принимающей стране, тем самым способствуя улучшению инвестиционного климата. Гарантируя иностранным инвесторам определенный стандарт обращения и создавая механизм международного урегулирования споров, международные инвестиционные соглашения способствуют снижению рисков, связанных с инвестированием в развивающиеся страны. Кроме того, международные инвестиционные соглашения некоторых стран, особенно Канады, Японии и США, предоставляют иностранным инвесторам определенные права в отношении их учреждения в принимающей стране. Международные инвестиционные соглашения в целом могут также способствовать большей прозрачности, предсказуемости и стабильности инвестиционной базы принимающих стран и могут в некоторой степени служить заменой слабого институционального качества в принимающей стране в отношении защиты прав собственности. Далее каждый из этих трех механизмов обсуждается более подробно с целью оценки их воздействия на привлечение прямых иностранных инвестиций.

Международные инвестиционные соглашения стремятся стимулировать прямые иностранные инвестиции, способствуя созданию стабильной и благоприятной правовой

среды для инвестиций. Предполагается, что четкие и выполнимые правила, защищающие иностранных инвесторов, снижают политические риски и тем самым повышают привлекательность принимающих стран [6]. Кроме того, предоставляя иностранным инвесторам доступ к международному арбитражу, правительства принимающих стран берут на себя твердое обязательство выполнять свои обязательства, что должно еще больше укрепить доверие инвесторов. Международные инвестиционные соглашения могут решить, в частности, проблему «устаревания переговоров» (рис. 1). После национализации во второй половине прошлого века риск «устаревания торго» был широко признан в качестве основного потенциального сдерживающего фактора для новых инвестиций в развивающиеся страны, особенно в природные ресурсы и инфраструктуру. Иностранные инвесторы могут опасаться, что после того, как инвестиции будут потрачены, принимающая страна может действовать оппортунистически и необоснованно мешать прибыльности инвестиций [7].



Примечание – приведено по источнику [2]

Рисунок 1 – Основные положения международного инвестиционного соглашения (МИС)

Хотя риск прямой экспроприации в современном мире относительно невелик, риск постепенной или не прямой экспроприации не исчез и может принимать различные формы, такие как неплатеж инвестору, отмена правительством принимающей страны разрешений на инвестиции, или отказ в правосудии. Международные инвестиционные соглашения решают эту проблему, обязывая принимающие страны выплачивать компенсацию, если в результате таких действий правительства иностранный инвестор де-факто экспроприируется. Кроме того, многие международные инвестиционные соглашения защищают иностранных инвесторов от нарушения обязательств, взятых на себя принимающей страной в индивидуальном инвестиционном контракте с иностранным инвестором [8].

Еще одна причина для заключения международных инвестиционных соглашении заключается в том, что страны базирования могут сомневаться в институциональном качестве в

принимающей стране; то есть качество отечественных институтов защиты прав собственности и разрешения споров. Таким образом, международные инвестиционные соглашения, выводя разрешение споров за пределы внутренней системы принимающих стран, могут заменить низкое институциональное качество. Другими словами, международные инвестиционные соглашения могут в некоторой степени способствовать повышению доверия к политике на международной арене [9].

Важность международных инвестиционных соглашений также становится очевидной, если сравнить уровень защиты договоров с уровнем защиты до заключения международных инвестиционных соглашений. До заключения международных инвестиционных соглашений иностранные инвесторы, которые искали защиты международного инвестиционного права, «сталкивались с эфемерной структурой, состоящей в основном из разрозненных договорных положений, нескольких сомнительных обычаев и оспариваемых общих принципов права». Следовательно, международное право не решило важные вопросы, волнующие иностранных инвесторов. Например, международное право не касается права иностранных инвесторов переводить средства из принимающих стран. Принципы обычного международного права часто бывают расплывчатыми и допускают противоречивые толкования, например, в отношении расчета компенсации в случае экспроприации. Также отсутствовал эффективный механизм для удовлетворения требований инвесторов к принимающим странам, которые нанесли ущерб инвестициям или не выполнили договорные обязательства. Иностранные инвесторы, которые не смогли урегулировать свои претензии в национальных судах принимающей страны, не имели другого выбора, кроме как действуют через свои правительства в рамках длительного и более политического, чем юридического процесса.

Иностранные инвесторы, обеспокоенные политическими рисками инвестирования в принимающую развивающуюся страну, могут приобрести страховку от политических рисков, доступную из многих источников: частных страховщиков, инвестиционных агентств страны происхождения, поддерживаемых государством, многостороннее агентства по инвестиционным гарантиям или агентства принимающей страны. Если проект прямых иностранных инвестиций финансируется частично за счет собственного капитала и частично за счет долга, как это обычно бывает с крупными инфраструктурными или горнодобывающими проектами, банки, предоставляющие кредиты таким проектам, обычно будут требовать покупки страховки от политических рисков или сами покупают такую страховку на ограниченных условиях. регрессная основа. Полис страхования политических рисков может охватывать все политические риски, такие как риск экспроприации, отзыва разрешений, конфискации активов, неконвертируемости или непередаваемости валюты, войны, беспорядков и т.д. Кроме того, он может соответствовать индивидуальным потребностям инвесторов. Таким образом, это страхование может служить и служит для многих инвесторов заменой двусторонних инвестиционных договоров в их аспектах, касающихся политических рисков, особенно в странах, с которыми страна происхождения инвестора не имеет двусторонние инвестиционные договоры.

Страхование политических рисков можно также приобрести для инвестирования в принимающих странах, имеющих двусторонние инвестиционные договоры со странами базирования. Несмотря на то, что двусторонний инвестиционный договор обеспечивает аналогичную защиту, инвесторы могут решить, что страхование рисков является более удобным способом борьбы с политическими рисками, чем длительные и дорогостоящие судебные разбирательства в международных трибуналах. Если страховщик признает претензию, возмещение происходит немедленно, и страховщик берет на себя претензию и судебный процесс перед правительством принимающей страны.

Существует также утверждение, что страховые агентства требуют двусторонние инвестиционные договоры в качестве условия оформления страховки от политических рисков или что в странах без двусторонних инвестиционных договоров такое страхование,

стоит дороже. Об этом мало что известно. Проведенные ЮНКТАД интервью с несколькими частными и государственными страховыми агентствами подтвердили, что это действительно может иметь место, но не обязательно и что это зависит от послужного списка принимающей страны и индивидуальных полисов страховых агентств.

Наконец, одна особая категория международных инвестиционных соглашений – это соглашения об избежании двойного налогообложения или так называемые «договоры об избежании двойного налогообложения» (Система слежения за оборонным транспортом) – направлены на устранение опасений иностранных инвесторов по поводу того, что они могут подлежать налогообложению с одинаковым доходом в обеих странах происхождения и принимающая страна. Первостепенный вопрос, лежащий в основе всех международных налоговых соображений, заключается в том, как доходы от налогов, взимаемых с доходов, полученных субъектами транснациональной корпоративной системы, распределяются между странами. Решение этого вопроса является основной целью международных соглашений о налогообложении, которые, помимо прочего, стремятся установить подробные правила распределения для различных категорий доходов. Хотя международные налоговые соглашения касаются прежде всего устранения двойного налогообложения, они также служат и другим целям, таким как обеспечение правил не дискриминации, предотвращение уклонения от уплаты налогов, арбитраж и разрешение конфликтов.

Даже в случаях, когда двойное налогообложение отсутствует, например, если в одном государстве нет налога или если страна проживания в одностороннем порядке избегает двойного налогообложения – налоговое соглашение может быть полезным, поскольку оно, как правило, предлагает большую и более полную защиту, чем та, которая предусмотрена внутренними правилами, которые могут быть изменены по желанию. Действительно, самым важным преимуществом налогового соглашения является относительная правовая определенность, которую он предлагает инвесторам в отношении их налогового положения как в стране происхождения, так и в стране проживания. Кроме того, через налоговые соглашения страна может создавать новые возможности для бизнеса. Следовательно, система слежения за оборонным транспортом могут также оказать положительное влияние на приток иностранных инвестиций, поскольку они способствуют улучшению инвестиционного климата.

Большинство международных инвестиционных соглашений, в частности, большинство двусторонних инвестиционных договоров, в том числе заключенных недавно, ограничиваются защитой установленных инвестиций и не включают обязательств по либерализации в отношении прямых иностранных инвестиций. Однако, как было сказано ранее, некоторые страны, такие как Канада или США, также охватывают этап, предшествующий учреждению, в своих соглашениях. Например, в «модели США или НАФТА» к ввозу иностранных инвестиций применяются как принципы режим наибольшего благоприятствования в торговле (НБН), так и национального режима. Кроме того, двусторонние инвестиционные договоры Соединенных Штатов либерализуют операции иностранных инвесторов, снимая или ослабляя определенные ограничения на наем иностранного персонала и запрещая ряд конкретных требований к эффективности [10]. Канада приняла аналогичный подход после вступления в силу НАФТА, а недавно к нему присоединилась и Япония. Следовательно, с точки зрения развивающихся стран, существуют две модели двусторонних инвестиционных договоров: двусторонние инвестиционные договоры «только для защиты», в основном с европейскими странами и другие развивающиеся страны; и либерализация двусторонних инвестиционных договоров, заключенных в основном с США и Канадой, а в последнее время – с Японией.

Что касается возможного воздействия международных инвестиционных соглашений на либерализацию инвестиций, необходимо проводить различие между соглашениями, которые «только» подтверждают и фиксируют уже существующую степень открытости для иностранных инвестиций, и соглашениями, которые фактически приводят к новой либерализации. Либерализация прямых иностранных инвестиций на основе международных инвестицион-

ных соглашении – это в основном проблема природных ресурсов и услуг. Последний сектор продолжает оставаться сектором с наибольшей степенью ограничений на прямые иностранные инвестиции. Напротив, сегодня большинство стран уже открыты для прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность.

Либерализация услуг обсуждается в основном во Всемирной торговой организации (ВТО) в контексте Генерального соглашения по торговле услугами (ГАТС). Стремясь к «прогрессивно более высоким уровням либерализации торговли услугами... при должном уважении целей национальной политики», либерализация в рамках ГАТС является постепенной и далекой от завершения. Либерализация услуг также является ключевым вопросом в некоторых двусторонних или региональных соглашениях об экономической интеграции и будет обсуждаться более подробно ниже.

Что касается международных инвестиционных соглашении, страны, взявшие на себя обязательства по либерализации в сфере услуг, оставляют за собой право делать исключения. Этот метод гарантирует, что либерализация зайдет настолько далеко, насколько готова согласиться отдельная договаривающаяся сторона. В двусторонних инвестиционных договорах США и Канады такие исключения обычно включаются в приложение к договорам (так называемые «отрицательные списки»). Например, исключения США, указанные в НАФТА (используемые в качестве модели для двусторонних инвестиционных договоров США), включают отдельные области телекоммуникаций, средств массовой информации, транспорта и социальных услуг. На практике кажется, что обязательства по либерализации в международных инвестиционных соглашениях в целом ограничиваются теми секторами услуг, которые уже открыты для иностранных инвестиций. Это означает, что либерализация услуг, связанных с прямыми иностранными инвестициями, осуществляется относительно редко. Этот осторожный подход понятен, поскольку двусторонние обязательства, возможно, придется распространить на всех членов Всемирной торговой организации через пункт генерального соглашения по торговле услугами о режиме наибольшего благоприятствования в торговле.

Для воздействия международных инвестиционных соглашении на приток прямых иностранных инвестиций важна степень фактической либерализации сферы услуг. В случае международных инвестиционных соглашении между странами с и без того высокой степенью открытости в секторе услуг потенциальный дополнительный эффект либерализации этих договоров будет ограничен несколькими оставшимися отраслями. Однако то, что также имеет значение для иностранного инвестора – это «закрепление» уже существующей односторонней открытости в сфере услуг. Подтверждение такой степени либерализации в международном договоре, вместе с обязательством воздерживаться от любых мер по откату, повышает доверие инвесторов [11].

Значительные ограничения для иностранных инвесторов существуют также в отношении добывающих отраслей, поскольку этот сектор обычно считается имеющим стратегическое значение. Некоторые страны вообще запрещают прямые иностранные инвестиции в нефтегазовый сектор. Другие допускают только миноритарные иностранные пакеты акций. Согласно одной из оценок, транснациональных корпорации из развитых стран имели неограниченный доступ только к 10 процентам известных мировых запасов нефти и еще к 7 процентам через совместные предприятия с государственными национальными нефтяными компаниями. Еще одним препятствием для входа иностранных инвесторов может быть наличие национальных нефтегазовых компаний.

В последние годы даже наблюдается тенденция к усилению ограничений в отношении прямых иностранных инвестиций в добывающие отрасли. В некоторых странах энергетический сектор был повторно национализирован, а в других такие шаги рассматриваются. Еще одно важное событие связано с требованиями пересмотреть существующие инвестиционные контракты между иностранным инвестором и принимающей страной в энергетическом секторе с целью достижения более благоприятного распределения ренты для

принимающей страны. Ряд иностранных инвесторов были вынуждены отказаться от инвестиций или значительно сократить свои пакеты акций.

По мере того как законы и постановления принимающих стран становятся более благоприятными для иностранных инвесторов и сходятся во мнениях по ключевым аспектам, иностранные инвесторы все чаще уделяют особое внимание таким характеристикам, как согласованность политики, прозрачность, предсказуемость и стабильность. Это было подтверждено недавним обследованием транснациональных корпорации ЮНКТАД, результаты которого были представлены выше: помимо экономических детерминант, макроэкономическая и политическая стабильность оказались наиболее важными детерминантами прямых иностранных инвестиций.

Кроме того, в той степени, в которой прямые иностранные инвестиции предлагают инвестиции, которые носят долгосрочный характер, иностранные инвесторы также ожидают определенной степени предсказуемости и стабильности в политике прямых иностранных инвестиций принимающей страны, то есть не будет внезапных изменений в параметрах политики, влияющих на отрицательно или даже разрушить существующие бизнес-планы. При выходе на строго регулируемые или контролируемые государством рынки или отрасли с огромными инвестициями – что обычно имеет место в инфраструктуре и добывающих отраслях – иностранные инвесторы часто обращаются за обещаниями правительства в инвестиционных контрактах, чтобы гарантировать предсказуемость и стабильность ключевых параметров. В конкурентных и менее регулируемых отраслях иностранные инвесторы должны полагаться на общие законы и постановления принимающей страны, ее послужной список и общую репутацию в том, что касается предсказуемости и стабильности ключевой политики, имеющей значение для прямой иностранной инвестиции.

Международные инвестиционные соглашения могут способствовать согласованности, прозрачности, предсказуемости и стабильности инвестиционных структур принимающих стран следующим образом:

1) международные инвестиционные соглашения устанавливают обязательства, обязательные для всех властей страны пребывания. Например, все агентства, занимающиеся прямыми иностранными инвестициями, должны соблюдать принцип справедливого и равноправного обращения. В результате можно ожидать, что они будут действовать по отношению к иностранным инвесторам согласованным образом;

2) международные инвестиционные соглашения повышают прозрачность, поскольку основные правила защиты и обращения с иностранными инвесторами четко прописаны в юридически обязательном документе. Это также применимо в случае либерализации инвестиций, поскольку соглашения включают списки исключений или оговорок. Кроме того, некоторые более поздние международные инвестиционные соглашения включают конкретные обязательства договаривающихся сторон по обеспечению прозрачности, например, в отношении прозрачности внутреннего нормотворческого процесса в принимающих странах, позволяющего заинтересованным инвесторам и другим заинтересованным сторонам участвовать в этом процессе;

3) международные инвестиционные соглашения также способствуют предсказуемости и стабильности инвестиционных правил, поскольку они устанавливают юридически обязательные международные обязательства, от которых принимающая страна не должна отклоняться в одностороннем порядке. Это подкрепляется обязательными международными процедурами урегулирования споров между инвесторами и государством [12].

Поскольку международные инвестиционные соглашения являются юридически обязательными документами, их вклад в выполнение всех этих требований может быть больше, чем в случае чисто внутренних административных мер и решений учреждений принимающей страны, которые могут быть предметом большей свободы усмотрения.

Заключение

Растущие потоки ПИИ являются важным фактором процесса глобализации, являясь одной из движущих сил глобализации и одновременно ее основным следствием. Тенденции ПИИ в основном описываются показателями позиций и потоков ПИИ; а вклад ПИИ в экономическую глобализацию измеряется показателями позиций или потоков ПИИ в процентах от ВВП. Отсутствует комплексный набор показателей ПИИ для оценки уровня экономической глобализации и дифференциации показателей ПИИ на основе причинно-следственных и последовательных взаимосвязей.

Комплексный набор показателей должен отражать основные характеристики прямых иностранных инвестиций и позволять оценивать масштабы, то есть масштабы, величины, направление и скорость экономической глобализации, оценивая фактор прямых иностранных инвестиций. Показатели притока и оттока прямых иностранных инвестиций как доли от ВВП; входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций как доля от ВВП, входящие и исходящие потоки прямых иностранных инвестиций как доля от общего объема инвестиций; соотношение входящих и исходящих потоков ПИИ; индекс Херфиндаля прямых и исходящих позиций; индекс Херфиндаля входящих и исходящих потоков ПИИ позволяют оценить все аспекты (масштабы, величина, направление и скорость) уровня глобализации.

Анализ показателей ПИИ Литвы подтверждает предположение о том, что уровень глобализации Литвы как небольшой открытой страны больше влияет на внутренние инвестиции по сравнению с внешними инвестициями. Экономика Литвы сильно зависит от иностранного капитала. Широкое географическое распространение позиций и потоков входящих прямых иностранных инвестиций снижает зависимость экономики Литвы от крупных стран-инвесторов или крупных инвесторов, таким образом, снижает риск негативного воздействия на экономическое развитие в случае отказа от инвестиций. Оценка воздействия ПИИ на уровень глобализации различается в зависимости от различных характеристик экономики, то есть размера страны, является ли она страной-инвестором или принимающей страной, каков уровень открытости и уровень экономического развития.

Список использованной литературы

1. Каси Л., и Ресмини Л. Глобализация, прямые иностранные инвестиции и рост в европейских регионах: эмпирическая оценка. Тенденции глобализации и региональное развитие, 2012. – С. 95-126.
2. Форд Т.К., Рорк Дж.К., и Элмсли Б.Т. Прямые иностранные инвестиции, экономический рост и порог человеческого капитала, 2008. – С. 96-113.
3. Герсбах Х. Имеет ли значение глобализация на отраслевом уровне? Мировая экономика, 2002. – С. 209-229.
4. Сатклифф Б. и Глин А. Меры глобализации и их неправильное толкование, 2003. – С. 61-78.
5. Пекарскене И. и Сусниене Р. Оценка уровня глобализации в странах Балтии, 2011. – С. 58-68.
6. Салливан Н. Действительно ли двусторонние инвестиционные договоры работают? Оценка двусторонних инвестиционных договоров и их выгодная сделка, 2005. – С. 67-130.
7. Уэлс Л. и Рафик А. Обеспечение безопасности иностранных инвестиций, 2007. – С. 597.
8. Эйсбетт Э. Двусторонние инвестиционные договоры и прямые иностранные инвестиции: корреляция против причинно-следственной связи, 2007. – С. 389.
9. Холлуорд-Дримайер М. Привлекают ли двусторонние инвестиционные договоры прямые иностранные инвестиции? 2003. – С.67.
10. Рейтер Дж. Правила международного инвестирования. Токио, 2006. – С. 208-240.

11. Всемирный банк Перспективы мировой экономики, 2005. – С.97. [Электронный ресурс] URL:<https://www.vseмирnyjbank.org/ru/home>. (дата обращения: 20.12.2021).

12. Яннопулос Г. Прямые иностранные инвестиции и европейская интеграция: свидетельства первых лет существования Европейского сообщества, 1990. – С. 235-259.

МРНТИ 06.35.31

Касимова Д.¹, Джакишева У.К.¹

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

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА В БЮДЖЕТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Аннотация

Современное экономическое развитие Республики Казахстан требует совершенствования системы бухгалтерского учёта и финансовой отчётности в государственном секторе. Возникла необходимость создания прозрачной и ясной системы управления финансовыми ресурсами страны и составления баланса активов и обязательств государства.

Бухгалтерский учет бюджетных организаций (широко известный под названием «бюджетный учет») является составной частью системы бухгалтерского учета, специализированной на создании учетной информации для управления государственными финансами на всех уровнях властных структур бюджетной системы РК.

Совершенствование бухгалтерского учета в государственном секторе и составление консолидированной финансовой отчетности по Международным стандартам финансовой отчетности в общественном секторе, так же соответствует реформе, проводимой в государственном секторе. Целью реформирования является повышение эффективности, ответственности, подотчетности и прозрачности управления государственными финансами с созданием стратегического и комплексного бюджетного процесса, который от планирования до исполнения представлял бы собой единую систему финансовой отчетности, используемую гражданским обществом в оценке действий правительства.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, бюджетный учет, бюджетный кодекс, бюджет, государственные учреждения, бюджетное устройство, бюджетный процесс.

Д.Касимова ¹, У.К. Джакишева¹

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

БЮДЖЕТТІК ҰЙЫМДАРДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕПТІҢ ҰЙЫМДАСТЫРЫЛУЫ

Аңдатпа

Қазақстан Республикасының осы заманғы экономикалық дамуы мемлекеттік сектордағы бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесін жетілдіруді талап етеді. Елдердің қаржы ресурстарын басқарудың ашық және айқын жүйесін құру және мемлекеттің активтері мен міндеттемелерінің теңгерімін жасау қажеттілігі туындады.

Бюджеттік ұйымдардың бухгалтерлік есебі (кеңінен "бюджеттік есеп" деген атпен белгілі") ҚР Бюджеттік жүйесінің жеке құрылымдарының барлық деңгейлерінде мемлекеттік

қаржыны басқару үшін есеп ақпаратын жасауға мамандандырылған бухгалтерлік есеп жүйесінің құрамдас бөлігі болып табылады.

Мемлекеттік сектордағы бухгалтерлік есепті жетілдіру және қоғамдық сектордағы қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары бойынша шоғырландырылған қаржылық есептілікті жасау мемлекеттік секторда жүргізілетін реформаларды жүргізуге мүмкіндік береді. Бүкіл реформа мемлекеттік қаржыны басқарудың тиімділігін, сапасы мен ашықтығын арттырумен, жоспарлаудан бастап орындауға дейін азаматтық қоғамды Үкіметтің іс-әрекетін бағалауда қолдана отырып, өзінің бірыңғай қаржылық есептілік жүйесін ұсынатын стратегиялық және күрделі бюджеттік процесті құрумен жүзеге асырылады.

Түйін сөздер: бухгалтерлік есеп, бюджеттік есеп, Бюджет кодексі, бюджет, мемлекеттік мекемелер, бюджеттік құрылым, бюджеттік процесс.

Kasimova Dilyara ¹, Dzhakisheva U.K. ¹

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

ORGANIZATION OF ACCOUNTING IN BUDGET ORGANIZATIONS

Abstract

The modern economic development of the Republic of Kazakhstan requires the improvement of accounting training and financial reporting systems in the public sector. There was a need to create a transparent and clear system for managing the financial resources of countries and compiling a balance of assets and liabilities of the state.

Accounting of budgetary organizations (commonly known as "budget accounting") is created as an integral part of the accounting system specialized in creating educational information for public finance management at all levels of the budget system of the Republic of Kazakhstan's own structures.

The improvement of accounting in the public sector and the preparation of consolidated financial statements according to International Financial Reporting Standards in the public sector will also allow for the reforms carried out in the public sector. The entire reform is being carried out by increasing the efficiency, efficiency, quality and transparency of public finance management with the creation of a strategic and complex budget process that, from planning to execution, would present its own unified financial reporting system, using civil society in assessing government actions.

Keywords: accounting, budget accounting, budget code, budget, government agencies, budget structure, budget process.

Бюджетные организации создаются государственными органами для исполнения не коммерческих миссий, это могут быть как управленческие, так и научные, социально-культурные, технические функции, направленные на непосредственное взаимодействие с людьми. Бюджетные организации финансируются государством из государственного бюджета.

Организация и ведение бухгалтерского учета в бюджетных организациях регулируется Законом Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года N 234 «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях», Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений», а также Приказом Министра финансов Республики Казахстан от 16 ноября 2009 года № 495 «Об утверждении Правил ведения бюджетного учета».

Правила ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях разработаны в соответствии с Бюджетным кодексом Республики Казахстан и устанавливают порядок

ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях, содержащихся за счет республиканского и местных бюджетов.

Ведение бухгалтерского учета в государственных учреждениях является строго регламентированным.

Руководитель государственного учреждения создает условия для правильного ведения бухгалтерского учета, обеспечивает неукоснительное выполнение всеми подразделениями и работниками государственного учреждения, имеющими отношение к учету, требований в части порядка оформления и представления для учета документов и сведений.

Бухгалтерский учет в государственном учреждении осуществляется бухгалтерской службой государственного учреждения, являющейся его самостоятельным структурным подразделением или централизованной бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером. Администраторы бюджетных программ по согласованию с центральным уполномоченным органом по исполнению бюджета могут издавать указания о порядке применения общих положений по бухгалтерскому учету в государственных учреждениях своей системы с учетом специфики их деятельности и соблюдением порядка ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях и учетной политикой. В государственных учреждениях, не имеющих бухгалтерскую службу, бухгалтерский учет и отчетность может осуществляться соответствующим специалистом, назначенным письменным распоряжением руководителя государственного учреждения [1].

Также для государственных учреждений не предусматривается разработка учетной политики.

Централизованный учет осуществляется в соответствии с Положением о централизованной бухгалтерии, которое утверждается приказом администратора бюджетных программ. Централизованная бухгалтерия представляет руководителям обслуживаемых государственных учреждений финансовую отчетность в сроки, установленные главным бухгалтером централизованной бухгалтерии по согласованию с руководителями этих государственных учреждений.

Руководители бухгалтерских служб в своей работе руководствуются Бюджетным кодексом Республики Казахстан, нормативными правовыми актами по бухгалтерскому учету и финансовой отчетности в государственных учреждениях и положениями об управлениях бухгалтерского учета и формирования финансовой отчетности.

Главный бухгалтер государственного учреждения назначается и освобождается от должности руководителем и подчиняется непосредственно руководителю государственного учреждения. Главный бухгалтер государственного учреждения обеспечивает контроль и отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций, предоставление оперативной информации, составление в установленные сроки финансовой отчетности. Главный бухгалтер подписывает совместно с руководителем государственного учреждения банковские документы и документы, служащие основанием для приемки и выдачи материальных ценностей и денежных средств, а также финансовые обязательства и договора о государственных закупках. Руководитель государственного учреждения может предоставить право подписи банковских документов и бухгалтерских документов уполномоченным на это лицам по представлению главного бухгалтера. Данные полномочия представляются на основании приказов руководителя государственного учреждения. Документы без подписи главного бухгалтера или лица его замещающего считаются недействительными и не принимаются к исполнению.

Бухгалтерская служба в государственных учреждениях должна обеспечить полной и достоверной информацией государственные органы для контроля за соблюдением законодательства Республики Казахстан в сфере бухгалтерского учета и финансовой отчетности государственных учреждений, за ходом исполнения плана финансирования,

состоянием расчетов с организациями, государственными учреждениями и лицами, сохранностью денежных средств и материальных ценностей. Обеспечение государственного учреждения инструктивными документами для ведения бухгалтерского учета и составления финансовой отчетности осуществляется администраторами бюджетных программ.

Государственное учреждение осуществляет бухгалтерский учет по мемориально-ордерной форме бухгалтерского учета в соответствии с Приказом Министра финансов Республики Казахстан «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях». Основанием для отражения записей в регистрах бухгалтерского учета служат надлежаще оформленные первичные документы, которые фиксируют факт совершения операции или события [2].

Государственным бюджетом является централизованный денежный фонд государства, объединяющий республиканский и местные бюджеты без учета взаимопогашаемых операций между ними.

Консолидированным бюджетом является централизованный денежный фонд государства, объединяющий республиканский бюджет, бюджеты областей, городов республиканского значения, столицы, поступления и расходы Национального фонда Республики Казахстан, без учета взаимопогашаемых операций между ними.

Бухгалтерский учет исполнения бюджета и смет расходов бюджетных учреждений называется бюджетным учетом. Бюджетный учет представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об операциях с единого казначейского счета и счетов государственных учреждений, о требованиях и обязательствах Правительства Республики Казахстан и местных исполнительных органов, регламентированную бюджетным законодательством Республики Казахстан. Бюджетный учет - упорядоченная система сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении об операциях с единого казначейского счета, контрольных счетов наличности и счетов государственных учреждений, о требованиях и обязательствах Правительства Республики Казахстан и местных исполнительных органов, регламентированная бюджетным законодательством Республики Казахстан.

Бюджетный учет представляет собой учет исполнения бюджетов осуществляемый на кассовой основе, при котором операции отражаются на счетах способом двойной записи в соответствии с планом счетов. Бюджетный учет ведется в национальной валюте Республики Казахстан.

Предметом бюджетного учета является учет исполнения бюджета и смет расходов учреждений. Методом ведения бюджетного учета является совокупность приемов и способов, применяемых для ведения бюджетного учета. Это – документирование, оценка, система счетов и двойная запись, инвентаризация, калькуляция, бухгалтерский баланс и отчетность.

Объектами бюджетного учета являются: доходы и расходы: денежная наличность, находящаяся в банках, средства в расчетах, бюджетные фонды и резервы, которые создаются в бюджетах разных уровней, в процессе их исполнения, материальные ценности бюджетных учреждений [3].

Бюджетный учет охватывает все операции по исполнению бюджета, связанные с выполнением комплекса мероприятий по обеспечению поступлений в бюджет, реализации бюджетных программ (подпрограмм), финансированию дефицита (использованию профицита бюджета) и движением денежных средств на КСН предназначенных для учета операций, связанных с зачислением поступлений в республиканский и местные бюджеты и проведением расходов из республиканского и местных бюджетов, и обеспечивает характеристику состояния бюджета в процессе его исполнения. Данные бюджетного учета являются основой составления бюджетной отчетности по исполнению бюджета.

Данные бюджетного учета являются основой для составления бюджетной отчетности. Порядок ведения бюджетного учета определяется центральным уполномоченным органом по исполнению бюджета [4].

Центральный уполномоченный орган по исполнению бюджета устанавливает в пределах своей компетенции дополнительные формы бюджетной отчетности. Центральные и местные государственные органы, государственные учреждения обязаны руководствоваться нормативными правовыми актами по составлению и представлению бюджетной отчетности.

Документы бюджетного учета, предоставляемые территориальными подразделениями казначейства на бумажном носителе и предусматривающие подписи уполномоченного органа, оформляются подписями руководителя уполномоченного органа по исполнению бюджета и руководителя структурного подразделения по бюджетному учету уполномоченного органа по исполнению бюджета или лицами ими уполномоченными.

Бухгалтерский учет в бюджетных учреждениях и организациях должен вестись непрерывно с момента регистрации и прекращается лишь с их ликвидацией. Порядок ведения бюджетного учета определяется центральным уполномоченным органом по исполнению бюджета.

Бухгалтерский учет в бюджетных организациях имеет специфические особенности, обусловленные законодательством о бюджетном устройстве и бюджетном процессе, Инструкцией по бюджетному учету, другими нормативными документами по учету и отчетности в бюджетных организациях, отраслевой их спецификой.

В настоящее время бухгалтерский учет в государственных учреждениях, финансируемых из государственного бюджета, ведется согласно приказу Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях». Вместе с тем применяется Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений», позволил в полной мере реализовать требования по учету операций с бюджетными средствами и составлению отчетности на кассовой основе в условиях казначейского исполнения бюджетов, обеспечить учет в местных финансовых органах бюджетных ссуд и кредитов. При этом в соответствии со ст. 127 Бюджетного кодекса Республики Казахстан (в новой редакции) отчет об исполнении республиканского бюджета составляется Министерством финансов Республики Казахстан на основе отчетных данных министерств, агентств и предоставляется в Правительство Республики Казахстан в составе отчета об исполнении республиканского бюджета. Однако сложившаяся система бухгалтерского учета и отчетности в государственном секторе не обеспечивает в полной мере надлежащее качество и надежность формируемой в ней информации, а также существенно ограничивает возможности полезного использования этой информации. Отчетные данные министерств и агентств, составленные на основе старого плана счетов, не позволяли Министерству финансов представить консолидированный баланс активов и обязательств государственного сектора, и действующая методология составления отчета представляет собой лишь отчет о движении денежных средств (финансовых потоков) без учета задолженностей. Поэтому представляется, что основная цель перехода на МСФО – это приведение системы бухгалтерского учета в государственном секторе в соответствие с требованиями конкурентоспособной экономики, обеспечение доступа всем заинтересованным пользователям к информации, представляющей объективную динамику финансового положения и результатов деятельности государственных учреждений, а также консолидированного отчета государственного сектора. Ежегодные финансовые отчеты Правительства, подготовленные в соответствии с МСФО, служат для демонстрации правительственной подотчетности по управлению общественными ресурсами и исполнению задач относительно бюджетного процесса [5].

Как показала практика перехода на МСФО в реальном секторе экономики, отчеты, составленные по международным стандартам, дают четкое представление о финансовом

положении, результатах финансовой деятельности и движении денежных средств хозяйствующих субъектов.

Предприятия, ведущих бухгалтерский учет и составляющих финансовую отчетность по МСФО, более привлекательны для инвесторов и имеют больше возможностей интегрироваться в мировую экономику.

Успешная реализация реформы управления государственными финансами во многом также зависит от развития системы внутреннего контроля и аудита в Республике Казахстан. Методы, с помощью которых государственные органы и учреждения управляют государственными финансами, оказывают влияние на экономический и социальный климат в государстве. Эффективное управление государственными финансами требует:

- объективного подхода к формированию республиканского и местных бюджетов;
- создания системы налогообложения, стимулирующей развитие частного сектора и формирующей доходы бюджета;
- эффективного использования бюджетных денег.

Центральные и местные органы государственного управления являются главными администраторами бюджетных программ и основными исполнителями расходов государственного бюджета. В системе государственного управления исполнительной власти руководитель государственного органа или учреждения является ответственным лицом, отвечающим за эффективное использование государственных ресурсов, поэтому контроль за эффективностью расходования бюджетных средств возможен также путем создания в государственных органах и учреждениях системы внутреннего контроля и аудита.

За последние годы руководители министерств и агентств ощутили потребность в улучшении деятельности своих аппаратов, в оптимизации бизнес-процессов, получении оценки надежности и достоверности финансовой и управленческой информации. Создание и развитие внутреннего аудита, соответствующего международным стандартам, поможет руководству министерств и агентств в адекватном управлении средствами, улучшении менеджмента, а организациям – исполнять государственные функции и достичь поставленных целей, используя систематизированный и последовательный подход к оценке и повышению эффективности процессов управления рисками, контроля и корпоративного управления.

Список использованной литературы:

1. *Бюджетный Кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2016 г.)*
2. *Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 3 августа 2010 года № 393 «Об утверждении Правил ведения бухгалтерского учета в государственных учреждениях»*
3. *Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 15 июня 2010 года № 281 «Об утверждении Плана счетов бухгалтерского учета государственных учреждений»*
4. *Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 16 ноября 2009 года № 495 «Об утверждении Правил ведения бюджетного учета»*
5. *Бюджетный учет и отчетность: учебное пособие / М.А. Рябова, Д.Г. Айнуллова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 184 с.*

МРНТИ 06.51.25

А.Е. Шаримғалиева¹, К.К. Примжарова¹

¹ Нархоз университеті, Алматы қ., Қазақстан

ЦИФРЛЫҚ ЭКОНОМИКАДАҒЫ БЛОКЧЕЙН МЕН КРИПТОВАЛЮТАНЫҢ ДАМУ ЖОЛДАРЫ МЕН БОЛАШАҒЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақаланың негізгі мақсаты – ақшаның алғашқы нысандары пайда болған сәттен бастап соңғы уақытқа дейінгі кезеңді қамтитын криптовалюталарды дамыту және жылжыту үшін алғышарттарды талдау. Мақала қолма-қол және қолма-қол емес ақша және криптовалюта ақшаның әртүрлі нысандары ретінде бағалы металдардың тұтыну құнын салыстырмалы талдау нәтижелеріне арналған. Зерттеуде жаңа технологияның артықшылықтары мен кемшіліктері жан-жақты талданады. Мақалада әртүрлі елдердегі криптовалюталардың күйі анықталып дүние-жүзілік және болашақта даму тенденцияларын аталып өтті. Автор негізгі кедергілерді анықтады, криптовалюталардың белгілі бір нарықтардағы айналымына кедергі келтіретін және крипто-валюталарды ақшаның жаңа нысаны ретінде енгізуге және пайдалануға байланысты тәуекелдер мен болашағын бағалайтын, ол қазіргі заманғы қаржы жүйесінде қағаз ақшаны толық/ішінара ауыстыруға бағытталған. Қорытынды ретінде криптовалюталардың төлем құралы ретінде кеңінен қабылдануының негізгі кедергісі болып қаржы жүйесіне әлі де болса әлсіз интеграциялануы атап өтілген.

Түйін сөздер: алтын, ақша, фиаттық ақша, биткойн, криптовалюта, қаржы жүйесі, төлем жүйесі, асыл металдар.

Шаримғалиева А.Е.¹, Примжарова К.К.¹

¹ Университет Нархоз, г. Алматы, Казахстан

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ БЛОКЧЕЙНА И КРИПТОВАЛЮТЫ В ЦИФРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Аннотация

Основная цель данной статьи – проанализировать предпосылки для развития и продвижения криптовалют, охватывающий период от появления первых форм денег до последнего времени. Статья посвящена результатам сравнительного анализа потребительской стоимости драгоценных металлов, наличных и безналичных денег и криптовалюты как различных форм денег. В исследовании всесторонне анализируются достоинства и недостатки новой технологии. Автор определяет основные барьеры для обращения криптовалют на определенных рынках и оценивает риски и перспективы, связанные с внедрением и использованием криптовалют как новой формы денег, которая направлена на полную/частичную замену бумажных денег в современных финансовых системах. В заключение, основным препятствием для широкого внедрения криптовалют в качестве платежного средства является слабая интеграция в финансовую систему.

Ключевые слова: золото, деньги, фиатные деньги, биткойн, криптовалюта, финансовая система, платежная система, драгоценные металлы.

A.Sharingalieva¹, K.Primzharova¹
¹Narkhoz University, Almaty, Kazakhstan

PROSPECTS AND WAYS OF BLOCKCHAIN AND CRYPTOCURRENCY DEVELOPMENT IN THE DIGITAL ECONOMY

Abstract

The main purpose of this article is to analyze the prerequisites for the development and promotion of cryptocurrencies, covering the period from the appearance of the first forms of money to the last time. The article is devoted to the results of a comparative analysis of the consumer value of precious metals, cash and non-cash and cryptocurrency as different forms of money. The author provides comprehensive characteristics and expert quantitative estimates for each of these monetary forms, as well as a modern financial cryptocurrency positioning system as a means of payment. The study comprehensively analyzes the advantages and disadvantages of the new technology.

The article identifies the state of cryptocurrencies in different countries, named global and future development trends. The author identifies the main barriers to the circulation of cryptocurrencies in certain markets and assesses the risks and prospects associated with the introduction and use of cryptocurrencies as a new form of money, which is aimed at full / partial replacement of paper money in the modern financial system. In conclusion, the main obstacle to the widespread adoption of cryptocurrencies as a means of payment is the weak integration into the financial system.

Keywords: Gold, money, fiat money, bitcoin, cryptocurrency, financial system, payment system, precious metals.

Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев «Халық бірлігі мен жүйелі реформалар – ел өркендеуінің берік негізі» деп аталатын 2021 жылғы жолдауында цифрландыруға ерекше көңіл бөліп былай деген: «Қазақстан Еуразия өңірінің басым бөлігі үшін орталық цифрлық хабқа айналуға тиіс».... Қазақстан үшін заманауи цифрлық технологиялар трансферті, Индустрия 4.0 элементтерін енгізу айрықша маңызды. Біз шетелдегі стратегиялық серіктестерімізбен белсенді жұмыс істеуге тиіспіз» [1].

Соңғы он жылда блокчейн технологиялары мен криптовалюталарға қатысты талқылаулар әлемде жалғасып қана қойған жоқ, керісінше, қаржы институттарының ғана емес, халық пен мемлекеттік органдардың да қызығушылығын арттырып келеді. Бұл қызығушылықтың алғышарты болған түрлі факторлар: бұл экономикалық қатынастардың жаһандық тұрақсыздығы, жеке резервтік валюталардың ұлттық валюталардан басым болуы, экономиканың жаһандық цифрлануы және шекаралардың жойылуы, қолданыстағы қаржылық және төлем жүйелері және т.б. Осы жағдайларда әлемдік экономиканың қатысушылары осы сұрақтарға жауап іздеуді қалыптастыра бастады, өйткені адамзаттың эволюциялық заңдылықтары адамдар үнемі тиімдірек және ыңғайлы қызметтер мен тауарларды іздеуге тырысады. Ал криптовалюта сияқты жаңа виртуалды төлем құралдарының пайда болуы осы қиындықтарға жауаптардың біріне айналған болуы мүмкін. [2,112]

Қазақстанға келетін болсақ, елімізде криптовалюта қиын кезеңдерді бастан кешіруде. Қазақстан Ұлттық Банкінің ресми ұстанымы бұрынғысынша консервативті болып табылады және бұл фактіден тұрады елде бір ғана заңды валюта – теңге бар, соған байланысты криптовалюта төлем құралы ретінде қолданыла алмайды [3].

20 ғасырдың соңы мен 21 ғасырдың басында дүниежүзілік қауымдастыққұра отырып, халықаралық еңбек бөлінісіне көптеген қадамдар ұлттық жоғарыұйымдар, еркін экономикалық аймақтар және т.б. жасады. Дүниежүзілік сауда ұйымы және Еуропалық Одақ сауда еркіндігін қамтамасыз ету және нығайту үшін құрылған Еуропаның экономикалық күші.

Халықаралық жүйе қаржылық есептілік стандарттары (ХҚЕС) ашықтықты арттыру және тиімділігі халықаралық қаржы ресурстарының айналымын жеңілдететін әлемдік қаржы нарығы және көптеген инвесторларға басқа сипаттағы әртүрлі қаржылық операцияларды жүргізуге мүмкіндік береді. Басқаша айтқанда, әлемдік қаржы жүйесі соңғы кезге дейін орталықтандыру және жаһандану бағытына көшті, бұл ұлттықтан жоғары мемлекеттік ұйымдар мен трансұлттық корпорацияларды құруды көздеді, олардың қаржылық, құқықтық және лоббилік күшін ескере отырып, олардың көпшілігі мемлекет ішінде іс жүзінде мемлекеттер болып табылады. Сонымен қатар, әрбір жаңа жыл сайын экономикалық қатынастардың жаһандық жүйесі орталықтандырылмаған қаржымен байланысты бақылауды, реттеуді, лицензиялауды және тыйым салуды жүзеге асыратын көптеген делдалдармен, иерархиялық құрылымдармен, лоббистермен және мемлекеттер ішіндегі ықпал ету топтарымен шатастырылды. Бұл процестер жаһандануға қарсы серпіннің бүкіл әлемде пайда болуына әкелді. Мысалы, 2017 жылдың 29 наурызында Ұлыбритания Лиссабон келісімінің 50-бабын ресми түрде қолданды, ол кез келген ЕО еліне одақтан шығуға, сол арқылы ЕО-дан шығуға құқық береді. Жаһандануға қарсы толқын бүкіл әлемді шарпыды. Содан бері кейбір елдер мен аймақтар орталықсыздандыруға қызығушылық танытты. Жалпы, Грекия Одақтан шығуға бейімділігін білдірді, Италия және Франция. Францияда бұған Марин Ле Пен негізгі үміткерлердің бірі болған президент сайлауы себеп болды. Оның мәлімдемелерінің ішінде жұртшылық мынаны еске алды: «Еуропалық Одақ өледі, өйткені адамдар оны енді қаламайды. Жаһаншылдарды жеңетін уақыт келді» (РБК, 2017). Бірақ Еуропаишілік қатынастардың дамуын жақтайтын Эммануэль Макрон сайлауда жеңіске жетті, бұл Францияның ЕО-дан шығу қаупін азайтты. Алайда, Италия, Шотландия және кейбір басқа елдерде референдум өтті тәуелсіздікпен байланысты сұрақтар бойынша.

2018 жылдың басында АҚШ-тың жаңа президенті Д.Трамپ таныстырдықамтамасыз ету үшін бірқатар елдер үшін болат пен алюминийге кедендік баж салығы АҚШ-та жұмыс орындарын демалу үшін жағдайлар. Бұған қоса, оның ішіндесыртқы саясат Д.Трамп жаһандануды мойындайтын уақыт келгенін анық көрсетті АҚШ экономикасы үшін артықшылықтар ғана емес, сонымен қатар көптеген кемшіліктерге толы және түбегейлі өзгерістердің уақыты келді. Осы оқиғалардың барлығы біріктіріліп, қоғамның әлеуметтік-экономикалық құрылымының дамуындағы жаңа тенденцияның маңыздылығын көрсетеді. Экономикалық қызметке толық бақылау, тыйымдар мен шектеулер саясаты халықты шаршатты. Іс жүзінде орталықсыздандыру жаһандануды ауыстырды. Орталықсыздандыру үрдісі жалпы әлемдік экономиканың әлеуметтік-экономикалық жағдайының нашарлауымен және әсіресе оның әлсіз буындарыынталандырылады. [4]

Қаржы делдалдарына сенімнің жоқтығын және қазіргі жаһандық валюта жүйесінің бара-бар емес және моральдық тұрғыдан ескіргенін және заманауи экономиканың сын-қатерлеріне төтеп бере алмайтынын түсінуді ескере отырып, қоғам қайтадан блокчейн мен криптовалютаға көбірек қызығушылық танытады. Бір қызығы, деректерді сақтау мен алмасудың жаңа технологиясы – блокчейн – бұрын да пайда болған 2007-2008 жж. әлемдік қаржылық дағдарыстың басталуы. Әртүрлі көздерде, әдетте, бұл терминнің күрделі анықтамалары қолданылады; кейде тіпті бұл технологияның өзектілігі мен практикалық маңыздылығын арттыру үшін әдейі жасалған сияқты. Анықтамалардың бірінде «блокчейн – әртүрлі активтерді қадағалауға арналған көп функциялы және көп деңгейлі ақпараттық технология» делінген. Блокчейн өзінің қазіргі түрінде дәстүрлі банктік аударым жүйесіне балама бола алады. Блокчейн іздеу, басқару, бағалау және жаңа мүмкіндіктер жасайды кез келген дискретті бірліктерді беру және үйлестірудің жаңа ұйымдық парадигмасы болып табылады адам қызметінің кез келген түрі; кейбір адамдар оны адам қанының ДНҚ құрылымымен салыстырады. [5, 156] Жаңа экономикалық құбылыс пайда болғанда блокчейн технологиясы, криптовалюта және Bitcoin оның алғашқы мысалысы болды.

Биткойн термині төлем салынған криптовалюта негізіндегі жүйесін бірге құрайтын үш ұғымды қамтиды, криптовалюта, хаттама, клиент және журнал файлы.

1-Кесте – Биткойн мысалында блокчейн технологиясының деңгейлері.

Криптовалюта	Жергілікті валюта, есеп айырысу бірлігі немесе қаражат төлем блокчейн жүйесіне біріктірілген. Криптовалютаны сатып алуға немесе нарық сатуға болады.	Bitcoin, Litecoin, Ethereum, Ripple and other cryptocurrencies.
Bitcoin протокол және клиент	Негізгі блокчейнді пайдаланатын протокол технологияны сипаттайтын процедура активтерді бір меншік иесінен екіншісіне беру блок тізбегі. Бұл да желі барлығы компьютерлердің жиынтығы болып табылады Bitcoin Core бағдарламалық жасақтамасы орналасқан әлем транзакциялар мен блоктарды тексеру үшін орнатылған.	Криптовалюта операциялар жұмыс істейтін бағдарламалар
Биткойн блокчейн	Блокчейн технологиясының негізгі платформасы. Биткойндер тізілімінде жасалған барлық жазбалар бар бүкіл қызмет мерзімі бойы.	Негізгі орталықтандырылмаған транзакцияға кіру блокчейн желісі.

Дерек көзі: [4]

Жұртшылық блокчейн технологиясы мен криптовалюталарды актив класы ретінде бірден қабылдамады, бірақ қажетті және жеткілікті шарттар жиынтығы тұжырымдалған соң ғана:

1. Блокчейн технологиясының дамуы қолайлы тиімділік деңгейіне жетті (биткойн технологиясын практикалық енгізудің бір ғана маңызды осалдық анықталды, нәтижесінде хакер бір шотқа 92 миллиард биткойн алды). Қатені түзету үшін Bitcoin желісіндегі қаржылық транзакциялардың бүкіл тарихын бір күнге кері айналдыру қажет);

2. 2007-2008 жылдардағы қаржылық дағдарыс қаржылық делдалдық жүйесіндегі кемшіліктерді, қаржылық делдалдардың қызметтерінің салыстырмалы түрде жоғары құны бар банктік аударымдардың заманауи жүйесінің (әсіресе трансшекаралық) тиімсіздігін (баяулығын) көрсетті;

3. Қаржы секторы шектен тыс реттелді: транзакция көптеген сертификаттар мен қаражат көздерін растауды талап етеді;

4. Дүниежүзілік қауымдастықта бірқатар салаларда дамып келе жатқан жаһандануға қарсы және қаржылық орталықсыздандыру бағыты айқын байқалады;

5. G10 жетекші елдерінің әлемдік валюта жүйесіндегі АҚШ доллары мәртебені өзгертуге деген айқын ұмтылысы;

6. Сандық жұмсарту (QE) саясаты немесе «Тәуекелді қамтамасыз ету» саясаты дағдарыстан кейін орталық банктер әлемінде ұстанған негізгі мақсатына – экономиканы дағдарысқа дейінгі деңгейге келтіруге қол жеткізді, сонымен бірге әлемдік экономикада арзан және қолжетімді өтімділік тым көп болды, ал дәстүрлі активтердің кірістілігі төмен болды, соның салдарынан жағдай жасанды түрде құрылды инвесторлар жаңа тәуекелді актив сыныбына – криптовалютаға инвестициялау үшін тәуекелге баруға ынталандырылған.

Менің ойымызша, криптовалютаның жай-күйі мен келешегі туралы пікірлердегі бұл айырмашылық «криптовалюта қоғамға не үшін қажет?», «Криптовалюта көмегімен қандай әлеуметтік мәселе шешіледі?», «Неде» деген сияқты сұрақтарға байланысты, криптовалюталардың қаншалықты жақсырақ, тиімдірек және қауіпсіз екенін түсінеді дәстүрлі ақша және

төлем жүйелеріне қарағанда, олар заңды түрде оларды алмастыра алады ма?» әлі де ашық және нақты жауабы жоқ.

Криптовалюталар мен блокчейннің жақтаушылары олардың болашақ экономикасындағы даусыз практикалық маңыздылығын көрсетеді (заттардың интернеті, интернет машиналары және т.б.) Дегенмен, осы уақытқа дейін нарықтық алыпсатарлықпен байланысты кездейсоқ сәттілік оқиғаларынан басқа криптовалюта құнының нақты мысалдары болған жоқ. Мысалы, Дж... Стиглиц 2017 жылдың соңында берген сұхбатында «Биткоин тек табысты. Айналып өту мүмкіндігіне, қадағалаудың болмауына байланысты. Сондықтан заңсыз деп танылуға тиіс, маған солай болып көрінеді. Ол ешқандай қоғамдық пайдалы функцияны орындамайды» [6,19].

Бүгінгі күні криптовалюта заманауи қаржы жүйесіне нашар интеграцияланған және шын мәнінде тек қаржылық алыпсатарлық үшін пайдаланылады. Тіпті криптовалюта нарығы белсенді дамып жатса да, ол әлі де қаржылық «Жабайы Батыстың» бір түрі болып табылады: онда инсайдерлік сауда әдістері кеңінен қолданылады, криптовалюта бағамдарымен нарықтық манипуляциялар тыйымдарсыз немесе шектеулерсіз жүзеге асырылады («сорғы және дамп» деп аталатын «әдісі»), қаржы делдалдары әртүрлі тыйымдарды айналып өту, салықтан жалтару, заңсыз әрекеттерді және басқа да заңсыз әрекеттерді қаржыландыру үшін криптовалюталарды пайдаланады. Кейбір елдер блокчейннің даму әлеуетіне және ұлттық криптовалюталаршынымен оптимистік көзқараста. Мысалы, 2018 жылдың басында Венесуэла El Petro ұлттық криптовалютасын іске қосты, ал басқа бірнеше елдер де өздерінің ұлттық криптовалюталарын шығаруды қарастыруда. Бірақ криптовалюта шынымен де ақшаның басқа түрлерінен әлдеқайда жақсы ма?

2-кестеде бірқатар сипаттамалар бойынша бағалы металдардың, бағалы қағаздардың (қолма-қол және қолма-қол ақшасыз нысандар) және криптовалюталардың салыстырмалы талдауы берілген.

2-Кесте – Бағалы металдардың, бағалы қағаздардың (қолма-қол және қолма-қол ақшасыз нысандар) және криптовалюталардың салыстырмалы талдауы

Ақшалай қасиеттер	Алтын, оның ішінде бағалы металдар	Дәстүрлі ақша		Крипто-валюта
		Қолма-қол ақша	Қолма-қол ақшасыз (электрондық ақша)	
1. Бөлінгіштік (бөлінгіштік)	2.0	4	5.0	5.0
	орташадан төмен	жоғары	ең жоғары	ең жоғары
2. Портативтілік (ақша айналысында пайдаланудың қарапайымдылығы)	2	3	5	4
	орташадан төмен	орташадан жоғары	ең жоғары	ең жоғары
3. Төзімділік	2	3	5	5
	орташадан төмен	орташадан жоғары	жоғары	жоғары
4. Танымалдығы:	3	3.5	5	3.5
	орташадан жоғары	орташадан жоғары	жоғары	орташадан жоғары
5. Стандарттау	2.5	4	5	5
	орташа	жоғары	ең жоғары	ең жоғары

6. Қауіпсіздік және ішкі (тұтынушы) құндылық		5	2.5	2.5	1.5
		ең жоғары	орташа	орташа	төмен
7. Қолданыстағы қаржы жүйелеріне ақша нысаны ретінде құралдың интеграциялану деңгейі		2	3	5	2
		орташадан төмен	орташадан жоғары	жоғары	орташадан төмен
8. Мәміле тараптарына транзакцияларды, оның ішінде трансшекаралық транзакцияларды жүргізу кезінде жылдамдық, жеңілдік және талаптар (құжаттар мен мәлімдемелерді, оның ішінде мәміленің анонимділігін қамтамасыз ету)		1	2.5	4.5	3.5
		төмен	орташа	жоғары	орташадан жоғары
9. Операцияларды орындау кезіндегі комиссиялар мен қаржылық шығындар, соның ішінде трансшекаралық		1	5	4	2
		жоғары	орташа	төмен	жоғары
10. Операциялар кезінде тараптардың қауіпсіздігі, соның ішінде трансшекаралық		3	2.5	4.5	3.5
		орташадан жоғары	орташа	Орташадан жоғары	Орташадан жоғары
Жалпы	(max = 50 points)	23.5	33	45.5	35
			Қолма-қол және қолма-қол емес ақшаның орташа мәні = 39,25		
	(max = 100%)	47%	66%	91%	70%
			Қолма-қол және қолма-қол емес ақшаның орташа мәні = 78.5		

Дерек көзі: [4]

Салыстырмалы талдау криптовалюта ақша нысаны ретінде қабылдайтынын көрсетеді, талданған құралдар арасында екінші орын. Қазіргі қолма-қол ақшасыз ақша көпбасқа

түрлерден озып, бірінші орынға шықты. 2-кестедегі он элементтің әрқайсысын толығырақ қарастырайық.

Бөлінгіштік: Криптовалюта, қолма-қолсыз ақша сияқты, ең жоғары дәрежеге ие, бөліну қабілеті (5-тен 5) және бұл көрсеткіш бойынша қолма-қол ақша мен бағалы металдардан асып түседі.

Тасымалдау: криптовалюталар жоғары портативті (5-тен 4), бірақ менің ойымша, олар қазіргі заманғы қолма-қол ақшасыз ақшадан ұтылады, өйткені ол нашар қаржы айналымы мен қаржы жүйесіне біріктірілген. Қиындықтар электронды ақша жағдайындағы сияқты криптовалюталармен операциялар тек қана туындауы мүмкін егер кейбір инфрақұрылымдық мәселелері болса: қосылу мәселелері, банкоматтардың болмауы және электрондық ақшаға төлем терминалдары, транзакциялар бойынша халықаралық санкциялар аясында ел тұрғындарын бас тарту үшін криптовалюталық биржалар және т.б. Криптовалюталармен трансшекаралық операциялар қазіргі заманғы төлем жүйелерінен жылдам емес.

Тұрақтылық: Қолма-қолсыз ақшалар мен криптовалюталар ең жоғары беріктік пен ұзақ мерзімділікке ие (5-тен 5-і), өйткені олар тиісті шоттар мен электронды түрде жасалған тізілімдердегі жазбаларды білдіреді. Оның үстіне, криптовалюта жасаушылардың пікірінше, криптовалюталарды орталықсыздандыру оларға қолма-қол ақшасыз фиат ақшаға қарағанда белгілі бір артықшылық береді, себебі криптовалюталар туралы барлық ақпарат көшіріледі және бір уақытта криптовалюта желісінің барлық түйіндерінде сақталады, бұл деректердің жоғалуынан қосымша қорғауды қамтамасыз етеді, ал Fiat ақша шотының қалдықтары туралы деректер орталықтандырылған серверлерде сақталады.

Танымалдығы: криптовалюталар салыстырмалы түрде жаңа құбылыс, сонымен қатар олардың жұмысы орталықсыздандыру принципіне негізделген және бұл жағынан олар дәстүрлі қолма-қол ақшасыз ақшадан төмен (5-тен 3,5-і), өйткені пайдаланушылар барлық тәуекелдер мен қиындықтарды көтереді. криптовалюталарды тану (саны фиат валютасының сомасымен салыстыруға болатын). Сондай-ақ блокчейн принциптері (төлеуші және алушы).

Стандарттау: Қолма-қол ақшаны, қолма-қол емес ақшаны және криптовалюталарды стандарттау шамамен бірдей және ең жоғары орынды алады (әрқайсысы 5-тен 5). Криптовалюталардың өзіндік бірегей коды, транзакциялар жасауға және сандық әмияндарда құндылықтарды сақтауға арналған стандартты бағдарламалары бар.

Қауіпсіздік және ішкі (тұтынушы) құндылық: Біздің ойымызша, криптовалюталар 2-кестеде келтірілген деректерге сәйкес ақшаның ең аз қорғалған нысаны (5-тен 1,5).

Виртуалды монеталар және тұжырымдамалары арасында айырмашылықты білу керек-олардың криптовалюта нарығында айналымына мүмкіндік беретін блокчейн технологиясы. Blockchain технологиясы криптовалюта нарығында айналымдағы виртуалды құндылықтарды есепке алуға, сақтауға және айырбастауға мүмкіндік береді (бұл хаттама мен төлем жүйесіне қатысты).

Криптокоиндердің иесі блокчейн технологиясын және төлем жүйесін иеленуге және пайдалануға құқығы бар, өйткені ол желідегі барлық қатысушыларға тиесілі (орталықсыздандыру қағидасы). Бұл жағдайда бір желі пайдаланушысы оны ұстауға, реттеуге, дамытуға және т.б. жауапты болмайды. Криптовалюталар (монеталар) айналымдағы виртуалды құндылықтарды иелену және оларға блокчейн технологиясына негізделген желілерге билікету құқығын береді. Фиат сияқты криптокоиндер өздігінен ақшаның ішкі мәні жоқ, оған деген сұраныс блокчейн технологиясының нақты тұтынушылық құнытәуелді.

Блокчейн технологиясының тұтынушылық құны неғұрлым жоғары болса, сұраныс соғұрлым жоғары боладының қызметтері үшін және виртуалды құндылықтардың көлемі соғұрлым көп болады, негізі оларда айнала алады. Осылайша, дәстүрлі қолма-қол ақша және қолма-қол емес ақша сияқты криптовалюталардың өзіндік құны жоқ, бірақ номиналды түрде

олар блокчейн желісінің технологиялық тиімділігімен және оның негізінде жұмыс істейтін төлем жүйесінің тиімділігімен қамтамасыз етілген.

Қолданыстағы қаржы жүйесіне ақша түрі ретінде құралдың интеграциялану деңгейі: Қазіргі уақытта криптовалюталар әлемдік қаржы жүйесіне нашар интеграцияланған (5-тен 2). Криптовалюталардың ешқайсысы толыққанды ақша ретінде пайдаланылмаған жаһандық қаржы жүйесінің барлық салаларына тікелей енбейді. Қаржылық туынды құралдар (криптовалюта фьючерстері және ETFs) 2017 жылы құрылды және ресми түрде бұл актив класы АҚШ-тың дәстүрлі қаржы биржаларында инвестициялық опция ретінде пайда болды. Бұған қоса, жақында криптовалюталар сынақтан өтті тауарлар мен қызметтер нарығында төлем құралы, сондай-ақ салықтарды төлеу құралы ретінде. Кейбір елдер (олардың саны аз болса да) криптовалютанан ресми төлем құралы ретінде таниды (Жапония, Оңтүстік Корея, АҚШ және т.б.). Кейбір АҚШ штаттары (Аризона) салық салу мақсатында криптовалюталарды қабылдайтынын жариялады. Сонымен қатар, бірқатар трансұлттық компаниялар сата-тын тауарлар мен қызметтер үшін төлем ретінде криптовалюталарды қабылдай бастағанын хабарлады. Криптовалюталардың мәселесі – олардың нарықтық бағамы өте құбылмалы, бұл оны жоспарлауға, ұзақ мерзімді келісімшарттарға, зейнетақы төлемдеріне және т.б. үшін жарамсыз етеді. Валюта бағамының жоғары құбылмалылығы мәселесі [7,216]. Қазіргі уақытта криптовалюталар төмен технологиялық шешім арқылы шешілуде - криптовалюталар нарықта сатылады немесе транзакцияға қатысатын үшінші тарапқа беріледі, ал криптовалютамен төлемдерді қабылдайтын компания немесе қоғамдық ұйым осы кезеңде тауар-ақша операциясы (бұрынғыдай) фиат ақша түрінде кіріс алады. Басқаша айтқанда, тауарлар мен қызметтерді сатушылар немесе төлемдерді алушылар криптовалюталарды жинақтамайды, бірақ алынған виртуалды монеталарды биржалардағы қағаз ақшаға немесе оларға қол жетімді басқа тәсілдермен айырбастау арқылы олардан бірден құтылуға ұмтылады.

Жылдамдық, қарапайымдылық және талаптар: Криптовалюталар жылдамдығы, ыңғайлылығы және анонимділігі бойынша қолма-қолсыз ақшамен бәсекелеседі (5-тен 3,5). Криптовалюталардың өсіп келе жатқан танымалдығы белгілі бір артықшылықтардың агрессивті жарнамасымен бірге жүрді және олардың қолданушыларға нақты ақшаға қарағанда беретін артықшылықтары, мысалы, анонимділік, транзакцияның жоғары жылдамдығы, төмен комиссиялар, делдалдардың болмауы және т.б. Дегенмен, ақшаның басқа түрлерімен, криптовалютаның жоғарыда аталған барлық артықшылықтары енді толығымен жоғалды немесе тек белгілі бір аспектілерге қатысты салыстырылды.

Бүгінгі таңда үкіметтердің көпшілігінде жақын болашақта криптовалюта транзакциялары негізінен лицензияланған биржалар арқылы жүзеге асырылуы мүмкін деген саясат бар, бұл тұтынушылардан жеке басын қуәландыратын құжаттардың толық жинағын ұсынуды талап етеді.

Криптовалюта нарығында құндылықтарды аудару өте жылдам жүзеге асырылады, дегенмен криптовалюталардың заманауи қаржы жүйесіне жеткіліксіз интеграциясы жағдайында қосу және қосу криптовалюта қаржы жүйесіне ақша алу процедураларына жұмсалған қосымша уақытты ескеру қажет. Дәстүрлі төлем жүйелері мен криптовалюталар негізінде құрылған төлем жүйелерінің транзакция жылдамдығының заманауи көрсеткіштерін салыстыра отырып, криптовалюталардың VISA, Mastercard және т.б. сияқты дәстүрлі төлем жүйелерінен әлі де асып түспегенін көруге болады [8,41].

Криптовалюталарды төлем құралы ретінде пайдаланған кезде адамдар көп қиындықтарға тап болуы мүмкін: нарықтық инфрақұрылым тиімсіз, нарық үнемі үзілістерді, кешіктірулерді, қателер мен алаяқтықты бастан кешіреді. Криптовалюта биржаларында тұтынушыларға қызмет көрсету деңгейі салыстырмалы түрде төмен деңгейде. Криптовалюта жүйесінің бұл ерекшеліктері нарыққа қатысушылардан қаржылық сауаттылықтың жоғары деңгейін және тиісті біліктілікті талап етеді, өйткені операциялық қателік туындаған жағдайда, көп жағдайда транзакцияны кері қайтару мүмкін емес, бұл клиенттердің криптовалюталық актив-

тері олардың барлық мүмкіндіктерін жоғалтуға әкелуі мүмкін. Өртүрлі блокчейн желілеріндегі жүктеменің артуымен барлық криптовалюталардың мүмкіндіктері айтарлықтай шектеулі екені белгілі болды. Мысалы, Bitcoin өзінің мүмкіндіктерін таусты және көптеген альткойндерге транзакция жылдамдығын үмітсіз жоғалтты. Сірә, Ethereum криптовалютасы болашақта бірдей мәселелерге тап болады. Әзірлеушілер мұны іс жүзінде қалай жүзеге асыруға болатынын және мүмкін бе екенін білмесе де, бұл блокчейн технологиясының болашағы үшін маңызды мәселе болып табылады.

Операциялар бойынша комиссиялар мен шығыстар, оның ішінде трансшекаралық: Криптовалютадағы төлемдер мен аударымдар айтарлықтай жоғары комиссиялармен байланысты (5-тен 2). Комиссия мөлшері белгілі бір криптовалютаның төлем жүйесінің жұмыс шарттарына байланысты. Сона соғұрлым азтранзакциялар және жиі транзакциялар криптовалюта әмияндарымен жүзеге асырылады, комиссия соғұрлым жоғары болады және бұл криптовалютаны пайдалану тиімсіз. Мысалы, зерттеу кезінде, сомада биткойндерді аудару 0,01 биткойн болса, сізге 0,004178 биткойн мөлшерінде комиссия төлеу керек еді, яғни шамамен 42%. Бұл талапты төмен комиссиялармен транзакцияның блокчейнмен расталмауы ықтималдығы жоғары екендігімен түсіндіруге болады, әсіресе желіде кептеліс болса және растауды күтіп тұрған кезекте көптеген транзакциялар болса. Әлбетте, мұндай жоғары комиссиялармен биткойн тауар-ақша айырбастау процестеріне криптовалюталарды жаппай енгізу жағдайында өте тартымсыз айналыс құралы болып табылады. Екінші жағынан, қаржы нарығындағы ірі ойыншылар арасындағы транзакцияларды ескере отырып, криптовалюта негізіндегі төлем жүйесі комиссиялардың мөлшері мен қолма-қол ақша қозғалысының жылдамдығы бойынша дәстүрлі қолма-қол ақшасыз төлемдер форматына қарағанда тартымды көрінеді. Бір блокчейннің ішінде емес, оның сыртында жүзеге асырылатын криптовалюталармен транзакциялардың құны (мысалы, криптовалюталарды пайдалана отырып, тауарлар мен қызметтерді сатып алу кезінде) аударым сомасының 5%-дан 30%-ға дейін ауытқиды.

Операция кезінде, оның ішінде трансшекаралық қауіпсіздікті қамтамасыз ету: криптовалюталарды пайдаланушылар банк жүйесінің клиенттеріне қарағанда аз қорғалған, өйткені блокчейн орталықсыздандырылған және транзакцияларды жүргізуге байланысты барлық тәуекелдерді сатып алушы мен сатушы көтереді (3.5 5-тен). Виртуалды әмияндарда сақталған криптовалюта құндылықтары кілттері абайсыздықтан немесе хакерлік шабуыл нәтижесінде жоғалса, оңай жоғалуы мүмкін. Барлық криптовалюта транзакциялары қайтарылмайды, өйткені алушыны қателікпен алынған ақшаны қайтаруға мәжбүрлейтін қаржылық делдал немесе орталық контрагент жоқ. Күрделі қаржылық дағдарыс жағдайында криптовалюталардың иелері, сондай-ақ ақшаны ұстаушылар толығымен қорғалмаған. [9,55] Күшті нарықтық толқулар кезеңдерінде криптовалюталар блоктау мәселелеріне бірнеше рет тап болды клиенттердің шоттары, активтерді алуға тыйым салулар, майнинг жұмысындағы кемшіліктермен байланысты мәселелер (Carlsten et al., 2016) және қазіргі заманғы банк жүйесіне тән басқа да мәселелер. Басқаша айтқанда, криптовалюта нарығындағы заманауи инфрақұрылымның даму деңгейі осы ақша нысанының теориялық артықшылықтарын іс жүзінде пайдалану үшін жеткіліксіз. Банк жүйесінде мәселелер туындаған жағдайда криптовалюта ұстаушылар қаржылық ресурстарын пайдалануда қиындықтарға тап болады. Ақырында, блокчейннің және барлық криптовалюталардың ең маңызды кемшілігі, менің ойымша, олардың хаттамаларындағы технологиялық әлсіздік болып табылады. Дәлірек айтсақ, блокчейннің қаржылық механизміне өкілеттік беретін хаттама транзакцияны тексеру ережелерін белгілемейді немесе ресімдемейді. Тараптар арасында транзакция жасалған кезде оның уақыты қалыпқа келтірілмейді, өйткені блокчейнде транзакцияның аяқталуына кепілдік беру талабы жоқ. Блокчейн ерікті қатысу және орталықсыздандыру принципіне негізделген. Blockchain хаттамасы транзакцияны растау процесі белгісіз уақытқа созылуы мүмкін жағдайға мүмкіндік береді, ал егер оның шарттарында көрсетілген комиссия тым төмен болса, кеншілер желісі транзакцияны елемеуі мүмкін. Басқаша айтқанда, кеншілерден барлық транзакцияларды өңдеу талап етілмейді, бірақ егер олар үшін экономикалық тұрғыдан

пайдалы болса, оны белгілі бір уақыт аралығында жасайды. Блокчейннің практикалық іске асырылмауы бұл «51% шабуыл» деп аталатын бүкіл криптовалюта нарығының тұрақтылығына өте ауыр қатер төндіретінін білдіреді. Бұл термин нарықтың қорғаныс механизмі бұзылған жағдайды білдіреді - жүйені орталықсыздандыру - кеншілердің бір пулы барлық блокчейндерді бақылауға алады және нарықта бақыланбайтын монополия қалыптасады [10,431]. Есептеу қуатының ең үлкен үлесі бар хэшрейттің «басқару пакетін» иелену жеке пайда үшін желіге шабуыл жасау қаупін тудырады. Өртүрлі кеншілер бір уақытта екі блокты жасағанда, екеуі де өз блогын жалғыз дұрыс деп санайды, содан кейін олар оны бүкіл желіге жібере бастайды. Осы екі еселенген блоктардың күрделірек бөлігі сақталады, ал екінші блок жойылады. 51% шабуыл болған жағдайда әрқашан хэшрейтке жататын қуатты жүйемен жасалған блок әрқашан күрделірек. Сонымен қатар, хэштердің басым көпшілігін бақылай отырып, кеншілер желіні толығымен реттей алады: жаңа блоктарды қосу, екі жақты операцияларды басқару, жаңа транзакцияларды растамау және бір монетаны бірнеше рет пайдалану, онымен орындалған операциялардан бас тарту. Дегенмен, шабуылдаушы қазірдің өзінде қосылған блоктардағы ақпаратты өзгерте алмайды және жаңа криптовалюталарды жасай алмайды. Блокчейннің бұл осалдығы әлі де өзекті және технологиялық тұрғыдан түзетілмеген; сондықтан бұл қаржы саласындағы блокчейннің белгісіздігінің, криптовалюта нарығындағы жоғары құбылмалылықтың, қоғамның алдағы қадамдар туралы алаңдауының көзі және блокчейнді әлемдік қаржы жүйесіне біріктіруге бағытталған себептерінің бірі. Оның үстіне мұндай жағдайлар бұрыннан болған. Мысалы, 2019 жылдың мамыр айында белгісіз хакер Bitcoin Gold блокчейнінің 51%-дан астамын басып алып, екі есе жұмсалған 18 миллион доллардан астам қаражат жинады.

Криптовалюталардың күшті және әлсіз жақтарын бағалау фиаттық ақшамен және бағалы металдармен салыстырғанда, бұл қағаз ақшаның біршама уақыт бойы қолданылып келе жатқан және тұтастай алғанда қоғамдық ұдайы өндірістің барлық кезеңдерін және онымен байланысты қаржылық процестерді айтарлықтай табысты қамтамасыз ететін ең жақсы нысаны екенін көрсетті. Менің зерттеуім фиат ақша (қолма-қол ақшадағы жалпы ақша ұсынысы) екенін көрсетеді және қолма-қол ақшасыз нысандар тұтынушылық қасиеттері бойынша криптовалюталар мен бағалы металдардан асып түседі.

Тұтынушылар санының көптігі фиат валюталарына баламаларды қолдана бастаған жағдай ақша-несие органдарының макропруденциалдық тұрақтылықты және экономикалық өсуді қамтамасыз ету мүмкіндігін шектеуі мүмкін. Егер халықтың белгілі бір бөлігі ғана биткоиндердегі барлық транзакцияларды жүзеге асыра бастаса, бұл экономиканың бөлшектенуіне әкелуі мүмкін, егер мұны барлық азаматтар бір уақытта жасаса, орталық банктер есептік мөлшерлеме арқылы экономиканы ынталандыру үшін трансферттік механизмді пайдалана алмайды. Бұған қоса, тұрақсыз биткоин бағамы қысқа мерзімде активтердің құнсыздануына және осылайша банкроттық пен төлемдердің болмауына әкелуі мүмкін. Демек, негізгі әлемдік валюта ретінде қаржы жүйесіне криптовалюталар мен блокчейнді енгізуге байланысты қоғам үшін маңызды міндеттердің бірі құрылған қаржы механизмінің тұрақтылығын және қабілеттілігін қамтамасыз ететін жаңа барабар жаһандық қаржы архитектурасын әзірлеу, қажет болған жағдайда барабар ақша-несие саясатын жүргізу болып табылады. Орталықсыздандыру принциптеріне негізделген криптовалюталардың миссиясы қайшы келеді және сонымен қатар қазіргі қаржы жүйесінің принциптері мен құндылықтарымен үйлеспейді. Осы мәселе бойынша ғылыми жұмыстар мен жарияланымдарды зерттей отырып, автор крипто-энтузиастар деп аталатын мотивацияның белгілі бір ерекшелігін анықтады. Бұл әлемдік қаржы дағдарысынан кейін криптовалюталардың дүниежүзілік танымалдылығының алғы шарттарын тұжырымдауға мүмкіндік берді, қоғамда орталықтандырылған бақылау, реттеу, салық салу, тыйым салу әрекеттерінің қысымынан әлеуметтік шаршаудың күшеюімен бірге жүретін қоғамдағы нарықты реттеушілер толық орталықсыздандыру үрдісі және т.б.

Жүргізілген зерттеу, бір жағынан, блокчейн технологиялық инновация болып табылады деген қорытынды жасауға мүмкіндік берді. Екінші жағынан, оның қаржы саласында қазіргі заманғы практикалық жүзеге асырылуы еркін нарық пен бәсеке идеалы қағидаттары негізінде ғана құрылған емес, сонымен бірге мұндай жергілікті қаржылық (ақшалай) жүйенің қалыптасуына криптовалюта пайдаланушылары бақылаудың толық болмауынан және мемлекеттің қаржылық процестерге араласпауынан пайда алуға әкелді. Шын мәнінде, криптовалюта әлемі өзінің бірінші итерациясында қаржылық анархияға, экономикалық субъектілер анонимді бола алатын, салық төлеуге міндетті емес, қоғамнан бөлек жұмыс істей алатын, өз пайдасын көздейтін және т.б. әлемге жасалған қадам болды. Қаржы саласы мемлекет тарапынан барған сайын көбірек назар аударылып, бақылауға алынуда: блокчейн мен криптовалюталардың нормативтік базасы әзірленуде және жетілдірілуде, криптовалюталармен транзакцияларға қатысушыларға қойылатын талаптар жоғарылауда, криптовалюталар мен ағымдағы қаржы жүйесіарасында байланыс орнатылуда. Қазірдің өзінде криптовалюталар иесінен қайтарып алуға болмайтын анонимді төлем құралдарынан қол жетімді және мемлекеттік реттеушілердің әрекеттері үшін ашық жекелендірілген және ашық қаржылық ресурстарға айналды деп айтуға болады. Сонымен қатар, криптовалюталарды (АҚШ-та) пайдалана отырып, салықтарды төлеудің қаржылық инфрақұрылымын дамытуға, тәуелсіз криптовалюталарды шығаруға, сондай-ақ орталықтандырылмаған криптовалюталарға (мысалы, Ripple криптовалютасына) баламаларды ұсынуға алғашқы әрекеттер жасалды блокчейн арқылы төлем қызметтері, бірақ сонымен бірге ұсынылған жүйені орталықтандырылған реттеу мүмкіндігін қамтамасыз етеді. Тараптардың криптовалютамен транзакциялардағы қауіпсіздігінің төмендігі болашақ ақша ретінде блокчейннің Ахиллес өкшесі және фиат ақшаны криптовалютамен толығымен алмастыру үшін еңсерілмейтін кедергі болып табылады. Біздің ойымызша, қазіргі криптовалюталардың ең маңызды кемшілігі олардың негізінде жатқан хаттамалардың бүкіл әлем бойынша тауарлық ақша айырбастауда жаппай қолданылуы үшін жеткілікті деңгейде технологиялық тұрғыдан толық әзірленбегендігі болып табылады. Шын мәнінде, белгілі бір жағдайларда бұл мәселе блокчейнге неғұрлым өткір қауіпке айналуы мүмкін. Мысалы, майнинг-пулбарған сайын жаһандық сипатқа ие болған сайын, бәсекелестіктің экспоненциалды өсуіне байланысты шағын кеншілердің нарықтан бірте-бірте ығыстырылуымен бірге шабуыл қаупі 51%-ға артады. Фиат ақша әлемінде бұл мәселелер орталықтандырылған тәуелсіз реттеуші арқылы шешіледі, ал криптовалюта әлемінде олар бүкіл қаржы жүйесі үшін елеулі тәуекелдер мен белгісіздіктер тудырады. Бұл мәселелерді шешу теориялық тұрғыдан мүмкін, мысалы, орталықсыздандыру принциптерінен криптовалюта мен майнинг нарығын қатаң мемлекеттік реттеуге көшуден тұратын блокчейннің қаржылық механизмін түзету арқылы. Шамасы, мұндай шешім криптовалюталардың қаржы нарығындағы қазіргі рөлін жоғалтып жатқанын және шын мәнінде мемлекет орталықтандырылған және бақылайтын криптовалюталардың жаңа түрлерін жасауды болжаса керек. Зерттеу негізінде автор криптовалюталарды күнделікті өмірге крипто әуесқойлары белсенді түрде енгізуде деген қорытындыға келе алады; олар қаржы жүйесіндегі синергияны белсендіру үшін әлі де өз орны мен бағыттарын таба алған жоқ. Дегенмен, криптовалюталар бірқатар объективті себептерге байланысты ақшаны толығымен ауыстыруға әлі дайын емес. Шамасы, криптовалютаның жақын келешегі мемлекет неғұрлым қатаң құқықтық реттеп және қаржы әлемінде заңды баламалы төлем жүйесі ретінде жұмыс істейтін болады. Мүмкін, ұзақ мерзімді болашақта, блокчейн технологиялық хаттамасының кемшіліктері жойылған жағдайда, криптовалютаның орталықтандырылмаған табиғаты мен орталықтандырылған экономиканың шындығы арасындағы теңгерімді ымыраға қол жеткізу және криптовалюталарды қаржыда практикалық қолдануға қатысты қажетті тәжірибені жинақтау, криптовалютаның рөлі маңыздырақ болады. Сонымен қатар, жаһандық қаржы жүйесін түбегейлі реформалау және қолма-қол және қолма-қол емес фиат ақшадан толық бас тарту, ең алдымен, криптовалюта ақшаның тиімді нысанына айналғаннан кейін ғана орын алады (қазіргі уақытта бұл талап орындалмайды) және бұл жаһандық қаржының қызмет ету механизмінің жаңа тұжырымдамасын әзірлеуге мүмкіндік береді [11].

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Президент Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Халық бірлігі мен жүйелі реформалар - ел өркендеуінің берік негізі" 2021 жылғы Қазақстан халқына жолдауы. Ақорда Tengrinews.kz .
2. Зейнельгабдин А.Б., Ахметбек Е.Е. Криптовалюта и технология блокчейн – новые реалии современной экономики. Экономика: стратегия и практика, № 3 (15), 2020 г. – С.111-125
3. Криптовалюта в Казахстане нелегитимна – Нацбанк РК // [Электронный ресурс] URL: <https://www.zakon.kz/4903889kriptovalyuta-v-kazahstane-nelegitimna.html> (дата обращения: 20.10.2021).
4. Албеков У.А., Вовченко Н., Андреева Г., Владимировна О.И., Сичев Р. – А., 2017. Блокчейн и Финансовый контроллинг в Системе технологического обеспечения крупных корпораций. Европейский научно-исследовательский журнал, 20(3В), 3-12. Блокчейн. 2018. [Электронный ресурс] URL:: <https://www.blockchain.com>. (дата обращения: 20.10.2021).
5. Карлстен М., Калоднер Х., Вайнберг С.М., Нараянан А. 2016. О нестабильности Биткойн без вознаграждения за блок. Материалы конференции ACM SIGSAC 2016 года по компьютерной и коммуникационной безопасности. Вена, 154-167. [Электронный ресурс] URL: <https://www.cs.princeton.edu/~smattw/CKWN-CCS16.pdf>. (дата обращения: 20.10.2021).
6. Костелло, К. 2017. Биткойн 'должен быть объявлен вне закона', - говорит лауреат Нобелевской премии Стиглиц. [Электронный ресурс] URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-11-29/bitcoin-dolzhen-byt-obъявлен-vne-zakona-laureat-Nobelevskoy-preмии-стиглиц-говорит-jal10hxd>. (дата обращения: 20.10.2021).
7. Власов В.А. 2017. Эволюция электронных денег. Европейский научно-исследовательский журнал, 20(1), 215-224.
8. Вовченко Г.Н., Тищенко Н.Е., Епифанова В.Т., Гонтмахер Б.М. 2017а. Электронные Валюта: Потенциальные риски для национальной безопасности и методы их минимизации. Журнал европейских исследований, 20(1), Специальный выпуск "Россия и ЕС: развитие и горизонты", 36-48.
9. Вовченко Г.Н., Иванова О.Б., Андреева О.В., Костоглодова Е.Д. государственные финансы Германии. Теория и методология. Монография. – М.: Мини-Тайп, 2018. – 200 с.
10. Dorofeyev M., Kosov M., Ponkratov V., Masterov A., Karaev A., Vasyunina M. // European Research Studies Journal. Volume XXI, Issue 3, 2018. – Pp. 429-445.
[Электронный ресурс] URL: <https://www.rea.ru/ru/publications/Pages/Trends-and-Prospects-for-the-Development-of-Blockchain-and-Cryptocurrencies-in-the-Digital-Economy.aspx>
© (дата обращения: 20.10.2021).
11. Криптовалюты и блокчейн как атрибуты новой экономики // Электронный ресурс. [Электронный ресурс] URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_makroec_pol/SiteAssets/%D0% (дата обращения: 20.10.2021).

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

МРНТИ 06.35.31

Хань Демин¹, Джакишева У.К.¹

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

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ТОРГОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ В ТОРГОВЛЕ

Аннотация

В данной статье мы рассматриваем каким образом организовать и наладить нормальный учет товаров в торговле, точно могу сказать, что его можно вести только зная основы бухгалтерского учета и пользуясь программными средствами автоматизации бизнеса. Без этого предприниматели рискуют получить штрафы при очередной налоговой проверке. Торговля направлена на удовлетворение конечного покупателя. Занимаясь ею, предприниматели вынуждены организовывать процессы прихода, продажи, списания и внутреннего перемещения продукции. К тому же розница имеет свои отличия от оптовой реализации товаров, которые необходимо учитывать при ведении бухгалтерского и налогового учета. Классический бухгалтерский учет в торговле помогает управлять всеми хозяйственными процессами, характерными для этой сферы. Систематическое выполнение основных важнейших задач товарного учета в торговле позволяет предпринимателю легко управлять бизнесом и поддерживать соблюдение всех требований закона в этой сфере. Добиться этого помогают неотъемлемые помощники предпринимателей – программы для автоматизации склада и учета товаров в торговых организациях.

Ключевые слова: торговля, торговые операции, организация учета, оценка запасов, наценка, прибыль.

Хань Демин¹, У.К. Джакишева¹

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

САУДА ҰЙЫМДАРЫН ЕСЕПКЕ АЛУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ ЖӘНЕ САУДАДАҒЫ ҚОРЛАРДЫ БАҒАЛАУ ӘДІСТЕРІ

Аңдатпа

Бұл мақалада біз саудадағы тауарлардың қалыпты есебін қалай ұйымдастыруға және құруға болатындығын қарастырамыз, оны тек бухгалтерлік есеп негіздерін біліп, бизнесті автоматтандырудың бағдарламалық құралдарын қолдана отырып жүргізуге болады деп айта аламын. Онсыз кәсіпкерлер кезекті салықтық тексеру кезінде айыппұл төлеу тәуекеліне тап болуы мүмкін. Сауда түпкілікті сатып алушыны қанағаттандыруға бағытталған. Онымен айналыса отырып, кәсіпкерлер өнімнің келу, сату, есептен шығару және ішкі орын ауыстыру процестерін ұйымдастыруға мәжбүр. Сонымен қатар, тауарларды бөлшек сатудың көтерме сатудан айырмашылығы барын бухгалтерлік және салықтық есеп жүргізу кезінде ескеру керек. Саудадағы классикалық бухгалтерлік есеп осы салаға тән барлық экономикалық процестерді басқаруға көмектеседі. Саудадағы тауарлық есептің негізгі маңызды міндеттерін

жүйелі түрде орындау кәсіпкерге бизнесті оңай басқаруға және осы саладағы заңның барлық талаптарын сақтауға мүмкіндік береді. Бұған қол жеткізуге кәсіпкерлердің ажырамас көмекшілері көмектеседі – қойманы автоматтандыру және сауда ұйымдарындағы тауарларды есепке алу бағдарламалары.

Түйін сөздер: сауда, сауда операциялары, бухгалтерлік есепті ұйымдастыру, қорларды бағалау, үстеме баға, пайда.

Han Deming¹, Dzhakisheva U.K.¹

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

FEATURES OF ACCOUNTING OF TRADE ORGANIZATIONS AND METHODS OF STOCK ASSESSMENT IN TRADE

Abstract

In this article we are considering how to organize and adjust the normal accounting of goods in trade, I can say for sure that it can only be conducted knowing the basics of accounting and using business automation software. Without this, entrepreneurs risk getting fines during the next tax audit. Trading is aimed at satisfying the end customer. Doing it, entrepreneurs are forced to organize the processes of arrival, sale, write-off and internal movement of products. In addition, the difference has its own differences from the wholesale sale of goods, which must be taken into account when conducting accounting and tax accounting. Classical accounting in trade helps to manage all the economic processes characteristic of this area. Systematic fulfillment of the most important tasks of commodity accounting in trade allows an entrepreneur to easily manage a business and maintain compliance with all legal requirements in this area. Essential assistants of entrepreneurs – programs for warehouse automation and accounting of goods in trade organizations help to achieve this.

Keywords: trade, trading operations, accounting organization, inventory valuation, margin, profit.

С развитием рыночных отношений повысилась роль торговли в структуре общественных отношений, поэтому на сегодняшний день практически каждая третья часть коммерческих организаций в Казахстане занимается торговлей.

Торговля является одной из крупнейших сфер экономической деятельности любой страны, поэтому ее развитие влечет за собой успешное функционирование экономики. Торговля связывает между собой продавцов и покупателей, выступая тем самым посредником между ними. В торговой деятельности Казахстана занято примерно до 30 процентов от общей численности экономически активного населения.

Торговая деятельность реализуется непосредственно благодаря осуществлению товарных операций. Примером товарных операций служат операции, связанные с приобретением, хранением и реализацией товаров. Такие операции формируют товародвижение. Основной целью бухгалтерского учета в торговле считается формирование и представление руководству организации и внешним пользователям достоверной и полной информации о товарообороте. Товары являются одним из объектов бухгалтерского учета в торговой деятельности и поэтому очень важно, чтобы бухгалтерский учет организаций в торговле отражал в полной мере поступающие и реализованные товары.

Прибыль торговой организации зависит от выбора подхода к формированию отпускной цены. Торговые организации при продаже товаров населению определяют цены с учетом цены закупки и торговой наценки.

Торговой наценкой принято считать добавленную стоимость к закупочной цене товара, которая должна обеспечить возмещение затрат в процессе продажи товаров [1].

Торговая наценка формируется за счет издержек обращения, а также исходя из размеров прибыли, налога на добавленную стоимость, таможенных пошлин и других налоговых платежей и обеспечивает успешность и рентабельность торговой организации.

Торговая наценка устанавливается торговой организацией самостоятельно, и законом никак не регулируются, за исключением социально значимых продовольственных товаров. На социально значимые товары устанавливается предельная торговая наценка в размере не более 15% от цены производителя. В остальных случаях торговая наценка устанавливается в рыночных условиях.

При формировании торговой наценки руководство компании учитывает закупочную стоимость товаров, стоимость аналогичных товаров у конкурентов, качество товаров, спрос и платежеспособность населения. Также устанавливает такую торговую надбавку, которая бы покрыла все затраты компании, такие как: транспортные расходы и заработная плата работникам.

Кроме того, торговая наценка зависит от эластичности спроса и сферы деятельности торговой компании. Это связано с тем, что у некоторой продукции высокий спрос формируется из-за присутствия праздников в году. Анализ разницы рыночных и покупных цен у продавцов не даст компании полной информации для определения торговой наценки, но в случае, анализа товарооборота, компании представится возможность рассчитать всю торговую наценку, так как товароборот по каналам реализации связан с торговой наценкой.

В торговую наценку не подлежат включение расходы, которые связаны с выплатой вознаграждений при покупке им у контрагента определенное количества товаров [2].

Условно формирование торговой наценки состоит из анализа внешней и внутренней среды, так скажем. Внутренняя среда учитывает ситуацию на самом предприятии. Для того, чтобы правильно установить торговую наценку торговой компании необходимо подсчитать:

- издержки обращения, куда входит покупка товара, транспортировка, аренда помещения, коммунальные услуги, реклама и налоговые платежи
- предполагаемая прибыль, которую стремится получить компания;

Внешняя среда связана с анализом ассортимента товаров, выбором конкурентной стратегии. Когда проделаны все шаги и проведен анализ продаж и маркетинговые исследования, можно приступать к формированию торговой наценки и установлению пороговой стоимости, по которой будут отпускаться товары, именно при выполнении данного условия компания не понесет убытки. Для анализа торговой наценки используется индекс Пааше.

Розничные торговые компании, которые ведут учет товаров по продажным ценам, в обязательном порядке должны отражать торговую наценку на счетах бухгалтерского учета.

Если в торговой компании произошла уценка товаров, то следственно происходит уменьшение торговой наценки. Товары подлежат уценке по различным причинам, часто встречающиеся случаи, происходящие в торговле: инфляция, моральное устаревание товаров и снижение потребительского спроса, когда товар залеживается и не покупается. Сумма уценки товаров должна быть признана расходом в том периоде, в котором она имела место. [3]

Торговая надбавка увеличивается при росте:

- затрат, связанных с реализацией товаров;
- естественной убылью товаров;

Для расчета торговой наценки необходимы такие показатели: валовая прибыль, цена продажи и себестоимость реализованной продукции. Формула расчета торговой наценки выглядит следующим образом:

$$\text{Торговая наценка} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость реализованной продукции}} * 100\% \quad (1)$$

Различают 2 вида торговых наценок:

- Оптовая торговая наценка.
- Розничная торговая наценка.

Оптовая торговая наценка устанавливается оптовыми компаниями в процентном соотношении к закупочной цене. Оптовая торговая наценка покрывает все произведенные затраты оптовой компании, такие как: амортизация, транспортные расходы и коммунальные расходы. Розничная торговая наценка устанавливается розничными магазинами сверх закупочной цены с учетом оптовой наценки. Торговая наценка устанавливается самостоятельно по усмотрению руководства компании. В торговую наценку розничной торговли включаются издержки розничного продавца в том числе транспортные расходы, расходы по оплате труда сотрудникам основного и вспомогательного производства. В отчете о финансовом положении и в отчете о прибылях и убытках статья торговой наценки не подлежит отражению, но путем вычисления размера торговой наценки, она отражается на счетах бухгалтерского учета [3].

Таким образом, от размера установления торговой наценки зависит будущий доход торговой компании.

Методы оценки запасов в торговле.

Первоначальная оценка запасов в торговых компаниях производится по себе стоимости. По себестоимости товар списывается со складских помещений и отправляется покупателю, поэтому себестоимость товара является одной из основ бухгалтерского учета, так как от размера себестоимости зависят многие финансовые показатели и плановые отчеты.

Без точного определения себестоимости товаров не представляется возможным рассчитать торговую наценку, посчитать налоги и опеределить рентабельность компании.

Оценка запасов в оптовых компаниях осуществляется только по стоимости приобретения, а розничные компании могут оценивать запасы как по стоимости приобретения, так и по стоимости продажи.

При осуществлении оценки запасов важно оценивать все виды товарных запасов, находящиеся в учете. В торговой организации возникают следующие виды товарных запасов: текущие запасы, запасы переданные на реализацию, и запасы в пути (импортированные запасы), неликвидные запасы.

В торговых организациях запасы проходят стадию приобретения, стадию хранения или ожидания продажи и стадию выбытия или реализации. В зависимости от данной стадии товародвижения запасы подлежат различным методам оценки. К примеру, на стадии приобретения запасы должны быть оценены по себестоимости, выполнение такой оценки означает, что стоимость запасов не может превышать их себестоимость, иначе данный факт будет считаться ошибкой. На этапе ожидания реализации все запасы должны быть оценены по наименьшей из себестоимости и чистой стоимости реализации [4].

Чистой стоимостью реализации является расчетная стоимость в процессе торговой деятельности организации за вычетом всех затрат по продаже актива и затрат до доведения запасов к пригодности. Чистая стоимость реализации не должна быть ниже рыночной стоимости, поэтому чистую стоимость реализации пересматривают в каждом отчетном периоде.

При возникновении увеличения чистой стоимости реализации списанная сумма запасов в бухгалтерском учете корректируется.

В оптовой торговле часто используется метод по средневзвешенной стоимости, а в розничной торговле торговые компании применяют метод ФИФО, применение данных методов связано со спецификой деятельности торговых организаций и вида товарооборота.

1. Метод по средневзвешенной стоимости предполагает собой определение средней стоимости товара, которая складывается путем суммирования суммы остатков товаров на начало и суммы поступивших товаров за отчетный период и делится на количество всех товаров на начала периода и за отчетный период. Далее рассчитывается стоимость списанного и проданного товара, откуда предоставляется возможность рассчитать прибыль. То есть себестоимость по данному методу складывается из средней арифметической суммы. Для метода средневзвешенной стоимости не имеет значения из какой поставки был реализован товар, так как в данном случае себестоимость рассчитывается по среднему числу ежемесячно.

Оценка запасов как методом ФИФО и средневзвешенной стоимости, предполагает выбор системы учета. На данный момент торговыми компаниями применяются 2 системы учета: периодическая и непрерывная.

Периодическая система учета требует проведение инвентаризации товаров для подсчета наличия товаров в количественной оценке, непрерывная же система учета ведется путем отражения наличия запасов в стоимостной и количественной оценке в течение отчетного периода на счетах бухгалтерского учета. Система периодического учета не отражает стоимость реализованных товаров на дату выпуска. В основе периодической и непрерывной системы учета лежит формула движения запасов. В формуле учета движения запасов лежит основа расчета запасов на конец периода. Согласно такой формуле в торговой компании для нахождения запасов на конец отчетного периода складываются запасы на начало периода и приобретенные запасы в течение периода и затем из полученной суммы вычитают продажу запасов [5].

Из плюсов применения метода средневзвешенной стоимости в торговле можно выделить простоту использования, так как все расчеты сведены к минимуму и стабильность. Недостатки такого метода в том, что метод не учитывает последние затраты, так как далек от реальных значений.

Данный метод может быть применен в торговой организации двумя вариантами: путем расчета среднемесячной себестоимости и путем расчета себестоимости запасов в момент их выпуска.

Формула нахождения расчета средней стоимости выглядит следующим образом:

$$\text{Ср. ст} = \frac{\text{стоимость остатков материалов на начало года} + \text{стоимость приобретенных материалов}}{\text{количество приобретенных материалов} + \text{количество остатков на начало года}} (2)$$

Метод средневзвешенной стоимости используется в учете оптовой торговле наиболее часто, так как максимально показывает запасы в балансе приближенно к чистой цене продажи и является самым точным из всех остальных методов оценки запасов и при скачке покупных цен сглаживает себестоимость товаров. Также, если цены на товары поставщики постепенно снижают, то стоит задуматься о смене метода оценки запасов, иначе такой метод будет нерациональным для целей налогового учета.

2. Метод ФИФО. Данный метод учитывает поставки в торговую организацию по ценам прихода, при этом все товары, которые пришли первыми, будут списаны первыми, то есть действует хронологический порядок, продажа товаров происходит в том порядке, в котором они были закуплены. Остатки определяются исходя из последней закупки. Сумма остатков будет одинаковой, как в непрерывной так и в периодической системе учета. Метод ФИФО представляется возможным использовать только в том случае, если товары, которые были приобретены первыми, будут проданы тоже первыми и на затраты при это уходят товары из остатка на начало месяца, далее часть товаров из первой и второй поступившей партии.

Основные преимущества метода заключается в отражении реальной ситуации компании, так как остатки запасов максимально приближены к текущей рыночной стоимости. В процессе использования метода в компании не остается старых запасов, так как компания

продает старые запасы раньше остальных. А также метод не искажает показатели финансовой отчетности и считается точным и обоснованным для применения торговыми компаниями.

Один из недостатков данного метода в том, что при возникновении инфляции, финансовый результат окажется завышенным, так как сумма запасов на конец периода будет основана на крупных затратах, что понизит себестоимость. Впоследствии завышения всех налоговых платежей и финансовых результатов приведет к тому, что в торговой организации невозможно будет спланировать бюджет и затраты. Такой метод подойдет для учета однотипных товаров и позволит составить достоверную финансовую отчетность.

3. Существует также метод специфической идентификации, данный метод свойственен торговым организациям, чья деятельность связана с продажей дорогих и уникальных изделий, в этом случае сумма покупки каждого товара отдельно списывается на расходы. Такой метод очень редко применяется в торговле, так как учитывает только уникальные товары, поступившие по разной цене. Себестоимость в данном случае рассчитывается по каждому конкретному товару, также необходимо обладать информацией из какой поставки был реализован товар. Данный метод часто используется в торговле ювелирными украшениями, продажей автомобилей или картин. Так как товар уникален и поступает штучно, то списывается та стоимость, по которой он был оприходован. Нецелесообразно использовать данный метод торговым организациям, занимающимся продажей однородных товаров, так как при применении метода возникнут проблемы по вычислению, какие товары уже проданы, а какие нет.

Метод специфической идентификации свойственен тем торговым организациям, чья деятельность связана с продажей дорогих и уникальных изделий, в этом случае сумма покупки каждого товара отдельно списывается на расходы.

Такой метод очень редко применяется в торговле, так как учитывает только уникальные товары, поступившие по разной цене. Себестоимость в данном случае рассчитывается по каждому конкретному товару, также необходимо обладать информацией из какой поставки был реализован товар. Данный метод часто используется в торговле ювелирными украшениями, продажей автомобилей или картин. Так как товар уникален и поступает штучно, то списывается та стоимость, по которой он был оприходован.

Нецелесообразно использовать данный метод торговым организациям, занимающимся продажей однородных товаров, так как возникают проблемы с учетом остатков, а также требованию обособленного учета по каждому виду товара.

Последующая оценка запасов заключается в оценке запасов по наименьшей из себестоимости и чистой стоимости реализации. Когда себестоимость запасов превышает чистую стоимость реализации запасов, то торговой компании необходимо провести обесценение запасов [6].

Итак, делаем вывод, что оценка запасов играет важное значение в торговой компании, так как от правильного выбора метода оценки запасов зависит платежеспособность и рентабельность организации. Выбранный метод оценки запасов отражается в учетной политики торговой организации, и разъясняется в пояснительной записке.

Список использованной литературы:

1. Соснаускене О.И. *Бухгалтерский учет в торговле. Учебное пособие.* – М., 2019. – 440 с.
2. Мадиева К.С., Жакупова О.М. *Бухгалтерский учет в торговле. Учебное пособие.* – Караганда, 2006. – 126 с.
3. Суворина В.М. *Учет поступления товаров на предприятия торговли. Учебное пособие.* – Новосибирск: С-Прима, 2019. – 627 с.
4. Назарова В.Л. *«Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов». Учебник.* – Алматы: Экономика, 2014. – 315 с.

5. Финансовый учет, учебное пособие / Королюк Л.П., Маханова Н.Ж. – 2-е изд. – Астана: Фолиант, 2018. – 331 с.

6. Бухгалтерский учет в организациях: Учеб.пособие / Нурсеитов Э.О. - Изд. 5-е, перераб. – Алматы: LEM, 2014. – 429 с.

МРНТИ 15.21.45

Сулейменова К.А.¹, Джубалиева З.У.¹

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

ПОВЫШЕНИЕ КАЧЕСТВА МОТИВАЦИИ РАБОТНИКОВ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Данная статья посвящена теме повышения мотивации персонала предприятия и раскрывает ее виды. Когда руководители изучают ключевые факторы успеха того или иного бизнеса, они часто думают о качестве и оригинальности предложения, характеристиках клиентов и способах, которые способствуют появлению лучшего предложения. Здесь также можно упомянуть важность различных инвестиций, вложенных для улучшения коммуникации и инноваций. С другой стороны, руководители не всегда задумываются о роли внутренних команд в успехе бизнеса. Однако они являются важным звеном в цепочке, и знание того, как мотивировать сотрудников, имеет основополагающее значение. Наличие мотивированных сотрудников в компании является активным фактором успеха бизнеса. Действительно, если первоначально сотрудники набираются на основе их навыков и мотивации, которую они выражают во время собеседования. После интеграции в компанию эта мотивация должна поддерживаться в течение длительного времени, чтобы в полной мере использовать ноу-хау и навыки межличностного общения нового сотрудника.

Ключевые слова: мотивация, модернизация, стимул, тимбилдинг, качество, поощрение, факторы успеха

К.А. Сулейменова ¹, З.У. Джубалиева ¹

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

ҰЙЫМ ҚЫЗМЕТКЕРЛЕРІНІҢ ЫНТАЛАНДЫРУ САПАСЫН ЖАҚСARTУ

Аңдатпа

Бұл мақала кәсіпорын персоналының мотивациясын арттыру тақырыбына арналған және оның түрлері ашылған. Басшылар бизнестің негізгі табыс факторларын зерттегенде, көбінесе ұсыныстың сапасы мен ерекшелігі, тұтынушылардың ерекшеліктері және жақсы ұсынысқа әкелетін әдістер туралы ойлайды. Бұл жерде коммуникация мен инновацияны жақсарту үшін салынған түрлі инвестициялардың маңыздылығын да атап өтуге болады. Екінші жағынан, көшбасшылар бизнестің табысындағы ішкі командалардың рөлі туралы көп ойлай бермейді. Дегенмен, олар тізбектің маңызды буыны болып табылатындықтан қызметкерлерді қалай ынталандыру керектігін білу өте маңызды. Компанияда ынталы қызметкерлердің болуы бизнестегі табыстың белсенді факторы болып табылады. Шынында да, егер бастапқыда қызметкерлер сұхбаттасу кезінде білдіретін дағдылары мен уәдешелері негізінде

қабылданса. Компанияға біріктірілгеннен кейін бұл мотивация жаңа қызметкердің ноу-хау мен тұлғааралық дағдыларын толық пайдалану үшін ұзақ уақыт бойы сақталуы керек.

Түйін сөздер: мотивация, модернизация, ынталандыру, команда құру, сапа, ынталандыру, табыс факторлары

Suleimenova K.A.¹, Dzhubaliyeva Z.U.¹

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

IMPROVEMENT THE QUALITY OF MOTIVATION OF EMPLOYEES OF THE ORGANIZATION

Abstract

When executives examine the key success factors of a business, they often think about the quality and originality of the offer, the characteristics of customers, and the ways in which they contribute to the emergence of a better offer. Mention can also be made here of the importance of various investments invested in improving communication and innovation. On the other hand, managers do not always think about the role of internal teams in the success of the business. However, they are an important link in the chain, and knowing how to motivate employees is fundamental. Having motivated employees in a company is an active factor in the success of a business. Indeed, if initially employees are recruited based on their skills and the motivation they express during the interview. After integration into the company, this motivation must be maintained for a long time in order to take full advantage of the know-how and interpersonal skills of the new employee.

Keywords: motivation, modernization, incentive, team building, quality, encouragement, success factors

Мотивацию на работе можно определить как процесс, который активизирует, ориентирует, заряжает энергией и поддерживает поведение людей в направлении достижения ожидаемых целей. Таким образом, работа – это не просто производственный фактор. Он представляет собой средство развития человека и общества [1].

Мотивация персонала в бизнесе – это степень стремления, энтузиазма и новаторства, которые сотрудники проявляют на работе. На самом деле, для ускорения роста компании они должны составлять 100% ежедневного потребления. Очевидно, что, когда компания находит правильную формулу мотивации, сотрудники становятся более креативными и, следовательно, более продуктивными.

Когда компания хорошо мотивирует своих сотрудников, результатом становятся лучшие результаты, что приводит к высокой производительности. Вот почему мотивация приобрела все большее значение и даже стала приоритетом для многих компаний.

Многие исследования привели к формированию общего мнения по этому поводу. И это исследование показало, что мотивация и вовлеченность сотрудников компании особенно взаимосвязаны. Более того, это определенно решает проблему производительности в компании. Это причина, по которой многие компании, предприятия или организации выделяют на это необходимые ресурсы [2].

Фактически, исследование американских сотрудников показало, что более 70% не отдают все свои силы. Это может быть связано с отсутствием связи между руководством и их персоналом. Другими словами, среди сотрудников возникает дискомфорт, который не позволяет им выкладываться на все 100% в своей деятельности. Таким образом, вы увидите, что они менее вовлечены в новые реформы или менее активно участвуют в принятии важных

решений. Когда руководству удастся выявить такую проблему, оно должно искать способы исправить ситуацию, чтобы дополнительно мотивировать свой персонал.

Сотрудник, мотивированный в своей работе, часто является лучше, чем несколько сотрудников, которые демотивированы. Вместо того, чтобы искать редкую жемчужину, которая будет мотивирована наверняка, лучше узнать о нескольких факторах и инструментах мотивации работников и интегрировать их в свою организацию.

Однако все будет зависеть от принципов или ценностей вашего бизнеса. В этой статье приводятся различные инструменты и методы как мотивировать сотрудников в компании.

Пять мотивирующих факторов во время рабочего процесса

1. Признание

Признание работника его работодателем является очень важным элементом мотивации на работе. Первый способ выразить благодарность своему сотруднику – просто поздравить его лично. Лучше всего поздравить своего сотрудника в офисе один на один. Есть и другие способы выразить благодарность своему сотруднику. Действительно, вполне возможно наградить своего сотрудника приемами пищи в ресторане или исключительными праздниками. Идея заключается в том, чтобы работодатель показал лично, что он заботится о своем сотруднике, с помощью внимания или льгот, что позволит ему учесть вашу благодарность к нему.

2. Автономность

Автономия очень важна для сотрудника. Последнее позволит сотруднику осознать важность и уверенность, которые руководящий разделяет с ним. Важно делегировать некоторые важные задачи сотрудникам компании, это позволит им повысить свои навыки, а также правильно работать, чтобы сохранить уверенность работодателя.

3. Атмосфера на рабочем месте

Дружелюбная и комфортная атмосфера на работе является самым широким фактором и, безусловно, одним из самых важных для сотрудника. Для того, чтобы максимально повысить благосостояние сотрудника на рабочем месте в организации, существует несколько методов для внедрения в компанию. Таких как:

Для первого этапа выделим организацию общих встреч команды. Раз в неделю или раз в месяц, важно реализовывать совместные встречи, например, чтобы выпить кофе, поесть вместе, чтобы сблизиться или обогатить межличностные отношения.

На втором этапе лучше поощрять празднования внутри вашей компании. Будь то дни рождения, приход новых сотрудников или празднование таких событий, как Рождество или Новый год, эти праздничные мероприятия позволяют сотрудникам компании наладить и укрепить уже существующие связи.

Организация спортивных мероприятий в вашей компании или планирование межкорпоративных спортивных мероприятий могут привести более эффективное изменение в компанию, всегда в духе создания связей между сотрудниками, работая над их общими целями. В целом, работодателю, менеджеру или руководителю необходимо создать приятную рабочую среду. Например: укрепление связей между сотрудниками или создание хорошей атмосферы с современным и уютным декором, руководителю необходимо найти идеальный баланс для улучшения атмосферы на рабочем месте сотрудников.

4. Заинтересованность должности и миссии

Этот фактор прост, однако он также необходим для мотивации сотрудника. Очень важно правильно оценить заранее, при приеме на работу сотрудника, что он находится в полной гармонии с должностью и предлагаемыми миссиями. Богатая и увлекательная профессия закладывает основы для профессиональной самореализации. Это основной критерий удовлетворенности. Стимулирующие миссии для сотрудника приведут его к повышению мотивации и к дальнейшему успеху в самореализации.

5. Развитие карьеры

Важно правильно оценить потенциал для развития навыков сотрудников компании. Довольно большой ущерб для мотивации сотрудника приносит факт, что работник достиг своего максимума и далее отсутствует какая-либо динамика для карьеры. Работодателю важно взять на себя инициативу и определить вместе с сотрудником его точный карьерный план, будучи искренним с ним.

Инструменты мотивации

1. Вознаграждение сотрудника

Чтобы сохранить необходимый уровень мотивации сотрудников в организации, существует возможность создания программы стимулирования для вознаграждения сотрудников, когда они достигают целей, поставленных заранее. Работодатели должны вознаграждать своих сотрудников, распространяя подарочные сертификаты или другие бонусы. Важно понимать, что стимул – это средство поощрения с простым принципом: вознаграждение за мотивацию.

Возможно также создание программы стимулирования по разным причинам, таким как:

Награда за достижение целей: вознаграждение сотрудников организации за достижение поставленных целей. Важно использовать стимул, чтобы сотрудники превзошли себя, и это повлияло на общую производительность и результативность компании.

Организация семинаров: если рассматривается компания, которая производит деятельность в ивент-индустрии или отвечает за организацию бизнес-семинаров, культурных, и т.д. Работодатель может организовать необычную и дружескую корпоративную поездку с подарочными или культурными ваучерами.

Организация тимбилдинга: это интересный способ укрепить сплоченность между сотрудниками внутри компании. Выигрыш ваучеров во время многочисленных веселых и незабываемых мероприятий, организованных во время образующих команды мероприятий.

Тимбилдинг в компаниях

Сплоченность команды на работе повышает производительность сотрудников. Тем не менее, трудно получить хорошую атмосферу в одночасье. С помощью стимулирующей операции такой как тимбилдинг, возможно легко прийти к этой цели.

Тимбилдинг, или корпоративный семинар, – это профессиональное мероприятие, которое объединяет сотрудников в обстановке, отличной от конференц-зала, чтобы провести мероприятие в дружеском характере. Это один из самых распространенных способов стимулирования сотрудников. Тимбилдинг помогает развить чувство сплоченности и создать сильное чувство принадлежности к компании.

Мероприятия по тимбилдингу могут проводиться со всеми командами компании или просто командой, в зависимости от цели мероприятия, и конечно же имеющегося бюджета. [3]

Выделяют различные типы тимбилдинга. Например: мероприятия по тимбилдингу, чтобы превзойти себя, экспериментальные мероприятия по тимбилдингу и нетипичный тимбилдинг.

Мероприятия по тимбилдингу, чтобы превзойти себя, в данный тип можно включить:

- Спортивные мероприятия

Это мотивационный семинар по преимуществу. Нет ничего лучше, чем спортивные мероприятия, способствующие тому, чтобы превзойти себя и улучшить групповую сплоченность сотрудников. Любители острых ощущений найдут свой счет в этом виде деятельности:

- пейнтбол;

- бег;

- стрельба из лука;

- эстафеты (спортивный вызов, который проходит с несколькими последовательными событиями);

Видов спортивного тимбилдингов столько, сколько физических нагрузок, решать необходимо руководителю, какой из них лучше всего подойдет сотрудникам.

- Охота за сокровищами: новый модный тимбилдинг

Часто называемые эскейп-играми, поиски сокровищ очень популярны у компаний, из-за их стратегических аспектов. Они требуют реальной сплоченности команды и стимулируют взаимопомощь между разными товарищами по команде. Принцип прост: участники, разделенные на команды, соревнуются, чтобы как можно быстрее решить череду головоломок. Побег может принимать форму охоты за сокровищами или расследования. Каждой команде придется использовать лучшие из своего коллективного разума, чтобы добраться до первой позиции: мозговой штурм – лучший друг эскейп-игры.

Далее экспериментальные мероприятия по тимбилдингу. Здесь можно выделить два вида: креативный и тимбилдинг «мероприятие».

Креативный. Целью этого семинара является – совместить деятельность и момент веселья. Это возможность для некоторых сотрудников раскрыть скрытые таланты. Чаще всего творческие увлечения проходят в виде совместных мастер-классов. Они могут быть разного характера:

- кулинарные мастер-классы;

Тот самый гурман в вашей команде по достоинству оценит кулинарное мастерство своих коллег. Мы видим, что все больше и больше кулинарных лабораторий, осуществляют этот вид деятельности;

- театр;

Импровизационный сеанс или ролевые игры позволят сотрудникам общаться в другой обстановке и забыть на время свои иерархические связи;

- пластические искусства;

Сначала эскиз, потом тяжелая работа, чтобы иметь возможность полюбоваться работой в конце. Изобразительное искусство – хорошая метафора для корпоративных проектов.

Тимбилдинг «Мероприятие». Тимбилдинг образования команд также может пройти через организацию мероприятий. Они могут варьироваться от простого корпоративного вечера до корпоративной поездки, если этому располагает бюджет. Аренда или резерв публичных мест – хороший вариант провести дружеский тимбилдинг. Например: Организация вечера в загородном доме оставит незабываемые воспоминания у сотрудников.

Нетипичный тимбилдинг. Существуют необычные семинары, которые смогут удивить сотрудников и действительно выведут их из рабочей атмосферы компании. Примеры включают катание на лошадях, метание топора и т.д.

Организовать успешный тимбилдинг внутри компании вполне возможно. Мы также наблюдаем появление должности «chief happiness officer» (директора по счастью) во все большем числе компаний. Этот СНО отвечает, среди прочего, за организацию мероприятий по тимбилдингу. Руководитель также может обратиться к специализированным поставщикам услуг, который предоставит вам полный пакет услуг. На рынке существует множество ивент-агентств, специализирующихся на тимбилдинговых мероприятиях. Они предлагают широкий выбор бизнес-семинаров. Они отвечают за поиск мест, мероприятий и координаторов, которые будут проводиться во время семинара. [4]

2. Создание позитивной среды

Позитивная среда способствует сплоченности команды, а также мотивации сотрудников на работе. Для того, чтобы создать позитивную среду, выделяют несколько элементов, которые необходимо брать во внимание:

- Руководитель должен быть убежден, что его сотрудники хотят рисковать, не опасаясь последствий в случае неудачи для того, чтобы иметь возможность в нужный момент успокоить и поддержать их.

Необходимо быть легким в общении, чтобы каждый мог открыто и откровенно общаться с кем угодно в компании, независимо от их положения в иерархии. Способствовать декомпартаментализации между отделами, чтобы каждый сотрудник знал друг друга, и чтобы у них была возможность поговорить друг с другом.

- Установление доверительных и уважительных отношений с сотрудниками.

Установление доверительных отношений с сотрудниками заставит их захотеть превзойти себя для компании.

- Оказание помощи сотрудникам удовлетворять их потребности, позволяя им развивать свои навыки, предоставляя им необходимую помощь и обучение.

Помогая работникам расти лично, что также удовлетворяет долгосрочные потребности компании, улучшая их мотивацию на работе.

3. Реализация ресторанных ваучеров

Внедрение ресторанных ваучеров в вашей компании позволит сотрудникам обедать там, где они хотят, с кем они хотят, и позволит им есть различные и разнообразные блюда. Согласно опросу TNS Sofres, 80% руководителей МИС согласны с тем, что ресторанные ваучеры вносят значительный вклад в улучшение качества жизни на работе сотрудников и, следовательно, мотивации на работе. Согласно исследованию TNS Sofres, ресторанные ваучеры оказывают очень сильное влияние на производительность сотрудников.

Топ-5 преимуществ дематериализованных ресторанных ваучеров

Ресторанные ваучеры в целом являются реальным социальным преимуществом для сотрудников, потому что у них есть платежное средство, которое оказывается очень полезным. Каждый день более 3 500 000 сотрудников свободно питаются, используя ваучеры ресторана. Дематериализация ресторанных ваучеров нарушила целостность рынка, предложив простоту использования, а также многие преимущества, которые бумажные ресторанные ваучеры не предлагают.

1. Увеличение необлагаемой налогом покупательной способности и налогового преимущества для работодателя

Для сотрудника одним из главных преимуществ приобретения ресторанных ваучеров является увеличение покупательной способности, которую он позволяет получить своему бенефициару. Действительно, стоимость билета в ресторан выше, чем то, что работник платит за его приобретение у своего работодателя. Именно последний несет ответственность за выплату разницы.

В Европе Вклад работодателя в покупку ресторанных ваучеров должен составлять от 40% до 50% от ваучеров ресторана и максимум до 5,5 евро. Работодатель выплатит разницу. Это увеличение покупательной способности является значительным, поскольку оно составляет 1 214,40 евро в год на одного работника.

Ваучеры в ресторане считаются надбавкой к заработной плате и поэтому не облагаются подоходным налогом и не могут облагаться взносами на социальное обеспечение.

Для компании внедрение ресторанных ваучеров позволяет работодателю воспользоваться освобождением от социального обеспечения и налоговых сборов. Чтобы претендовать на это освобождение, необходимо точно соблюдать правила, установленные законом:

- Доля работодателя в финансировании ресторанных ваучеров должна составлять от 50 до 60% от стоимости ваучера.
- Максимальное освобождение от участия работодателя составляет 5,55 евро
- Стоимость ваучера ресторана, дающего право на максимальное освобождение, должна составлять от 9,25 до 11,10 евро.

2. Пособие в натуральной форме

Одним из характерных преимуществ дематериализованных ресторанных ваучеров является возможность оплаты покупок до единого цента. Действительно, карта ресторана работает как

кредитная карта. Данная карта является кредитной картой, она принимается во всех точках общественного питания, принимающих издателя этой карты (например: Master card; Visa).

С помощью этой кредитной карты получатель сможет оплачивать свое питание, не теряя ни копейки.

Например: Пол купит свой сэндвич за 4,5€. С бумажными ваучерами ресторана Полу пришлось бы заплатить билет в 5 € и, следовательно, потерять 50 центов, что не является незначительным в долгосрочной перспективе. Благодаря своей дематериализованной ресторанной карте Пол сможет заплатить свой бутерброд до ближайшего цента и распоряжаться оставшимися деньгами в мобильном приложении или в интернете.

Отметим, что в 2020 году максимальные расходы, установленные URSSAF (Союз по сбору отчислений на социальное страхование и семейных пособий), составляют до €19 в день на общее питание и €38 в день в ресторане.

3. Дематериализация, обеспечивающая повышенную безопасность

Чтобы проиллюстрировать это преимущество, можно взять в пример бумажных ваучеры ресторанов. Действительно, если билетная книжка в ресторане украдена или если она потеряна, то исчезает вся ежемесячная сумма. В отличие от бумажных ресторанных ваучеров, ресторанная карта позволяет упростить управление льготами для сотрудников, а также, прежде всего, очень усиленную безопасность. Ведь в случае утери или кражи сотрудник может быстро выступить против через свое мобильное приложение или на сайте. Эта функция обеспечивает дополнительную безопасность и очень важна в глазах бенефициара, который будет уверен, что все подлежит восстановлению в потенциальной потере его ресторанной карты.

4. Преимущество в привлечении новых талантов

Хорошо использовать любое преимущество, что поможет позволить создать или укрепить интерес к компании. Действительно, по данным CNTR (Национальная комиссия по ресторанным ваучерам), ресторанные ваучеры являются предпочтительным социальным преимуществом французов. Приобретение ресторанных ваучеров позволит вам сделать значительную экономию, это является основным активом во время собеседований для найма.

Настройка распределения ресторанных ваучеров для сотрудников может быть не только дополнительной ценностью для компании. В дополнение к преимуществам, упомянутым выше, связанным с налоговыми льготами, ресторанные ваучеры позволяют максимизировать свои шансы на привлечение талантов и убедить их присоединиться к компании. Действительно, ваучеры в ресторане позволяют сотрудникам свободно питаться на своем рабочем месте по сниженной цене. Эти инвестиции работодателя приведут к тому, что сотрудники максимизируют свое желание работать, мотивируют их, улучшают качество их жизни на работе, а также, в долгосрочной перспективе, сохраняют их. [5]

5. Автоматическая перезагрузка каждый месяц

Последнее преимущество дематериализованной ресторанной карты касается автоматизации погрузки ресторанной карты каждый месяц. Действительно, это преимущество предназначено как для бенефициаров, так и для менеджера компании. Дематериализация ресторанных ваучеров позволит значительно сэкономить время.

Сотруднику больше не нужно будет получать ваучеры в ресторане от компании, соблюдая временные интервалы, потому что деньги будут напрямую пополняться на карту. Это позволяет сотруднику накапливать свои эндаументы, но также избавляет его от траты времени на восстановление билета в ресторан.

Для компании основные преимущества автоматической перезагрузки будут связаны с расходами на дистрибуцию, а также с последующей организацией, которая необходима для доставки ваучеров ресторана вручную. Кроме того, компании больше не понадобятся

расходы на хранение и транспортировку, потому что все делается через платформу в Интернете. В несколько кликов компания сможет пополнить счета своих сотрудников, не тратя слишком много времени. [6]

В заключение, можно сказать, что многочисленные исследования доказали, что мотивированные сотрудники намного более продуктивны и, таким образом, в полной мере участвуют в успехе компании. В частности, путем достижения поставленных целей, а также демонстрации творчества и инноваций для улучшения повседневной работы или предлагаемых продуктов / услуг.

С другой стороны, сотрудник, который не имеет мотивации и мало вовлечен, и не заинтересован в своих задачах, рискует нанести ущерб общей производительности вашей организации.

Таким образом, мы можем без труда подчеркнуть важность мотивированного сотрудника, который стремится к успеху компании, потому что он будет играть значительную роль в повышении вашей производительности.

Список использованной литературы

1. Бадикова К.Н. Совершенствование системы стимулирования персонала. // *NovaInfo.Ru*. 2016. Т. 1. № 41. – С. 87-90.
2. Бексултанова А.И. Система стимулирования эффективной деятельности работников. // *Молодой ученый*. 2016. № 1 (105). – С. 312-314.
3. Буданова, М.В., Афонина, С.А. Методика анализа системы мотивации труда персонала промышленного предприятия / М.В. Буданова, С.А. Афонина // *Российское предпринимательство*. – 2012. – № 8 (206). – С. 83-88. (6)
4. Гаврилина Т.К. Содержание и опыт применения процессуальных теорий мотивации в практике управления современных банков. // В сборнике: *Наука и искусство управления Материалы IV Международного конкурса научных работ*. 2017. – С. 64.
5. Ясмин Бело 5 главных принципов мотивации. // *Управление и менеджмент талантов*. 2016. Электронный ресурс: <https://wedoofood.com/blog/top-des-avantages-des-titres-restaurant-dematerialises/>
6. Жульен Годфруа Мотивация персонала на предприятии в 4 этапах. // *Как получить наиболее мотивированную и эффективную команду?* 2020. Электронный ресурс: <https://reussir-son-management.com/la-motivation-du-personnel-dans-une-entreprise/>

МРНТИ 06.35.33

А.Р. Кобенова¹, С.А. Файзуллина¹

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

САЛЫҚТЫҚ ЕСЕП САЯСАТЫНЫҢ ҚҰРАСТЫРЫЛУ ӘДІСТЕМЕСІ

Аңдатпа

Мақалада ҚЕХС және Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» заңнамасының талаптарына сәйкес әзірленген жаңа салықтық есепке алу саясатының негізгі әдістемесі туралы баяндалды. Салық төлеушінің әзірлеген салық тіркелімдерінің нысандары мен оларды жасау тәртібі, салықтық есепке алу саясатын өзгерту және толықтыруды салық төлеушінің қандай тәсілдерді қолдану мүмкіншіліктері қарастырылды.

Салықтық есепке алу саясаты – Салық кодексінің талаптарын сақтай отырып, салықтық есепке алуды жүргізу тәртібін белгілейтін салық төлеуші қабылдаған құжат. Салық кодексіне сәйкес салық төлеушінің салық салу объектілері және салық салуға байланысты объектілер туралы ақпаратты қорыту және жүйелеу, сондай-ақ салықтар мен бюджетке төленетін төлемдерді есептеу және салық есептілігін жасау мақсатында кодекстің талаптарына сәйкес есепке алу құжаттамасын жүргізу процесі ең басты мәселе болып табылады.

Түйін сөздер: Салық кодексі, ҚЕХС, хеджерлеу, корпоративті табыс салығы, шот – фактора, қосылған құн салығы.

Кобенова А.Р.¹, Файзуллина С.А.¹

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

МЕТОДИКА СОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВОЙ УЧЕТНОЙ ПОЛИТИКИ

Аннотация

В статье рассмотрены основные принципы новой налоговой учетной политики, разработанной в соответствии с требованиями МСФО и законодательства Республики Казахстан «О Бухгалтерском учете и финансовой отчетности». Рассмотрены формы и порядок составления налоговых регистров, разработанных налогоплательщиком, какие подходы могут быть использованы налогоплательщиком для изменения и дополнения налоговой учетной политики. Налоговая учётная политика – принятый налогоплательщиком документ, устанавливающий порядок ведения налогового учета с соблюдением требований Налогового кодекса.

В соответствии с Налоговым кодексом главным вопросом является процесс ведения учетной документации в соответствии с требованиями Кодекса в целях обобщения и систематизации информации об объектах налогообложения и объектах, связанных с налогообложением, а также исчисления налогов и платежей в бюджет и составления налоговой отчетности.

Ключевые слова: Налоговый кодекс, МСФО, хеджирование, корпоративный подоходный налог, счет фактура, налог на добавленную стоимость.

Kobenova A.R.¹, Faizullina S.A.¹

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

METHODOLOGY FOR THE PREPARATION OF TAX ACCOUNTING POLICY

Abstract

The article discusses the basic principles of the new tax accounting policy developed in accordance with the requirements of IFRS and the legislation of the Republic of Kazakhstan «On Accounting and Financial Reporting». The forms and procedure for compiling tax registers developed by the taxpayer are considered, which approaches can be used by the taxpayer to change and supplement the tax accounting policy.

Tax accounting policy is a document adopted by a taxpayer that establishes the procedure for conducting tax accounting in compliance with the requirements of the Tax Code.

In accordance with the Tax Code, the main issue is the process of maintaining accounting records in accordance with the requirements of the Code in order to summarize and systematize information about taxable objects and objects related to taxation, as well as the calculation of taxes and payments to the budget and the preparation of tax reports.

Keywords: Tax Code, IFRS, hedging, corporate income tax, invoice, value added tax

Салықтық есепке алу саясаты – Салық кодексінің талаптарын сақтай отырып, салықтық есепке алуды жүргізу тәртібін белгілейтін салық төлеуші қабылдаған құжат. Салық кодексіне сәйкес салық төлеуші салық есебін ұйымдастыруға және жүргізуге міндетті.

Салық төлеуші-салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлеуші болып табылатын тұлға. Салықтық есепке алу-салық салу объектілері немесе салық салуға байланысты объектілер туралы ақпаратты қорыту және жүйелеу, сондай-ақ салықтарды және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді есептеу және салықтық есептілікті жасау мақсатында есепке алу құжаттамасын жүргізу процесі. [3,6 б.]. Есеп құжаттамасы салықтық есеп саясатын да қамтиды.

Егер салық салу тәртібі салық кодексімен реттелетін болса, салық саясаты не үшін қажет деген сұрақ туындауы мүмкін. Бұл белгілі бір субъектінің қызметіне ғана тән әдістерді сипаттау үшін қажет.

Егер сіз, мысалы, шаруа қожалығын және жер қойнауын пайдаланушының компаниясын салыстыратын болсаңыз, онда сіз айтарлықтай айырмашылықты көре аласыз: мүлдем басқа экономикалық процестер (кейбіреулері пайдалы қазбаларды өндірумен айналысады, ал басқалары ауылшаруашылық өнімдерін өндіру үшін ауылшаруашылық жерлерін пайдаланумен, сондай-ақ осы өнімді өңдеумен және сатумен тығыз байланысты).

Олардың әрқайсысының өзіндік салалық ерекшеліктері бар. Субъектілер әр түрлі салық салу режимдерін қолданады, олардың әрқайсысында әр түрлі салық салу объектілері және салық салуға байланысты объектілер бар, біреуінде шаруа қожалықтары үшін арнайы салық режимі және бірыңғай жер салығы, екіншісінде бөлек салық есебі және жер қойнауын пайдаланушылардың арнайы төлемдері мен салықтары бар.

Нәтижесінде-салықтық есепке алудың әртүрлі әдістері, принциптері мен тәсілдері бар.

Осылайша, салықтық есепке алу саясаты әрбір салық төлеушіге қызметтің ерекшелігін ескере отырып, белгілі бір субъектінің қызметіне ғана тән салықтық есепке алу әдістерін көрсету үшін қажет.

Салық төлеуші салықтық есепке алу саясатын дербес әзірлейді және бекітеді. Патент немесе оңайлатылған декларация негізінде арнаулы салық режимін қолданатын салық

төлеушілер уәкілетті орган белгілеген нысан бойынша дербес әзірленген салықтық есепке алу саясатын бекітеді.

Уәкілетті орган-салықтардың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің түсуін қамтамасыз ету саласында басшылықты жүзеге асыратын мемлекеттік орган.

Бірлескен қызмет жөніндегі салықтық есепке алу саясатын бірлескен қызмет туралы шартқа қатысушылар әзірлейді және бекітеді.

Салықтық есеп саясатын жасаудың үш әдісі бар:

1. Кәсіпорын басшысы бухгалтермен немесе кәсіпкермен бірлесіп салықтық есеп саясатын дербес әзірлейді және қабылдайды.

2. Салықтық есеп саясаты аудиторлық және консалтингтік фирмалармен әзірленеді

3. «Учет.kz» порталындағы салықтық есеп саясаты автоқұраушысының көмегімен.

Салықтық есепке алу саясаты жүзеге асырылатын қызмет түрлерінің тізбесі, салықтық есепке алуды жүргізу, салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер бойынша салықтық базаны есептеу әдістері мен тәсілдері, салықтық тіркелімдерді жасау нысандары мен тәртібі көрсетілетін субъектінің ішкі құжатын білдіреді.

Бухгалтерлік есепті жүргізуді және қаржылық есептілікті жасауды жүзеге асырмайтын жеке кәсіпкерлердің салықтық есепке алу саясатын қоспағанда, салықтық есепке алу саясаты ҚЕХС-ке және ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» заңнамасының талаптарына сәйкес әзірленген есепке алу саясатына жеке бөлім түрінде енгізілуі мүмкін. [1]

Бухгалтерлік есепті жүргізбейтін жеке кәсіпкерлер үшін салықтық есеп саясаты жеке құжат түрінде жасалуы керек.

Салықтық есепке алу саясатында мынадай ережелер белгіленуге тиіс:

– салық төлеуші дербес әзірлеген салық тіркелімдерінің нысандары мен оларды жасау тәртібі;

– салықтық есепке алу саясатын сақтауға жауапты тұлғалар лауазымдарының атауы;

– осындай есепке алуды жүргізу жөніндегі, бөлек салықтық есепке алуды жүргізу тәртібі;

– жер қойнауын пайдалану жөніндегі операциялар жүзеге асырылған жағдайда бөлек салықтық есепке алуды жүргізу тәртібі;

– корпоративтік табыс салығын есептеу мақсатында шығыстарды шегерімге жатқызудың, сондай-ақ қосылған құн салығын есепке жатқызудың салық төлеуші тандап алған әдістері;

– хеджирленетін операцияларды жүзеге асырған жағдайда хеджирленетін тәуекелдерді айқындау саясаты, хеджирленетін баптар және оларға қатысты пайдаланылатын хеджирлеу құралдары, хеджирлеу тиімділігінің дәрежесін бағалау әдістемесі;

– ислам бағалы қағаздарымен операцияларды жүзеге асырған жағдайда ислам бағалы қағаздары бойынша кірістерді есепке алу саясаты;

– салық кодексінің 271-бабы 2-тармағының ережелерін ескере отырып, әрбір кіші топ, тіркелген активтер тобы бойынша амортизация нормалары; [2]

– осы кодекске сәйкес қосылған құн салығын төлеуші болып табылатын резидент заңды тұлғаның құрылымдық бөлімшелері шот-фактураларды жазып берген жағдайда, осындай құрылымдық бөлімшелерді сәйкестендіру үшін шот-фактураларды нөмірлеуде пайдаланылатын осындай құрылымдық бөлімшелердің әрқайсысының коды;

– шот-фактураларды жазып беру кезінде оларды нөмірлеуде қолданылатын цифрлардың ең көп саны.

Салықтық есепке алу саясатында белгіленген ережелердің күші күнтізбелік жылға қолданылады және салықтық тексеру жүргізілген салық кезеңдері бойынша өзгертуге жатпайды.

ҚҚС төлеуші таңдаған ҚҚС есепке жатқызу әдісі ҚҚС есептеу мақсаттары үшін белгіленген салық кезеңіне қолданылады және салықтық тексеру жүргізілген салық кезеңдері бойынша өзгертуге жатпайды.

Бұрын салықтық есепке алу саясатында көрсетілмеген қызмет түрлерін жүзеге асыру кезінде салық төлеуші салықтық есепке алу саясатына тиісті өзгерістер немесе толықтырулар енгізуге тиіс.

Салықтық есеп саясатында негізгі қызмет пен жеке құрам бойынша бұйрықтарды жаңарту бойынша мынадай деректемелер қамтылу қажет:

– Қазақстан Республикасының Мемлекеттік Елтаңбасының немесе эмблеманың, логотиптің, тауар белгісінің бейнесі;

- ұйымның ресми атауы;
- құжат түрінің атауы;
- бұйрықтың күні;
- бұйрықтың тіркеу нөмірі;
- бұйрық шығарылған жер;
- мәтінге тақырып;
- мәтін;
- қолы;
- бұйрықты келісу туралы белгі;
- ұйым мөрінің бедері.

Бұйрықтар күнтізбелік жыл шегінде реттік нөмірмен нөмірленеді.

Негізгі қызмет бойынша, жеке құрам бойынша бұйрықтар тиісті журналдарда жеке тіркеледі. Бұйрықтардың көшірмелері немесе олардың көбейтілген даналары куәландыру күнін көрсете отырып, мөрмен расталады және орындаушы жасайтын және қол қоятын тарату көрсеткішіне сәйкес адресаттарға жіберіледі.

Салықтық есепке алу саясатын өзгертуді және (немесе) толықтыруды салық төлеуші мынадай тәсілдердің бірімен жүзеге асырады:

1. ХҚЕС-ке немесе ҚР «Бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік туралы» заңнамасының талаптарына сәйкес әзірленген жаңа салықтық есепке алу саясатын немесе оның жаңа бөлімін бекіту;

2. ҚЕХС немесе ҚР «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» заңнамасының талаптарына сәйкес әзірленген қолданыстағы салықтық есепке алу саясатына немесе қолданыстағы есепке алу саясатының бөліміне өзгерістер немесе толықтырулар енгізу. [4]

Салық төлеушінің салықтық есепке алу саясатына өзгерістер және толықтырулар енгізуіне жол берілмейді:

- кешенді және тақырыптық тексерулер жүргізу кезеңінде - тексерілетін салық кезеңінде;
- шағым берудің қалпына келтірілген мерзімін ескере отырып, тексеру нәтижелері туралы хабарламаға шағым беру және оны қарау мерзімі кезеңінде-шағым жасалатын салық кезеңінде;
- салықтық тексеру жүргізілген салық кезеңдері бойынша.

Салық төлеушіде есепке алу құжаттамасының болмауы және (немесе) Қазақстан Республикасының заңнамасында белгіленген есепке алу құжаттамасын жасау және сақтау жөніндегі талаптардың сақталмауы – ескерту жасауға әкеп соғады.

Әкімшілік жаза қолданылғаннан кейін бір жыл ішінде қайталап жасалған іс-әрекеттер 25-75 АЕК айыппұл салуға әкеп соғады (2021 жылы бұл 72 925-218 775 теңге).

Салық төлеушіде есепке алу құжаттамасының болмауы деп бухгалтерлік құжаттаманың және салық нысандарының, салықтық есепке алу саясатының, салық салу объектілерін және салық салуға байланысты объектілерді айқындау үшін, сондай-ақ салық міндеттемесін есептеу үшін негіз болып табылатын өзге де құжаттардың болмауы түсініледі. 2022 жылдан бастап

арнайы мобильді қосымшаны пайдалана отырып, арнайы салықтық режимді пайдаланатындар салықтық есеп саясаты қолданылуы мүмкін деп қосылды. Өзгерістер арнайы мобильді қосымшаны қолдана отырып, жаңа салық режимін енгізуге байланысты болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. ҚР «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есеп беру» туралы, 2007 жылғы 27 ақпандағы №234 - Заңы (2021.06.07 берілген өзгерістер мен толықтырулармен) <https://adilet.zan.kz>
2. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» 2017 жылғы 25 желтоқсандағы № 120-VI ҚР Кодексі (24.06.2021 ж. жағдай бойынша өзгерістермен және толықтырулармен) [Электронный ресурс] URL: <https://adilet.zan.kz> (дата обращения 21.09.2021)
3. Габдуллин Н.И., «Салықтық есеп саясаты»: Оқу құралы. – Алматы: Нұр-Пресс басылымы, 2021. – 110 б.
4. ҚЕХС [Электронный ресурс] URL: , <https://uchet.kz>. (дата обращения 21.09.2021)

МРНТИ 06.35.31

Шанчжи Ву¹, Джакишева У.К.¹

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

**ГРАНИЦЫ ИНФОРМАТИВНОСТИ БУХГАЛТЕРКОГО БАЛАНСА:
ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ БАЛАНСА КАК ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЫ**

Аннотация

В современных условиях нестабильности рыночных отношений и мирового кризиса очень не просто управлять сложным экономическим механизмом без своевременной экономической информации, основу которой составляет должным образом налаженная система бухгалтерского учета. Это касается как государства в целом, так и любого хозяйствующего субъекта. Использование данных бухгалтерского учета практически не имеет границ. Они используются при осуществлении оперативного руководства хозяйствующего субъекта, при прогнозировании и планировании, для изучения и исследования закономерностей развития экономики страны. Особое значение имеют данные финансовой отчетности, как заключительного этапа ведения бухгалтерского учета в компании.

Финансовая отчетность охватывает самые разные аспекты финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Используя различные методики анализа бухгалтерского баланса можно дать оценку финансового состояния предприятия, определить степень устойчивости его финансового положения, эффективность деятельности, а также, определить тенденции развития предприятия и составить прогноз на перспективу.

Ключевые слова: бухгалтерский баланс, отчет о финансовом положении, информативность, финансовая отчетность, балансовый метод, сопоставимость, уместность.

Ву Шанчжи¹, У.К. Джакишева¹

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

БУХГАЛТЕРЛІК БАЛАНСТЫҢ АҚПАРАТТЫҚ МАЗМҰНЫНЫҢ ШЕКАРАЛАРЫ: АҚПАРАТТЫҚ БАЗА РЕТІНДЕ БАЛАНСТЫҢ АРТЫҚШЫЛЫҚТАРЫ МЕН КЕМШІЛІКТЕРІ

Аңдатпа

Нарықтық қатынастардың тұрақсыздығы мен әлемдік дағдарыстың қазіргі жағдайында күрделі экономикалық механизмді уақтылы экономикалық ақпаратсыз басқару оңай емес, оның негізін дұрыс құрылған бухгалтерлік есеп жүйесі құрайды. Бұл тұтастай мемлекетке де, кез-келген шаруашылық субъектісіне де қатысты.

Бухгалтерлік деректерді пайдалану іс жүзінде шектеусіз. Олар шаруашылық жүргізуші субъектіні жедел басқаруды жүзеге асыруда, болжау және жоспарлау кезінде, ел экономикасының даму заңдылықтарын зерттеу үшін қолданылады. Компанияда бухгалтерлік есепті жүргізудің соңғы кезеңі (этап) ретінде қаржылық есептілік деректері ерекше маңызға ие.

Қаржылық есептілік кәсіпорынның қаржы-шаруашылық қызметінің әртүрлі аспектілерін қамтиды. Бухгалтерлік балансты талдаудың әртүрлі әдістерін қолдана отырып, кәсіпорынның қаржылық жағдайын бағалауға, оның қаржылық жағдайының тұрақтылық дәрежесін, қызмет тиімділігін анықтауға, сонымен қатар кәсіпорынның даму тенденцияларын анықтауға және болашаққа болжам жасауға болады.

Түйін сөздер: бухгалтерлік баланс, қаржылық жағдай туралы есеп, ақпараттылық, қаржылық есептілік, баланстық әдіс, салыстырмалылық, орындылық.

Wu Shangzhi¹, Dzhakisheva U.K.¹

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

THE LIMITS OF THE INFORMATION CONTENT OF THE BALANCE SHEET: ADVANTAGES AND DISADVANTAGES OF BALANCE AS AN INFORMATION BASE

Abstract

In modern conditions of instability of market relations and the global crisis, it is very difficult to manage a complex economic mechanism without timely economic information, the basis of which is a properly established accounting system. This applies both to the state as a whole and to any economic entity.

The use of accounting data has practically no boundaries. They are used in the implementation of the operational management of an economic entity, in forecasting and planning, for the study and study of the laws of the development of the country's economy. Of particular importance are the data of financial statements as the final stage of accounting in the company.

Financial statements cover a variety of aspects of the financial and economic activities of the enterprise. Using various methods of balance sheet analysis, it is possible to assess the financial condition of an enterprise, determine the degree of stability of its financial position, the effectiveness of its activities, as well as determine the trends in the development of the enterprise and make a *forecast for the future*.

Keywords: balance sheet, statement of financial position, informativeness, financial statements, balance sheet method, comparability, relevance.

Отчет о финансовом положении или бухгалтерский баланс – это главная форма финансовой отчетности, занимает центральное место в системе финансовой отчетности. Для руководства хозяйственной деятельностью организации необходимо иметь информацию о хозяйственных средствах, которыми распоряжается организация, а также об их составе, размещении, источниках средств и их целевом назначении. Необходима экономическая группировка средств. Эти сведения отражаются в бухгалтерском балансе.

Балансовый метод как способ представления данных в виде двусторонних таблиц с равными итогами широко используются в планировании, учете и экономическом анализе. В бухгалтерском учете слово «баланс» имеет двойное значение:

- равенство итогов, когда равны итоги записей по дебету и кредиту счетов, итоги записей по аналитическим счетам и соответствующему синтетическому счету, итоги актива и пассива бухгалтерского баланса и т.д.

- наиболее важная форма бухгалтерской отчетности, показывающая состояния средств предприятия в денежной оценке на определенную дату [1].

Для чего необходим бухгалтерский баланс и в чем заключается его сущность? Ответ на данный вопрос можно получить, изучив порядок составления и представления баланса, его функции и предназначение.

Суть баланса заключается в его назначении.

Перед формированием баланса на отчетную дату бухгалтер должен провести ряд подготовительных мероприятий. Рассмотрим основные:

- 1) Статьи бухгалтерского баланса необходимо правильно классифицировать. Нужно определить, какие активы и обязательства относятся к краткосрочным, а какие к долгосрочным.

- 2) Со всеми дебиторами и кредиторами, с которыми компания осуществляла операции в течение отчетного периода, проводят сверку взаимных расчетов. Для этого формируют акты сверки взаимных расчетов, которые должны быть впоследствии подписаны и скреплены печатью с обеих сторон. Если в результате сверки выявляются расхождения в оборотах или остатках, необходимо выяснить причину данных расхождений. После, если имеется необходимость, то вносят корректировки в данные бухгалтерского учета отчетного периода.

- 3) В обязательном порядке проводят инвентаризацию материальных активов, которые имеются у организации на дату составления баланса. К материальным активам организации относятся основные средства, товарно-материальные запасы и т.п. По результатам инвентаризации составляют акт и сличительную ведомость, в которых указывают данные о фактическом наличии материальных активов компании. Если по результатам инвентаризации выявлены расхождения фактического наличия материальных активов с данными бухгалтерского учета, выясняют причину их возникновения. Также необходимо данные расхождения отразить в бухгалтерском учете компании в отчетном периоде. Излишки нужно оприходовать, недостачи – либо списать на расходы компании, либо отнести на виновное лицо, если оно установлено.

- 4) Чтобы отразить в бухгалтерском балансе достоверные данные о сумме денежных средств и их эквивалентов, необходимо провести инвентаризацию денежных средств в кассе и на текущих корреспондентских счетах. Результаты в обязательном порядке оформляют актом инвентаризации, который подписывается материально-ответственным лицом и членами инвентаризационной комиссии.

- 5) Доходы и расходы отчетного периода необходимо признать в данном периоде. Это регламентируется принципом начисления. Принцип начисления в бухгалтерском учете отличается от принципа начисления в налоговом учете. Налоговый учет долгое время главенствовал над бухгалтерским, в связи с чем, возникло такое понятие как «работа только по документам». То есть, за основу брали и в учете отражали только те операции, которые по факту подтверждены документально. С позиции МСФО это неправильно. Международные стандарты требуют признания расходов, если они с большей степенью вероятности состоятся или относятся к отчетному периоду, независимо от наличия документального подтверждения от контрагента.

6) В соответствии с МСФО необходимо провести анализ всех активов и обязательств компании на отчетную дату на предмет их признания или списания. То есть, необходимо произвести оценку условных и оценочных обязательств, безнадежных дебиторов и кредиторов и т.д.

7) Также необходимо провести анализ последующих событий. Если требуется, внести коррективы в бухгалтерском учете по активам и обязательствам компании.

8) По требованию МСФО необходимо проверить правильность оценки активов и обязательств компании [2].

На сегодняшний день роль и значение качественной бухгалтерской информации существенно возрастает. Финансовая отчетность, в свою очередь служит основным источником информации о деятельности каждой организации, а также о состоянии ее средств. Данные финансовой отчетности позволяют представить и понять имущественное и финансовое состояние, а также результаты деятельности конкретной организации заинтересованными пользователями. На этой основе ими даются выводы, определяется стратегия развития хозяйствующего субъекта и принимаются управленческие решения.

Бухгалтерский баланс – одна из главных форм финансовой отчетности, показатели которого в системе информационного обеспечения имеют особое значение.

Бухгалтерский баланс должен не только представлять полные и достоверные показатели об активах организации, ее собственном и привлеченном капитале, а быть информационной основой экономической сущности представляемых в нем данных для различных групп пользователей. Исходя из этого, показатели, отраженные в балансе должны отвечать качественным характеристикам, соблюдение которых позволит обеспечить высокую его информативность. Качественные характеристики предъявляются к финансовой отчетности с целью получения полезной для пользователей информации. Основными качественными характеристиками являются понятность, уместность, надежность и сопоставимость.

Понятность. Информация, представляемая в финансовой отчетности, должна быть понятна пользователям. Предполагается, что для этого пользователи должны иметь достаточные знания в сфере хозяйственной и экономической деятельности, бухгалтерского учета и желание изучать информацию с должным старанием. Однако информация о сложных вопросах, которые должны быть отражены в финансовой отчетности ввиду их важности для принятия пользователями экономических решений, не должна исключаться только из-за того, что может оказаться слишком сложной для понимания определенными пользователями.

Уместность. Для обеспечения полезности информации она должна быть уместной для пользователей, принимающих решения. Информация является уместной, когда она влияет на экономические решения пользователей, помогая им оценивать прошлые, настоящие и будущие события, подтверждать или исправлять их прошлые оценки.

На уместность информации серьезное влияние оказывает ее характер и существенность. В некоторых случаях одного характера информации достаточно для того, чтобы определить ее уместность. Например, сообщение о новом подразделении может повлиять на оценку рисков и возможностей, имеющихся у организации, независимо от существенности результатов, достигнутых новым подразделением в отчетном периоде. В других случаях важное значение имеет как характер, так и существенность, например, размеры имеющихся у организации основных видов запасов.

Надежность. В целях достижения полезности информации, она также должна быть надежной. Информация является надежной, когда в ней нет существенных ошибок и искажений, и когда пользователи могут положиться на нее как на правдиво представленную.

Для обеспечения надежности информация должна отражать операции и прочие события правдиво. Например, бухгалтерский баланс должен правдиво отражать операции и другие события, результатом которых на отчетную дату стали активы, обязательства и собственный капитал организации, отвечающие критериям признания.

Сопоставимость. Пользователи должны иметь возможность сопоставлять финансовую отчетность организации за разные периоды для того, чтобы определять тенденции в ее финансовом положении и результатах деятельности. Пользователи также должны иметь возможность сравнивать финансовую отчетность разных организаций с тем, чтобы оценивать их относительное финансовое положение, результаты деятельности и изменения в финансовом положении. Таким образом, оценка и отражение финансовых результатов от аналогичных операций и других событий должны осуществляться по методологии, единой для всей организации и на протяжении ее существования, а также и для разных организаций [3].

Важным условием сопоставимости, как качественной характеристики, является то, что пользователи информируются о вариантах учетной политики, использованной при подготовке финансовой отчетности, любых изменениях в ней и результатах этих изменений. Пользователи должны уметь определять различия между вариантами учетной политики для аналогичных операций и других событий, применяемыми организацией из периода в период, а также другими организациями.

Обеспечение сопоставимости финансовой отчетности не должно быть препятствием для применения наиболее подходящей учетной политики. Если используемая учетная политика организации не обеспечивает такие качественные характеристики, как уместность и надежность, и имеется более подходящая и надежная альтернатива, для организации неуместно продолжать использовать такую учетную политику.

Под информативностью бухгалтерского баланса следует понимать получение необходимых и насыщенных сведений многочисленными пользователями с целью оценки реального состояния дел организации, направленных, в конечном итоге, на принятие управленческих экономических решений внутри и за ее пределами.

Сущность информативности состоит в насыщенности содержанием, информацией, сведениями. В то же время исследования показывают, что информация не всегда в достаточной степени представляет достоверные и реальные данные бухгалтерского баланса, что существенно снижает его информативность. Вместе с тем необходимость понимания внутренними и внешними пользователями бухгалтерской информации очевидна, так как только она позволяет максимально объективно оценить работу организации, сформировать полные и достоверные данные в целях эффективного управления ее деятельностью. Однако законодательная и нормативная база, требования которой должны быть максимально приближены к реальным условиям деятельности хозяйствующих субъектов, не содержит единого подхода к обеспечению и достижению соответствующего уровня информативности. При этом информационная целостность бухгалтерского учета и отчетности должна определяться единой системой качественных характеристик. Отсутствие данной системы негативно влияет на правильность формирования отдельных показателей отчетности, их понимание и оценку.

Для повышения информативности и надежности показателей финансовой отчетности, получения необходимых данных с целью принятия перспективных управленческих решений, обеспечения взаимосвязи положений законодательных и нормативных документов следует принимать во внимание качественные характеристики, без которых не может быть достигнуто достаточное информационное обеспечение данных [4].

Необходимость исследований в вопросах информативности финансовой отчетности обусловлена и ее ориентацией на международные стандарты финансовой отчетности, неотъемлемой частью которых является высокая ее информативность и полезность для конкретных пользователей для принятия альтернативных решений.

Таким образом, очевидно, насколько важна и актуальна проблема повышения информативности бухгалтерского баланса как наиболее представительной формы бухгалтерской отчетности для анализа структуры и динамики имущества, капитала и обязательств организации, определения ее финансово-экономического положения, оценки положительных и отрицательных тенденций развития, выявления внутренних резервов повышения эффективности ее деятельности. [5]

Значение бухгалтерского баланса, как основной формы финансовой отчетности Общества, очень велико для руководства компании. Информация, представленная в балансе, позволяет руководству при наглядном изучении дать оценку предприятию, сравнить показатели своей компании с показателями компаний-конкурентов, а также на основании более углубленного изучения и анализа получить максимально полезную информацию для принятия управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Нурсеитов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: учеб. пособие / Э.О. Нурсеитов. - Изд. 5-е, перераб. – Алматы: LEM, 2014. – 429 с.
2. Качкова О.Е. Бухгалтерский финансовый учет: учебное пособие/ коллектив авторов под общей ред. О.Е. Качковой. – 2-е изд.стер. – М.: КНОРУС, 2014. – 568 с.
3. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) №1 «Представление финансовой отчетности» [электронный ресурс], URL: <http://www.buh.kz> (дата обращения 06.012.2021 г.)
4. Толпегина О.А. Анализ финансовой отчетности. Учебное пособие /сост. О.А.Толпегина. – М.: МИЭМП, 2014. – 196 с.
5. Дюсембаев К.Ш. Анализ финансовой отчетности: Учебник. / К.Ш. Дюсембаев. – Алматы: Экономика, 2009. – 366 с.

МРНТИ 06.39.02

Г.Мұхаметқали¹, А.Т. Исаева¹

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

КӘСІПОРЫННЫҢ ДАМУ НАРЫҒЫНДАҒЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ТАЛДАУ

Аңдатпа

Бәсекелестік пен бәсекеге қабілеттіліктің мәнін теориялық зерттеумен қатар, экономикалық әдебиеттерде бәсекеге қабілеттілікті практикалық бағалау мәселесі бұрыннан талқыланып келеді. Бүгінгі таңда өнімнің бәсекеге қабілеттілігін бағалау мәселелерінде белгілі бір жетістіктерге қол жеткізілді, сол тауарлар мен қызметтердің бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың қолайлы әдістері жасалды деп айта аламыз. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін бағалауда жағдай күрделірек. Осы бағытта белгілі бір қадамдар жасалып, қабылданғанына қарамастан, қазіргі уақытта экономистер кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін кешенді бағалаудың әмбебап және жалпыға бірдей танылған әдістемесін әзірлемеген.

Сонымен бірге белгілі бір кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау қажет, өйткені нарықтық экономика жағдайында оның бәсекелестік позициясын бағалау кез-келген шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің ажырамас элементі болып табылады. Бәсекелестік пен саладағы бәсекелестік жағдайларды зерттеу, ең алдымен, оның бәсекелестерден қандай артықшылықтары мен кемшіліктері бар екенін анықтау және компания өзінің сәтті бәсекелестік стратегиясын жасап, бәсекелестік артықшылығын сақтау үшін қорытынды жасау үшін қажет. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін анықтау кез-келген шаруашылық жүргізуші субъект қызметінің ажырамас элементі болып табылады.

Түйін сөздер: кәсіпорын, шағын бизнес, даму, бәсекеге қабілеттілік, ақпаратқа қарсы шаралар, әдіс, модель, критерий және нәтиже көрсеткіштері.

Мұхаметқали Г.¹, Исаева А.Т.¹

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

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА РЫНКЕ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Наряду с теоретическим изучением сущности конкуренции и конкурентоспособности, в экономической литературе давно обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности. Можно сказать, что на сегодняшний день достигнуты определенные успехи в вопросах оценки конкурентоспособности продукции, разработаны приемлемые методы оценки конкурентоспособности одних и тех же товаров и услуг. В оценке конкурентоспособности предприятий ситуация сложнее. Несмотря на то, что были предприняты и предприняты определенные шаги в этом направлении, в настоящее время экономистами не разработана универсальная и общепризнанная методика комплексной оценки конкурентоспособности предприятия.

Вместе с тем существует необходимость оценки конкурентоспособности конкретного предприятия, так как в условиях рыночной экономики оценка его конкурентной позиции является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта. Изучение конкурентных условий в конкурентной борьбе и отрасли необходимо, прежде всего, для того, чтобы определить, какие преимущества и недостатки она имеет перед конкурентами, и сделать выводы, чтобы предприятие выработало свою успешную конкурентную стратегию и сохранило конкурентное преимущество. Определение конкурентоспособности предприятия является неотъемлемым элементом деятельности любого хозяйствующего субъекта.

Ключевые слова: предприятие, малый бизнес, развитие, конкурентоспособность, меры противодействия информации, метод, модель, критерий и показатели результата.

Mukhametkali G.¹, Isaeva A.T.¹

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

ANALYSIS OF COMPETITIVENESS IN THE ENTERPRISE DEVELOPMENT MARKET

Abstract

Along with the theoretical study of the essence of competition and competitiveness, the problem of practical assessment of competitiveness has long been discussed in the economic literature. It can be said that to date, certain successes have been achieved in assessing the competitiveness of products, acceptable methods have been developed to assess the competitiveness of the same goods and services. In assessing the competitiveness of enterprises, the situation is more complicated. Despite the fact that certain steps have been taken and taken in this direction, currently economists have not developed a universal and universally recognized methodology for a comprehensive assessment of the competitiveness of an enterprise.

At the same time, there is a need to assess the competitiveness of a particular enterprise, since in a market economy, the assessment of its competitive position is an integral element of the activities of any economic entity. The study of competitive conditions in the competition and the industry is necessary, first of all, in order to determine what advantages and disadvantages it has over competitors, and draw conclusions so that the company develops its successful competitive strategy and retains a competitive advantage. Determining the competitiveness of an enterprise is an integral element of the activities of any economic entity.

Keywords: enterprise, small business, development, competitiveness, information counteraction measures, method, model, criteria and result indicators.

Қазіргі экономикада шағын бизнестің рөлі мен маңызын күшейтудің тұрақты үрдісі байқалады. Кәсіпорындар бірқатар маңызды әлеуметтік-экономикалық функцияларды орындайды: халықты жұмыспен қамту, бәсекелестік ортаны қалыптастыру, инновациялық белсенділікті қолдау және әлеуметтік теңсіздікті жеңілдету. Алайда Қазақстанда кәсіпорындардың көпшілігі күнкөріс мақсатында, негізінен сауда қызметімен айналысады. ЖІӨ-де кәсіпорынның төмен рөлін тудыратын негізгі факторларға бизнесті жүргізуге әкімшілік кедергілердің әсері, аймақтық және муниципалды құрылымдар тарапынан өнімнің белгілі бір түрін өндіруге тапсырыстардың нақты болмауы және өндірілген өнімді өткізудегі қиындықтар жатады. Кәсіпорынның қалыптасуымен дамуы тұрақты өсуді болжайды, бұл әр түрлі ішкі және сыртқы жағдайлар үшін кәсіпорындардың тұрақты даму стратегияларын негіздеу үшін ғылыми-әдістемелік қолдауды қажет етеді. Белгілі жұмыстарда, негізінен, кәсіпорындар дамуын экономикалық-математикалық модельдеу, олардың қызметінің қаржылық-инвестициялық жағдайы, инвестициялық тартымдылық және инвестициялық әлеует мәселелері қарастырылады. Сонымен бірге, кәсіпкерлік ортаның ақпараттық белгісіздігінің әртүрлі деңгейі үшін кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мәселелері мақаланың мақсаты мен мазмұнын алдын-ала анықтаған ғалымдар мен практиктердің назарынан тыс қалды. Қазіргі жағдайда кәсіпорындар бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету мәселесі өте өткір, өйткені кәсіпорындардың қызмет нәтижелеріне деген қызығушылығы оның барлық элементтерінің жұмысын жақсарту қажеттілігін күшейтеді. Жалпыалғанда, бәсекеге қабілеттілікті кәсіпорындар өзінің сапасын сақтау қабілеті және сыртқы ішкі жағдайлар өзгерген кезде тұрақты дамуды жалғастыру мүмкіндігі ретінде түсіндіруге болады. Бұл үш негізгі компонентке – кәсіпорынның қасиеттеріне, оның мүмкіндіктері мен бір-біріне әсер ететін және өзара байланысты және өзара тәуелділікке байланысты қоршаған орта жағдайларына байланысты кәсіпорынның міндеті – бұл компоненттерді олардың өзара әрекеттесуі немесе кем дегенде бәсекелестік тепе-теңдікті қамтамасыз ету негізінде жетілдіру. Экономикалық өсудің классикалық теориялары кез-келген кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін, ең алдымен, максималды немесе белгілі бір пайда алу үшін басқару стратегияларын әзірлеуге байланысты қарастырады. Жалпы жағдайда бәсекеге қабілеттілік белгілі бір тепе-теңдікті білдіреді – кәсіпорынға ішкі және сыртқы ортаның өзгеретін жағдайларына бейімделуге мүмкіндік беретін белгілі бір қауіпсіздік шегін болжайды [1].

Кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын сыртқы факторлар заңнамалық базаны, салық саясатын, мемлекеттік қолдаудың нысандары мен түрлерін, ең бастысы бәсекелестердің ақпараттық қарсы тұру деңгейін сипаттайды.

Кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігіне әсер ететін ішкі факторлар ұйымдық-экономикалық (нарықтағы жағдай, бәсекеге қабілетті өнім өндіру), қаржылық көрсеткіштер (активтердің кірістілігі, сыртқы кредиторларға тәуелділік дәрежесі, төлемге қабілетсіз дебиторлардың болуы) және кәсіпорынды басқару бойынша шешім қабылдайтын тұлғалардың (жөр) жеке қасиеттері болып бөлінеді. Оларды іске асыру әлеуетті бәсекелестерді, жеткізушілер мен клиенттерді болжауды, өнімге сұранысты, материалдарды сатып алу шарттары мен бағаларын, өндіріс саласындағы техникалық дамуды қоса алғанда, кәсіпорынның жұмыс істеуінің сыртқы жағдайларын анықтауға мүмкіндік беретін ақпараттық мониторинг пен маркетинг әдістеріне негізделген. Басқару стратегиясының тұжырымдамалық моделі. Кәсіпорынның бәсекелестік артықшылығын қамтамасыз етудің негізі өнімді өндіру, оны іске асыру, жаңа сату нарықтарын іздеу, инновациялық қызмет, жаңа өнімді игеру, белгілі бір кезең ішінде оның дамуын негіздеу және іске асыру негізінде технологиялар саласындағы басқарудың иерархиялық тізбектеріндегі жергілікті атқарушы органдардың құзыреттілігі болып табылады.

Кәсіпорынды сату мен пайданы ұлғайту арқылы динамикалық және тұрақты дамуды қамтамасыз ету үшін ішкі және сыртқы орта жағдайларына байланысты таңдамалы түрде қолданылатын үш деңгейлі басқару стратегиясының жүйесінің болуы қажет. Әдетте, 1-ші деңгейде МК дамудың қазіргі кезеңінде позицияларды күшейту үшін, 2-ші деңгейде – өсу

перспективалары бар бизнестің жаңа салаларын игеру есебінен қолда бар ресурстар мен бәсекелестік мүмкіндіктерді кеңейту үшін басқару стратегиясын жүзеге асырады. 3-ші деңгей қазіргі уақытта жоқ бизнесті құру үшін басқару стратегиясын іске асырумен тікелей байланысты. Басқару стратегиясын кәсіпорынның толық жиынтығын іске асыру, әдетте, жүзеге асырылмайды. Көптеген кәсіпорын тек 1-ші деңгейге жататын Басқару стратегиясына назар аударады, өздігінен және кейде 2-ші және 3-ші деңгейдегі іс-шараларды өткізеді. Динамикалық және тұрақты дамуды қамтамасыз ету үшін компания қысқа мерзімді даму стратегиясынан бастап ұзақ мерзімді шараларға дейінгі барлық деңгейлерде көптеген басқару стратегиясы талап етеді. Бұл ретте, кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігін басқару стратегиясы деп заң және нормативтік актілермен ресімделген, пайданың берілген деңгейін алуға қол жеткізу үшін объективті қолданыстағы қаржы-экономикалық және ақпараттық қатынастарды пайдалануға бағытталған іс-шаралардың өзара байланысты жүйесі түсініледі. Ол объективті санат ретінде оның жұмыс істеуінің ішкі және сыртқы жағдайларын шешу арқылы қаржы-экономикалық қатынастарға белсенді және ақпараттық әсер ету есебінен басқару жүйесі қамтамасыз ететін объективті қолданыстағы қаржы-экономикалық қатынастарды көрсетеді [2].

Кәсіпорын дамуын басқару стратегиясы мақсатты нарықтың белгілі бір сегментіндегі ақпараттық мониторинг пен маркетинг нәтижелеріне негізделген. Нарық, бәсекелестер, тұтынушылар және кәсіпорынның өндірістік әлеуеті басқару стратегиясын таңдау критерийлерін белгілеу, олардың тиімділігін бағалау, оңтайлы шешімдер қабылдау үшін алғышарттар жасау және белсенді және ақпараттық бәсекелестік жағдайында оларды жүзеге асырудың тиімділігін анықтау негізінде зерттеледі. Басқару стратегиясының негізі экономикалық әдістер мен алгоритмдерге, ал олар арқылы ақпараттық әдістерге әсер ететін басқару, ақпараттық және атқарушы ішкі жүйелер элементтерінің өзара әрекеттесуі болып табылады кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету қатынастары мен процесі. Басқарудың қандай да бір стратегиясын іске асыру нәтижесінде кәсіпорынның жай-күйі бәсекеге қабілеттіліктің бір деңгейінен екіншісіне ауысады. Кәсіпорын элементтерінің тиімділігінің өзгеруінің шекті шекаралары туралы ақпаратқа ие бола отырып, тұрақты дамудың ішкі жағдайларын басқаруға болады, бұл оның күйінің сыни мәндерін және осы мәндерге бағдарлануын анықтайды. Яғни, кәсіпорын бәсекеге қабілеттілігі оның әр түрлі факторлардың әсерінен өзіне тән функцияларды тұрақты орындау қабілетімен сипатталады және сонымен бірге берілген қаржылық және экономикалық нәтижелерді қамтамасыз етеді. Кәсіпорынды басқаруға осы жағдайларға байланысты жағдайлардың өзгеру функциясы ретінде белгілі бір жағдайлардың пайда болу салдарын бағалауға арналған көптеген әдістер, алгоритмдер қол жеткізіледі. Оны оңтайландыру нарық жағдайының өзгергіштігі жағдайында минималды шығындармен максималды пайда алуды қамтамасыз ету үшін кәсіпорын қызметін жоспарлауға мүмкіндік береді. Кез-келген шағын бизнестің дамуын басқарудың стратегиясы шабуыл немесе қорғаныс ретінде сипатталуы мүмкін, [3], ақпараттық мониторинг және маркетинг әдістері негізінде ақпараттық технологиялар ресурстарының таралуын оңтайландыруға мүмкіндік береді. Шабуылмен басқару стратегиясы жаңа өнім шығаруға, сатудың жаңа нарықтарына шығуға және бәсекеге қабілетті болуға бағытталған. Осы мақсатта ақпараттық мониторинг және маркетинг әдістері негізінде шағын бизнестің бәсекеге қабілеттілігін басқару стратегиясын әзірлеу кезінде бастапқы мәліметтер ретінде қолданылатын эксклюзивті ақпарат қалыптасады.

Бұл әдістер жаңа сату нарықтарын жаулап алу мен дамытудың оңтайлы шешімдерін іздеу мен таңдауды ақпараттық-талдамалық негіздеуге бағытталған, өндірісті жаңғырту және әртараптандыру, сондай-ақ тауар айналымын оңтайландыру бағдарламаларын іске асыру. Кәсіпкерліктің бәсекеге қабілеттілігінің тиімділігін зерттеу үшін модельдеу әдісін таңдауға зерттелетін ақпараттық процестің сипаттамалары әсер етеді, маңызды белгілерге көптеген параметрлер ескерілген; элементтердің иерархиялық құрылымы және олардың арасындағы байланыстың сызықтық еместігі; жүріп жатқан процестердің дискретті және ықтималдық

сипаты. Кәсіпорынның тиімділігін зерттеудің негізі имитациялық модельдерден тұрады, ереже бойынша екі нұсқада: талдамалық және стохастикалық, ақпараттық әсер ету жағдайында оның жұмыс істеу ерекшеліктерін талдауға мүмкіндік беретін қатынасты оңтайландыруға бағытталған. пайда немесе рентабельділік тұрғысынан бәсекеге қабілеттілік мақсаттарына жетудің тиімді нұсқасын таңдау мақсатында кәсіпорынның параметрлері. Модельденген процестің құрылымында кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі бойынша талданған нұсқасындағы өзгерістерді зерттеумен байланысты басқару, ақпараттық және атқарушы ішкі жүйелер ажыратылады. Олардың жұмыс істеуі, оған тиісті басқарушылық әсер етудің арқасында, белгілі бір уақыт кезеңінде кәсіпорын жұмысының модельденген кезеңін аяқтау нәтижелері бойынша бағаланады. Мұндай модельдерді жасау тәжірибесі көрсеткендей, зерттеу мақсатында екеуі де қолайлы. Сонымен бірге, стохастикалық модельдерде статистикалық мәліметтер жинау және көптеген технологиялық процестерді есептеу қажеттілігімен байланысты бірқатар маңызды кемшіліктер бар; аналитикалық әдіс үшін зерттеліп отырған процестің ресми презентациясы қажет. Демек, басқару жүйесінің әр түрлі нұсқаларына кәсіпорынның тиімділігінің интегралды көрсеткішінің негізгі тәуелділіктерін алу үшін аралас аналитикалық-стохастикалық модельдеу әдісін қолданған жөн.

Осылайша, шағын кәсіпкерліктің бәсекеге қабілеттілігін жүйелі модельдеудің ұсынылған әдістемелік негіздері көрсеткендей, қарқынды бәсекелестік жағдайында құрамы, құрылымы, критерийлері мен нәтижелік көрсеткіштері, шектеулер, анықтайтын параметрлердің шегі және іздеу саласы және дамуды бақылау жүйелерін қабылдау айтарлықтай өзгерістерге ұшырайды. Сонымен қатар, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігіне бәсекелестердің ақпараттық қарсылығы әсер етеді, бұл басқару жүйесін МП бәсекеге қабілеттілігімен негіздеу үшін математикалық бағдарламалау әдістерін одан әрі дамытуды талап етеді. Математикалық модельдер мен әдістерді қолдану бұл мәселені шағын кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін басқарудың талдау, оңтайландыру және таңдау стратегиясы үшін енгізу және шығару ақпараттары тұрғысынан байланысқан жеке әдістердің иерархиялық жүйесіне құруға мүмкіндік береді.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1. Мистров, Л.Е. Ұйымдастырушылық-техникалық жүйелердің өзара әрекеттестігінің қақтығыстық тұрақтылығы: жалпы түсініктер, ғылыми тәсілдер, синтез әдісі [Мәтін] / Л.Е. Мистров // Ғылымды қажет ететін технологиялар. - 2011. - № 4. - Т.12. – S. 70-80.
2. Мистров, Л.Е. Ақпараттық жүйелерді (құрылымдарды) синтездеудің әдіснамалық негіздері менеджмент [Мәтін] / Л.Е. Мистров // Ақпараттық соғыстар. - 2012. - №1. – S. 17 - 24.
3. Мистров, Л.Е. Әдістемелік тәсіл функционалды әрекеттерді модельдеу қақтығыстағы ұйымдық-техникалық жүйелер [Мәтін] / Л.Е. Мистров // Өндіріске арналған ғылым. - 2004. - №11. – S. 58-63

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

МРНТИ 82.33.13

А.Ж. Құрмантаева¹, А.М. Еркінбек¹

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

ҚОНАҚ ҮЙ БИЗНЕСІН ТИІМДІ БАСҚАРУ ҮШІН ЖАЛПЫ ҰСЫНЫМДАР

Аңдатпа

Экономиканың бұл секторы, басқалары сияқты, қазір әлемдік дағдарыстың әсеріне ұшырауда. Сатып алу қабілетінің төмендеуі және елге инвестициялар көлемінің азаюы қонақүйлердің операциялық қызметінде тікелей көрсетіледі.

ҚР-да қонақ үй бизнесін басқару тиімділігін арттыру, қонақ үй кәсіпорындарын дамыту деңгейінің позициясын күшейту, қонақ үй бизнесін жүргізуді мемлекеттік реттеу жүйесін, қонақ үй қызметтерін қалыптастыру нарықтарын жетілдіру туристік индустрия көрсеткіштерінің одан әрі өсуіне ықпал етеді.

Қонақ үйлер үшін сапа – бұл клиенттердің дұрыс белгілі бір қажеттіліктері және оларды қанағаттандыра білу, өйткені іс жүзінде осы саланың қызметкерлері мен клиенттерінің қызмет сапасын қабылдаудағы алшақтық бар, олар саласында қонақ үйлердің коммерциялық тәуекелдерінің барлық түрлері бар.

Қонақ үй бизнесіндегі қызметтердің сапасы – бұл ұсынылған қызметтің деңгейі клиенттің күтуін қанағаттандыратын шара.

Сапаға талдау жүргізу кезінде клиенттің ұсынылған қонақ үй қызметтерінің сапасы туралы пікірі негізгі қағидатты басшылыққа алу қажет.

Түйін сөздер: қонақ үй бизнесі, қызмет көрсету сапасы, басқару тиімділігін арттыру, қонақ үй индустриясы, тұрақты және тиімді бақылау, білікті кадрларды ынталандыру

Құрмантаева А.Ж.¹, Еркінбек А.М.¹

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

ОБЩИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ГОСТИНИЧНЫМ БИЗНЕСОМ

Аннотация

Данный сектор экономики, так же как и другие, подвергается сейчас влиянию мирового кризиса. Снижение покупательской способности и уменьшение объемов инвестиций в страну напрямую отражается на операционной деятельности гостиниц.

Повышение эффективности управления гостиничным бизнесом в РК, усиление позиции уровня развития гостиничных предприятий, совершенствование системы государственного регулирования ведения гостиничного бизнеса, рынков формирования гостиничных услуг способствует дальнейшему росту показателей туристской индустрии.

Для гостиниц качество – это правильно определенные потребности клиентов и умение удовлетворять их, поскольку на практике существует разрыв в восприятии качества услуг у

работников и клиентов данной сферы, в области которых находятся практически все виды коммерческих рисков гостиниц.

Качество услуг в гостиничном бизнесе – это мера того, как уровень предоставленной услуги удовлетворяет ожидания клиента.

При проведении анализа качества необходимо руководствоваться принципом, что мнение клиента о качестве предоставленных гостиничных услуг является основополагающим.

Ключевые слова: гостиничный бизнес, качество услуг, повышение эффективности управления, гостиничная индустрия, постоянный и эффективный контроль, мотивация квалифицированных кадров

Kurmantaeva A.Zh.¹, Yerkinbek A.¹

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

GENERAL RECOMMENDATIONS FOR EFFECTIVE MANAGEMENT OF THE HOTEL BUSINESS

Abstract

This sector of the economy, as well as others, is now being affected by the global crisis. A decrease in purchasing power and a decrease in the volume of investments in the country directly affects the operating activities of hotels.

Improving the efficiency of hotel business management in the Republic of Kazakhstan, strengthening the position of the level of development of hotel enterprises, improving the system of state regulation of hotel business, markets for the formation of hotel services contributes to the further growth of the tourism industry.

For hotels, quality is the correctly defined needs of customers and the ability to satisfy them, since in practice there is a gap in the perception of the quality of services among employees and customers of this sphere, in which almost all types of commercial risks of hotels are located.

The quality of services in the hotel business is a measure of how the level of service provided meets the client's expectations.

When conducting a quality analysis, it is necessary to be guided by the principle that the client's opinion about the quality of the hotel services provided is fundamental.

Keywords: hotel business, quality of services, improvement of management efficiency, hotel industry, constant and effective control, motivation of qualified personnel

Экономиканың бұл секторы, басқалары сияқты, қазір әлемдік дағдарыстың әсеріне ұшырауда. Сатып алу қабілетінің төмендеуі және елге инвестициялар көлемінің азаюы қонақүйлердің операциялық қызметінде тікелей көрсетіледі. Тұтастай алғанда, нарықтағы қазіргі белгісіз жағдай саланың одан әрі дамуын нақты болжауға мүмкіндік бермейді.

Қонақ үй кәсіпорнын басқару жұмыс пен икемділікті, клиенттерге қызмет көрсету механизмдерін дереу ауыстырып қосу, штатты басқару, маркетинг, іс-шараларды ұйымдастыру дағдыларын талап етеді. Басқару шешімдерінің негізгі міндеті-қонақ үйде қауіпсіз және қанағаттанарлық болуға сенімді болу. [1]

Қонақ үй бизнесін тиімді басқару үшін мыналарды ескеру қажет:

біріншіден, қызметкерлердің құзыреттілігі және әрбір бөлім мен қызметкердің міндеті болып табылатын міндеттерді нақты бөлу. Мұндай тәсіл басшылық тарапынан ғана емес, қызметкердің жауапкершілігін, оның компанияның тиесілілігін арттырады. Нөмірді жинау қанша уақыт алатынын, ресепшн қалай жұмыс істейтінін білу, шағымдардан хабардар болу, штатпен өңделгенін білу, менеджменттің барлық деңгейлеріндегі ақпаратты білу маңызды болып табылады. Бұдан басқа, интербелсенді өзара іс-қимыл жасау, қызмет көрсету бойынша

менеджерлердің мәселелері мен міндеттерін зерттеу, қонақ үй кәсіпорнының күнделікті жұмысында аспаздардың қызметі;

екіншіден, делегирлеу (делегирование) қонақ үйді күнделікті басқарудың негізгі элементі болып табылады. Штатпен өзара әрекет еткен сайын, олар соғұрлым сапалы жұмысқа жауапты болады;

үшіншіден, сыйақыларды уақтылы беру. Қонақ үй қызметкерлерінің көпшілігі жүйелі кәсіби білім беруді талап етпейтін «көк жаға» деп саналады, бұл жерден шағын оқыту немесе біліктілікті арттыру бағдарламасының болуы қонақ үй қызметінің тиімділігін арттырады. Алайда мұндай персоналға ең аз еңбек мөлшері төленеді, бұл орындалатын жұмыстың маңыздылығына қайшы келеді: нөмірлердің тазалығы, қызмет көрсету процедуралары мен мүмкіндіктерін білу, сыпайылық, тіпті стресстік жағдайларда да, қонақтармен қарым-қатынаста сыпайылық және достық қарым-қатынас;

төртіншіден, қонақжайлылық индустриясында жоспарлауды жүзеге асыру. Қонақ үйдің толтырылуы маусымдылығы, аймақтық, республикалық және халықаралық ауқымдағы оқиғалар, өңір мен елдің экономикалық дамуы, табиғи-климаттық тартымдылық және т.б. сияқты бірқатар факторларға байланысты. Бұл жағдайда қонақжайлылық индустриясын жоспарлау ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді уақыт кезеңінде тауарлардың белгілі бір санын еркін өндіруге және қызметтер көрсетуге мүмкіндік береді.

Басқарушылық инфрақұрылымды құру ірі инвестициялармен байланысты емес, ең алдымен, қонақ үй бизнесінде тапшылығы өткір сезілетін, жоғары кәсіби басшы кадрлары ұсынған басқарушылық әлеуеттің болуын талап етеді, бұл тиісінше осы саладағы проблемалардың өткірлігіне әсер етеді. «Туризм» және «қонақ үй ісі» мамандықтарын енгізу бойынша үлкен жұмыс атқарылды, бірақ осы мамандықтарды бітірушілерді даярлау саны мен сапасы жалпы саланың қажеттілігін қанағаттандырмайды.

Соңғы жылдары Алматы, Нұрсұлтан, Атырау қалаларында қонақ үй бизнесіне қызығушылық танытуда. Мұны жедел статистикалық деректер растайды.



Сурет 1. 2020-2025 жылдарда Алматы қаласына келушілер санының болжамы [2]

Қазақстанда туризмнің тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз ету проблемасы оның әлеуетті мүмкіндіктерін барынша пайдаланудың оңтайлы жолдарын іздестірумен және

туристік қызмет көрсетумен, сондай-ақ орналастыру қызметтерін көрсетумен айналысатын кәсіпорындар санының өсуімен тығыз байланысты. Субъектілердің өсуін болжамдау 2030 жылға қарай осы көрсеткіштердің орташа жылдық өсімі 15%-ға жетуі тиіс екенін көрсетті, саяхаттаушылардың келуі де 15%-ға және туристік қызмет көрсету көлемінің жыл сайын 30 млн.теңгеден астам өсуі.

Қазіргі заманғы қонақ үй кәсіпорындарын дамытудың негізгі әлеуеті басқару деңгейіне байланысты. Тиімді стратегияны әзірлеу және іске асыру да, қонақүйдегі табысты ұйымдық өзгерістер да, егер онда басқарудың пәрменді тетігі болмаса, ал тиімділіктің жоғары көрсеткіштері қонақжайлылық менеджментінің ең жоғары талаптарына жауап беретін тұтас басқару жүйесін қалыптастырусыз қол жеткізілмейді.

1–кесте. Қазақстан Республикасында қонақ үй бизнесін дамытудың 2020-2030 жылдарға арналған негізгі перспективалық көрсеткіштері

Жыл	Орналастыру орындарының саны, бірлік	Нөмірлер саны, бірлік	Бір реттік сыйымдылығы, төсек-орын	Төсек-тәулік берілді, мың
2020	958	38275	84818	8663
2025	1102	45553	102666	10526
2030	1246	52832	120515	12339
Ескерту – [2] әдебиет негізінде жасалған				

ҚР-да қонақ үй бизнесін басқару тиімділігін арттыру, қонақ үй кәсіпорындарын дамыту деңгейінің позициясын күшейту, қонақүй бизнесін жүргізуді мемлекеттік реттеу жүйесін, қонақ үй қызметтерін қалыптастыру нарықтарын жетілдіру туристік индустрия көрсеткіштерінің одан әрі өсуіне ықпал етеді.

Осы мақалада жүргізілген Қазақстандағы қонақ үй бизнесінің дамуын бағалау жалпы ел бойынша қонақ үй қызметтерінің сапасын бағалауды жақсарту бойынша ұсыныстар әзірлеуге, олардың дамуының басым бағыттарын анықтауға, сондай-ақ болашақта Қазақстанның қонақ үй индустриясын дамытуға, онда қонақ үй қызметтерінің жай-күйіне авторлық SWOT-талдау ұсынуға, қонақ үй шаруашылығының даму проблемаларын жүйелендіруге мүмкіндік берді.

2–кесте. Қазақстандағы қонақ үй индустриясының жай-күйін бағалау нәтижелерін SWOT-талдау

Әлсіз жақтары	Күшті жақтары
- орта және шағын қонақ үйлерде тиімді менеджмент жеткіліксіз; - қонақ үйлердің төмен толтырылуы; - логист мамандардың жетіспеушілігі; - жергілікті халық үшін жоғары бағалар; - шығынды кәсіпорындардың көп саны; - санатталмаған қонақ үйлердің көп саны- ауылдық жерлерде қонақ үй шаруашылығының нашар дамуы; - жастар орналастыру орындары мен автокемпингтердің дамымауы; - жарнама мен маркетингтік зерттеулердің аз тиімділігі;	- ірі кәсіпорындардағы тиімді менеджмент үлгілерінің болуы; - орналастыру орындарының тұрақты резервінің болуы; - үздік қонақ үйлерде логистикалық операциялар тәжірибесінің болуы; - еліміздің көптеген қонақ үйлерінде маркетингтің даму стратегиясының болуы; - қонақ үй шаруашылығында тиімді менеджментті дамыту жолдарын тұрақты іздеу; - ең үздік әлемдік жетістіктерді талдауға және оларды қонақ үйлер мен мейрамханалар қауымдастығы тарапынан қазақстандық қонақ

- толыққанды статистикалық ақпараттың болмауы; - көптеген қонақ үйлерді қайта құру және қонақ үй шаруашылығына инвестициялық қаражат тарту қажеттілігі;	- үй индустриясына енгізуге көмек көрсету; - елдегі тұрақты жағдай; - сақтандыру нарығының жедел даму қарқыны;
- көптеген қонақ үйлерде толыққанды кластерлік қызметтердің болмауы (қоғамдық тамақтану, ойын-сауық және т.б.).	- қонақ үй қызметтері нарығында бәсекелестіктің өсуі; - ел бойынша қонақ үй ғимараттарын жөндеу мен қайта жаңартудың тұрақты қарқыны.
Қауіптер	Мүмкіндіктер
- саланың шығындылық өсімі; - шығу туризмінің келу және территория-ішілік саланың жағдайын үнемі нашарлататын және көптеген кәсіпорындарды банкротқа ұшырататын және қонақ үйлердің қызметінен мемлекеттік бюджетке аударымдарды төмендететін жерлерден басым болуы; - әлсіз заңнамалық база, сала үшін нақты белгіленген басымдықтардың болмауы; - мемлекеттік қолдаудың арнайы бағдарламалары мен құралдарының болмауы; - шетелде және ел ішінде жарнаманың жетіспеушілігі тұтынушылардың хабардар еместігін арттырады.	- саладағы шағын және орта кәсіпорындардың өсуі үшін негіз болатын заңнамалық және салық базасын жетілдіру; - қызметкерлердің салаға тартымдылығы үшін жағдай жасауға және оларды клиентпен қарым-қатынас жүйесіне оқытуға мүмкіндік беретін менеджментті жетілдіру, яғни халыққа белгілі бір тәрбиелік әсер ететін; - қонақ үй тізбектерінің дамуын күшейту, - қызмет көрсету сапасын жетілдіру үшін база құру; - ұлттық қонақ үй қызметтерінің тартымдылығы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыратын маркетингті дамыту; - қонақ үйдің имиджін арттыратын клиенттердің қауіпсіздігі туралы толыққанды қамқорлық; - ұйымдастыру мәдениетін құру, бұл бәсекеге қабілетті ортада қонақ үй бөледі және оған бренд жасайды; - олардың бәсекеге қабілеттілігін айтарлықтай арттыратын ілеспе қызметтерді дамытуға кластерлік көзқарас; - клиенттерге қызмет көрсетудің логистикалық принциптерін енгізу, бұл ұлттық қонақ үйлерді халықаралық стандарттар деңгейіне жеткізеді.

Қызмет көрсету саласының жұмыс істеуінің маңызды және ерекше ерекшеліктерінің бірі тұтынушылардың олардың сапасын қабылдау кадрлық персонал жұмысының тиімділігіне тәуелділігі болып табылады.

Бұл ретте, кәсіпорын менеджерлері әр клиентпен үнемі жеке сөйлесе алмайтындықтан, олар қызметкерлерге өз өкілеттіктерінің бір бөлігін беруге тиіс, ал байланыс жүйесі маркетингтік әрекеттердің элементі түрінде нарықтық ортаға қызметтерді жылжыту тәсіліне айналады. Демек, қызмет көрсету саласында кадрларды басқару іскерлігінен олардың маркетинг тиімділігінің белгілі бір дәрежесі пайда болады, бұл «менеджмент-маркетинг» ретінде сипатталатын басқарудың ерекше тетігін туындатады, бұл ретте кадрларды шебер ынталандыру тиімділігі кадрларды іріктеу кезеңінде қаланатын қызмет кәсіпорындарының маркетингін оңтайландырады және оларды уәждеу, оқыту және тұтынушыларға қызмет көрсетуге маманданған кәсіпорындарда бар жұмыстардың барлық түрлерінің процесін ұйымдастыруға қойылатын талаптардың болуы жүйесі арқылы дамиды.

«Менеджмент-маркетинг» тұжырымдамасын іске асыру шеңберінде Қазақстанның әрбір жеке қонақ үй кәсіпорнының бәсекеге қабілеттілігінің өсуі негізінен үш факторға тәуелді:

- Қонақ үйдің орналасқан жері, дизайны және орналасуы.
- Адам ресурстарын басқару жүйесін клиенттермен байланыс жасау тәсілі ретінде шебер құру.
- Нарықтық ортада қонақ үй бизнесін басқару құралы ретінде маркетинг элементтерін кеңейту мүмкіндіктерін сапалы пайдалану.

Қонақ үйлерде маркетингті пайдалану ерекшелігі дамыған елдерде оның тиімділігін бағалаудың мынадай негізгі сәттерін туындатады: орналасқан жерін таңдаудың дұрыстығы; нөмірлердің қажетті сыйымдылығы мен жайлылығы; орындардың айналу мерзімі; қызметкерлердің клиенттермен байланыс сапасы; қосымша қызметтердің болуы.

Қызмет көрсету саласы кәсіпорнының орналасу орнын таңдау олардың бәсекеге қабілеттілік деңгейіне трафик мөлшері сияқты (әлеуетті тұтынушылар ағынының көлемі) әсер етеді. Алайда, Қазақстанның қонақ үйлерінде олардың бәсекеге қабілеттілік деңгейін толыққанды талдау әлі күнге дейін жүзеге асырылмайды.

Ел аумағы бойынша халықтың тұру тығыздығының әлсіздігі және ерекше қонақжайлылығымен ерекшеленетін қазақтардың дәстүрлері Қазақстанның ауылдық жерлерінде қонақ үйлердің іс жүзінде жоқ болуына негіз болды. Сондықтан Қазақстанның ауылдық жерлерінде шағын қонақ үйлер құру, сондай-ақ Қазақстанның ауылдық және қонысы аз жерлерінде қонақ үй индустриясын дамытудың ерекше бағдарламасы түрінде елде оларды жедел дамыту әдістері жөнінде ұсыныстар әзірлеу қажет.

Шетелде қонақ үйлердің жұмыс істеу тәжірибесі қызметкерлердің мейманмен қарым-қатынас жасау процесінің үлесіне тәуекелдердің негізгі бөлігін алып келетін және тұтынушы қонақ үй қызметтерінің сапасын қалай қабылдайтынының 80%-ы тиесілі екенін көрсетеді. [3] Сондықтан қонақ үй индустриясының қызметкерлерін оқытуды, олардың мейманмен қарым-қатынас жүйесін дамыту жөніндегі шаралар, сондай-ақ халықаралық сапа стандарттары шеңберінде қызметтерді стандарттау жүйесін жедел дамыту жөніндегі практикалық ұсынымдар қажет.

Сапа-қонақтың сезімі. Сондықтан қонақ үйлер үшін сапа – бұл клиенттердің дұрыс белгілі бір қажеттіліктері және оларды қанағаттандыра білу, өйткені іс жүзінде осы саланың қызметкерлері мен клиенттерінің қызмет сапасын қабылдаудағы алшақтық бар, олар саласында қонақ үйлердің коммерциялық тәуекелдерінің барлық түрлері бар.

Мұндай айырмашылық нәтижесінде пайда болады:

- Қызметкерлер мен клиенттерде қызмет сапасының мәнін барабар емес ұсыну.
- Қандай да бір себептер бойынша сұратылған қызметті орындаудың мүмкін еместігі туралы қызметкерлердің ұсынысының болуы.

– Қонақ үй қызметкерінің және оның клиентінің мақсаттарының сәйкес келмеуі.

– Жекелеген міндеттерді іске асыру кезеңдерінің сәйкессіздігі.

Баға саясаты, сервис және кадрлар мәселелерінен басқа, бір қатарда тұрған өзекті мәселелердің бірі – жеткізу проблемасы. Бүгінгі күні біздің қонақ үйлер ыдыс-аяқ пен жуылатын құралдармен де азап шегеді. Өкінішке орай, біздің өндірушілер нарыққа ештеңе ұсына алмайды. Көптеген қонақ үйлер бүгінде жабайы бизнес кезінде жұмыс істейді - өздері Қытайға барады, өздері жиһаз, ыдыс-аяқ, тоқыма және т.б. іздейді.

Қазақстандағы қонақжайлылық индустриясы кәсіпорындарын дамытудың негізгі үрдістеріне:

- нарықта халықаралық қонақ үй желілерінің пайда болуы;
- шағын кәсіпорындар желісін және альтернативті қонақ үй нысандарын белсенді дамыту (тәуліктік пәтерлер));
- дағдарыс жағдайында қонақ үй нөмірі құнының төмендеуі;
- 4* қонақ үйлер мен пәтерлерге тәуліктік белсенді сұраныс;

– қонақжайлылық индустриясына жаңа компьютерлік технологияларды енгізу.

Жоғары сапалы қонақ үй қызметтерін ұсыну меншік нысанына қарамастан қонақ үй әкімшілігінің тұрақты назарының құрамдас бөлігі болып табылады. Қызмет көрсету саласындағы сапаға қол жеткізу - кәсіпкерлік табысты қамтамасыз ететін маңызды міндет. Қонақжайлық саласындағы қызмет қызметкерлер мен қонақтар арасындағы байланыс пен үйлестірудің жоғары деңгейін болжайды. Бұл мағынада жиі кездесетін әрекеттер қонақ үй кәсіпорындарының қызмет сапасын жақсартуға және бақылауға бағытталған (ыстық су температурасы, сүлгілер саны, тамақ дайындау шарттары және т.б.).

Алайда, қонақ үй қызметінің сапасы істің техникалық жағынан ғана емес. Қонақ үй индустриясы кәсіпорындарының күш-жігері дәстүрлі түрде клиенттерді тартуға, қонақтардың тілектерін барынша орындауға, сенім білдіруге бағытталған. Бұл тек олардың толық қанағаттануына кепілдік бере алады.

Сондықтан қонақ үй кәсіпорнын дамыту стратегиясы сондай-ақ клиенттер мен қонақ үй кәсіпорны арасындағы қарым-қатынас пен қарым-қатынасты жетілдіруге ерекше назар аударуы тиіс.

Қазіргі жағдайда қонақ үй кәсіпорындарының көптеген директорларында жоғары сапа жоғары өзіндік құнын білдіреді деген пікір қалыптасқан. Бұл көзқарас дұрыс емес, өйткені клиенттің қызмет көрсетумен кездесуінің әлеуетін өзі күшейткіш механизм ретінде елемейді. Клиенттің мәнін, сапасын, құн теңдестігін және өзіндік құнын түсіну қонақ үй кәсіпорнына бағаны көтеру және көп сату мүмкіндігін ұсына отырып, пайданы арттыра алады.

Сапаны тұрақты арттыру – бұл шығын емес, клиентураның қажеттілігін қанағаттандыру жолымен адалдығын қамтамасыз етуге негізделген ұзақ мерзімді салым. Бұл мәлімдеме жаңа клиентті сатып алу шығындары сапалы қызмет көрсету арқылы ескі шығындарды ұстап қалу үшін бес есе көп екенін көрсететін зерттеуге негізделген. [4]

Бұл зерттеу келесі факторларға негізделген:

- қабілеті ұстау, клиенттердің шығындарды азайтуға мүмкіндік береді маркетинг және, тиісінше, арттырады тиімділігі;

- қанағаттанған клиент тегін жарнама жасайды, қонақ үй туралы ауызша ақпарат таратады.

- қонақ үй қызметінің сапасы адам капиталының біліктілігі мен қызығушылығына, оның шығармашылық қабілетіне, жаңа технологияларды меңгере білуіне, сондай-ақ клиенттерге қызмет көрсету үшін қолданылатын материалдық базаның жаңа ұйымдастырушылық үдерістері мен нысандарын пайдалануға үлкен дәрежеде байланысты.

Қонақ үй бизнесіндегі қызметтердің сапасы – бұл ұсынылған қызметтің деңгейі клиенттің күтуін қанағаттандыратын шара.

Сапаға талдау жүргізу кезінде клиенттің ұсынылған қонақ үй қызметтерінің сапасы туралы пікірі негізгі қағидатты басшылыққа алу қажет.

Осыған орай, сапаны талдауды жүргізу үшін қажетті деректерді жинаудың негізгі әдісі сауалнамалық әдіс болуы тиіс. Сауалнама парағын әзірлеуге мұқият қарау қажет. Бірінші кезекте сауалнама мәселелері қонақ үй қызметінің маңызды қасиеттерінің тізбесіне баса назар аударуы тиіс, оларды мүдделі қабылдауға мейман қонақ үй кәсіпорны есептейді және өз қызметін бағдарлайды.

Тұтынушыларға сауалнамалық сауалнаманың терең пысықталған дұрыс жүйесі өткізілетін инновациялар нәтижелері бойынша қызмет көрсету қатысушылары мен тұтынушылардан тиімді кері байланысты жолға қоюға мүмкіндік береді.

Бұл жағдайда инновациялар деп қызмет көрсетудегі барлық жаңашылдықтар - жаңа қызметтер, сондай-ақ қалыптасқан қызмет көрсету процестеріне енгізілетін жақсартулар түсініледі. [5] Қонақ үй қызметтерінің сапа көрсеткіштерін арттыру мақсатында қызмет көрсетудің өзін - өзі бағалауын-персоналға сауалнама жүргізуді жүйелі түрде жүргізу керек.

Бүгінгі күні қонақ үй индустриясы – бәсекелестіктің жоғары деңгейі бар сала. Біз жаңа мейрамхана немесе қонақ үй қалай ашылғанына жиі куә боламыз. Жаңа тұжырымдамалар тұтынушылардың белгілі бір топтарының қажеттіліктерін барынша толық қанағаттандыру мақсатында құрылады. Кәсіпорындар құрылады, ал біраз уақыттан кейін олардың бір бөлігі бәсекелестікке төтеп бере алмайды және бизнестен шығады.

Қонақ үй шаруашылығында «сервис» сөзі жайлылықтың жоғары деңгейін қамтамасыз ететін, қонақтардың әртүрлі тұрмыстық, шаруашылық және мәдени сұраныстарын қанағаттандыратын шаралар жүйесін білдіреді. Жыл сайын бұл сұраныстар мен қызметтерге қойылатын талаптар артады. Қонақтарға қызмет көрсету қызметінің мәдениеті мен сапасы жоғары болған сайын, қонақ үйдің имиджі соғұрлым жоғары, ол клиенттер үшін тартымды және бүгінгі күні өте маңызды, - мейманхананың табысты материалдық өркендеуі.

Қонақ үйлер үшін маңызды жауапты міндет жоғары сапалы қызмет көрсететін кәсіпорынның беделін құру болып табылады. Қонақтарға қызмет көрсетудің жоғары сапасы қонақ үйдің барлық қызметтері қызметкерлерінің ұжымдық күш-жігерімен, әкімшілік тарапынан тұрақты және тиімді бақылаумен, қызмет көрсетудің нысандары мен әдістерін жетілдіру, озық тәжірибені, жаңа техника мен технологияны зерделеу және енгізу, ұсынылатын қызметтердің асортиментін кеңейту және сапасын жетілдіру бойынша жұмыстарды жүргізумен қамтамасыз етіледі.

Бүгінгі бәсекелестік жағдайында қонақжайлылық индустриясының кәсіпорындары, егер олар аман қалғысы келсе, өндіріс мәдениетінің дәстүрлі тиімсіз консервативтік түрлеріне көбірек сүйене алмайды.

Қонақ үй қызметтері нарығын дамытудың үдемелі серпінін көрсететін сипатты белгілердің бірі жалпы қызмет көрсету индустриясының әртүрлі бағыттарының тоғысында туындайтын бизнестің жаңа нысандары мен модельдерінің пайда болуы болып табылады.

Сондай-ақ қонақ үй бизнесінде тәжірибесі бар білікті кадрларды тарту, ынталандыру және ұстап қалу жүйесін әзірлеу қажет. Персоналды басқару тиімділігін арттыру үшін персоналды аттестаттау және басқарудың әртүрлі деңгейлеріндегі менеджмент жүйесін енгізу ұсынылады. Мерзімді тренингтер жүйесі қонақтарға қызмет көрсету мәдениетін арттырады. [6]

Коммуникациялық саясат саласында жарнамалық-маркетингтік саясатта Қазақстанда да, шетелде де ұйымдастырылатын мамандандырылған көрмелер мен жәрмеңкелерге қатысу маңызды рөл атқарады. Көрмелерге қатысу жарнама (баспа, қалқандар және т.б.), насихаттау, жеке сату (стендистердің жұмысы), өткізуді ынталандыру (кәдесыйларды тарату, жеңілдіктер беру және т.б.) сияқты маркетингтік коммуникациялар кешенінің негізгі элементтерінің күрделі бірыңғай қабылдаулары мен құралдары кешені болып табылады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1. Акентьева, С.И. Организация туристской индустрии. Учебник / С.И. Акентьева, В.В. Игнатьева, Г.В. Петрова. – М.: Academia, 2017. – 320 с.
2. Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 мамырдағы № 360 қаулысы.
3. Европейский гостиничный маркетинг; Финансы и статистика. – М., 2014. – 224 с.
4. Гамов, В.К. Менеджмент качества и оценка соответствия в туризме / В.К. Гамов, Н.В. Старичкова. – М.: Феникс, 2016. – 288 с.
5. Арбузова, Н. Ю. Технология и организация гостиничных услуг / Н.Ю. Арбузова. – М.: Академия, 2017. – 224 с.
6. Руденко, Л.Л. Технологии гостиничной деятельности / Л.Л. Руденко, Н.П. Овчаренко, А.Б. Косолапов. – М.: Дашиков и Ко, 2018. – 176 с.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТ

Илизадан – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

Қасенов Қ.Р. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің профессоры, э.ғ.д.

Канабекова М.А., – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Тілеукен А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Экономика» мамандығының магистранты

Касимова Д. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Джакишева У.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Шаримғалиева А.Е. – Нархоз университетінің «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты

Примжарова К.К. – Нархоз университетінің қауымдастырылған профессоры, э.ғ.к.

Хань Демин – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Сұлейменова К.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

Джубалиева З.У. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Кобенова А.Р. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Файзуллина С.А. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Ву Шанчжи. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Есеп және аудит» мамандығының магистранты

Мұхаметқали Г. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Мемлекеттік және жергілікті басқару» мамандығының магистранты

Исаева А.Т. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы, э.ғ.к.

Құрмантаева А.Ж. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің аға оқытушысы

Еркінбек А.М. – Абай атындағы ҚазҰПУ-нің «Менеджмент» мамандығының магистранты

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Илизадан – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Менеджмент»

Касенов К.Р. – д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Канабекова М.А. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Тілеукен А. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Экономика»

Касимова Д. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Джакишева У.К. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Шаримгалиева А.Е. – магистрант университета Нархоз, специальность «Государственное и местное управление»

Примжарова К.К. – к.э.н., асс. профессор университета Нархоз

Хань Демин – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Сулейменова К.А. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Менеджмент»

Джубалиева З.У. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Кобенова А.Р. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Файзуллина С.А. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Ву Шанчжи. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Учет и аудит»

Мұхаметқали Г. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Государственное и местное управление»

Исаева А.Т. – к.э.н., ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Құрмантаева А.Ж. – ст.преподаватель КазНПУ имени Абая

Еркінбек А.М. – магистрант КазНПУ имени Абая, специальность «Менеджмент»

INFORMATION ABOUT AUTHORS

Ilizadan – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Management"

Kasenov K.R. – doctor of Economics, Professor, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Kanabekova M.A. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Tleuken A. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Economics"

Kasimova Dilyara. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Accounting and audit"

Dzhakishева U.K. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Sharimgalieva A. – master's student of Narkhoz University, specialty State and Local Administration

Primzharova K. – candidate of Economic Sciences, Associate Professor at Narkhoz University

Han Deming. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Accounting and audit"

Suleimenova K.A. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Management"

Dzhubaliyeva Z.U. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Kobenova A.R. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Accounting and audit"

Faizullina S.A. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Wu Shangzhi1 – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Accounting and audit"

Isaeva A.T. – candidate of Economic Sciences, Senior lecturer, Kazakh National Pedagogical university named after Abay

Mukhametkali G. – master's student of Abai KazNPU, specialty "State and local administration"

Kurmantaeva A.Zh. – senior lecturer of Abai KazNPU

Yerkinbek A.M. – master's student of KazNPU named after Abai, specialty "Management"