

**MATERIALS  
OF THE XVIII INTERNATIONAL SCIENTIFIC AND  
PRACTICAL CONFERENCE**

**MODERN SCIENTIFIC POTENTIAL -  
2022**

28 February -07 March , 2022

**Volume 4**

SHEFFIELD  
SCIENCE AND EDUCATION LTD  
2022

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES Registered Number: 08878342  
OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE,  
SHEFFIELD, S YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XVIII International scientific and practical Conference  
Modern scientific potential - 2022 , 28 February -07 March , 2022: Sheffield.  
Science and education LTD -124 p.

**Date signed for printing ,**  
For students, research workers.  
Price 3 euro

ISSN 2312-2773

© Authors , 2022

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2022

## ECONOMIC SCIENCE

### The economy of the enterprise

\* 292555 \*

**Чернега І. І., д.е.н, доцент**

**Зайчук Д. І., студентка**

*Уманський національний університет садівництва*

### **РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПРОБЛЕМИ**

У структурі сучасної змішаної економіки співіснують мале, середнє і велике підприємництво. Але, на відміну від двох останніх, мале підприємництво є вихідним, найбільш чисельним, а тому і найбільш поширеним сектором економіки.

Актуальність даної теми обумовлена тим, що саме розвиток малого підприємництва є рушійною силою для розвитку економіки України. Мале підприємництво – важливий елемент сучасної економіки, без якого не може розвиватися держава.

Дослідженням проблем розвитку малих підприємств займалися такі вчені, як П. Білоус, М.П. Бутко, З.С. Варналій, К.О. Ващенко, Л. І. Вороніна, В.М. Геєць, З.В. Герасимчук, Б.М. Данилишин, В.І. Кредісов, Г.М. Рижакова, Л. Є. Сімків та інші.

Мале підприємництво є центральним та найбільш поширеним сектором економіки. Вони становлять основу дрібного виробництва; встановлюють темпи зростання економіки, формують структуру та якісну складову внутрішнього валового продукту, підвищують ступінь демократизації суспільства; сприяють перебудові економіки, швидкій окупності витрат, свободі ринкового вибору; забезпечують насичення ринку товарами та послугами, реалізацію інновацій, створюють додаткові робочі місця; характеризуються високою мобільністю,

раціональними формами управління; формують прошарок підприємців-власників, що є основою середнього класу; сприяють послабленню монополізму [1].

Однак розвиток підприємництва в Україні пов'язаний із низкою проблем, основними з яких є недосконалість та нестабільність законодавства у сфері розвитку малого підприємництва; податковий тиск та нестабільність податкового законодавства; нестача внутрішніх фінансових ресурсів, складність доступу до зовнішніх джерел фінансування та залучення інвестицій; обмеженість інформаційного та консультативного забезпечення; недосконалість системи підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації для підприємницької діяльності; відсутність дієвого механізму реалізації державної політики щодо підтримки малого бізнесу [2].

Також потужною перешкодою для розвитку малого підприємництва а 2020 році є поширення Covid-19, що вплинуло на функціонування малого бізнесу.

Малі підприємства мають мізерні можливості відстоювати свої інтереси в органах державної влади і місцевого самоврядування, наслідком чого є нерівноправній умови господарської діяльності. Малі підприємства стикаються із значними проблемами у сфері оподаткування, нормативно-правовими та адміністративними бар'єрами в управлінських органах виконавчої влади і місцевого самоврядування, найчастіше практично нездоланими, що істотно ускладнює їх діяльність.

Відсутність єдності та системності у нормативних актах, які регулюють підприємницьку діяльність, створює багато правових перешкод для підприємництва в цілому.

У податковій сфері, для малого бізнесу, надають пільги для ведення спрощеної системи оподаткування. Проте через недосконалість, їхнє функціонування зумовлює наявність вагомих недоліків застосування такої системи.

Важливою перешкодою на шляху розвитку малих підприємств в Україні є відсутність доступних фінансових ресурсів для створення нових підприємств. Удосконалення системи мікрокредитування, інвестування й надання гарантій – одне з невідкладних завдань держави щодо розвитку малих суб'єктів господарювання.

Проте малі підприємства мають переваги в інноваційній діяльності, адже вони можуть ризикувати у створенні новизни, на відміну від великих підприємств.

Для усунення наведених недоліків, які на сьогодні перешкоджають ефективному розвитку малих підприємств необхідний комплексний підхід, який передбачатиме впровадження цілої низки заходів, а саме:

- формування належної законодавчої бази, сприятливої для розвитку малого підприємництва;
- налагодження системи оподаткування;
- вдосконалення фінансово-кредитної підтримки;
- залучення інвестицій;
- стимулювання зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів малого бізнесу.

### **Список використаних джерел**

1. Білоус Г.П. Розвиток малого підприємництва в Україні : Економіка України. 2016. – № 5. – С. 34-36.
2. Сімків Л.Є. Тенденції розвитку малого підприємництва в Україні в умовах диспропорційності економічного зростання : Миколаїв. – Глобальні та національні проблеми економіки. 2015. – №3. – С. 560-564.

\* 292718\*

**Есиркепова А.М., Имаш Б.А., Абилов К.К.**  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ НАРЫҚТЫ ДАМУДАҒЫ ШЕТ ЕЛДЕРДІҢ ТӘЖІРИБЕСІ**

Жаһандық демографиялық, эпидемиологиялық және экономикалық өзгерістер фармацевтикалық нарықты өзгертуде. Әлем халқы жоғары қарқынмен өсуде. Әлемдік халықтың 2013 жылғы 7 млрд-тан 2021 жылы 7,7 млрд-қа және 2050 жылы 9.6 млрд-қа өсуі болжануда, бұл, әрине, фармацевтикалық нарықтағы сұранысты арттырады.

IMS Health Consulting халықаралық талдау компаниясының бағалауы бойынша 2020 жылы әлемдік фармацевтика нарығының көлемі \$940 млрд деңгейіне жетті, ақшалай көріністегі өсім шамамен 6% - ды құрады. Болашақта жыл сайынғы өсім кем дегенде 3-4% болады деп күтілуде, бұл жағдайда 2017жылы \$1.2 трлн деңгейіне жетеді. Бұл үрдіс 2021 жылы жалғасатын болса әлемдік фармацевтикалық нарық \$1.5 трлн дейін өсуі мүмкін [18]. Екінші сараптамалық компания - Business Monitor International 2021 жылға дейін әлемдік фармацевтика нарығының көлемі мен аумақтық бөлінуіне болжам жасады.

Сондай-ақ, планета халқының қартаюу процесі сұраныс көлеміне әсер етеді. 2021 жылға қарай жер тұрғындарының 9,4% жуығын немесе 719,4 млн. адамды 65 және одан жоғары жастағы адамдар құрайтын болады. Клиникалық жетістіктер бұл үрдісті күшейтеді. Соңғы онжылдықтардың жетістіктері бұрын болған кейбір өлім-жітім ауруларын созылмалы ауруларға айналдырды, осылайша оларды емдеуге ұзақ мерзімді сұранысты арттырды. Егде адамдар әдетте жастарға қарағанда дәрі-дәрмектерді көп тұтынады, сондықтан халықтың жас құрылымы осы жас санаты үшін дәрі-дәрмектерге қажеттіліктің ұлғаюын болжауға мүмкіндік береді.

Бұдан басқа, дәрілік тұрақтылықты дамытумен қатар жаңа бактерияға қарсы препараттарға сұраныс өсуде. Зерттеулер бұрын белгісіз болған проблемаларды анықтады, мысалы, метаболикалық синдром және созылмалы шаршау синдромы, соңғы мәліметтерге қарағанда, лейкоциттердегі гендер экспрессиясындағы өзгерістермен байланысты. Жаңа аурулар пайда болып, соның ішінде бұрын белгілі болған аурулардың мутантты түрлері де кездеседі [1].

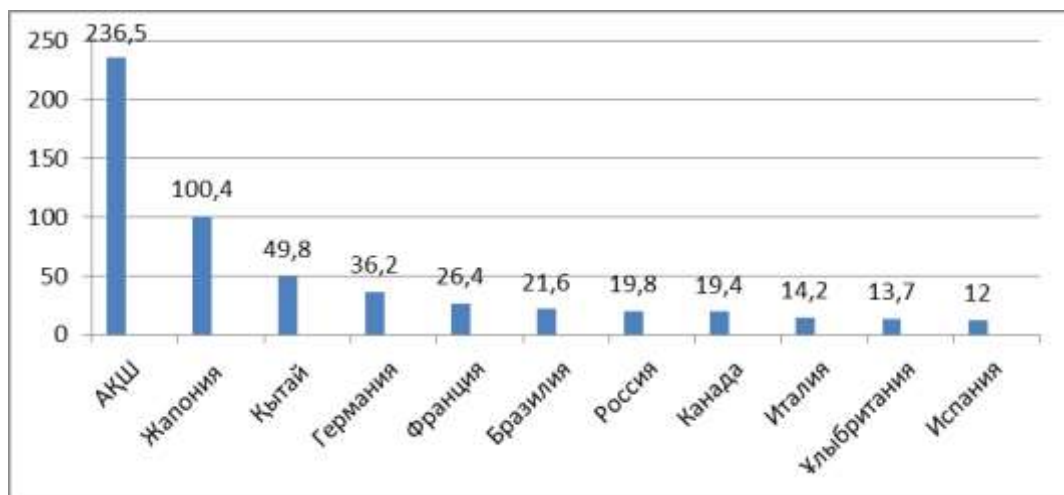
Урбанизация және үлкен ұтқырлық жаңа патогендердің пайда болуына өз үлесін қосты, олардың бір бөлігі өте тез таралады және емделу өте қиын. Атиптік пневмония (SARS) Азиядан Солтүстік Америка мен Еуропаға бірнеше күн бойы кірді; құс тұмауының H5N1 вирусы Қытай мен Оңтүстік-Шығыс Азиядан Таяу Шығысқа тарады. Осы уақытқа дейін адам шығындары аз болды, бірақ құс тұмауы пандемиясының салдары орасан зор болуы мүмкін.

Дамушы елдердің нарықтары дамыған елдерге қарағанда тіпті түбегейлі өзгеруде. Жұқпалы аурулар өлім-жітімнің негізгі себептерінің бірі болып табылады, әсіресе Сахарадан оңтүстікке қарай және Оңтүстік Азияда. Алайда қазіргі уақытта адамдардың өлім-жітім құрылымында созылмалы аурулар көш бастап тұр. Семіздіктің таралуы мен дене салмағының артуы, сондай-ақ дене белсенділігінің азаюы да өз үлесін қосады. Сарапшылардың бағалауы бойынша 2004 жылы дамушы елдерде гипертониямен ауыратын адамдардың саны 639 млн. 2025 жылға қарай олардың саны 1 млрд-тан кем болмайды, ал диабетпен ауыратын адамдар саны Үндістанда, Таяу Шығыста және Оңтүстік-Шығыс Азияда 228 млн-ға дейін өседі (1995 жылғы 84 млн-мен салыстырғанда).

Жаңа дәрілік заттарды әзірлеу және оларды нарыққа жылжыту барған сайын қымбатқа түсуде. 2000 жылдан 2010 жылға дейінгі кезеңде F3TKЖ-ға тиесілі корпоративтік шығыстардың жалпы санының пайызы 15% -дан 17,1% -ға дейін өсті, ал сату мен жалпы басқаруға арналған шығыстар 28,7% -дан 33,1% -ға дейін өсті. Маркетингке жұмсалатын шығындар бүгінгі таңда фармацевтикалық нарық көшбасшыларының шығыстарының ірі баптары болып

табылады. Сатуға және маркетингке шығыстардың ұлғаюын инновациялық дәрілік заттардың жетіспеушілігі себептерінің бірі ретінде қарауға болады, бұл ретте шынымен сұранысқа ие препараттар нарықта жылжуды талап етпейді деп есептеледі [2].

Бұрын дамыған елдерге ғана тән ауруларға қарсы дәрілерге сұраныс артуда. Кедейлікпен күрес және экономиканың өсуі дамушы елдер халқының әлауқатының өсуіне ықпал етеді және тиісінше фармацевтикалық компаниялардың өнімдеріне сұраныс өсетін болады. Егер әлемнің жетекші елдерінің фармацевтикалық нарығының динамикасы мен көлеміне талдау жасасақ, бұл үрдіс айқын көрінеді (1-сурет).



Сурет 1 - 2020 жылы жетекші елдердің бөлшек фармацевтикалық нарығының көлемі мен серпіні, млрд.долл

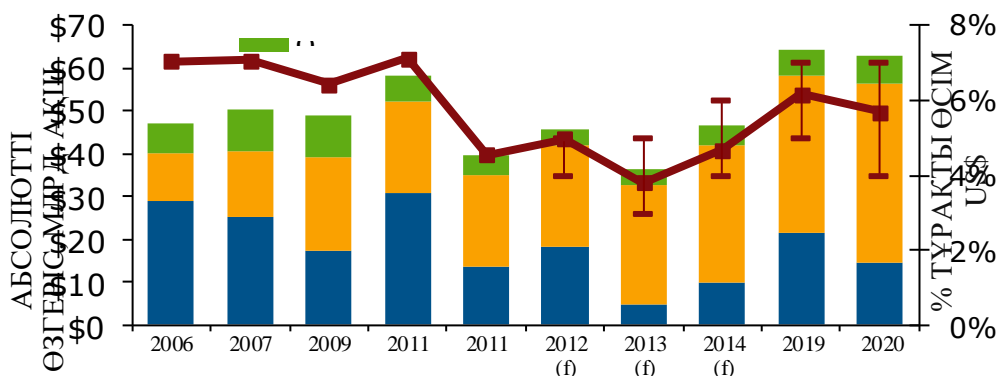
Ескертпе: AIPM - Remedium Market Bulletin, маусым 2021

Бұл диаграмма Қытай, Бразилия және Ресей сияқты елдердің осыдан бес жыл бұрын алғашқы ондыққа кірмей, бүгінде алға ұмтылып, өз дамуында «дәстүрлі фармацевтикалық нарықтарды» басып озатынын көрсетеді.

Аумақтық бөліністе үш негізгі орталық, атап айтқанда, Солтүстік Америка, Батыс Еуропа және Жапония көшбасшылық орнын сақтайды. Алайда бұл нарықтар 2010 жылы 73% -ды құрады, қазіргі уақытта әлемдік фармацевтикалық



нарық көлемінің 48% -ын алып отыр, ал 2020 жылдың соңына қарай олардың үлесі 33% -ға дейін төмендейді деп болжануда (2-сурет).



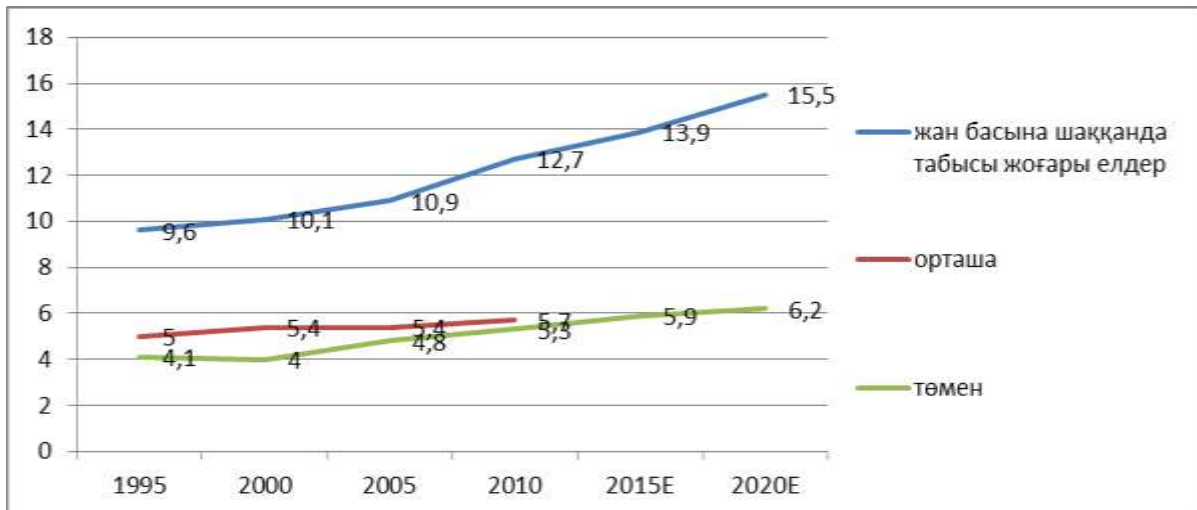
Сурет 2 Әлемдік абсолютті өсім (Constantius\$), 2011-2020

Ескертпе: AIPM - Remedium Market Bulletin, маусым 2021

Бұл үрдіс әлемдік фармацевтикалық нарықтың өсуі қазіргі уақытта «pharmmerging» (тез дамидын нарықтар) нарықтарының бағыты бойынша жылжып келе жатқандығына, ал дамыған нарықтардың төмендеуіне негізделген.

Бұл үрдіс, сондай-ақ жаһандық және өңірлік экономикалық интеграция, еркін сауда жолындағы көптеген тарихи кедергілерді жою ірі фармацевтикалық компаниялардың даму стратегияларына әсер етті. Сала көшбасшылары жаңа нарықтардағы позицияларын күшейтеді, өз өндірістерін құрады немесе негізгі өсу орталықтарына ауыстырады.

Сонымен қатар, бүкіл әлемде денсаулық сақтау шығындары өсуде. Мәселен, жалпы ішкі өнімнен (ЖІӨ) денсаулық сақтауға арналған шығыстардың үлесі барлық елдерде ұлғаяды (3-сурет). Ел қаншалықты бай болса, ол денсаулық сақтауға соншалықты көп жұмсайды.



Сурет 3 - Денсаулық сақтауға арналған шығыстар (ЖІӨ%)

Ескертпе: AIPM - Remedium Market Bulletin, маусым 2021

Әлемдік сауданың өсуімен қатар нормативтік реттеуші орта қатаң бола түсуде. Еуропалық дәрілік заттар агенттігі (EMA) жақында қолайсыз реакцияларды басқарудың жаңа триедиялық тәсілін ұсынды.

Ал АҚШ Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер министрлігі (The Food and Drug Administration, FDA) американдық нарықтағы дәрілік заттардың қауіпсіздігін белсенді бақылау жүйесін құрады. Тағы бір маңызды фактор бағаны қатаң реттеу болып табылады. Дамыған экономикалардың көпшілігі дәрі-дәрмек бағасын басқарудың тікелей және жанама әдістерін қолдануда.

БЭЖ фармацевтикалық нарықтары көлемінің көрсеткіштері заттай көріністе соңғы жылдары іс жүзінде өзгермейді. Нарық инфляция және тұтыну құрылымының неғұрлым қымбат ДЗ пайдасына өзгеруі нәтижесінде дәрілік заттарға (ДЗ) бағаның өсуі есебінен ақша түрінде өсуде.

Ресей нарығы абсолюттік сандық көрсеткіштер бойынша ғана емес, салыстырмалы көрсеткіштер бойынша да көш бастап тұр (1.1-кесте). Мәселен, Ресей нарығындағы ораманың орташа бағасы \$5,364 болды, бұл ҚР (\$3,395) және РБ (\$2,085) салыстырғанда айтарлықтай жоғары.

Ресей Федерациясында жан басына шаққандағы орташа тұтыну БР мен ҚР-дағы көрсеткіштерден әлдеқайда асып түседі және 2018 жылы жылына \$207

құрады, бұл Қазақстандағы көрсеткіштен 1,9 есе көп (111 \$) және Беларуське қарағанда 2,4 есе көп (86 \$) [3].

Жан басына шаққандағы табиғи көріністегі айырмашылықтар аз. Бұл көрсеткіш бойынша көшбасшы - Қазақстан жылына 41,25 қаптамамен. Ресейде - 39,62 және Беларусьте - жылына 32,63 қаптаманы құрап, тұтыну көлемі бойынша біршама төмен көрсеткіштерді көрсетті.

Бүгінде жетекші фармацевтикалық концерндер өз өнімдеріне деген сұраныстың жоқтығына шағымданбайды. Өмір сүру қарқыны төсек-орын режиміне қатысты ескі медициналық ұсыныстарды сақтауға жол бермейтін сән болды, және жұмыс сапына жедел оралу үшін біз ауыр дәрілік артиллерияны жиі іске қосамыз. Екінші жағынан, дәрілік заттар нарығының оң динамикасы тұтынушылардың өз денсаулығына деген қызығушылығының артып келе жатқанын көрсетеді.

#### ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1 Қазақстан Республикасының фармацевтика өнеркәсібін дамыту жөніндегі 2020 - 2025 жылдарға арналған бағдарлама. - "Казахстанская правда" 21.08.2020 ж., № 222 (26283)

2 Гелашвили Н. Н. ҚР фармацевтикалық нарығының қалыптасуы мен жұмыс істеуінің негізгі факторларын талдау // Ғылыми еңбектер жинағы "Өңірдің әлеуметтік-экономикалық мәселелері" өңірлік даму институты, №10, 2014ж., – с. 254-260, – 4 п. л.

3 Посткеңестік кеңістіктегі елдердің фармацевтикалық нарықтарына шолу <http://www.pharmexpert.ru/analytics/5/2524/>

4 Қазақстан Республикасының Салыстырмалы әлеуметтік зерттеулер институты - wkau.kz.

\* 292719\*

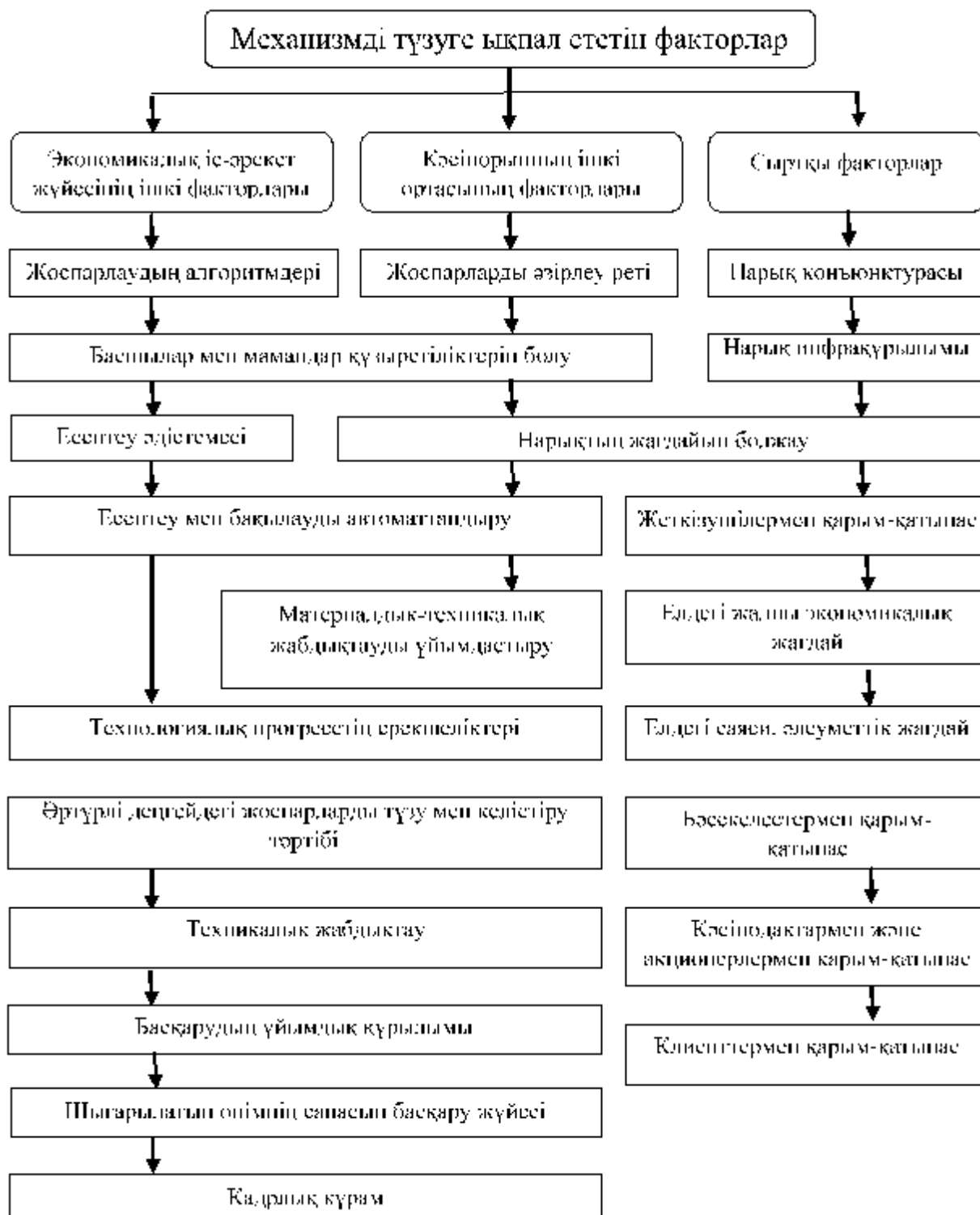
**Жакешова А.П., Имаш Б.А., Атаханова А.**  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **АЙМАҚТЫҢ ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫНДАРЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ ЖОЛДАРЫ**

Қатаң нарықтық бәсекелестік жағдайында қазақстандық тоқыма өндіруші-кәсіпорындарының аман қалу мен ары қарай дамуының мүмкін болатын жолдарының бірі дәстүрлі сериялық өндірістен бас тартып, өнімнің кепілдендірілген іске асуын қамтамасыз ететін өндірістің «аралас» түріне өтуі екені анықталған. Мұндай өндіріс жұмысының негізгі қағидасы келесіге негізделген: тоқыманың едәуір қажет түрлері сериясымен өндіріледі және қоймада сақталады, ал артқаны тапсырыстардың құралуын қамтамасыз ететін тоқыманың жекелеген түрлері белгілі-бір сұраныстар бойынша даярланады. Айта кету керек, қазіргі уақытта осы типтегі өндірістік жүйелердің ара жігін өзге жүйелерден айырықшалайтын нақты терминологиялық анықтама жоқ. Өндірістің типтері бойынша кеңінен қолданылатын жаппай, сериялық, жалғыз деген жіктемелері кәсіпорынның өндірістік жүйешесін көлемдік және өнлірістік көрсеткіштері, шығарылымның қайталануы және жұмыс орындарының машықтану тұрғысынан сипаттайды және өнімді даярлау ерекшеліктерін назардан тыс қалдырып қояды.

Осы жағынан алғанда, біздің пікіріміз бойынша, «өндірістік тәсіл» терминін пайдалану орынды болар еді. Бұл термин кең мағанасында өндірістік салаларға катыстылықты ғана емес, жалғыз, шоғырлық және гараждық өндіріс тәсілімен салыстырғанда өнімдерде үлкен көлемде өндіруді де білдіреді.

Көрсетілген сызбадағы экономикалық іс-әрекеттің тиімді дамуын басқаруды жетілдіру механизмін түзу мен қызмет етуі процесіне ықпал ететін факторларды олардың пайда болу орны бойынша шартты түрде топтастыруға болады (1-сурет).



1 сурет - Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату механизмiне ықпал етуші факторлар

Осындай түрдегі өндіріс үшін өндірістің тиімділігін арттырудың маңызы зор бола түседі. Оның басты міндеті тапсырмаларды оңтайлы әзірлеу, олардың

орындалуын ұтымды қадағалау мен реттеу арқылы өндірістік бағдарламаның орындалуын қамтамасыз ету мақсатында материалдық лектің қозғалысын уақыт пен кеңістік бойынша келісімді ұйымдастыруға негізделеді.

Қазақстандық тоқыма кәсіпорындарының негізгі мәселесі өндірісті жоспарлау, ескеру және оның барысын бақылаудың ескірген тәсілдерін өзгеріпестен тоқыманың заманауи түрлерін өндіруге әрекет жасайтындығына негізделеді. Бұл жерден кәсіпорындарды нарықтың сұраныстарына бейімдеу жолында экономикалық іс-әрекеттердің жаңа түрлерін негіздеумен қатар, қолда бар түрлерін жаңғырту қажет болады.

Экономикалық іс-әрекет тиімділігін арттырудың мұндай тәсілін әзірлеу өзекті әістемелік міндет болып табылады. Ондай тәсіл шикізаттар мен материалдарды сатып алу, қоймаға апару, олардың запастарын толықтыру, дербес тапсырыстарды қабылдау, материалдарды өндіріске босату, өндірістік ірілендірілген және ұсақталған жоспарларын құру, аяқталмаған өндірістегі запастар мен шығындарды бақылау, тиеу процестерін реттеумен байланысты техникo-экономикалық және ұйымдастырушылық сипаттағы мәселелерді шешудің алгоритмін қарастыру керек.

**Өндірістің экономикалық іс-әрекетінің тиімді дамуын басқаруды ұсынылып отырған алгоритмді пайдалану арқылы жетілдіру жөніндегі іс-шаралардың әсері келесі параметрлермен көрсетіледі (1 кесте).**

**Тоқыма кәсіпорындарының жылдам өзгеріп отыратын нарықтық ортаға икемделу қабілеті заманауи өндірістің нәтижелігі мен басқарушылық шешімдердің тиімділігінің тұрақтылығының кепілі және басты критеріі болып табылады.**

**Кәсіпорынның нарық қажеттіліктеріне осы зерттеудің нысаны ретінде икемділігінің және көптеген отандық зерттеушілер қарастырған өндірістік жүйенің бейімділігінің арасына параллель жүргізуге болады. Бейімділік дегеніміз объект параметрлерінің, құрылымының және қасиеттерінің болып жатқан өзгерістерге жауап ретінде мақсатты өзгеру үдерісі.**

1 кесте - Ұсынылып отырған алгоритмді пайдалану арқылы өндірістің экономикалық іс-әрекетінің тиімді дамуын басқаруды жетілдіру жөніндегі іс-шаралардың әсері

Іс-шара мазмұны	Болжанатын экономикалық әсер	Әсердің сандық көрінісі
Бизнес-үдерістерді жетілдірудің ұсынылған алгоритмін қолдану арқылы өндіріс көлемін арттыру	Өндіріс көлемінің артуы, құрал-жабдықтардың жүктелу коэффициентінің ұлғаюы	Өндіріс көлемінің 9,4 %-ға артуы, жүктелу коэффициентінің - 0,5-0,7 - ге дейін артуы
Шартты-тұрақты шығындарға үнемдеу	1 теңге тауарлық өнімге шығын 2,1-2,7 % -ға төмендеуі (кәсіпорынның ауқымына байланысты)	
Негізгі капиталды қолдану әсерлілігінің өсуі	Қор берудің 9,5 %-ға артуы, қор сыйымдылығының 9,1 %-ға төмендеуі	
Айналымдық қаржылардың айналымының өсуі (негізінен, өндірістік запастардың)	Айналым коэффициентінің өсуі (дебиторлық қарыздың -12 %-ға дейін, дайын өнім- 8,5 %-ға дейін)	
Ескерту - Автормен жасалған		

Басқарудың заманауи тәсілдерін басшылыққа алған кезде, бейімділік мен икемділікті синонимдер ретінде бағалай алмаймыз. Бейімділік сыртқы ортаның өзгерістерінен болып жатқан жүйенің қайта бағдарлануын көздейді, ал икемділік кәсіпорынды жауап қату мүмкіндігінен айыратын болашақ өзгерістер орын алмай тұрып оларды алдын-ала болжай білу жағдайында қамтамасыз етіледі.

Біздің ойымызша, бейімділік объектінің тұрақты қызмет етуін қамтамасыз ету мақсатында оның ішкі және сыртқы қасиеттері параметрлерінің өзгерісін қарастырады.

Дәл осы тұрғыдан алған кезде тоқыма кәсіпорындары бейімделуінің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмінің мәні мен мазмұнын қарастырудың маңызы зор.

Жалпы түрде алған кезде тоқыма кәсіпорындарының іс-әрекеті, кез-келген жүйе секілді өзара байланысқан және қатарласа жүретін үдерістердің сериясын білдіреді, олардың бірлесе әрекет етуі стратегиялық және тактикалық даму бағдарламаларын іске асырады. Бұл үдерістерге мыналар жатады:

- өндіріс;
- инвестициялау;
- зерттеулер және әзірлемелер (инновациялық процесс);

- қаржылық лектердің қозғалысы;
- маркетинг;
- кәсіпорын туралы ақпаратты жинау процесі ретінде бухгалтерлік және басқарушылық есеп;
- сыртқы орта туралы стратегиялық ақпаратты қамтамасыз ету;
- басқару: персоналды, өндірісті, қаржыны, сапаны, инвестицияларды, инновацияларды, және т.б.;
- стратегиялық менеджмент.

Икемділік жүйесінің элементтерін функционалдық критерий бойынша жіктеу ұсынылады, яғни оларды аталған процестерге сәйкестікке келтіру. Мұндай жағдайда мыналарды анықтауға болады:

- өндірістік жүйенің икемділігін төмендегі жағдайларға реакция беру қабілеті ретінде:

- а) бастапқы шикізат пен материалдар параметрлерінің өзгеруі;
- б) өнімнің түрі(конструкторлық-технологиялық сипаттамаларының) және өндіріс көлемдерінің өзгеруі;
- в) технологиялық процесс аясында жекелеген технологиялардың, немесе құрал-жабдықтардың өзгеруі.

- басқару жүйесінің икемділігі, оның құрамына мыналар бөлек енеді:
  - а) басқару құрылымының икемділігі;
  - б) стратегиялық жоспарлаудың икемділігі;
  - в) шешімдер қабылдау мен оларды орындау жылдамдығы.
- кәсіпорын қаржыларының икемділігі;
- материалдық қамсыздандыру мен өткізу саясатының икемділігі;
- инновациялық икемділік;
- ақпараттық қамтамасыз ету жүйесінің икемділігі.

Функционалдық элементтерді болу жоғарыда аталып кеткен өндірістік жүйе икемділігінің элементтерін жіктеумен салыстырғанда тоқыма кәсіпорындарын өзгерістерге икемділігін арттыру саласындағы жұмыстар



тұрғысынан алғанда қолайлы болып саналады, өйткені, тоқыма кәсіпорынын жүйе ретінде сипаттайтын практикадағы үдерістерге сәйкес келеді. Икемділіктің үдерістері мен элементтерінің жіктемелері арасындағы негізгі айырмашылықтарды қысқаша нақтылап кету керек.

Элементтердің ұсынылып отырған жіктемесінде маркетинг сияқты функционалдық элемент бөлінбеген. Бұны былай түсіндіреміз: ол өзімен-өзі нарық талаптарына икемді емес бола алмайды, өйткені маркетингтің басты мақсаты клиенттің талаптарын толық қанағаттандыратын тауарды жасап шығару болып табылады. Бұл мақсатқа қол жеткізу нарықтық конъюктураны ұдайы зерделеуді және оның өзгерістерін алдын-ала көре білуді көздейді.

Мекеменің оңтайлы құрылымын көру - арнайы әдебиеттерде кенінен талқыланатын мәселелердің бірі. Ұйымдастырушылық құрылымның түрі жана тауарларды жасау қарқындылығына ықпал етеді, бұл құрылымның икемділігі деңгейінің азды-көті жоғары екендігін білдіреді. Екі сатыдан тұратын жана өнімді жасап шығару процесін қарастыра келе:

бастама (идеяларды ойлап табу, іріктеу және концептуалды іріктеу) және ендіру (әзірлеу және сынама маркетинг және өнімді жаппай өндіріске жіберу),

жүргізілген зерттеулер құрылымның жана өнімді жасауға ықпалынын келесідей болады деп айтуға мүмкіндік береді.

Кез-келген жүйенің, соның ішінде өндірістік жүйенің қызмет етуінің негізінде объективті жалпыға ортақ заңдар жатыр. Олар жүйенің тепе-теңдікке ұмтылуының мәні мен табиғатын, яғни тұрақтылығын түсіндіретін сақтау заңы және үздіксіз даму заңы. Мұндай тепе-теңдік динамикалық сипатқа ие, өйткені теңгерімсіз ахуалды еңсеру арқылы ауыстыру нәтижесінде тепе-теңдік жағдайына қол жеткізеді, бұл жүйенің дамуын білдіреді. Біздің ойымызша, кәсіпорынды басқару механизмінің кешенділігі басқарудың тиісті құралдарының жиынтығымен (кешенімен) ғана емес басқару құралдарының нақты өзінің жиынтығымен бөлінген өзара қолдап тұратын іпатқа ие жеке механизмдерінің жиынтығымен де анықталады.

## ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- 1 Н. Назарбаев «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Жолдауы, 10.01.2018 ж.
- 2 Худова Л.Н. Возможности легкой промышленности в Республике Казахстан в условиях модернизации производства // Инновац. технологии пр-ва товаров, повышение качества и безопасности продукции лег. пром-сти: Материалы Междунар. науч.-практ. конф., г. Алматы, 28-29 апр. 2015 г. - С. 6-10.
- 3 Кураев А. Н. Текстильная и легкая промышленность России от зарождения до наших дней. - М., 2013. - 258 с.
- 4 Лахметкина Н. И. Инвестиционная стратегия предприятия. - М.: КноРус, 2016. - 183 с.
- 5 Ольшанская О. М. Экономика отрасли: учеб. пособие. - М., 2007. - 144
- 6 Орехова Е. В. Финансовый менеджмент: учебное пособие. - М.: ООО «Издательство «Эксмо», 2017. - 231 с.
- 7 Stat.gov.kz ҚР статистика агенттігінің ресми сайты
- 8 Stat.uko.kz Түркістан облысының статистика департаментінің ресми сайты

\* 292720\*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Сартбаева Г.П.

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ОТАНДЫҚ ТОҚЫМА КӘСІПОРЫНДАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ**

Бәсекеге қабілеттілікті және өміршеңдікті арттыруда, шетел тоқыма нарығында бірқатар артықшылықтар қалыптасқан. Соларды пайдалану мүмкіншіліктерін қарастырамыз. Соның ішінде маңыздысы - АҚШ-та мақта иіруді дамытуды мемлекеттік реттеудің механизмдері. Бұлар негізінен табысты аттыруға, сонымен қатар баға деңгейі мен өндірістің көлемін бақылауға алуға бағытталған. Бұл механизмдерге қолдау, егістік жердің базалық көлемін белгілеу және оны оңтайландыру қолданылады [1].

Жоғарыда айтылғандарды есепке ала келе, біздің елде тоқыма өнеркәсібінің бәсекелестікке қабілеттілігін және оның экономикалық тиімділігін арттырудың жүзінде екі деңгейде орындалуын ұсынамыз.

Қазақстанның Оңтүстігіндегі табиғи артықшылықтар әлеуетін соның ішінде жер, су және ауа-райы ресурстарын ұтымды және тиімді пайдалану, мақта кешенін, мақта-тоқыма кластерін қалыптастырудың базалық құрамы ретінде қарастыру, бәсекелестікке қабілеттілігінің басымдық берілетін бағыттары төмендегі 6 кестеде келтірілген.

Мақта өнімдерінің сапасын басқару жүйелі түрде жүзеге асырылады, яғни өңдеу кәсіпорнында өнімнің сапасын басқару менеджменті қызмет көрсетеді.

Нәтижеде жоғарыда талданған шараларды іске асыра келе Қазақстан Республикасында мақта шикізатын өндіру мен өңдеудің арнайы мемлекеттік стандарттары дайындалып, олардың негізі талаптары іске асырылуы қажет. Бұндай шаралар болашақтағы зерттеулерімізге арқау болады.

Тоқыма кешенінің тиімділігін және тоқыма саласын дамыту жолдары:  
суармалы жерлердің мелиоративтік жағдайын қалпына келтіру,  
құнарлығын арттыру және сорланудан сақтау;  
агроқұрылымдарды ірілендіру;

интенсивті агротехнология мен инновациялық қызметтерді қолдану; өндірістік инфрақұрылымдардың материалдық - техникалық базасын нығайту.

Тоқыма саласының өнімдерінің нарығын маркетингтік зерттеулерді толықтыруды қажет етеді. Осы тұрғыдан алғанда мақта нарығының жағдайын бағалау, яғни мақтаның және оның өнімдеріне сұранысты анықтау. Анықталған сұранысқа және сапаға сәйкес өндірісті ұйымдастырудың тиімділігін жоғарылату үшін қажет. Басты шарт нарықты зерттеу жолымен өз тұтынушысын табу, сыйымдылығын анықтау, сондай-ақ

өндірістің оңтайлы мамандандырылуын өңірлердегі табиғи-экономикалық мүмкіндіктерге және нарықтағы сұраныс жағдайларын ескере отырып қалыптастыру; жер пайдалану мөлшерін оңтайландыру, егістік жерлердің нарыққа бейімді және тиімді құрылымын енгізу; тоқыма кешенін диверсификациялау [2].

Тоқыма кешенінде өндірісті интенсивтік жолмен дамыту, сонымен қатар рыноктық қатынастар сұранысы негізінде дақылдарды орналастыру, оның құрылымын жетілдіру, әртараптандыру және олардың дамуы агробизнесі толықтыра түседі. Тауар өндірушілердің жерден ақшалай табысы азық-түлік, тағы басқа тұтыну тауарларының түсіміне кепілді болады.

Тоқыма кешені болашақта үш түрлі жағдайға сәйкес дамуы қажет:

тоқыма өнімдерімен республика халқының қажеттілігін қанағаттандыру; экспортқа шығару;

халық және тоқыма өнеркәсібі қажеттіліктерін қанағаттандыру, экспортқа мақта талшығын, тоқыма, тігіс бұйымдарын шығару [3].

Негізгі қорларды жаңартуды ынталандырудың бірі ретінде, негізгі қорлардың жағдайын жан – жақты зерттеу негізінде, амортизация мөлшерін қайта қарау мүмкіндігін қарау қажет.

Тоқыма өнеркәсібінде іскерлік белсенділікті ынталандыруға бағытталған аталған жеңілдіктер, бекітілген активтерді жаңарту, салық салу әділдігі қағидасын бұзбайды.

ағымдағы статистикалық есептемелерің негізінде, бәсекегеқабілеттілік нарық сегментінде жүйелі зерттеулерді пайдалану және ұйымдастыру, сондай-ақ арнайы зерттеулер мен конъюнктуралық сұрау жүргізу;

микродеңгейдегі менеджмент пен маркетингті жақсарту. Бірінші кезекте менеджмент өндіріс шығындарын төмендетуге бағытталуы керек;

елдермен негізгі серіктестіктер саудасы бойынша есептелетін тиімді ауыспалы курс мониторингі. Оның қысқа мерзім кезеңінде бірден өсуіне жол бермеу;

өндірісті несиелеу мүмкін болатын деңгейін дейінгі пайыз ставкасын төмендету;

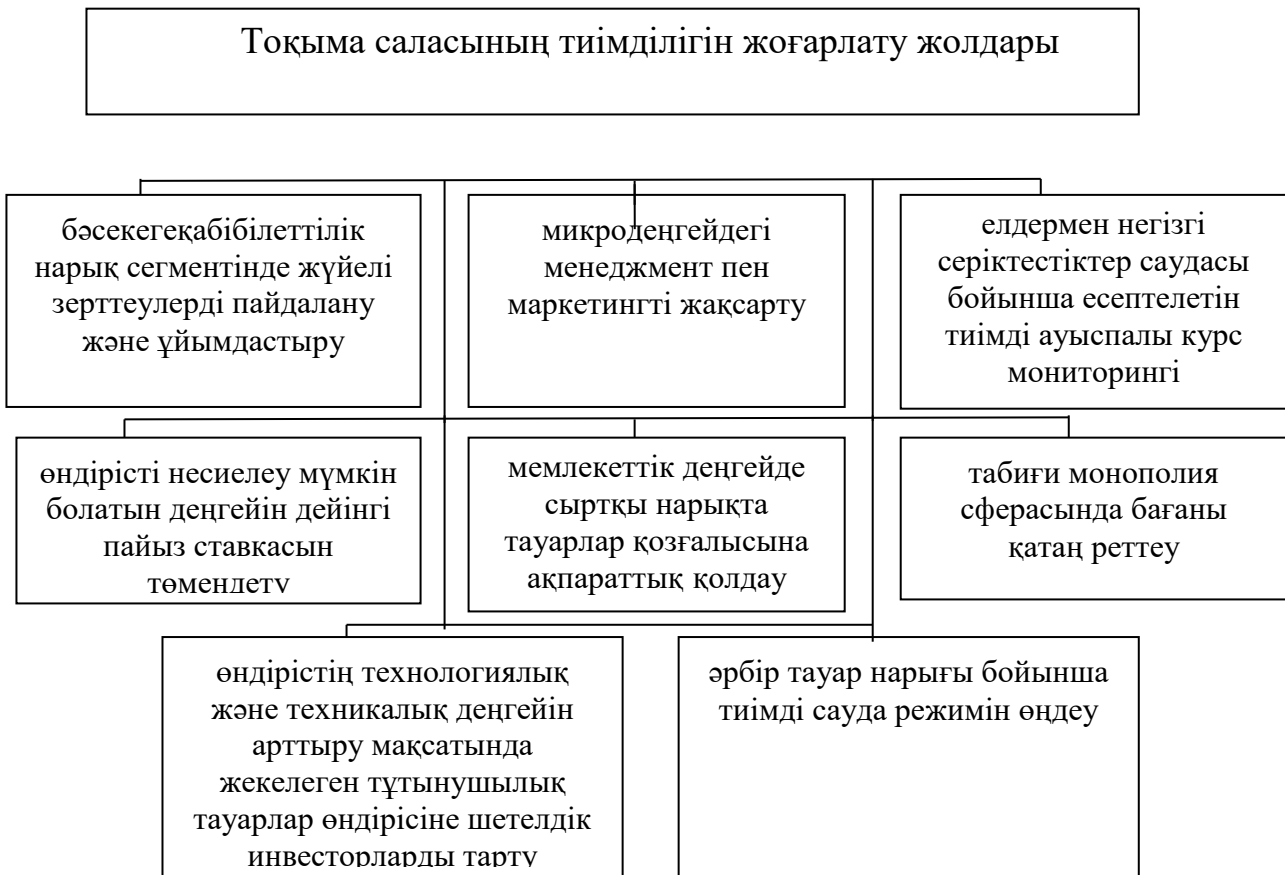
мемлекеттік деңгейде сыртқы нарықта тауарлар қозғалысына ақпараттық қолдау көрсету. Өнімді өткізу, шикізат және материалдарды жеткізу бойынша стратегиялық серіктестіктерді, инвесторларды іздеу;

табиғи монополия сферасында бағаны қатаң реттеу;

жекелеген тауарлар айналымы мен өндіріс сферасын демонополизациялау және ҚР «Әділсіз бәсеке» жөніндегі Заңының бұзылуына жол бермеу;

өндірістің технологиялық және техникалық деңгейін арттыру мақсатында жекелеген тұтынушылық тауарлар өндірісіне шетелдік инвесторларды тарту. Мемлекеттің әлемде белгілі сауда белгілерін пайдалануға құқық алып беруге қатынасуы. Жекелеген тұтынушылық тауарлар өндірісі шетелдік инвесторлар үшін тартымды болуы мүмкін;

әрбір тауар нарығы бойынша тиімді сауда режимін өңдеу, сондай-ақ Қазақстан тауарларына қатысты дискриминациялық режимге адекватты ықпал етуді ескеру. Импорттық саясат, неғұрлым жоғары кедендік төлемдер дайын өнімге, төмен төлемдер-шикізатқа қойылатындай болып қалыптасуы керек (сурет 1).



Сурет 1. Тоқыма саласының тиімділігін жоғарлату жолдары

Ескерту: Зерттеу материалдары негізінде автормен құрастырылды

Түркістан облысы сыртқы сауда қатынастарының қазіргі күй-жайын зерттеп, тоқыма саласын дамыту жолдарын және отандық өндірістердің әлеуетін дамытуға кедергі келтіретін проблемаларды анықтадық.

1. Экспорттық жылжу саясаты импорт саласындағы сауда саясатына байланысты болып отыр. Кәсіпорындар соңғы өнім өндіруге арналған шикізатты, материалдарды және қосалқы бөлшектерді және сонымен қатар Қазақстанда өндірілмейтін негізгі өндірістік қорларды жаңартуға қажетті жабдықтарды импорттаудағы кедендік баж салықтарының жоғарылығын кездестіріп отырғандығы экспортқа шығарылатын тауарлардың сапасы мен бағасына тікелей әсер етіп отыр.

2. Отандық шикізатты сатып алу мәселесі. Жекеленген кәсіпорындардың пікірі бойынша, соңғы өнімді өндірушілері үшін шикізатты арзан бағамен сатып алудың құрылымын жасау қажет болып отыр, себебі әрбір тауар өндіруші үшін шикізатты аз көлемде сатып алу «біраз есе» қымбатқа түсіп отыр. Бір өнімге

деген бағалардың әркелкілігі кімнің қалай келісе алу мүмкіндігіне байланысты болып отыр.

3. Импорт алмастыруды қолдаудың маңызды бағыттарының біріне, әсіресе жоғары дәрежелі өндеуден өткен тауарларға, экспорттық қызметтің қайсыбір аспектілеріне қатысты салық салуды реттеу саласындағы процедуралық мәселелерді шешу жатады.

4. Маркетингтік және консалтингтік қызметтердің баяу дамуы, нарық туралы ақпараттың болмауы. Импорт алмастыруды кеңейту мен дамуы үшін ерекше ең басты мәселе – ол жаңа нарыққа өтуді іздеу үшін кәсіпорындардағы ақпарат пен білімнің жоқтығы болып отыр: Қазақстанда – қызметтер мен тауарларға шет елдерде бар сұранымдар туралы ақпарат, басқа елдің экспортталатын өнімдеріне қойылатын талаптар туралы (кедендік және кедендік емес реттеудің өлшемдері).

5. Экспорт турасында ұйымдар арасында қалыпқа түскен ақпарат алмасудың жоқтығы, қазақстандық өнімдерді экспорттау кезіндегі сыртқы тәуекелділік, отандық өндірушілерді қолдау құралдары мен мемлекеттік бағдарламалар туралы ақпараттардың болмауы, сондай-ақ жеке сектор мен мемлекеттік органдардың арасында анық қалыптасқан ақпарат алмасудың болмауы салдарынан отандық кәсіпкерлерді қолдау құралдары мен аймақтарда қабылданған және жүзеге асырылып жатқан мемлекеттік бағдарламалар туралы ақпараттардың жетіспеушілігі.

Қорыта келгенде, Қазақстандағы бүгінгі жағдай институционалды инфрақұрылымның негізгі белгілері бар болса да, қазақстандық импорт алмастырудың саясаты алға жылжытудың тиімді функционалдық жүйесі жоғымен сипатталады.

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі**

- 1 Тузелбаев Б.И. Сала экономикасы: Оқу құралы / Б. И. Тізелбаев ; Алматы энергетика және байланыс институты. - Алматы : АЭЖБИ, 2017
- 2 Худова Л. Н. Возможности легкой промышленности в Республике Казахстан в условиях модернизации производства // Инновация технологии пр-

ва товаров, повышение качества и безопасности продукции лег. пром-ти: Материалы Междунар. науч.-практ. конф. - Алматы, 2011. - С. 6-10.

3 Епанчицева С.Е. Развитие легкой промышленности: опыт зарубежных стран // Вестник КазЭУ. - 2012. - №3. - С. 107-114.

4 Горинова СВ. Организация логистических процессов в текстильной

5 Мырхалыков Ж.У., Есиркепова А М., Кулбай Б.С., Миссюль Е.Э. Тенденции и перспективы развития текстильной промышленности РК с позиции кластеризации экономики//Научно-технический журнал «Технология текстильной промышленности». - 2015. - №1 (355).-С. 11-15.



\* 292721 \*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Хамза Д.  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ИНВЕСТИЦИЯ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕДЕГІ ОРНЫ МЕН РӨЛІ**

Инвестиция-ақшалай құралдар, елдер және шетелдер арасындағы жаңа құралдарды енгізуге, кәсіпорын қызметін модернизациялауға арналған банктік салымдар, пай, акция, бағалы қағаздар, сонымен қатар технология, машиналар, қондырғылар.

Күрделі қаржы-қаржылық құралдар, яғни жаңа құрылыс кеңейтуге реконструкциялауға арналған шығындар. Бұл материал, еңбек ақшалай ресурстар шығыны негізгі қорлардың өсіміне және қалпына келтіруге арналған күрделі қаржы. Күрделі қаржы-экономикалық категория. Қоғамдық еңбек жиынтығында ресурстар құның бейнелеуші ұдайы өндірісте емес сала сферасының объектілері жатады.

Инвестициялау- ағылшын тілінен қаржы жұмсау, (қаржы салу) деген атаудан шыққан. Инвестиция-өндіріс, ауыл шаруашылығы т.б. салаларды дамытуға, өркендетуге, ұзақ уақыт жұмсауға арналған капитал түрі.

Инвестицияның қайнар көзі-жинақ қоры деп атайтын болсақ, онда бірнеше ғалымдардың тұжырымдары бойынша инвестицияның мазмұнына емес оның жұмсалыу бағыттарына көңіл бөлу қажет деп атаған.

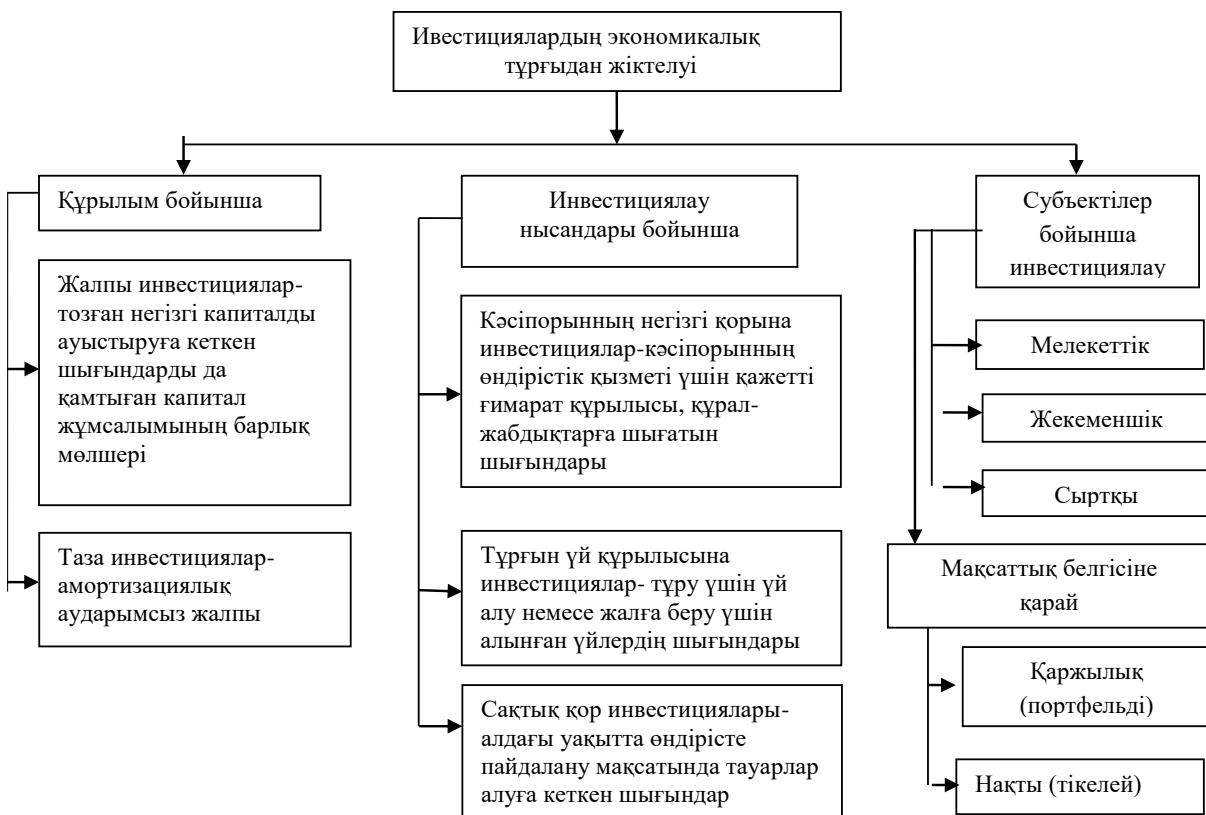
Кейінгі көзқарасымен инвестиция белгілі бір мерзім ішіндегі өндіріс қызметінің қорытындысы, капиталды мүліктер құнының ағымдық өсімі немесе қажеттілікке жұмсалмаған берілген мерзімдегі кірістің бөлігі деп атап көрсетті.

Инвестицияларды қаржыландыру көздері- қазіргі кездегі инвестициялық қызметтің басты мәселесінің бірі болып саналады. Кәсіпорынның нарықтық қатынастарға көшуімен байланысты қаржыландыру көздерінің тапшылығы пайда болады, бұл ең алдымен жалпы экономикалық кризиспен байланысты.

Инвестициялық процесті қамтамасыз етуді қаржыландыру жүйесі- инвестициялық қызметті қаржыландыру көздері инвестициялау әдісінің қосылуынан құралады. Қаржыландыру көздері бюджеттік, несиелік, өзіндік қаржыландыру бөліп бөлінеді.

Инвестициялық шығындардың үш типі ерекшеленеді. Кәсіпорындарының негізгі қорларына инвестициялар болып: кәсіпорындардың өздерінің өндірістік қызметтеріне пайдаланулары үшін алған ғимарат, құрылыс және құрал- жабдықтары саналады. Тұрғын үйлер құрылыс инвестициялары үшін алынған үйлер, сондай-ақ жалға беру үшін алынған үйлерге шыққан шығындарды қамтиды.

Инвестициялардың экономикалық тұрғыдан жіктелуі 1 суретте көрсетілген.



1 сурет- Инвестициялардың экономикалық тұрғыдан жіктелуі

Мемлекеттік инвестицияларды алушылар ретінде мемлекеттік меншіктегі кәсіпорындар, сонымен қатар мемлекеттік бағдарламаларды жүзеге асыруға қатысушы заңды тұлғалар есептелінеді.

Бюджеттік ресурстарды пайдаланудың мақсаттық сипаты- алдын- ала белгіленген бағыттар бойынша ресурстардың жұмсалу барысын бақылауда қамтамасыз етілетін, сәйкес жылға бюджетті бекітілген соң жүзеге асырылатын нақты құрылыстар мен объектілердің қаржыландыру болып табылады.

Бюджеттік ресурстар жоспар орындалу шамасында құрылыстар мен мердігерлік мекемелерге беріледі. Бұл қаржыларды бөлушілер тапсырыс берушілер деп аталады. Құрылыс монтаж жұмыстарын орындалған жұмыстардың барлық түрлерін тапсырыс берушімен келіскен соң жабдық пен материалдарды сатып алу шығындарын номенклатурасы бойынша төленеді.

Инвестицияның қайнар көздеріне не жататына көз жеткізген болсақ енді осы инвестиция түсінігінің қалай дамығанына қысқа тұжырымдама береміз:

Біріншіден, инвестиция түсінігінің кеңінен қолданылуын нарықтық қарым-қатынастардың кеңеюімен байланысты қарастыруға болмайды. Соңғы кезеңде ғылыми-техникалық жетістіктерді кеңінен қолданудың барысында тек қана өндіріс және өндірістік инфрақұрылым салаларының материалдық техникалық базасы ғана сапалы өзгерістерге ұшырап қойған жоқ. Ондай өзгерістер әлеуметтік инфрақұрылым салаларына да тән болып отыр. Сондықтан, осы соңғы аталған салаларға, солардың дүние жүзілік стандарт деңгейінде дамуына жұмсалатын қаражаттарда инвестициялық құрамында кіруі тиіс. Өйткені бұл салаларда бұрынғыдай әлеуметтік-интеллектуалдық байлықтың өсуі ғана емес оған қоса материалдық байлықтың өсуі де орын алып отыр.

Екіншіден- инвестиция түсінгін тек қоғамға пайда әкелетін іс-әрекет басталған жағдайда ғана қолдану қажет. Егер бұндай іс-әрекет басталмаған болса, онда қолда бар қаражат инвестиция емес, тек ресурс (қор) болып қана қала береді.

Аймақтың инвестициялық саясаты капитал салымдарының тиімді объектілерге салынуын, олардың өндіріс барысын сенімді ақша ағындарымен қамтамасыз етуге, нәтижесінде аймақтың жалпы экономикалық қызметінің тиімділігін қамтамасыз етуге арналған. Демек, инвестициялық саясат өз кезегінде кәсіпорынның экономикалық саясатының құрамдас бөлігі болып табылады. Инвестициялық тартылымдылығын жоғарылату тетігін келесідей кешен арқылы көрсетуге болады.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

- 1 Қ. Тоқаев «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауы, 02.09.2019 ж.
- 2 Демесинов Т.Ж. Құрылыс нарығындағы бәсекелестіктің ерекшеліктері // Саясат (Политика). - 2016. - №7.
- 3 Голубова О.С. и др. Экономика строительства: учебное пособие- Минск: ТетраСистемс, 2012.
- 4 «Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламас № 957 [Жарлығы](#).

\* 292722 \*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Абдужаппаров С.С.

*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова***ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН  
ТАЛДАУ**

Инвестиция экономикалық өсудің негізі бола отырып, елдің әлеуметтік дамуына жағдай жасайды. Сонымен қатар, экономикалық дамудың жоғарғы тұрақты қарқанын қалыптастырудың, ғылыми-техникалық прогресс жетістіктерін өсірудің, инфрақұрылымды дамытудың маңызды факторы болып саналады.

Қазақстан Республикасының Статистика Агенттігінің мәліметтері бойынша 2015-2019 жылдар аралығында Қазақстан Республикасының негізгі капиталға салған инвестициялардың қаржыландыру көздерінің құрылымы 1 кестеде көрсетілген.

1 кестеде негізгі капиталға салынған инвестициялардың қаржыландыру көздері көрсетілген. 2019 жылы негізгі капиталға бағытталған инвестицияларды қаржыландырудың негізгі көзі кәсіпорындар мен ұйымдардың меншікті қаржылары болып табылады. 2019 жылды 2018 жылмен салыстырғанда меншікті қаражаттар үлесі жоғарылаған. 2015 жылы негізгі капиталға салынған барлық инвестициялардың көлемі 6 591 482 млн. теңге құраса, 2019 жылы бұл көрсеткіш 11 179 036 млн. теңгені құрады, яғни 1,6 есе өскен [1].

1 кесте – Қазақстан Республикасындағы инвесторлардың меншік нысандары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар, млн.теңге

Аталуы	2015	2016	2017	2018	2019
Негізгі капиталға салынған инвестициялар, барлығы	6 591 482	7 024 709	7 762 303	8 770 572	11 179 036
соның ішінде меншік нысандары бойынша:					

мемлекеттік	1 266 723	1 062 566	1 098 257	1 319 920	2 456 880
жеке	4 202 319	4 542 902	5 022 389	6 212 525	6 590 323
шетелдік	1 122 440	1 419 241	1 641 657	1 238 127	2 131 833

Бюджет қаражаттары есебінен жолдарды пайдалану, су жинау, тазалау және тарату, денсаулық сақтау, білім беру, мәдениет және әлеуметтік қызмет көрсету салаларын дамытуға қаржыландырады.

Берілген көрсеткіштен жыл сайын инвестиция көлемі артқанын көреміз. Бұл Елбасы айтқан, тапсырмалардың орындалуы мен инвесторлардың жыл сайын біздің елге қызығушылығының артқанын байқаймыз. Қазақстан Республикасының негізгі капиталға салынған инвестициялар, өткен жылға пайызбен инвестициядан жеке меншікке салынған инвестицияның басым екендігін 2 кестеден көреміз.

2 кесте – Қазақстан Республикасының негізгі капиталға салынған инвестициялар, теңге

Аудан	2016 жыл	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл
Қазақстан Республикасы	7 024 708 783	7 762 302 972	8 770 572 291	11 179 036 042
Ақмола	199 020 581	223 045 437	264 891 871	278 177 119
Ақтөбе	349 912 050	374 019 678	438 048 819	516 893 383
Алматы	490 618 858	528 882 871	524 216 909	578 719 650
Атырау	1 470 261 979	2 036 852 287	2 468 570 392	3 691 401 191
Батыс Қазақстан	365 962 742	401 646 132	407 589 017	450 382 192
Жамбыл	194 321 366	215 906 073	225 862 964	264 520 233
Қарағанды	343 351 103	317 571 168	363 266 850	489 029 821
Қостанай	162 976 030	178 451 664	202 288 931	249 339 505
Қызылорда	236 995 272	215 919 692	243 100 466	332 665 449
Маңғыстау	458 955 756	405 603 704	434 445 720	504 649 111
Түркістан обл.	417 562 418	380 570 396	485 401 987	-

Павлодар	451 714 268	439 763 547	483 794 602	411 958 463
Солтүстік Қазақстан	155 430 969	167 066 201	191 689 477	214 181 179
Түркістан обл.	-	-	-	314 113 738
Шығыс Қазақстан	411 929 722	436 751 077	436 107 020	494 596 556
Нұр-Сұлтан қ.	782 326 122	858 679 299	956 890 801	1 067 454 961
Алматы қ.	533 369 547	581 573 746	644 406 465	732 929 517
Шымкент қ.	-	-	-	314 113 738

ҚР экономика салаларының пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялардың көлемі 2017 жылды 2019 жылмен салыстырғанда 1,5 есе артқанын көреміз. Түркістан облысында 314 113 738 млн.теңге, ал Нұр-Сұлтан қаласында 1 067 454 961 млн.теңге екендігін көреміз.

Қазақстан Республикасындағы пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар құрылымы 3 кестеде көрсетілген, онда 2019 жылды 2015 жылмен салыстырғанда 119,3 %-ға өсіп 11 179 036 042 млн. теңгені құрап, оның ішінде: өнеркәсіпке (52,9 %), көлік және қоймалау (17,9 %), жылжымайтын мүлікпен жасалатын операцияларға 9,6 %-ға қомақты қаражат тартылған. Ал өңдеу өнеркәсібіне салынған инвестициялар жылдан-жалға артып отырғанын көруге болады. 2016 жылы 7 024 708 783 млн.теңге құраса, 2019 жылы 11 179 036 042 млн.теңгеге өсіп, 1,7 есеге артты. Өңдеу өнеркәсібінің дамуына көп көңіл бөлініп отыр, оның ішінде тамақ өнімдерін, тоқыма бұйымдарын өндіру, сонымен қатар былғары және оған жататын өнімдерді жолға қою керек. [2]

Инвестициялық басымдылықтардың өзгеруі аймақтар дамуындағы өзгерістерге алып келеді. Негізгі капиталға инвестициялардың көлемінің таралуына талдау жасасақ, отандық және шетелдік инвесторлардың республикамыздың батыс аймақтарында орналасқан кен өндіру саласының кәсіпорындарына қызығушылық тууының әсерінен еліміздің батыс аймақтарында инвестициялық қызметтің белсенділігінің артқандығын 3 кестеде көруге болады.

3 кесте – ҚР экономика салаларының пайдалану бағыттары бойынша негізгі капиталға салынған инвестициялар, млн.теңге

Аталуы	2015	2016	2017	2018	2019
Ауыл, орман және балық шаруашылығы	139 627	173 281	163 907	253 691	348 481
Өнеркәсіп	3 069 814	3 508 871	3 863 090	4 320 396	4 769 589
соның ішінде:					
кен өндіру өнеркәсібі және карьерлерді қазу	1 769 433	1 984 974	2 296 567	2 730 134	2 960 272
өңдеу өнеркәсібі	686 852	728 557	825 290	877 916	956 165
электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау	441 512	570 185	545 064	490 871	570 794
сумен жабдықтау; кәріз жүйесі, қалдықтардың жиналуын және таратылуын бақылау	172 017	225 155	196 169	221 475	282 358
Құрылыс	60 159	69 221	98 102	63 667	92 918
Көтерме және бөлшек сауда; автомобильдерді және мотоциклдерді жөндеу	113 608	136 040	137 826	156 321	207 481
Көлік және қоймалау	1 453 656	1 192 640	1 138 572	1 176 239	1 262 906
Тұру және тамақтану бойынша қызметтер	36 218	49 373	48 336	80 780	129 496
Ақпарат және байланыс	112 206	122 955	105 371	57 739	79 041
Қаржы және сақтандыру қызметі	54 067	59 291	53 601	61 523	60 083
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	527 458	658 511	787 366	916 233	1 128 005



Кәсіби, ғылыми және техникалық қызмет	60 539	61 591	51 014	51 919	54 017
Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет	28 763	54 942	141 169	237 900	136 338
Мемлекеттік басқару және қорғаныс; міндетті әлеуметтік қамтамасыз ету	53 066	47 188	37 446	35 959	54 913
Білім беру	154 639	220 360	198 607	207 507	257 223
Денсаулық сақтау және әлеуметтік қызметтер	103 250	113 950	74 649	64 334	93 717
Өнер, ойын-сауық және демалыс	97 796	113 523	113 630	68 779	75 131
Өзге де қызметтер түрлерін ұсыну	7 821	9 745	12 023	9 316	21 233

Республика бойынша негізгі капиталға жұмсалған инвестициялардың үлкен үлесі 18,9 % Атырау, 7,2 % Маңғыстау облысына тиесілі, себебі бұл аймақтарда мұнай және табиғи газ өндіру басым салалар болып табылады. Мұнай және газ өндірісі Қазақстан өнеркәсібінің табысты бағыттарының бірі болып қалуда. Сонымен қатар игерілген қаражаттың қомақты бөлігі Астана (11,2 %), Алматы (8,3 %) қалаларын дамытуға бағытталған. 2019 жылы инвестиция көлемінің өскені республиканың 12 өңірінде байқалды.

Түркістан облысы үлкен әлеуеті және даму болашағы бар облыс. Бұл республиканың маңызды өнеркәсіптік орталықтарының бірі. Біздің облыс тиімді инвестициялау нәтижесінде ел экономикасының дамуына қомақты үлес қосуы мүмкіндігі бар. Талдау нәтижесінде, облыста дамытуға қажетті келесідей басымдылықты өндірістерді келтіруге болады:

- ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу;
- химиялық өнеркәсіп;
- машина жасау саласы;
- жеңіл өнеркәсіп;

- гидроэлектростанциялар жүйесін дамыту;
- металлургия;
- инфрақұрылымды дамыту.

Кез келген мемлекеттің экономикалық жетістігінің маңызды көрсеткіші болып шетел инвестициясын тарту дәрежесі болып табылады. Қазақстан Республикасына өңдеу өнеркәсібі түрлері бойынша тікелей шетел инвестициялары 4 кестеде көрсетілген.

4 кесте – Қазақстан Республикасына өңдеу өнеркәсібі түрлері бойынша тікелей шетел инвестицияларының жалпы ағымы, млн.АҚШ доллары

Аталуы	2016	2017	2018	2019
Өңдеу өнеркәсібі: оның ішінде	879,9	898,5	9 214,1	9 561,6
Ауылшаруашылық өнімдерін қайта өңдеу	225,0	267,0	287,4	309,4
Тоқыма және тігін өнеркәсібі	0,8	0,9	1,1	1,3
Былғары және оған жататын өнімдерді өндіру	0,8	0,9	1,4	1,7
Сүрек өндіру, баспа ісі және полиграфия өнеркәсібі	19,3	21,5	23,3	24,0
Кокс және мұнай өңдеу өнімдерін өндіру	20,7	22,8	24,9	25,4
Химиялық өнеркәсіп өнімдерін өндіру	44,4	45,3	46,5	47,4
Резеңке және пластмасса бұйымдарын өндіру	09,0	1,5	1,8	2,0
Өзге металл емес минералдық өнімдерді өндіру	40,3	52,3	56,8	60,9
Металлургия өнеркәсібі және металл өңдеу	1 292,6	1 949,9	2 770,3	3 571,8
Машиналар мен жабдықтардан басқа дайын металл бұйымдарын жасау	17,6	22,3	25,8	27,0
электр жабдықтарын жасау	96,6	112,1	133,6	145,6
Көлік жабдығын өндіру	55,0	67,2	72,6	95,1
Ескерту- ҚР-ның статистика жөніндегі агенттігінің мәліметтері негізінде				

Түркістан облысы химиялық, тоқыма-тігін өнеркәсіптерінің техникалық және өндірістік әлеуеті жоғары, ішкі және сыртқы нарықтардың қажеттіліктерін қамтамасыз ете алады.

Түркістан облысындағы инвестициялық белсенділіктің артуы болжам бойынша 2015-2020 жж. Кезеңінде инвестициялардың жылдық өсімі 125-130 құрайды. Кәсіпорындар мен ұйымдардың қаражаттары негізінен төмендегі өндірістерді дамытуға бағытталады:

- кокс, мұнай өңдеу, ядролық қалдықтарды өндіру және өңдеу – 27,7 %
- ауыл шаруашылығы және ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу – 10,5 %
- электр қуатын, газ бен су өндіру және оларды тарату – 5,4 %
- азық түлік өнімдері өндірісіне – 5,0 %
- металлургиялық және химиялық өнеркәсіпте, құрылыс материалдары өндірісіне – 3,9 %
- көлік шаруашылығына – 5 %

Шетел инвестициясын жеңілдетуге, біз әлемдік сауданы оқып үйренуге зор мән беруіміз керек, оның ағыны мен даму тенденциясына әсіресе назарды шетел инвестициясын өздеріне тартатын біздің негізгі бақталас елдердегі жағдайды бақылауға алып, жоғарғы инвестициялық қабілеті бар елдердің озық тәжірибелерін өз елімізге пайдалана білуіміз қажет. Сондай-ақ қатаң бәсеке шартында біз Қазақстан саудасын жоғарлатуға, әлеуметтік инфрақұрылымды дамытуға, шикізаттық бағыттан арылып, дайын өнім өндіру бағытына көшуіміз қажет.

Пайдаланған әдебиеттер тізімі:

1 Н. Назарбаев «Төртінші өнеркәсіптік революция жағдайындағы дамудың жаңа мүмкіндіктері» атты Жолдауы, 10.01.2018 ж.

2 «Нұрлы жол» инфрақұрылымды дамытудың 2015 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы № 957 Жарлығы.

3 Инвестиционная и строительная деятельность в Республике Казахстан. Статистический сборник. 2015-2019гг./ Под ред. Айдапкелова Н.С. – Астана, 2020. - 142 стр.

4 Инвестиционный климат Казахстана // <http://kidi.gov.kz/public/publications/483>

5 В.В. Годунов. Финансирование и кредитование инвестиций. Костанай, 2017

\* 292723 \*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Спандияров А.  
Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова

## ҚР МЕН ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АӨК ӘЛЕУЕТІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту мақсатында қабылданған бірқатар мемлекеттік бағдарламаларда АӨК әлеуетін арттырудың келесідей негізгі жолдары қарастырылған:

- еңбек өнімділігін 2,5 есеге арттыру;
- қайта өңделген өнім экспортын 2 есе өсіру;
- ішкі нарықты 80%-дан астам деңгейде азық-түлік тауарларымен молайту;
- 1 млн ауыл тұрғындарының табысын тұрақты арттыру.

Агроөнеркәсіптік кешеннің тиімділігін арттыру мақсатында еңбек өнімділігін арттыру бағытында шаралар ұйымдастырылды. Осы мақсатта өткен жылы саланы қаржыландыру жұмыстары да жүргізілді.

Мемлекеттік қолдаудың тиімділігін арттыру үшін осы жылдан бастап бизнес үшін қарсы міндеттемелер кезең-кезеңімен енгізіледі. Сонымен қатар базалық субсидиялар бойынша субсидиялау көлемін ұлғайту есебінен 2025 жылға қарай ауыл шаруашылығы техникасын сатып алуды 1,5 есе, минералдық тыңайтқыштарды қолдануды 1,4 есе, жоғары сапалы тұқым сатып алуды 1,2 есе ұлғайту жоспарланған. Бұл ретте мемлекеттік қолдаудың басты қағидаты оның тұрақтылығы мен сабақтастығы болады. Бұл шаруаларға ұзақ мерзімді перспективада өз қызметін болжауға мүмкіндік береді.

Агроөнеркәсіп кешенінің субъектілерін қаржыландырудың қолжетімділігін арттыру мақсатында екінші деңгейдегі банктер, Қазақстанның Даму банкі және синдикатталған қарыздар арқылы ауыл шаруашылығы секторына кредит беру мүмкіндіктерін кеңейту көзделген. Олар мемлекеттік қолдаудың салалық бағдарламаларына енгізіледі. Ауыл шаруашылығы өнімдерін форвардтық сатып алуды кеңейту және жастарға арналған ауыл шаруашылығы саласындағы жобаларды іске асыруға гранттар енгізу мүмкіндігі

қарастырылуда. Сондай-ақ, АӨК қолдаудың барлық шараларының бірыңғай электрондық ресурсы құрылады [1].

Базалық субсидиялар бойынша субсидиялау мөлшерін арттыру есебінен 2025 жылға қарай:

- ауыл шаруашылығы техникасын жаңарту деңгейін 4%-дан 6%-ға дейін;
- минералды тыңайтқыштарды қолдану ғылыми негізделген норманың 21%-ынан 30%-ға дейін;
- IV репродукцияға дейінгі жоғары сапалы тұқымдарды енгізу деңгейін 93%-дан 97%-ға дейін жеткізу жоспарлануда.

Бұл ретте мемлекеттік қолдаудың басты қағидаты оның тұрақтылығы мен сабақтастығы болады. Бұл ауыл шаруашылығы еңбеккерлеріне өз қызметін ұзақ мерзімді перспективаға болжауға мүмкіндік береді.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін форвардтық сатып алуды кеңейту және жастар үшін ауыл шаруашылығы саласындағы жобаларды іске асыруға гранттар енгізу мүмкіндігі қарастырылуда. Сондай-ақ, барлық АӨК қолдау шараларының бірыңғай электрондық ресурсы құрылатын болады.

Пандемия кезінде бүкіл әлемде елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде ауыл шаруашылығының рөлі артқан. Сондықтан Қазақстан мен көптеген мемлекеттер үшін импортты алмастыру мәселесі басымдыққа ие. Қабылданған шаралар 2023 жылдың соңына қарай импортқа тәуелділік мәселелерін шешіп, еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. Бұл ретте басымдық инфляцияға әсер ететін азық-түлік тауарларына берілетін болады.

Алдағы бес жылда 250 млрд теңге сомасына 50 мың шағын несие беру жоспарланып отыр. Азық-түлік тауарларының бағасы өндірісі мен тұтыну теңгеріміне ғана емес, сондай-ақ импортталатын және экспортқа жіберілетін өнімнің үлесіне де байланысты. Мұндай ағындар сыртқы нарықтардың бағаларын ішкі саудаға әкеп соқтырады.

Сонымен қатар, ауылда шағын несие беру жалғасатын болады. Өткен жылдың өзінде бұл мақсаттарға 43,2 млрд теңге бағытталды, бұл 11 мыңнан астам микрокредит беруге мүмкіндік берді, оның 60%-ын стартап-жобалар құрайды. Бағдарламаны іске асыру ауылда 11 мың тұрақты жұмыс орнын құруға мүмкіндік берді.

Еңбек өнімділігін арттыру мақсатында агроөнеркәсіп кешенін мемлекеттік қолдаудың тиімділігін қамтамасыз ету бойынша жұмыс жүргізілуде. Бұл үшін өткен жылы министрлік субсидиялау тетіктерін қайта қарап, олар белгілі бір салаға баса назар аудармай, бірыңғай тәсілдемені көздейтін болды. Сондай-ақ шағын және орта фермерлердің субсидиялауға қол жеткізу шектері өзгертілді.

Жүргізіліп жатқан шаралар нәтижесінде бес жыл ішінде еңбек өнімділігін 2,5 есеге арттыру, өнім экспортын, ауыл шаруашылығы жұмыскерлерінің табысын 2 есеге ұлғайту, сондай-ақ салаға 4,1 трлн. теңге инвестиция тарту жоспарлануда, бұл қосымша 500 мыңға жуық адамды жұмыспен қамтуға мүмкіндік береді. Қазақстанның ішкі нарығын әлеуметтік маңызы бар азық-түлік тауарларымен толтыру мақсатында нақты шаралар айқындалды.

Әлеуметтік маңызы бар өнімдерге құс еті, шұжық өнімдері, ірімшік және сүзбе, алма, қант және балық жатады. Осындай өнімнің өндірісін ұлғайту мақсатында инвестициялық жобаларды қолдау бойынша, оның ішінде жеңілдікті несиелеумен және субсидиялаумен қамтамасыз ету, инфрақұрылымды дамыту және жер ресурстарымен қамтамасыз ету, ішкі нарықты қорғау бойынша, сондай-ақ кадрларды қамтамасыз ету және даярлау бойынша бірқатар шаралар іске асырылады [2].

2020 жылы импортты алмастыру аясында 48 сүт-тауар фермасы, 1800 га бақ, 3 ет комбинаты, 8 құс фабрикасы, балық өндіретін 3 нысан іске қосылғанын айтты.

«2024 жылға дейін Жамбыл облысында жыл сайын 19 құс фабрикасын, 35 өнеркәсіптік сүт-тауар фермасын, 9 ет өңдеу кәсіпорнын іске қосу, сондай-ақ жаңа қант зауытын салу жоспарланған. 6,6 мың га алаңда жаңа қарқынды бақтар салу, сондай-ақ тауарлы балық өсіру бойынша 8 жобаны іске қосу көзделіп отыр», - деп айтты ол.

Осы жобаларды толық қуатқа енгізудің нәтижесінде аталған өнім түрлері бойынша қамтамасыз ету 2024 жылға қарай 100%, ал қант бойынша - 80% құрайды.

Оның дерегінше, республика бойынша бес жылдың ішінде 380 инвестициялық жобаны іске асыру жоспарланған.

Оның 65 пайыздан астамы ауыл шаруашылығы өнімдерінің импортын алмастыруға бағытталған. Бұл тізімге АӨК экспорттық әлеуетін арттыру жөніндегі жобалар, оның ішінде бордақылау алаңдары, репродукторлар, жылыжайлар, сондай-ақ өсімдік шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу жөніндегі бірқатар жобалар енгізілген.

Сонымен, SWOT талдау көрсеткендей, ауыл шаруашылығының даму тенденциясы тікелей елдегі саяси жағдай, экономикалық конъюнктура және инновациялық ахуалмен анықталатындықтан, аталған процестердің аграрлық сектордың өсу қарқынына ықпал етуін реттеудегі мемлекеттің рөлін бағаламау мүмкін емес. Агроөнеркәсіптік кешен – әртүрлі шаруашылық жүргізу мен меншік формасындағы кәсіпорындардан тұратын күрделі әлеуметтік-экономикалық жүйе. Мемлекеттік реттеу мүдделердің келісуі негізінде шаруашылық жүргізудің барлық формалары субъектілерінің тепе-теңдігін есепке ала отырып, бірыңғай механизм ретінде АӨК-нің нәтижелі қызмет етуін қамтамасыз етуі тиіс. Бұған қоса АӨК күрделі биотехнологиялық жүйе болып табылады. Ауыл шаруашылығында маңызды табиғи өндіріс құралы – жер, су және т.б. қолданылады. Шаруашылық қызмет нәтижелеріне табиғи-климаттық жағдайлар үлкен ықпал етеді, ол ауыл шаруашылығында өндірістің тәуекелді сипатын анықтайды.

Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:

1 Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013 – 2020 жылдарға арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы

2 Ихданов Ж.О., Орманбеков Ә.О. Экономиканы мемлекеттік реттеудің өзекті мәселелері. – Алматы: Экономика, 2012.

3 Абдильдина Л.И., Бельгибаев К.М. Экономика сельского хозяйства. – Алматы: Кайнар, 2018. 608 с.

4 Түркістан облысы әкімдігінің ресми интернет-ресурсы <http://turkistan.gov.kz/ru/news/v-turkestanskoy-oblasti-v-2018-godu-velostroitelstvo-170-investproyektov>;

5 Аубакирова Ж.Я., Маженова Н.А. Конкурентоспособность агропромышленного комплекса Казахстана в современных условиях. //Вестник КазНТУ. – 2014. - №4. – С. 496-502

\* 292724 \*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Сартбаева Г.  
Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова

## ҚАЗАҚСТАНДА КЛАСТЕРДІҢ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ

Экономиканы диверсификациялау, еңбек өнімділігін арттыру үшін Қазақстандық кластерлік бастама туындады.

Қазақстандық кластерлік бастаманың мақсаты (жобаны жүзеге асыру 2004 жылы маусым айында басталды) - жоспарды игеру экономиканың маңызды салаларының бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін қолданылады. Жоспарды игеру процесі келесідей жоба бойынша кластерлерге бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін талпыныс береді. Өйткені бұл процесске БАҚ бар болуымен байланысты басқа да қызығушы тараптар қатысады, жылдам нәтижелерді алуға бағытталған шаралар қолданылады. Ол өз кезегінде кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін артқанын көрсетеді. JAA (J.E. Austin Associates Inc.) Қазақстанға кең тәжірибеде дәлелдемеге негізделген динамикалық әдісті қолданып, мәселелерді шешуге көмектеседі.

Бұл жобаның мақсаты – Қазақстандағы кластерлердің өміршеңдігін құптау, бәсекеге қабілетті арттыру үшін индустриалды базаны жасау мақсатында 5-7 пилоттық кластерлерді анықтайды. Экономиканың табылмайтын секторларының бәсекелестік дамуы еңбек өнімділігін арттыруға, елдің экономикалық өсуін жеделдетуге көмектеседі. Бұл секторға кіретін кәсіпорындардың көбі: шағын және орта кәсіпорындар. Бұл кәсіпорындардың басты артықшылығы инновацияға негізделген, жылдам экономикалық өсуді арттырады. Жобаны табысты жүзеге асырудың Қазақстан үшін маңызды салдары бар, оның көбі жобаның соңына қарай белгілі болады. Мынадай нәтижелер күтіледі:

- тұрақты экономикалық өсу және одан болған кірістерді тең бөлу;
- экономикалық диверсификацияның өсуі;
- ішкі инвестицияның өсуі;
- табылмайтын өндіріс саласындағы мықты бизнес-қоғам бәсекелестікке негізделген, іскерлік климаттың нақты жақсаруы;



-тікелей шетел инвестициясымен байланысты Қазақстанды бәсекелестікке қабілетті ел ретінде тану;

- көршілес елдермен сауда байланысы.

Кластерлік бастаманың соңғы мақсаты Қазақстан азаматтарының өмір сүру деңгейін арттыру. Мұнайға және минералды ресурстарға деген баға әрқашанда жоғары болып қала алмайды. Табиғи ресурстарға бай елдер ұзақмерзімді өмір сүру деңгейінің тұрақтылығына қол жеткізе алмай отыр. Қазақстан үкіметі өндірістің мұнайға байланыссыз салаларында экономикалық диверсификация жоспарын жүзеге асырып, игеруі өте ұтымды шешім.

«Кластер» - Қазақстандық экономистердің сөздігіндегі жаңа сөздердің бірі. Аударғандағы мағынасы "жиналым", "концентрация". Қазақстанда экономикаға байланысты кластерлік даму белгілі-бір саладағы, бір-бірімен байланысты және сол салаға қатысы бар басқа да институттар, қосылған құн тізбегіндегі барлық қатысушылардың бірігуі (құнның қосылу процесі шикізаттан дайын өнімге дейін).

Қазіргі таңда 7 перспективті пилоттық кластер анықталған, бұл – туризм, азық – түлік өндірісі, машина жасау және мұнайгаз, тігін өнеркәсібі, көлік - логистикалық қызметтер, құрылыс материалдар.

Қазіргі таңда Республикада 20 кластерлік кездесу және 40 шақты жұмысшылардың отырысы болып өтті. Бұл кездесулерде кластер қатысушылары тарапынан салалар үшін және де стратегиялық мүмкіндіктерді жүзеге асыруға, ең қиын деген проблемаларды шешу үшін шаралар қолданылды. Кластерлердің даму деңгейінің әртүрлі екенін ескеру қажет. Алғашқы орында туризм, содан кейін азық-түлік өнімдері, мұнайгаздық машинажасау және көлік – логистикалық қызметтер. Бірақ бұл осы кластерлердің бірінің өмірсүру қабілеттілігі, екіншісінен төмен дегенді білдірмейді. Қазірде сәйкес кластерді дамыту бойынша жеке сектор қызметін акселерациялауда жұмыстар жүргізілуде.

Соңғы жылдары шағын фирмалардың кластеріне қызығушылық арта түсті. Кластер негізінен өндірістің белгілі – бір секторында мамандалған кәсіпорындардан тұрады.

«Қазақстандық кластерлік бастама» жобасын нәтижелі жүзеге асыру үшін бес негізгі компонент қажет:

1 іскерлік ортаны және оларға байланысты сұрақтарды, өндіріс салаларын білу;

2 кластер қатысушыларымен, дамуымен байланыс;

3 мемлекет пен бизнес арасындағы құрылымдықты арттыру шаралары;

4 қоғамды ақпараттандыру және берілген сұраққа деген қатынасын өзгерту;

5 потенциалды арттыру.

Қазақстандағы кластерлік дамуды үш негізгі кезеңге бөліп қарастыруға болады:

1. Кластер орталығын анықтау

2. Кластердің потенциалды қатысушыларын тарту

3. Кластердің пайда болуына байланысты жұмыс

1. Экономикалық аналитикалық зерттеу жүргізілгеннен кейін кластер орнау үшін салалар таңдап алынды, сондай-ақ кластер орталығын анықтау керек. Бұл кезеңде кластердің дұрыс анықтамасы көпбұрышты тас секілді. Кластердің кең анықтамасын қолдану бітпейтін кедергілерге ұласуы мүмкін, оларға кластердің потенциалды қатысушыларының төмен қызығушылығы, ортақ қызығушылықтың, мақсаттың болмауы, жоба координаттарын күшейтуде келіспеушілік жатады. Кластер жақсы дамуы үшін кластердің орталығын анықтау керек.

2. Кластердің потенциалды қатысушыларын тарту. Кластер орталығын анықтағаннан кейін кезең қатысушыларды тарту екені анық. Бұл кезеңде кластер дамуы туралы ақпарат жайылады және саланың негізгі кәсіпорын өкілдерімен кездесу өткізіледі, оларды кластерді орнату процесіне қатыстыру шаралары өткізіледі.

1. кесте- Кластерлік жоғары потенциалды салалар және орталық кластерлер

Кластерлік даму үшін жоғары потенциалды салалар	Орталық кластерлер
Құрылыс материалдары	Алматыдағы құрғақ ерітінділер қоспасын өндіру бойынша кластер, Астанадағы лак пен бояу өндіру бойынша кластер
Азық - түлік өндірісі	Қостанай, Шығыс-Қазақстан, Алматыдағы астық, сүт – ет өндірісі кластерлері, Алматы

	облысындағы жеміс- жидек өндірісінің кластері
Металлургия	Қарағандыдағы металлургиялық кластер
Мұнай – газ құрал жабдықтары	Алматы, Батыс Қазақстан облысы, Солтүстік Қазақстан облысындағы жоғары қысым резервуарларын өндіруші кластер
Транспорт және материалды-техникалық қамсыздандыру	Алматы қаласындағы транспорт – логистикалық кластер
Тігін өнеркәсібі	Шымкент, Алматы қалаларындағы тігін кластерлері
Туризм	Түркістан облысындағы, Алматыдағы туристік кластерлер

Сәйкес кәсіпорынды анықтау өзіне екі аспектіні қосады. Біріншіден, кластердің құрылу процесіне әрбір буыннан құн тізбегін тарту. Екіншіден, өте пайдалы болуы мүмкін, өз көлемімен салаға әсер ете алатын ұйымды анықтау (кәсіпорын, серіктестіктер, зерттеу институттары және т.б.). Бұл қатысушыларды тарту дегеніміз – басқа кәсіпорындарда қазіргі тенденциялардан қалмас үшін, осы кластерлік процеске қатыса алады.

3. Кластерді жасаудағы жұмыс. Кластерді жасаудағы жұмыс – бұл үзілмейтін процесс. Кластерді құрудағы дайындықтан және кластердің қатысушыларының жиналысынан басталады, стратегиялық мүмкіндіктер және сала мәселелерін шешу жөніндегі жұмыс көлемі.

«Қазақстанда азық –түлік кластерін жылжыту және дамыту үшін технопарктер керек. Кластерді қолдаудың қаржылық жағы «Даму» қоры арқылы немесе жергілікті әлеуметтік – кәсіпкерлік корпорациялар арқылы шешілуі тиіс» - деп У.Казуми атап көрсеткен. Оның ойынша азық – түлік өндірісінде кіші және орта бизнесті дамытуды қамтамасыз етуде технопарктердің маңызы зор.

Ауылшаруашылық өндірісін тікелей және жанама мемлекеттік қолдау ауылшаруашылығында кластерлер құрылуы жақсы жүргізуде. Мұндай құбылыс елдің көп аудандарында белең алуда.

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі**

- 1 Портер М. Конкуренция. – Санкт-Петербург: Москва, 2012. – С.635.
- 2 Механизм формирования и функционирования отраслевых кластеров в сферах производства, хранения, переработки и сбыта сельскохозяйственной

продукции (методические рекомендации). Акимбекова Г.У., Баймуханов А.Б., Каскабаев У.Р., Мухаджан М.С. – Алматы, 2017. – 53 с.

3 Полтарыхин А.Л. Кластерная модель развития регионального АПК в условиях мирового кризиса // Никоновские чтения – 2010, РАСХН, ВИАПИ им.А.А.Никонова, РГАУ МСХА им.К.А.Тимирязева., – М., 2012. – С.114.

4 Дорожная карта по формированию перспективных национальных кластеров на базе специальной экономической зоны «Парк инновационных технологий» на 2013 - 2018 гг., - Астана, 18.12.2012. [www.minagri.gov.kz](http://www.minagri.gov.kz)

5 Об утверждении Правил предоставления государственной поддержки субъектам индустриально-инновационной деятельности, направленной на повышение производительности труда и развитие территориальных кластеров, Астана, 09.12.2015. [www.minagri.gov.kz](http://www.minagri.gov.kz)

6 Сердобинцев Д.В., Алешина Е. Международная и отечественная практика поддержки кластерных инициатив в агропромышленном комплексе // Международный сельскохозяйственный журнал.- 2014. – С. 19-20.

7 Порвадов М.Г., Черникова С.А. Особенности формирования организационно-экономического механизма агропромышленного кластера // Молодой ученый. – 2010. - Т.2, №8.– С. 42-44

8 Рахимбеков Т. С. О перспективах развития отраслей переработки сельхозпродукции и пищевой промышленности // Пищевая и перерабатывающая промышленность Казахстана. 2015. № 1.

9 Об утверждении Концепции формирования перспективных национальных кластеров Республики Казахстан до 2020 года, Астана, 11.10.2013. [www.minagri.gov.kz](http://www.minagri.gov.kz)

\* 292725 \*

Түлеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Хамза Д.  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*

## **ИНДУСТРИАЛДЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУДЫ ЖЕДЕЛДЕТУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚҰРЫЛЫС МАТЕРИАЛДАРЫ НАРЫҒЫНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

Қазақстанда бүгін құрылыс материалдары нарығы мен саланы дамыту үшін келесідей мәселелерді шешу бойынша белсенді жұмыстар атқарылуда:

құрылыс материалдары өнеркәсібі кәсіпорындарын дамыту үшін нормативтік-құқықтық және нормативтік-техникалық базаны жасау;

қуат үнемдегіш және ресурс үнемдегіш алдыңғы технологиялар негізінде жаңа өндірістерді ашу мен бар кәсіпорындарды техникалық қайта жарақтандыру мен қайта құруды өткізу;

инвестицияларды тарту жолымен жобаларды қаржыландыру;

несиелер, займдар, тікелей инвестицияларды тарту мүмкіншіліктерін белсенді пайдалану;

шетел және жеке отандық инвесторларды тартумен өндірісті несиелеудің аралас түрін дамыту;

мемлекеттік инвестициялар бағдарламасы жобаларына тікелей инвесторлар үшін капиталсыйымды және аз қызықтыратын, бірақ, стратегиялық маңызды, іске қосылуларға займдар, несиелер тарту бойынша мемлекеттік қолдауды қамтамасыз ету;

лизингтік әдісті кеңінен қолдану, икемді кеден саясатын пайдалану жолымен құрылыс материалдары мен бұйымдар өндірісі үшін технологиялық жабдықтарды, механизмдер мен машиналар, жаңа технологияларды енгізуді ынталандыру;

салада жабдық лизингін енгізу мен шағын кәсіпкерлікті белсенді дамыту.

Құрылыс материалдары нарығы мен құрылыс саласын дамыту үшін құрылыс материалдары жаңа өндірістерін ұйымдастыру мен қайта қалпына

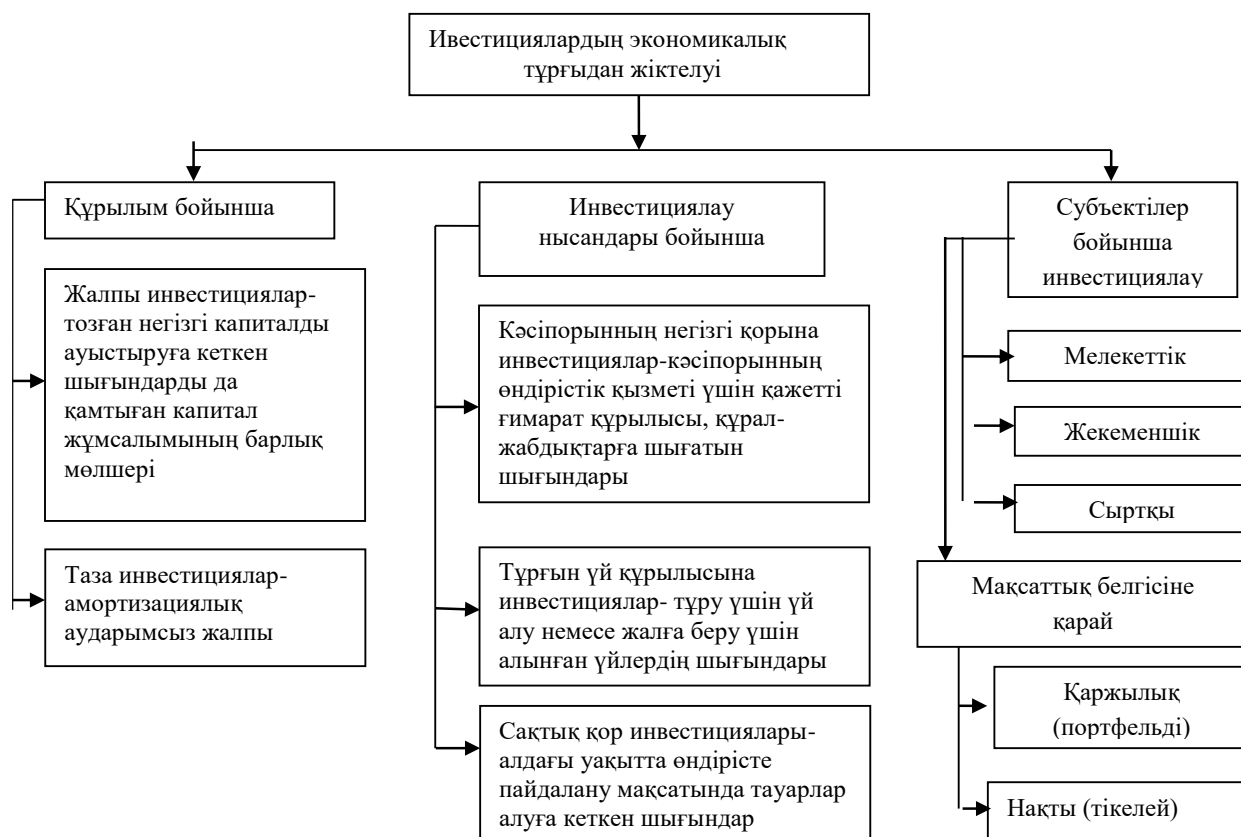
келтіруде кәсіпкерлерге белгілі техникалық көмек пен мемлекеттік қолдау көрсетіледі.

Құрылыс материалдарының алдыңғы өндірісін жасау мен қалпына келтіру іс жүзінде үнемі үлкен капитал салымдарына байланысты, ол өз кезегінде, күрделі технологиялық процестер мен циклдар, қазіргі кешенді технологиялық жабдықтармен жарақтау қажеттілігімен, өңдеу және шикізат жеткізу және көптеген факторлармен шартталады. Осы жағдайда кәсіпорындарда мемлекет тарапынан көмек пен қолдаусыз жаңа қуаттарды енгізу үшін қаражат пен өз күштері жеткіліксіз [1].

Құрылыс саласын дамыту бойынша негізгі басымдықты жобаларға мыналар жатады: құрылыс шынысының өндірісі; цемент өндірісі; қабырға материалдары өндірісі; бор өндірісі; бояу мен лактар өндірісі; полимерлі бұйымдар мен материалдар өндірісі; құрғақ қоспалар өндірісі; пісіру электродтары өндірісі.

Қазақстан Республикасында барлық қажетті табиғи ресурстардың шикізаттары болса да, баяғыдай құрылыс шынысы импортталады. Шыны және басқадай өнімдер өндірісіндегі шикізаттың негізгі компоненті ретінде, өз шыны өнеркәсібі мен кальцийленген соданы шығаруды дамыту мен кеңейту мәселелерін шешу қажет.

Қазақстанда басымдықты инвестициялық жоба болып цемент өндірісі саналады. Цемент импорты қазақстанның цемент өндірушілерінің тұтынушылардан алыс орналасуынан және осы сәйкестікте оны тасымалдағанда құны өсуімен түсіндіріледі.



1 сурет- Инвестициялардың экономикалық тұрғыдан жіктелуі

Осылайша, құрылыс материалдары нарығын индустриалды-инновациялық дамыту бойынша бар дайындамаларды бағалау, біздің пікірімізше, құрылыс материалдары нарығының ұйымдастыру-экономикалық негіздерін жаңғыртудағы басымдықты бағыттарын анықтау мен бар дамыту бағдарламалардың күшті және әлсіз жақтарын анықтауға мүмкіншілік етеді. Құрылыс материалдары саласын дамытудағы бар бағдарламалардың күшті және әлсіз жақтары 1-ші суретке сәйкестікте келтірілген.

Біздің пікірімізше, Қазақстан Республикасында құрылыс материалдары нарығын дамытудағы ұйымдастыру-экономикалық негіздерін жетілдіру негізгі бағыттары болуы тиіс:

құрылыс материалдары нарығын инфрақұрылымдық қолдаудың кешенді дамуы (инжинирингтік, консалтингтік, көліктік-экспедиторлық фирмаларды және басқаларды құру);

шетел тәжірибелік әдістемесі негізінде құрылыс материалдары өндірісі бойынша технологияларды шеттен алу мен трансферт механизмдерін жасау;

құрылыс материалдары нарығында сатулар жүйесін дамыту мен өткізу іс-қимылын ұйымдастыру.

Іс жүзінде нарықтың барлық түрлерінде арнайы қауымдастықтар мен альянстар іс-қимылда, олар мемлекеттік құралдарға қолжетімді емес реттеуші функцияларды орындайды [2].

Болашақта қауымдастықтар мен альянстар құрылыс материалдарын өндіруші қазақстан компанияларының бәсекеге қабілеттілігі мен бәсеке деңгейін арттыруға ықпал етеді. Қазақстан Республикасының құрылыс материалдарының қазіргі нарығы әрқашан алпауыттық бірлестіктермен, нарықтардың өңірлік және өңіраралық құрылымы ерекшелігімен, дамыған экономикамен салыстырғанда аса жоғары анықталмаған өтпелі экономикаға байланысты, трансакционды жоғары шығындар деңгейімен сипатталады.



Сурет 2 – Қазақстан Республикасы құрылыс материалдары нарығындағы қауымдастықтар мен альянстар іс-қимылдарының бағыттары

Қазіргі уақытта, сондай-ақ, болашақта, құрылыс материалдары нарығының инфрақұрылымын жетілдіру келесідей аспектілер бойынша оң әсер ететіні жөнінде жалпы қорытынды жасауға болады:



құрылыс материалдары нарығында менеджмент деңгейін жетілдіру;

құрылыс материалдарын шығару бойынша жаңа өндірісті ұйымдастыру саласында кәсіпкерлік іс-қимылды қарқындату;

құрылыс материалдары нарығында инновациялық белсенділік деңгейін арттыру;

инженерлік кадрлардың біліктілігі мен даярлау деңгейін арттыру;

өндірілетін құрылыс материалдары сапасының өсуі;

құрылыс материалдары нарығында қазақстан компанияларының бәсекеге қабілеттілігін арттыру.

Осылайша, Қазақстанда құрылыс материалдары нарығында сауда іс-қимылы инфрақұрылымын дамытуға назар аудару қажет, ол шетел тәжірибесімен салыстырғанда біршама жаңғыртуды талап етеді.

Саудалық саласын қызмет көрсету сферасының маңызды бір саласы деп қарастыру қажет. Оның ішінде осы қызмет сату жүйесін дамыту құрылыс материалдары өндірісін орналастыруға белсенді әсер етіп, географиялық еңбекті бөлуде база негіздерін құрайды.

### **Пайдаланған әдебиеттер тізімі**

1. «Бизнестің жол картасы-2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарлама. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрінің 2020 жылғы 29 қантардағы № 5 бұйрығына өзгерістер енгізу туралы
2. Айдарова А.Б. Кәсіпорын қызметін жоспарлау. Оқу құралы. Шымкент. 2015.256б.
3. Симионов, Р.Ю. Экономический анализ деятельности строительного предприятия / Р.Ю. Симионов. – М.: Дело, 2016. – 295 с.
4. Экономика отрасли (строительство): учебное пособие / И. Б. Ефименко, А. Н. Плотников. – Москва: Вузовский учебник, 2009. – 357 с.
5. Симионов Ю.Ф. и др. Экономика строительства. - Ростов н/Д: Феникс, 2019. - 378 с.

\* 292726 \*

Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Спандияров А.  
*Южно-Казахстанский университет им. М.Ауэзова*  
**ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АӨК ДАМУЫН ТАЛДАУ  
ЖӘНЕ БАҒАЛАУ**

Түркістан облысы – Қазақстан Республикасының ірі аграрлық өнеркәсіптік аймағы болып табылады. Топырақ пен климаттық жағдайлардың қолайлы болуы, көкөніс өсіруге, көгалдандыруға, жүзім шаруашылығымен айналысуға және жайылымды пайдалану арқылы жыл бойы жем-шөп базасын қалыптастыруға мүмкіндік береді сондай-ақ мал шаруашылығын дамытуға ықпал етеді. Түркістан облысы еліміздің басқа аймақтарына жеміс-жидек, көкөніс, бақша дақылдарын жеткізеді.

Облыстың аграрлық өнеркәсіптік кешені жалпы өңірлік өнімнің шамамен 9,1% -ын [1] және ауылшаруашылығының республикалық жалпы өнімінің 12,4% -ын құрайды.

Облыстың азық-түлік өнеркәсібі өңірдің жалпы өнеркәсіптік өнімінің 20,5% -дан астамын және азық-түлік өнімдерінің жалпы көлемінің 11-13% -ын құрайды.

Соңғы 5 жылда Түркістан облысында азық-түлік өнімдерінің орташа өсімі 109,6% құрады. Тамақ өнімдерін өндіру көлемі 2015 жылы 126290 млн. теңгеден 2019 ж. 170475 млн теңгеге дейін немесе 35% -ға өсті (1 -сурет). Облыстың аграрлық өнеркәсіптік кәсіпорындары ауылшаруашылық шикізатын тікелей өндірілген орындарында қайта өңдеуге бағытталған. Өсімдік шаруашылығының негізгі түрлерін өндіру көлемінің артуы оны қайта өңдеудің өсуіне ықпал етті. Облыста азық-түлік өнімдерімен айналысатын кәсіпорындардың саны 2015 жылғы 139-дан 2019 жылға дейін 154-ге немесе 5,4% -ға өсті (1-кесте).



2016                      2017                      2018                      2019  
 өндіріс көлемі, млн.теңге                      өсу қарқыны, %

1 сурет. 2015-2019жж. Түркістан облысының тамақ өнімдері өндірісі

### 1 кесте - Түркістан облысы бойынша тамақ өнімдері өндірісінің даму серпіні

Көрсеткіштер	2015	2016	2017	2018	2019
Өнеркәсіп өнімінің көлемі, млн.теңге	126 290	130 035	144 443	164 038	170 475
Өнеркәсіптік өнімнің нақты көлем индексі, өткен жылға% -бен	97,2	101,0	99,9	104,8	111,0
Өнеркәсіп өнім өндірісінің жалпы көлеміндегі өнеркәсіп үлесі,%	22,9	21,5	21,5	20,8	20,5
Кәсіпорындар мен өндірістер саны - барлығы	139	121	124	136	154
Негізгі қызметтегі персонал саны мың адам	4,9	4,7	3,9	4,4	4,4
өткен жылға% -бен	104,3	95,9	83,0	112,8	100,0
Өнеркәсіптің негізгі қызмет персоналдарының жалпы санындағы салада жұмысбасты персоналдардың жұмысбастылық үлесі,%	11,3	10,3	9,3	10,3	10,5
Негізгі қызметтегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысы, теңге	63091	69306	75509	74 187	82 634
Өнеркәсіптің негізгі қызметіндегі персоналдың орташа айлық жалақысының өнеркәсіп саласының негізгі қызметіндегі қызметкерлердің орташа айлық жалақысына%	56,5	46,3	59,2	54,0	56,4
Негізгі капиталға инвестициялар капитал, млн теңге	3 363	2830	15323	6 289	11 404
өткен жылға% -бен	99,8	79,9	5,3 раз	39,4	172,3

Салада өнеркәсіптегі жұмысбастылардың жалпы санының 10%-дан астамы жұмыс істейді. Тамақ өнеркәсібіндегі еңбекақы деңгейі облыс бойынша өнеркәсіптегі жұмысбастылардың орташа еңбекақысының 50-60 пайызын құрайды.

Құндық өлшемдегі тамақ өнеркәсібінің өндіріс көлемінің өсуіне қарамастан, физикалық өрнектегі өндіріс көлемі жағымды үрдістерді көрсетпей отыр. 2-кестеден көріп отырғанымыздай, 2015-2019 жылдары жаңа піскен және салқындатылған ет, жеміс-көкөніс шырындары, сүт және сүт өнімдері сияқты азық-түлік өнімдері азайды [2].

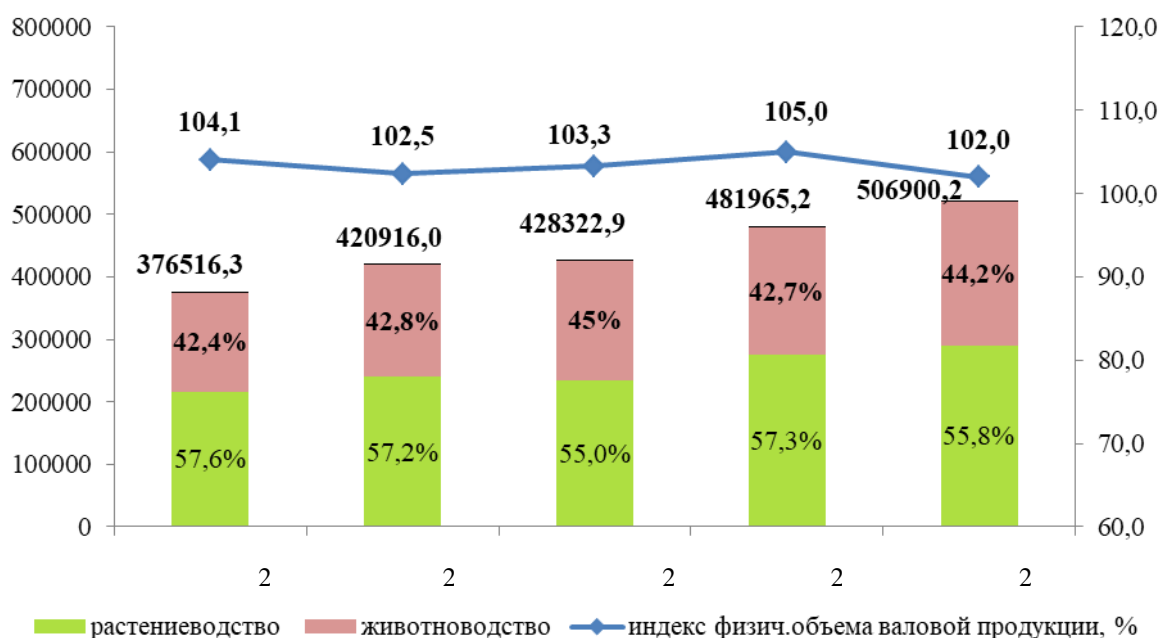
Көрсетілген кезең басында аталған азық-түлік өнімдері өндірісінің аздап өсуі содан соң, оның төмендеуі байқалады. Сонымен бірге ет өңдеу (4,5 есе), жемістер мен көкөністерді қайта өңдеу және консервілеу (7,4 есе), қант және қанттан жасалған кондитерлік өнімдер (1,9 есе), нан, нан, макарон және ұн өнімдерінің (1,3 есе) өсуі байқалады 2 кесте.

2 кесте – 2015-2019жж. Натуралды өрнекпен тамақ өнімдерінің өндірісі

Көрсеткіштер	2015	2016	2017	2018	2019	Өсімі 2015- 2019 жж, %
Жас немесе салқындатылған (оның ішінде сорпалық) мал мен құстың еті, тонна	15479	16305	17834	21173	13439	-13,2%
Ет және ет өнімдерін өңдеу және өндіру, консервілеу, тонна	630	792	1 472	2093	2857	в4,5раз
Жеміс-көкөніс шырындары, мың литр	5 197,4	6 113,6	770,7	3340,7	3232,3	-37,8%
Жемістер мен көкөністерді өңдеу, консервілеу, тонна	1 134	2 345	2 659	4236	8347	В 7,4 раз
Өсімдік майлары мен майларды өндіру, тонна	34 917	31 034	27229	29684	38057	+9,0%
Сүт және сүт өнімдерін өндіру, тонна	37315	42694	52419	54344	35317	-5,4%
Дәнді дақылдардан жасалған ұн; майда тартылған қоспалар, мың тонна	811,9	841,9	854,0	821,9	864,3	+6,5%

Нан, макарон және ұн өнімдерін өндіру, тонна	28212,4	33626,4	35785,2	33717,6	36341	+28,8%
Қант және кондитерлік өнімдер өндірісі, тонна	2810	3734	2727	4359	5272	+87,6%

Көптеген жағдайларда тамақ өнімі өндірісі шикізат ретінде алынатын ауыл шаруашылығының дамуына байланысты болады. Түркістан облысының ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 2015 жылы 376516,3 млн. теңгеден 2019 ж. 506900,2 млн. теңгеге немесе 34,6% -ға өсті (2-сурет) [3]. Сонымен бірге ауыл шаруашылығы жалпы өнімінің нақты көлемінің орташа көрсеткіші 104,4% құрады.



Көрсетілген ауылшаруашылық қызмет көлемі

2 сурет. Түркістан облысының ауылшаруашылық жалпы өнім көлемі млн. тенге

Облыстық экономика үшін өсімдік шаруашылығын дамыту бірінші кезекте маңызды болып табылады, оның үлесі 2015 жылы 57,6% -дан 2019 жылы 55,8% -ға дейін азайғанына қарамастан ауыл шаруашылығы өндірісінің жалпы үлесі басым тиісінше 42,4% -дан 44,2% -ға дейін құрайды [4].

Түркістан облысындағы ауыл шаруашылығының жалпы өнімінің құрылымы шаруашылықтардың санаттары бойынша 3-суретте көрсетілген.

Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының өнімдерді шығарудағы үлесі едәуір төмен, 2015 жылы 6,9% және 2019 жылы 9,3% құрады. Шаруа және фермерлік шаруашылықтар өндіретін өнім үлесі 2015 жылы 38,4% -дан 2019 жылы 32,2% -ға дейін төмендеді. Ең үлкен үлес халықтың өндірген өнімдеріне тиесілі, тиісінше 2015 жылы 54,7% және 2019 жылы 58,5% құрап отыр. Бұл мәліметтер Оңтүстік Қазақстандағы ауылшаруашылығы өндірісінің шағын көлемін көрсетеді. Мұндай сипаттама Қазақстанның басқа аймақтарына да тән. Тек Солтүстік Қазақстан, Ақмола және Қостанай облыстарында ауыл шаруашылық кәсіпорындарының ауыл шаруашылық өнімдерінің басым болуы тән.

Өсімдік шаруашылығы Оңтүстік Қазақстандағы ауыл шаруашылығының басым саласы болып табылады. Түркістан облысындағы үлес орташа республикалық өсімдік шаруашылығы көлемінің шамамен 12,2% құрайды. 2015-2019 жылдары өсімдік шаруашылығы өнімі 181 267,8 млн.теңгеден 275197,4 млн. теңгеге дейін немесе 1,5 есе өсті, ал өсімдік шаруашылығында айтарлықтай ауытқулар байқалды.

Өсімдік шаруашылығындағы өсім бірінші кезекте ауыл шаруашылығы жерлерін және егістік жерлерді ұлғайту есебінен қол жеткізілді. Түркістан облысында 2015-2019 жылдарға арналған егіс алқабы 52031 га немесе 6,7% -ға өсті (3-кесте).

3 кесте – Түркістан облысы бойынша негізгі ауылшаруашылық дақылдарының егістік алаңы

	2015	2016	2017	2018	2019
Барлық егістік алаңы, га	774 267	782 432	775 811	788 789	826 298
Оның ішінде:					
Астық және бұршақ дақылдары	217698	239806	255593	261 364	259 438
Майлы дақылдарды оның ішінде, мақта	248193	221160	178816	190065	256 264
Басқа техникалық дақылдар	526	559	489	358	332
Картоп, көкөніс және ет өнімдері	100429	107430	113896	114813	109698
Жемдік дақылдар	206 035	213 446	226 983	222170	200567

Жеміс-жидек көшеттері	16436	16889	18658	19151	18752
Жүзім көшеттері	8 498	9 167	9 274	9477	9972

2019 жылға дейін ауылшаруашылық дақылдарының барлық түрлерінде егістік алқаптың ұлғаюы байқалды. 2019 жылы астық және бұршақ дақылдары, техникалық және жем-шөп дақылдары, картоп, көкөніс пен бақша, жеміс-жидек және көкөніс дақылдары егістігінің төмендеуі байқалды. Егістік жерлердің басым бөлігі астық және бұршақты дақылдарға (бидай, арпа, жүгері, күріш), майлы дақылдарға (мақта, күнбағыс, сафлор) және жемдік дақылға бағытталған. Облыста азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және экспорттық әлеуетті дамыту үшін егістік алқаптардың оңтайлы құрылымын қамтамасыз ету, ауыл шаруашылығы дақылдары мен өңірлік мамандануды енгізу үшін ауыл шаруашылығы дақылдарының егіс алаңдарын әртараптандыру бойынша жұмыстар жүргізілді [5].

Осы аталған және басқа да атқарылып отырған іс-шаралар елдің агроөнеркәсіп кешенінің өндірістік-экономикалық әлеуетін едәуір арттыруға мүмкіндік берді, алайда әлі де осы салалардың даму мүмкіндіктерін барынша пайдаланып, әлеуетін арттырудың ұйымдастырушылық-экономикалық тетігін жетілдіру қажеттілігі сақталуда.

### **Пайдаланылған әдебиеттер тізімі:**

1 Қ. Тоқаев «Сындарлы қоғамдық диалог – Қазақстанның тұрақтылығы мен өркендеуінің негізі» атты Жолдауы, 02.09.2019 ж.

2 Ихданов Ж.О., Орманбеков Ә.О. Экономиканы мемлекттік реттеудің өзекті мәселелері. – Алматы: Экономика, 2012.

3 Түркістан облысы әкімдігінің ресми интернет-ресурсы <http://turkistan.gov.kz/ru/programma-razvitiya-oblasti>;

4 ҚР ҰЭМ Статистика комитетінің деректері.

5 Бляхман Л.С. Чернова Е.Р. Агроиндустриальная политика в инновационной экономике в условиях ВТО. //Проблемы современной экономики. – 2012. - № 4 (44). - С.24.

6 Аубакирова Ж.Я., Маженова Н.А. Конкурентоспособность агропромышленного комплекса Казахстана в современных условиях. //Вестник КазНТУ. – 2014. - №4. – С. 496-502

7 Бітікова Д. «Агробизнес - 2020»: ауыл шаруашылығын дамытудың жаңа арнасы // Егемен Қазақстан, 15 ақпан 2013ж.



## Regional economy

\* 292658 \*

**Залесский Борис Леонидович**

*Белорусский государственный университет*

### **ЦЕЛЬ – МАКСИМАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ**

### **ПРОИЗВОДСТВА ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

В декабре 2021 года Президиум Совета Министров Республики Беларусь в ходе рассмотрения проблем бесперебойного обеспечения необходимыми комплектующими и материалами, с которыми столкнулись отечественные производители, поставил задачу максимально увеличить локализацию производства белорусской продукции, в том числе за счет кооперации с Россией и другими странами Евразийского экономического союза, с учетом тех положительных тенденций, которые наблюдаются в работе по импортозамещению, под которым понимается государственная политика, направленная «на рационализацию импорта товаров и услуг посредством стимулирования отечественных производителей, в том числе и с участием иностранного капитала для организации выпуска продукции, которая прежде импортировалась...» [1, с. 25]. Действительно, за пятилетку – с 2016 по 2020 год – выпуск импортозамещающей продукции в Беларуси увеличился приблизительно на треть – с 13,6 до 18 миллиардов долларов. За этот же период ее удельный вес в общем объеме промышленного производства вырос с 34,2 до 38 процентов. И сейчас «более 53% выпускаемой импортозамещающей продукции не только используется внутри страны, но и экспортируется. Сальдо внешней торговли товарами в рамках утвержденной схемы импортозамещения за последние пять лет улучшилось на \$412 млн» [2].

В числе мер, стимулирующих предприятия к импортозамещению, на заседании Президиума Совета Министров были названы: увеличение локализации, развитие технологических цепочек, переработка местных сырьевых ресурсов, привлечение малого и среднего бизнеса. И «уже предложено около 170 импортозамещающих проектов на общую сумму почти Br13 млрд инвестиций» [3], из которых Министерством экономики выбраны 47 наиболее

значимых проектов с объемом инвестиций порядка восьми миллиардов белорусских рублей, реализация которых позволит произвести импортозамещающей продукции более чем на девять миллиардов белорусских рублей.

Напряженный план мероприятий по развитию импортозамещающих производств на 2022 год сформирован в концерне “Беллесбумпром”, которым «определено задание по выпуску и реализации импортозамещающей продукции на сумму \$876,1 млн (что на 31% выше задания республиканского целевого плана)» [4]. Решить эту задачу в концерне намерены, основываясь на развитии новых производств в деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отраслях. Сегодня такую продукцию в “Беллесбумпроме” выпускают 26 предприятий по 50 товарным позициям, «в числе которых целлюлоза, ДСП, ДВП (МДФ), фанера, немелованная бумага и картон, гофрированный картон и ящики из него, бумажные мешки, негофрированный картон, бумага газетная и санитарно-гигиенического назначения, изделия из нее. За 2021 год темп роста объема выпуска импортозамещающей продукции по концерну составил 163% к 2020 году» [5].

Интересные мероприятия по импортозамещению выполнили в 2021 году и в ОАО “Кричевцементошифер” – одном из крупнейших белорусских предприятий по производству строительных материалов. В частности, там с этой целью стали активно использовать песчанистый цемент. И по сравнению с 2020 годом его поставки за январь-октябрь 2021 года выросли сразу в четыре раза – до 270 тысяч тонн. В этот цемент вместо зарубежного шлака стали добавлять местный «речной песок с высоким содержанием кремния. Марка цемента, а также его качество остаются на прежнем уровне, а вот себестоимость продукта существенно снижается [6]. Иными словами, при одной и той же производительности за счет дешевого отечественного песка на предприятии повысили рентабельность на каждой тонне цемента.

Актуализировать работу по импортозамещению в ОАО “Могилевхимволокно” призвано рамочное соглашение о дальнейшей модернизации предприятия, подписанное в ноябре 2021 года в рамках проходившего в Могилеве инвестиционного форума “Мельница успеха”. Дело в том, что «в Могилеве работает компания с турецким капиталом “БелЭмса”. В своем производстве она использует спанлейсы, которые производят из нитей

“Могилевхимволокна”, но в Ростовской области. Потом это сырье едет обратно в Могилев» [7]. В результате достигнутой договоренности с “БелЭмса” теперь спанлейс будут перемещать из одного конца Могилева в другой.

Еще один интересный пример в данном контексте – открытие в конце декабря 2021 года в гомельском ОАО “Медпласт” участка по производству вакуумных пробирок для забора венозной крови. Данная продукция «является импортозамещающей – ее не производили до сих пор в стране, а потребность медучреждений удовлетворялась за счет импортных поставок. На участке установлено современное оборудование. С соблюдением всех санитарных норм здесь будут производить 121 подвид пробирок разного размера и объема» [8]. Важная деталь: Беларусь стала четвертой страной в мире после США, Китая и Турции, где есть полное производство таких изделий медицинского назначения.

В 2022 году импортозамещение должно стать задачей каждого предприятия, имеющего отношение к импорту, чтобы работать на опережение. Вот почему до всех регионов Беларуси в этой связи доведены напряженные задания. В частности, Минская область должна выйти на объем такой продукции – 1,3; Брестская область – 0,7; Минск – 1,7 миллиарда долларов.

#### Литература

1. Залесский, Б.Л. Импортозамещение: резервы роста – в модернизации / Б.Л. Залесский // Materials of the XVI International scientific and practical conference “Modern scientific potential – 2020”, February 28 – March 7, 2020. History. Law. Economic sciences. Public administration. : Sheffield. Science and education LTD. – С. 25–27.

2. В условиях санкций нужно увеличивать локализацию производства продукции [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <http://www.government.by/ru/content/10092>

3. Червяков: импортозамещение приобретает особое значение как инструмент противодействия санкциям [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/chervjakov-importozameschenie-priobretaet-osoboe-znachenie-kak-instrument-protivodejstvija-sanktsijam-473567-2021/>

4. Нарасчивание импортозамещения и снижение затрат: председатель “Беллесбумпрома” о задачах на год [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/naraschivanie-importozameschenija-i-snizhenie-zatrat-predsdatel-bellesbumproma-o-zadachah-na-god-485290-2022/>

5. Предприятия “Беллесбумпрома” в 2021 году увеличили экспорт на 48,2% [Электронный ресурс]. – 2022. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/predprijatija-bellesbumproma-v-2021-godu-uvelichili-eksport-na-482-485259-2022/>

6. Евменькова, Ю. “Кричевцементношифер” экспортировал за 10 месяцев почти 40% продукции / Ю. Евменькова // [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/economics/view/krichevtsementnoshifer-eksportiroval-za-10-mesjatsev-pochti-40-produktsii-470044-2021/>

7. Благодаря новым инвестпроектам в Могилевской области появится около 600 рабочих мест [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/blagodarja-novym-investproektam-v-mogilevskoj-oblasti-pojavitsja-okolo-600-rabochih-mest-468164-2021/>

8. Производство вакуумных пробирок для забора венозной крови открыли в Гомеле [Электронный ресурс]. – 2021. – URL: <https://www.belta.by/regions/view/proizvodstvo-vakuumnyh-probirok-dlja-zabora-venoznoj-krovi-otkryli-v-gomele-477229-2021/>

## Government regulation of the economy

\* 292739\*

**Жалалова Н.М., Сайлаухан Г.Т.**

*№3 мектеп-лицейі КММ, Тараз қаласы Қазақстан Республикасы*

### **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТУРИСТІК САЛАСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ**

Қазақстанда соңғы жиырма жылда туризм саласында мемлекет саясатының негізгі бағыттары айтарлықтай өзгерді: өткен ғасырдың тоқсаныншы жылдарының басында туризм саласындағы саясат жүргізілмеді, ал 2000-шы жылдары оның көптеген мәселелерін шешуде көмек көрсетіле бастады.

Саланы дамытудың біріктірілген міндеті келесідей тұжырымдалған: 2023 жылға қарай елдің ЖІӨ құрылымында туризм саласы шамамен 8%-ды құрауы тиіс.

Ол үшін туристік саланы дамытуды мемлекеттік басқарудың келесі элементтері қалыптастырылды:

- «Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы» Қазақстан Республикасының Заңы, онда туристік қызметтің құқықтық, экономикалық, әлеуметтік және ұйымдық негіздері анықталған;

- әлемдік туристік нарық жүйесіне кіріктірілген жоғары тиімді, бәсекеге қабілетті туристік саланы құру бағдарлары Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2023 жылға дейінгі тұжырымдамасында анықталған;

- Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі стратегиялық даму жоспары шеңберінде туризм қызметтің экспортқа бағытталған басым бағыттарының бірі ретінде анықталған;

- Туристік саланы дамыту жұмысына орталық және жергілікті атқарушы органдар, салалық және кәсіпкерлік қауымдастықтар, қоғамдық ұйымдар, сарапшылық қауымдастық қатыстырылған;

- ұлттық туристік брендті жылжыту және ішкі және кіру туризмі дамыту бойынша ұлттық компания құрылды.

2017 жылы қабылданған Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2023 жылға дейінгі Қазақстан Республикасының қазіргі заманғы,

жоғары тиімді және бәсекеге қабілетті туристік саласын қалыптастыру үшін бірыңғай институционалды, әдіснамалық, ұйымдық негізді қалыптастырды.

Өткен кезең ішінде Тұжырымдаманы жүзеге асыру бойынша көп жұмыс атқарылды. Министрліктің құрамында туризмді дамыту бойынша, дамыған мемлекеттердің озық тәжірибесі бойынша жеке мекеме ««KazakhstanTourism» ҰК» АҚ ұлттық кеңсесі құрылды, онда ұлттық туристік беделді арттыру және жылжыту бойынша жұмыс жүргізіліп келеді. Қазақстан Республикасының Үкіметі Астананың инфрақұрылымын және Щучинск-Бурабай курорттық аймағын дамыту бағдарламаларын қабылдады, электрондық визалар ендіріліп жатыр, шамамен 65 ел азаматтары үшін туристік мақсаттарда Қазақстанға визасыз кіру құқығы берілді, ҚХР мен Үндістан азаматтары үшін 72 сағаттық визасыз режим енгізілді.

Сонымен бірге, бүгінгі күні туризм индустриясы 30 астам салалармен жанасады, бұл салалар дербес әрекет етеді және туризмнің дамуына олардың қосқан үлестері жеткіліксіз. Осыған орай, туристік саланың қалыптасуына ең үлкен әсер ететін көптеген жанама салалардың қызметін шоғырландыру және қаржылық, адами, инфрақұрылымдық және институционалды ресурстардың ЖІӨ-де туризмнің үлесін ұлғайтуға үйлестірілуін қамтамасыз ету керек.

Туризмнің дамуының негізгі индикаторларын мониторингілеу де басқару органдарының, қаржы институттарының, ғылыми және консалтингтік ұйымдардың ақпараттық мұқтаждықтарын, статистика мәліметтерін талдау негізінде қалыптасады.

Қазіргі уақытта Қазақстанда туризм бойынша деректерді толық талдау үшін қалыптасқан көрсеткіштердің тізімін кеңейту қажет.

Бүкіләлемдік туристік ұйым үшін негізгі позицияны пайдалануды ұсынады:

Сұраныс көзқарасы тұрғысынан: туристтер мен туристік сапарлар санын өлшеу, сондай-ақ туристік шығындарды бағалау;

Ұсыныс көзқарасы тұрғысынан: туристік қызметтерді жеткізушілердің мәліметтерін пайдалану және олардың нәтижелерін қызметте пайдалану;

Жұмыспен қамту: ұлттық қызмет спектрінде туристік қызметтің қатыстылығын өлшеу.

Қазақстанның туризм саласына жасалған талдаудың қорытындылары бойынша саланың келесі күшті және әлсіз жақтары, даму мүмкіндіктері мен қауіптері анықталды (SWOT-талдау):

<b><i>Күшті жақтары</i></b>	<b><i>Әлсіз жақтары</i></b>
<p>1.табиғи ресурстардың болуы;  2.халықаралық маңызға ие нысандарды қоса, материалдық және материалдық емес мәдени мұра ескерткіштерінің болуы;  3.тұрақты саяси және мемлекетішілік жағдай;  4.Қазақстанның тиімді геостратегиялық орналасуы;  5.Орталық Азия өңірінде дамудың жоғары деңгейі.</p>	<p>1.туризм орындарында инженерлік-көлік инфрақұрылымының жеткіліксіз дамуы;  2.туристік нысандары нде жол қиындығы;  3.туристтердің демалу орындарында сервистің төмен деңгейі;  4.жол бойындағы инфрақұрылым нысандары нің жеткіліксіз саны;  5.туризм саласында білікті кадрлардың жетіспеушілігі;  6.туризм саласына салынатын сыртқы инвестициялардың жеткіліксіздігі;  7.жетілмеген визалық және көші-қон режимі;  8.ауа кеңістігін реттеуде шектеу;  9.ішкі және халықаралық нарықтарда Қазақстанның туристік әлеуеті туралы ақпараттың төмен деңгейі;  10.мекен етуге және авиатасымалдауларға жоғары баға.</p>
<b><i>Мүмкіндіктер</i></b>	<b><i>Қауіптер</i></b>
<p>1.шықпалы туризмнің жоғары әлеуетіне ие елдерге жақын орналасу (Ресей, Қытай);  2.бірегей жергілікті туристік өнімдерді әзірлеу;  3.өңірлерді дамытуда мемлекеттің белсенді қатысуы, оның ішінде туристік және көліктік-логистикалық инфрақұрылымды жайластыру есебінен;  коммуникациялар және өнімдерді тарату саласында заманауи технологияларды пайдалану.</p>	<p>1.көршілес елдердің ұқсас туристік өнімдері;  2.іскерлік сапарлар көлеміне күшті тәуелділік;  3.көлік қатынасының баяу дамуы (ауа, жерүсті);  4.жаңа әлемдік және өңірлік дағдарыстар</p>

Туристік саланың *тежеуші факторларына* мыналарды да жатқызуға

болады:

-Туристік ресурстардың қанағаттанарлықсыз жағдайы, туризм орындарында инженерлік және көліктік инфрақұрылымның жеткіліксіз дамуы, туристік нысандарда жол қиындығы, сапалы қонақүй, ойын-сауық және жол маңындағы инфрақұрылымның жеткіліксіздігі, туристтер демалатын орындарда сервистің жоғары емес деңгейі;

-туристке сапалы қызмет көрсетуді ұсына алатын білікті персоналдың жетіспеушілігі;

-қызметтер сапасының жеткілікті жоғары емес деңгейінде турөнімдерге жоғары баға;

-Қазақстанда жұмыс жасайтын халықаралық авиатасымалдаушылардың шектеулі саны, тікелей рейстердің саны және жиілігі, бюджеттік авиакомпаниялардың жоқтығы Қазақстанға сапарларды қымбат және кейде кейбір өңірлерден мүмкін емес етеді;

-үлкен қалалардан тыс жерлерде туристік инфрақұрылым нысандарының жеткілікті мөлшерде болмауы;

-бірқатар әкімшілік тосқауылдардың болуы (визалық режим, көші-қон саясаты, рұқсат беруші құжаттар);

-Туристік саланың төмен инвестициялық тартымдылығы;

-кіру туризмімен салыстырғанда шықпалы туризмнің артықшылығымен дамуы;

-орналастыру орындарында, әсіресе маусым аралық кезеңде әлсіз жүктелу.

Қазақстан қызық оқиғалы, МІСЕ, оқиғалық, ойын-сауық, аңшылық, тарихи-мәдени, медициналық, экологиялық, этнографиялық, балалар-жасөспірімдік туризм және т.б. сияқты бағыттар бойынша жаңа өнімдерді дамытудың жоғары әлеуетіне ие.

Әдебиеттер:

1. Қазақстан Республикасының туристік саласын дамытудың 2019 - 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 мамырдағы №360 қаулысы.

2. В.Н.Вуколов. История и теория международного туризма. Алматы, 2002

3. Г.М. Дуйсен Основы формирования и развития индустрии туризма в Казахстане. Алматы, 2002г.

4. Проблемы становления индустрии туризма Казахстана. Материалы международной конференции специалистов туризма. Под редакцией С.Р.Ердавлетова.- Алматы: «Қазақ университеті», 2011 ...



## Financial relations

\* 292534 \*

**Шомшекова Б.К., Айдарханов Е.М.**

*І.Жансүгіров атындағы Жетісу университеті, Талдықорған қаласы*

[bshomshekovay@mail.ru](mailto:bshomshekovay@mail.ru)

### **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЙМАҚТАРЫН ӨЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ БЮДЖЕТТІҢ ОРНЫ (АЛМАТЫ ОБЛЫСЫ МЫСАЛЫНДА)**

Алдағы уақытта жаңа Қазақстанды құру арқылы дамыған мемлекеттер қатарынан көріну мәселесі тұр. Оны қалыптастыру ортақ қазынадағы, оның ішінде жергілікті бюджетті аймақтың әлеуметтік-экономикалық дамыту үшін тиімді қолдануына байланысты болмақ. Еліміздегі бюджет қаражаттарының қомақты бөлігі салықтық және басқа да міндетті төлемдерден құрылатыны белгілі.

Жалпы түрлі бюджет қаржаттарының салықтық және басқа да міндетті төлемдерден құрылатыны, оның ішінде жергілікті бюджетке түсуінің құқықтық және ұйымдастыру жағдайы Қазақстан Республикасының нормативтік актілері мен заңнамаларынан, Конституция және де Салық кодексімен көзделген өзге де нормативтік құжаттық негіздермен реттелінеді.

Жергілікті салықтар – жергілікті бюджетпен бекітіліп, оның қажеттіліктеріне жұмсалып, жергілікті өзін-өзі басқару органдарының иелігінде болады.

**Осыған байланысты ҚР Президенті Қасым-Жомарт Тоқаевтың «Халық бірлігі және жүйелі реформалар - ел өркендеуінің берік негізі» атты Қазақстан халқына Жолдауында: «Келесі мәселе – өңірлердің қаржылық дербестігін арттыру.**

2020 жылдан бастап шағын және орта бизнестен түсетін корпоративті табыс салығы жергілікті бюджетке берілді.

Содан бері экономикалық белсенділік төмендегеніне қарамастан, жергілікті бюджеттердің түсімі жоспардағыдан 25 пайызға артық түсе бастады.

Бұл әкімдердің жергілікті бизнесті дамытып, инвестициялар мен салықтық базаны көбейтуге қызығушылық артқанын білдіреді.

Осы бағыттағы жұмысты жалғастыру керек»- деген болатын [1].

Осындай бағыттарды башылыққа алған Алматы облысының жергілікті бюджетін қалыптастыратын салықтық және салықтық емес түсімдер мен шығыстары бойынша нақты мәліметтерге талдау жүргізу барысында төмендегі жағдайлар мәлім болды.

Алматы облысының 2020-2022 жылдарға арналған бюджеті бойынша түсімдер 494 316 915,0 мың теңге мөлшерінде бекітіліп, түзетілген бюджет 647 668 608,9 мың теңгені, нақты түскені 655 170 410,1 мың теңге немесе түзетілген бюджеттен 101,2% құраған.

Шығыстар бойынша 494 316 915,0 мың теңге көлемінде бекітілген, түзетілген бюджет- 649 509 179,9 мың теңге болса, нақты шығыстары 648 502 393,1 мың теңге немесе түзетілген бюджеттің 99,8% құраған.

2020 жыл барысында облыстық бюджетке 5 нақтылану және 9 түзету енгізілген болатын.

2020 жылы облыстағы бюджеттің түсімдері 2019 жылмен салыстырғанда 185 081 410,1 мың теңгеге артқан, оның ішінде салықтық түсімдер 242 401,2 мың теңгеге, салықтық емес түсімдер 993 552,9 мың теңгеге көбейген, негізгі капиталды сатудан түскен түсімдер 161 077,8 мың теңгеге азайып, трансферттік түсімдер 113 814 401,5 мың теңгеге артқан, бюджеттік кредиттерді өтеу сомасы 1 882 703,7 мың теңгеге және қарыздардың түсімдері 68 309 528,5 мың теңгеге өскен.

Осы 2019-2020 жылдары қаржы активтерін сатудан түсімдер болмаған. Түсімдердің негізгі бөлігі трансферттік түсімдер, ол 2020жылды 2019 жылмен салыстырғанда 27,5% артқан. 2020 жылғы қарыздар 2019 жылмен салыстырғанда жалпы түсімдердің 12,2% құраған (2019 жылы 2,5%) [2].

Кесте 1- 2020ж. Алматы облысы бойынша жергілікті бюджет параметрлері

№	Бюджет параметрі	Бекітілген бюджет	Түзетілген бюджет	Айырмасы		Нақты атқарылуы	%
				Сумма	%		
1	Кірістер	478 024,6	562 936,1	84 911,5	17,8	567 262,5	100,8
2	Салықтық түсімдер	31 015,2	31 929,9	914,7	2,9	35 753,9	112,0

	Салықтық емес түсімдер	1 525,9	2 571,7	1 045,8	68,5	3 051,5	118,7
	Негізгі капиталды сатудан түсетін түсімдер	228,0	46,0	-182,0	-79,8	68,6	149,3
	Трансферттердің түсімдері	445 255,5	528 388,5	83 133,0	18,7	528 388,5	100,0
2	Шығындар	476 363,9	572 564,9	96 201,0	20,2	571 558,1	99,8
3	Таза бюджеттік кредит беру	5 505,6	60 987,9	0,0		59 732,8	97,9
	Бюджеттік кредит-тер	11 125,5	67 608,0	56 482,5	507,7	670608,0	100,0
	Бюджеттік кредит-терді өтеу	5619,9	6 620,1	1 000,2	17,8	7 875,2	119,0
4	Қаржылық активтермен бола-тын операциялар бойынша сальдо	1 213,8	2 187,6	1 273,8	104,9	2 187,6	100,0
	Қаржылық активтерді сатып алу	1 213,8	2 487,6	1 273,8	104,9	2 487,6	100,0
	Қаржылық активтерді сатудан түскен түсімдер	0,0	0,0	0,0	*	0,0	
5	Бюджет тапшылығы (профициті)	-5 058,8	- 73 104,4	- 68 045,6		1 345,1	91,0
	Бюджет тапшылығын қаржыландыру(профицитті пайдалану)	5 058,8	73 104,4	68 045,6	1 345,1	66 516,1	91,0
	Қарыздар түсімі	10 672,5	78 112,4	67 440,0	613,9	80 032,7	102,5
	Қарыздарды өтеу	5 613,7	6 848,7	1 235,0	22,0	6 848,6	100,0

Бюджет қаражат-тарының қолданыл-атын қалдақтары	0,0	1 840,6	1 840,6	*	-6 668,0	- 362,3
---	-----	---------	---------	---	----------	---------

Ескерту- Алматы облысы бойынша бюджеттің 2020 жылы атқарылуы есебі бойынша құрастырылған.

1-кесте мәліметтерінен 2020 жылы кірістер бойынша бекітілген бюджет 478 024 582,0 мың теңгені, түзетілген бюджет 562 936 117,9 мың теңгені құраған.

2020 жылғы салықтық түсімдер бойынша болжам 31 015 154,0 мың теңге мөлшерінде бекітілген, нақтыланған болжам 31 929 883,0 мың теңгені бекітілген болжамнан 914 729,0 мың теңгеге артық немесе өсімі 2,9% .

2020 жылдың қорытындысы бойынша нақты түскен салықтық түсімдер 35 753 901,2 мың теңгені немесе бекітілген болжамнан 115,0%, ал нақтыланған болжам 100,3% құрап, 3 824 018,2 мың теңге артық түскен.

Салықтық емес түсімдер бойынша болжам 1 525 926,0 мың теңге мөлшерінде бекітілген. Бюджетті атқару барысында бюджетті түзету кезінде болжам 2 571 744,0 мың теңгені құрап, бекітілген болжамнан 1 045 818,0 мың теңгеге артып, 68,5% өсімді қамтамасыз еткен.

Жалпы түскен салықтық емес түсімдердің басым бөлігін айыппұлдар, өсімпұлдар, санкциялар және өндіріп алулардан құрылып, нақты түскен көлемі 78,7% немесе 2 402 653,9 мың теңгені құраса, 12,4% немесе 379 386,8 мың теңге өзге де салықтық емес түсімдерден қалыптасып, қалған 8,8% басқа түсімдердің үлесіне тиесілі.

2020 жылы жергілікті бюджет шығындарына 476 363 900,0 мың теңге болып, бекітіліп нақтылаулар мен түзетулер нәтижесінде 572 564 899,9 мың теңгенің құрап, нақты 571 558 123,1 мың теңгеге немесе 99,8% орындалған, 2019 жылмен салыстырғанда шығындар 121 714 580,5 мың теңгеге артқан (2019 жылы 449 843 542,6 мың теңгеге орындалған).

Енді аймақтағы қолайлы әлеуметтік-экономикалық ортасын дамыту бойынша жергілікті бюджеттің жекелеген функционалдық топтарының кейбіреулері бойынша шығындарын қарастыралық.

2020 жылы «Жалпы сипаттағы мемлекеттік қызметтер» функционалдық тобына арналған қаражат барлық шығыстардың 0,8 % құрап,

жоспар бойынша 5 022 676,6 мың теңге болса, нақты орындалғаны 5 011 001,9 мың теңге немесе 99,8 % орындалып, 2019 жылмен салыстырғанда шығыстары 155 500,0 мың теңгеге өскен.

«Қорғаныс» тобына арналған қаражат барлық шығыстардың 0,5 % құрап, жоспары 3 468 896,0 мың теңге болса, нақты игерілгені 3 466 955,7 мың теңге немесе 99,9 пайызды құрайды. 2019 жылмен салыстырғанда бұл шығыстар 2 190 400,0 мың теңгеге артқан.

«Қоғамдық тәртіп пен қауіпсіздікке» арналған қаражат барлық шығыстардың 2,2 % құрады, ал жоспары 14 102 855,0 мың теңге болса, нақты игерілгені 13 993 721,5 мың теңге, немесе 99,2 % орындалған.

«Білім беру» саласына арналған қаражат барлық шығыстардың 27,3 % құраған, жоспары 176 902 652,9 мың теңге болса, нақты жұмсалғаны 176 887 819,2 мың теңгені құрап, 100,0 % игерілген.

«Денсаулық сақтау» тобына арналған қаражат барлық шығыстардың 5,1 % құраған, 2020 жылға жоспарланғаны 33 388 718,6 мың теңге болса, нақты игерілгені 33 311 872,4 мың теңге немесе 99,8 % құраған. Ол шығыстар 2019 жылмен салыстырғанда 15 578 412,0 мың теңгеге артқан.

«Тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық» саласына арналған қаражат барлық шығыстардың 6,91 % құрап, жоспары 39 771 315,0 мың теңге болса, игерілгені -39 768 368,7 мың теңгені немесе 100,0 % құраған.

«Мәдениет, спорт, туризм және ақпараттық кеңістікке» арналған қаражат барлық шығыстардың 3,6 % құраған, жоспары 23 394 755,0 мың теңге, нақты орындалғаны 23 320 466,3 мың теңге немесе 99,7 % орындалған.

«Дене шынықтыру және спорт объектілерін дамыту» бағдарламасы бойынша жергілікті бюджет есебінен 2 357 609,0 мың теңге бөлініп, 100,0% орындалды.

Мысалы, осы жоспарланған қаражатқа Талдықорған қаласындағы жабық жүзу бассейніне инженерлік желілер салуға және дене шынықтыру-сауықтыру кешенінің құрылыстары жасалған. Сонымен қатар бөлінген қаражат есебінен 8 нысанның жобалау сметалық құжаттамалар әзірленіп, іске асқан, олар: Енбекшіқазақ ауданы Шелек ауылында, Іле ауданы Байсерке ауылында, Қаратал ауданы Үштөбе қаласында және Текелі қаласында дене шынықтыру-сауықтыру кешенінің құрылыс жұмыстарына, Сарқан ауданы, Сарқан қаласының және Талдықорған қаласында орталық стадионның құрылыс

жұмыстарына, Талдықорған қаласында жабық жүзу бассейнінің құрылысына, Талдықорған қаласында халықаралық стандарттарға сәйкес скаладром мен көркем гимнастикаға арналған спорт кешенін құрылысына жұмсалған.

Одан басқа Алматы облысының дене шынықтыру және спорт басқармасы бойынша Қарасай ауданының Шамалған ауылында дене шынықтыру-сауықтыру кешенінің құрылысы және оны пайдалану, Текелі қаласында орналасқан «Батыр» спорт кешенін жалға алу, Алакөл ауданының Үшарал қаласындағы "Тарлан" дене шынықтыру-сауықтыру кешеніне сервистік қызмет көрсету, Қарасай ауданы Райымбек ауылдық округі аумағында дене шынықтыру-сауықтыру кешенін салу және пайдалану жобаларына 1 197 116,4 мың теңге қарастырылып, 100,0% игерілген.

Облыстағы жұмыспен қамтуды үйлестіру және әлеуметтік бағдарламалар басқармасы бойынша «Талғар ауданындағы мүгедек балалардың күндізгі орталығын құру және пайдалану» МЖӘ жобасына 57 868,0 мың теңге қарастырылып, 100,0% игерілген.

«Нәтижелі жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017- 2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде микрокредиттерді ішінара кепілдендіру бағдарламасына 29 578,0 мың теңге бөлініп, толығымен игерілген.

«Бизнестің жол картасы - 2025» бизнесті қолдау мен дамытудың мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде индустриялық инфрақұрылымды дамыту бағдарламасына инвестиция жобаларың іске асыруға республикалық бюджеттен 2 152 857,0 мың теңге қарастырылып 100% игерілген [3].

Осындай ресми мәліметтер көмегімен жүргізілген талдаулар барысында облыстық бюджеттің кірістері бойынша параметрлер 100,8% орындалған.

Аталған негіздер Алматы облысындағы бюджеттік, оның ішінде жергілікті бюджет қаражаттарын қолдану арқылы аймақтағы орнықты экономикалық өсім мен кәсіпкерлік белсенділіктің дамуына және т.б. маңызды факторлардың біріне айналғаны байқатады.

Жалпы салық түсімдерін талдау, салық салынатын базаның даму қарқыны мен оны құрайтын элементтер, және белгілі кезеңде бюджетке түсетін түсімдер көлемін болжау негізі болып, барлық басқару деңгейлерінің маңызды мәселелерінің бастысы болып табылады.

Осындай нақты мәліметтер бойынша талдаулар көмегімен шаруашылық субъектілер, мемлекет және тұрғындардың арасындағы қатынасты реттеп отыратын нормативтік актілерге түзету енгізу ұсыныстары жатады. Уақытында енгізілген және ұсынылған заңдылық тәртібіндегі ұсыныстар экономиканың теріс жағдайларын болдырмауға, бюджет табыстарын көбейтуге әсерін тигізетінін қоғамдық практика қолдайды.

Бұл макро-микроденгейдегі салықтық түсімдерді тиімді қолданудың өзіндік бағыттарын анықтауға әкеліп, мемлекеттегі салықтық саясат пен және кәсіпкерліктің қаржылық жағдайы арқылы елдегі әлеуметтік-экономикалық өмірді реттеудің негізгі құралы болып табылады. Бұл өз кезегінде мемлекеттің аймақтағы негізгі мақсаттарын анықтайды, олар:

экономиканың тұрақты өсу қарқынына жету;

негізгі тауарлар мен қызметтер бағасының тұрақтылығын қамтамасыз ету;

еңбекке жарамды тұрғындардың жұмыспен қамтылуына жету;

тұрғындардың табысының белгілі бір минималды деңгейін қамту;

азаматтарды әлеуметтік қорғау жүйесін құру, зейнеткерлерді, мүгедектерді және көп балалы жанұя мен қоғамның аз қамтылған тобы және т.б.;

Аталған мақсаттардың орындалу нәтижесінде аймақты тұрақты экономикалық дамуын қамтамасыз ету жүзеге асып, жалпы елдегі әлеуметтік-экономикалық орта жақсарып, өркендеуіне өріс береді деген ойдамыз.

#### Қолданылған әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Қасым-Жомарт Тоқаев «Халық бірлігі және жүйелі реформалар - ел өркендеуінің берік негізі» атты Қазақстан халқына Жолдауы. –Астана,2021 жыл
2. Алматы облысы бойынша бюджеттің 2020 жылы атқарылуы туралы есебі, Талдықорған, 2021 ж.
3. «Бизнестің жол картасы - 2025»

## Marketing and management

\* 292636 \*

**Раманкул Л. Н.**

*Ш. Уәлиханов атындағы Көкшетау университеті*

*Ғылыми жетекшісі: Демесінов Т.Ж., э.ғ.к., профессор*

### **ҚАЗАҚСТАННЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТУРИЗМДЕГІ ИМИДЖІНІҢ ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІ**

Қазіргі жаһандану дәуірінде туризм көптеген елдер үшін экономиканың маңызды секторына айналууда. Авиацияны, теміржол және автомобиль қатынастарын дамыту планетаның ең шалғай және қол жетімді емес бұрыштарында да туризмді дамытуға мүмкіндік береді. Соңғы 10 жылда халықаралық туризм жылына орта есеппен 4,2% - ға өсті. Қазіргі уақытта туризм әлемдік ЖІӨ-нің 10% - ын, 10 жұмыс орнының 1-ін және әлемдік экспорттың 7% - ын құрайды. Болжам бойынша, әлемдік экономикадағы туризмнің үлесі тек қана өсетін болады. Бұдан басқа, туризм БҰҰ-ның Орнықты даму саласындағы мақсаттарына қол жеткізудегі прогресті жеделдету үшін үлкен әлеуетке ие. Дұрыс менеджменттің көмегімен бұл сектор ұзақ мерзімді өсу үшін сапалы жұмыс орындарын құра алады, кедейлікті азайтады және қоршаған ортаны қорғауға ынталандырады, бұл өтпелі экономикалы елдерге неғұрлым инклюзивті және тұрақты экономикаға көшуге көмектеседі.

Алайда, табиғи және қолдан жасалған көрнекті орындардың болуы, тіпті туристік инфрақұрылым құру елге, қалаға және кез-келген басқа аумақтық білімге туристер арасында танымал болуға кепілдік бермейді. Кіру туризмін дамытудың шешуші факторы көбінесе осы аумақ туралы Сыртқы аудиторияда қалыптасқан имидж болып табылады. Сонымен қатар, сурет туристердің осы бағыттың сапасы мен қанағаттанушылығын қабылдауына және олардың қайтып оралуға және осы бағытты ұсынуға дайын болуына әсер етеді. Туристік бағыт – бұл турист келу үшін таңдаған және онда біраз уақыт өткізетін аумақ, Туристің туристік инфрақұрылыммен өзара әрекеттесуінің негізгі процестері жүретін аумақ.

Сондықтан туризмді дамыту стратегиясын жоспарлау кезінде мақсатты аудиторияның ел туралы қандай имиджді құрайтынын түсіну және қажет болған



жағдайда оны түзету үшін шаралар қабылдау өте маңызды. XX ғасырдың 50-ші жылдары Пуэрто-Рикода туристерді тарту үшін елдің тартымды имиджін қалыптастыру бойынша алғашқы науқандардың бірі жүзеге асырылды. Сол кезде Пуэрто-Рико қарақшылар аралы ретінде беделге ие болды және оның керемет жағажайларына, қызықты тарихына және сәулетіне қарамастан туристер арасында мүлдем танымал болмады. Бұл жағдайды өзгерту үшін Арал Үкіметі Пуэрто-Риконы туристік жұмақ ретінде орналастыру үшін жарнамалық науқан жасаған әйгілі американдық жарнама беруші Дэвид Огилвиді шақырды. Науқан Аралдың баспа жарнамасы болды және оны американдықтар арасында жағажай демалысы үшін сүйікті орындардың біріне айналдыруға мәжбүр етті. Туризм экономиканың көлік және байланыс, жалпы инфрақұрылымды т. б. сияқты негізгі салаларына үлкен әсер етеді. әлеуметтік-экономикалық дамудың өзіндік катализаторы болып табылады.

Туризм соңғы уақытта әлемдегі ең тиімді бизнес түрінің қатарына жатады. Дүниежүзілік капиталдың шамамен 7% - ын қолдана отырып, туризм мұнай, мұнай өнімдері мен автомобильдер экспортынан кейін үшінші орынға ие болған болатын. Осыған байланысты Қазақстанның өзіндік табиғаты, тарихы, мәдениеті, этнографиясы, қолайлы саяси жағдайы, ұлтаралық қақтығыстардың болмауы әлемдік туристік нарықта өз орнын алуға бірегей мүмкіндігі бар. Еліміздің тартымды туристік имиджін қалыптастыру, Қазақстанға келетін туристердің демалуы үшін барынша қолайлы жағдай жасау қажеттілігі туындады. Бұдан басқа, отандық туристік секторға шетелдік инвестицияларды белсенді тарту қажет.

Турист тұрғысынан кез-келген ел-бұл аз немесе аз танымал бренд. "Франция" немесе "Египет" брендтерінің артында не тұрғанын бәрі біледі, ал "Қазақстан" туристік өнім ретінде әлі орын алған жоқ, мұндай ел турлидерлер тізімінде жоқ, бірақ онда болғысы келмейді.

Әлемде туризм феномені мен әлеуеті жақсы белгілі. ДСҰ 2020 жылы Халықаралық туристік сапарлардың саны 2,1 миллиардтан асады, ал саладан түсетін түсімдер 4.9 трлн. долл. Қазақстандағы статистикалық талдау көрсеткендей, 2019 жылы туризмнің барлық түрлері бойынша көлем айтарлықтай өсті. 2019 жылы барлығы 42 млн. адамға қызмет көрсетілді, оның ішінде келу туризмі 13,1 млн. адамға дейін ұлғайды, шығу туризмі 16,7 млн. адамды құрады, ішкі туризм 12,2 млн. адамға дейін өсті.

2020 жылы Қазақстан Республикасы ЖІӨ-нің жалпы көлеміндегі туризмнің үлесі 2,5% - ды құрады. 2021 жылы өткен жылмен салыстырғанда туристік саланың тұрақты даму серпіні байқалады, туристік индустрия субъектілері қызметінің қаржылық нәтижелері жақсарды. Туристік ұйымдардың, қонақ үйлердің, санаторий-курорттық мекемелердің, мемлекеттік ұлттық табиғи парктердің және туристерге қызмет көрсету жөніндегі мәдениет мекемелерінің шоғырландырылған кірісі 2021 жылы 64 млрд.теңгеден астам соманы құрады. Ал 2020 жылы-тиісінше 47,4 млрд.тг және 48,5 % - ға аз 2019 жылға қарағанда.

Қазіргі уақытта республикада «ізі қонақ үй және басқа да тұру орындары жұмыс істейді. Сонымен қатар, Статистика агенттігі туризмнің жаңа нысандарына инвестициялардың өсуі туралы хабарлайды. Алайда, Алматы, Шығыс Қазақстан, Қарағанды, Оңтүстік Қазақстан, Павлодар және Ақтөбе облыстарын қоспағанда, жергілікті билік туристік саланың инфрақұрылымын дамытуға әлі де аз көңіл бөлінуде. Сонымен қатар, несиелер алу кезінде жеңілдіктердің болмауы, оны рәсімдеу ұзақтығы және жылды 37%-ға дейінгі жоғары пайыздық мөлшерлеме туризмнің материалдық-техникалық базасының дамуы мен нығаюын шектейді.

Мысалы, Түркияда сияқты қуатты туризм инфрақұрылымын құру үшін қазіргіден кем емес ақшаны мұнайгаз секторына салу қажет. Мемлекеттік қолдау елдің оң имиджін қалыптастыру жөніндегі іс-шаралардан бастап жеңілдікті кредиттер беруге дейін әртүрлі нысандарда көрініс табуы мүмкін. Мысалы, Греция мен Португалия жеңілдетілген несиелерді пайдаланады, Австрияда жеңілдетілген несиелер барлық инвестициялардың жартысын құрайды және 20 жылға жылдық 5% - бен беріледі. Франция, Италия және Ұлыбритания субсидияларға ерекше назар аударады. Түркияда шетелде осы елдің оң туристік имиджін дамыту бағдарламасы шеңберінде туристік компанияларға мемлекеттік бюджет есебінен олардың оқу және білім деңгейін арттыруға арналған шығыстары өтеледі; олардың фирмалық маркаларын әлемдік нарыққа жылжытуға байланысты шығындар ішінара өтеледі. Осы саясаттың арқасында келу туризмі бойынша жыл сайын 20% - ға өсу байқалады. Қабылданған туристер саны бойынша бұл ел керемет серпіліс жасады — әлемдегі 43-ші орыннан 20-шы орынға және 2020 жылға қарай. ол туристерге қызмет көрсететін елдер рейтингінде екінші ондықты басқарады деп күтілуде. Сол мемлекеттер

өздерінің туристік өнімдерін жылжыту үшін қатаң және агрессивті саясат жүргізеді, олардың жарнамасына бюджеттен үлкен қаражат бөлінеді.

Әлемде олар туризмге ақша салу өте тиімді бизнес екенін бұрыннан түсінді. Мысалы, американдықтарда туристік салаға салынған әр доллар жыл сайын 3 доллар әкеледі. пайда. Моңғолия 500 мың АҚШ долларын бөледі. жыл сайын тек туристік өнімдерді жарнамалауға. ҚР-дағы туристік қызмет бойынша іс-шараларды қаржыландыру турфирмалардан алынған табыстардың шамамен 2% - ын құрайды. Туризмді тек жеке бизнеске беру де ақылға сыймайды. Басқа мемлекеттердің тәжірибесі айқын жүйесіз құрылған Туризм инфрақұрылымы талап етілмей қалуы мүмкін екенін көрсетеді. Шетелде мұндай қателіктерді болдырмау үшін Дүниежүзілік туристік ұйымның (ДСҰ) сарапшылары сырттан келетін туристік ағынды қалыптастырумен қатар, туристер дәстүрлі келетін жерлерде инфрақұрылымды дамытуды ұсынатын мысалдар бар.

Қазақстан әлемде туристік бағыт ретінде онша танымал емес, дегенмен оның жерлері ғасырлар бойы Ұлы Жібек жолы учаскесінде көптеген тарихи оқиғалардың куәсі бола отырып, қытай мен Еуропа арасындағы байланысты бұрыннан қамтамасыз етіп келеді. Қазақстанның тартымды туристік имиджін құру тиісті кең ауқымды шаралар кешенін жүргізуді талап етеді. Негізгі имидждік іс-шара Қазақстанның туристік фирмалары мен агенттіктерінің халықаралық туристік көрмелерге, жәрмеңкелер мен конференцияларға, оның ішінде ДСҰ желісі бойынша өткізілетін конференцияларға қатысуы, сондай-ақ осындай іс-шараларды өз аумағында ұйымдастыру болуы тиіс. Қазақстанды Еуразияның қоғамдық және мәдени оқиғаларының орталығына айналдыруға ықпал ететін конгрестік туризмді дамыту маңызды.

Қазақстандық туризм саласында ауқымды маркетингтік зерттеулер жүргізу және елдің туристік әлеуетін айқындау үшін ҚР Үкіметі "IPK International" халықаралық консалтингтік компаниясын тартты. Бұл мақсатқа республикалық бюджеттен 105 млн.теңге бөлінді. Зерттеудің бірінші кезеңінде "IPK International" компаниясының сарапшылары республиканың туризм үшін неғұрлым тартымды бес өңірінің туристік әлеуетін талдауды, зерттеуді, қазіргі уақытта және 2030 жылға дейінгі перспективада әлемдік нарықта Қазақстан ұсына алатын туристік өнімге халықаралық сұранысты зерделеуді жүргізеді.

Зерттеудің екінші кезеңін шетелдік туристер мен компаниялардың отандық туризм объектілеріне қызығушылығын зерделеу тұрғысынан шетелде өткізу болжанып отыр.

Зерттеулер ұсынылған өнімдерге халықаралық сұраныс туралы ақпарат алу үшін жүргізілді және Франция, Германия, Ұлыбритания, Жапония және Оңтүстік Корея тұрғындарының 10 000 сауалнамасына негізделген. Сондай-ақ, әр елде 10 туроператордан сұхбат алынды, олар критерий бойынша таңдалды: олар Қазақстанның туристік өнімін сатады ма немесе Қазақстанға келгісі келетін клиенттері бар ма.

Осы жобаның мақсаттары:

- Қазақстанның туристік өніміне әлеуетті сұранысты зерттеу;
- Қазақстанның қолданыстағы туристік өнімінің әлеуетті ұсынысын зерделеу;
- Қазақстанның туристік өнімін таратудың әлеуетті арналарын талдау;
- Қазақстанның туристік саласын дамыту стратегиясын әзірлеу.

"Туристік саланы дамыту стратегиясы" аралық есеп түріндегі "IPK International" компаниясының ұсынымдары Қазақстандағы туризмді дамытудың ұлттық стратегиясының негізіне алынатын болады.

Айта кету керек, шетелдік сарапшылар Қазақстанның даму деңгейіне және әсіресе әлемге әлі белгісіз туристік әлеуетке таң қалды. Әдемі көлдер де, бірегей Алтай таулары да, ән шырқайтын төбелер де, біздің жерімізде 18 мың фламинго өмір сүретіні де назар аударды. "Қазақстанды әдемі, бірақ өңделмеген алмазмен салыстыруға болады", — деді Халықаралық кеңесші Рольф Фрайтаг.

"IPK International" компаниясының болжамды бағалауы бойынша 2030 жылға дейін Қазақстан бойынша келу туризмінің көрсеткіштерін кемінде бес есеге арттыруға болады.

Тұтастай алғанда, шетелдік мамандар Қазақстанның туристік әлеуетіне егжей-тегжейлі талдау жүргізді, тиісті ұсынымдар әзірленді, бірақ осы зерттеу бойынша түпкілікті есеп біздің Үкіметке 2022 жылғы қаңтарында ғана ұсынылатын болады, бүгінгі таңда Қазақстанда Туризмдегі халықаралық ынтымақтастық ЮНЕСКО мен ДТҰ-ның Ұлы Жібек жолы бойынша жобаларын әзірлеуге және іске асыруға қатысу, шет мемлекеттермен екіжақты және көпжақты келісімдер жасасу арқылы жүзеге асырылады. Сонымен қатар

Өзбекстанның бастауымен түскі халықтарының мәдениетін таныту мақсатында «Туристік дәліз» жобасын ұсынып отыр. Жоба барысында Қырғыстан, Өзбекстан, Тәжікстан, Түркия мемлекеттеріне арналған түркі тарихын бұрынғы жібек жолын туристік бағытта жаңарту алға қойылған. Елдің туристік имиджін қалыптастыруда республика өңірлерінде де, сондай-ақ шет елдерде де туристік ақпараттық орталықтарды ұйымдастыру маңызды рөл атқарады. Туристік ұйымдардың Қазақстанның шетелдегі дипломатиялық өкілдіктерімен өзара іс-қимыл практикасын пайдалануға тиісті назар аудару қажет. Қазақстан туралы жоғары сапалы полиграфиялық және аудиовизуалды жарнамалық материалдарды шетелде басып шығару және белсенді тарату қажет. Қазақстанға туристерді тартуға өлкетану жарияланымдары, жарнамалық-баспа қызметі, оның ішінде туристік фирмалар мен қонақ үйлер ықпал ететін болады. Жаңа ақпараттық технологияларды пайдалануға, оның ішінде Интернет желісінде Қазақстанның туристік фирмаларының web-сайттарын құруға ерекше назар аудару қажет.

Қазақстанда түрлі мәдени, спорттық және туристік іс-шараларды халықаралық деңгейде өткізу де оң рөл атқарады. Қазақстанның туристік имиджін қалыптастыру үшін бірыңғай компьютерлендірілген есепке алу жүйесін қолданысқа енгізе отырып, шетел азаматтарының республика аумағына кіру, кету және болу тәртібін, визалық және кедендік рәсімдерді оңайлату үлкен маңызға ие болады. Сондай-ақ, қонақжай республиканың имиджін жасауға туристер жиі келетін орындарда орыс, қазақ мәтіндерін латын транскрипциясымен қайталайтын ақпараттық таблолар мен жазбаларды дайындау және орнату ықпал ететін болады.

Қазақстанға туристерді тарту үшін мемлекеттің мақсатты маркетингтік саясаты қажет. Бұл, ең алдымен, елшіліктер, көрмелер, шетелдік журналистер мен Қазақстанға негізінен азаматтары келетін елдердің ірі туроператорлары үшін турлар ұйымдастыру арқылы елдің промоушенінде жатыр. Соңғы он жыл ішінде қазақстандықтардың саяхат географиясы едәуір кеңейді, бұл ретте Ұлы Жібек жолы бағыттары дәстүрлі түрде бүкіл әлемде үлкен қызығушылық тудырады. Бұл факт "КИТФ-2021" қазақстандық туристік жәрмеңкесінің Дүниежүзілік туристік ұйымның (ДТҰ) іс-шаралар жоспарына енгізілгенін растайды. Туристік жәрмеңкенің даму серпіні жалпы үдемелі экономикалық ахуалдың және Қазақстанның мемлекеттік саясатының арқасында елеулі дәрежеде болып отыр.

"КИТФ-2021" шеңберінде компаниялардың, жеке жобалардың тұсаукесерлері, жүлделердің ұтыс ойындары, конкурстар, шоулар, семинарлар, клубтық іс-шаралар мен зайырлы қабылдаулар өтеді.

Туристік статистика көрсеткендей, жақында Еуропада қалаларға бару-қалалық туризм сияқты туризм түрін дамытудың нақты тенденциясы байқалды, саяхаттың бұл түрі халықаралық туризмнің үлкен сегменті болып табылады. Егер бұрын сапарлар іскерлік, демалу және емдеу, діни және т.б. болып бөлінген болса, қазір зерттеулер көрсеткендей, бұл беттер біртіндеп жойылады. Бүгін іскерлік іссапарға келген адам қаланың немесе елдің көрікті жерлерімен танысуды жалғастыру үшін болу мерзімін ұзарта алады, яғни. сапардың мақсаттары біріктіріліп, араласады және көптеген жерлерде қалалық Туризм тұжырымдамасы қалыптасады. Мысалы, Мальдивтерде бұдан түсетін табыс ЖІӨ — нің 84% — ын құрайды (осы өңірде туризмді дамытудың маңызды факторы-белсенді халықаралық сауда), Қазақстан Республикасында (салыстыру үшін) - 0,1% - дан аз. Бірақ бұл туристің әмиянының қарапайым күйреуі ғана емес-бұл ғылымның, яғни психологияның, маркетингтің, қызметтің, жарнаманың, медицинаның, бәсекелестіктің тұтас қоспасы. Әлемдік туризм бәрін ескереді — ықтимал саяхатшының географиялық құмарлықтарынан бастап сүйікті тіс щеткасына дейін. Әлемдік туризм туристердің жаппай ағыны әлі болмаған экзотикалық елдердің есебінен кеңеюге мүдделі.

Егер туризм түрлерінің алуан түрлілігін шолып, оның экономиканың әртүрлі секторларына әсерін бағалауға тырыссақ, онда Қазақстанда туризмнің экологиялық, мәдени-танымдық, емдеу-сауықтыру және белсенді түрлеріне, тау шаңғысы курорттарын, туризмнің, альпинизмнің су түрлерін дамытуға басымдық беріледі. Сіз тау ат спорты, серуендеу, су рафтингін жүргізе аласыз. Флора мен фауна экологиялық туризмнің барлық түрлерін дамытуға мүмкіндік береді, әсіресе ұлттық табиғи саябақтарда, республикада Қызыл кітапқа енгізілген жануарлар мен құстар өте көп. Мәдени-танымдық туризмді де бөліп көрсетуге болады. Ел аумағында көптеген сәулет, тарихи және археологиялық ескерткіштер ашылады, олар тек ғалымдарды ғана қызықтырмайды. Дәл біздің елімізде Әлемнің екінші Меккесі —Түркістан облысы6 Түркістан қаласында орналасқан.

Қазақстанның Шығыс пен Батысты жалғастыратын географиялық жағдайы, оның жедел экономикалық дамуы, саяси тұрақтылығы жақын

болашақта біздің еліміз туристер көп келетін әлем елдерінің біріне айналады деген үміт ұялатады, өйткені жоғарыда айтылғанмен қатар негізгі туристік өнім қазақ халқының қонақжайлылығы, оның өзіндік ерекшелігі мен бейбітшілігі болып табылады.

Сонымен, әлеуетті туристердің санасында Қазақстанның туризм елі ретінде жағымды және тартымды имиджін қалыптастыру, әлемдік туристік нарықта Қазақстанның туристік әлеуетін ілгерілету бойынша іс — шаралар өткізу, сондай-ақ қазақстандық туристік қызметтер провайдерлерінің халықаралық туристік нарықтарға шығуына жәрдемдесу-жақын болашақта шешуді талап ететін басты басым міндеттер.

#### Әдебиеттер тізімі:

1. Маркетингтік-талдамалық зерттеулер орталығының ақпараттық деректері. [news.caspianworld.com/ru](http://news.caspianworld.com/ru) / информационной агентства "Kazakhstan Today".
2. "Қазақстан Республикасындағы туристік қызмет туралы" 2001 жылғы 13 маусымдағы № 211-ІІ Қазақстан Республикасының Заңы;
3. "Туроператордың және турагенттің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру туралы" 2003 жылғы 31 желтоқсандағы № 513-ІІ Қазақстан Республикасының Заңы;
4. Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі Ұлттық статистика бюро сайты.

\* 292715 \*

**Кураметова Г.С.**

*Докторант программы «Доктор делового администрирования (DBA) в здравоохранении» Казахского национального университета им. аль-Фараби, г. Алматы, Казахстан*

**Научные консультанты: DBA, Каралидзе Г.В., PhD Абинова А.Ю.**

## **ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ И ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ**

Прежде чем определять применимость, предлагаем рассмотреть, а что же это за теория поколений? Итак, В 1991 году известный экономист и специалист в области демографии Н. Хоув и историк В. Штраус независимо друг от друга создали так называемую «теорию поколений». Авторы теории проанализировали всю историю США, уделив особое внимание XX веку, и обнаружили, что существуют определенные периоды, когда большинство людей обладают сходными ценностями. Такие периоды были названы социальными поколениями [1]. Одним из основных факторов, оказывающих влияние на формирование поколений можно считать цикличность развития экономики – рост, пик, спад и дно. В следствии переходов с этапа на этап появляются или исчезают компании и профессии, меняется покупательская способность и уровень благосостояния большинства населения, что несомненно влияет на ценностные ориентации подрастающего поколения, при этом ценности старших поколений практически не меняются. Здесь можно привести пример с дефицитом товаров в советское время – старшее поколение шутит, что они сначала вставали в очередь, а потом узнавали за чем она. И стоять могли годами, а для молодежи сейчас отстоять очередь из трех человек на кассе в магазине уже считается чем-то из ряда вон.

При этом необходимо учитывать, что теорию поколений нужно рассматривать в контексте стран или интеграционных объединений схожим по уровню экономического развития и политическому строю, поскольку страны находятся на разных этапах экономического, политического и социального развития и это приводит к тому, что в конкретный момент времени в разных частях света формируются разные поколения. То есть, если одна страна перешла, допустим с этапа «дно» на этап роста, а другая с роста к пику, то и ценности у людей этих стран будут отличаться. Также нельзя сбрасывать со счетов такие



вещи, как исторически сложившиеся тренды и приоритеты, культуру и воспитание. Однако, на ценности большей части индивидуумов из одного поколения влияет всё же фундаментальные события.

Еще одним значительным фактором различия в современном мире, среди поколений людей: X, Y, Z, является развитие в науке, технике и способах передачи информации. Шаг за шагом стирается разница между материальным и виртуальным миром. Следовательно, постоянные изменения в жизнедеятельности социума неизбежны [2]. Как пример можно привести цифровизацию деятельности, которой сильно поспособствовал COVID-19, всего лишь два года назад дистанционное образование в ВУЗах страны делало уже не первые, но не самые качественные и эффективные шаги, а сейчас послевузовское образование заинтересовано в том, чтобы не возвращаться в аудитории, и интерес у обучающихся тоже есть, поскольку позволяет обучаться без отрыва от производства, хотя при этом возникают проблемы с технологиями обучения, поскольку на данных программах обучается более старшее поколение, тоже самое касается и дистанционной работы, онлайн-магазинов, оплаты квитанций через мобильные приложения.

Между ценностями и взглядами поколений существуют серьёзные различия, в связи с чем считаем важным знать условные временные интервалы каждого из поколений. Считаем возможным использовать временные интервалы, предложенные в источнике [2], поскольку общая история, географическая близость и тесные культурно-экономические связи привели к тому, что Российская Федерация и Республика Казахстан проходят примерно одни и те же периоды, и соответственно, поколения совпадают.

В контексте данной работы нам интересны четыре поколения, которые приведены в таблице 1.

Таблица 1 – Поколения, согласно теории поколения (по годам).

Поколение	Период	Позиции*
1	2	3
Бэби-бумеры	1944 – 1967	Руководители высшего звена и собственники, либо работники предпенсионного возраста.
«X»	1967 – 1984	В основном среднее и высшее звено управления, опытные профессионалы.
«Y» (миллениалы)	1984 – 2000	Среднее звено управления, проектные должности, эксперты, фрилансеры, руководители проектов.
«Z»	2000 – 2011	Молодые специалисты, области связанные с развитием и прогрессом, фрилансеры, исполнители в проектах.
* Типовые позиции, при учете наличия необходимого образования и компетенций		
Составлено автором на основе источника [2]		

Поколение бэби-бумеров в силу исторических причин, таких как победа в Великой отечественной и Второй мировой войнах, начало освоения космоса и немалого влияния советской идеологии, представляют из себя коллективистов, при этом сохраняя интерес к лидерству, готовые работать за идею и ожидающие того-же от коллектива.

Поколение «X» – дети-бэби-бумеров, предоставленные сами себе из-за постоянной занятости родителей на работе, ставшие свидетелями эпох застоя и перестройки, войны в Афганистане, «Холодной войны», Кубинского кризиса, распространения наркотиков и прочих особенностей эпохи, выросли более самостоятельными и независимыми, их основными характеристиками можно считать индивидуализм и стремление к независимости, свободу выбора и прагматизм.

Поколение «Y» – заставшее приобретение независимости бывшими республиками Советского Союза и уход от биполярной системы в мире, к мировому гегемону в лице Соединенных штатов Америки, а также последовавшие в молодых государствах периоды разрухи и власти беззакония,

привели к тому, что у этого поколения сформировалось ощущение непостоянства и быстротечности всего сущего, исходя из чего они сформировались как поколение, для которого не идеалов и уважения к власти и авторитету, решения ими принимаются быстро, поскольку, как сказал Шекспир: «ничто не вечно под луной», и второго шанса может не быть, стремление к быстрому обогащению и успеху, а также позднее взросление, избегание излишней ответственности и претензии на уникальность. Отдельно стоит упомянуть пристрастие к технологиям, хотя и не такое сильное, как у поколения «Z».

Поколение «Z», выросшее в новом веке, по сути видело развитие стран, обострение международных отношений, цветные революции, бурное развитие технологий, возникновение виртуальной реальности, борьбу за права различного рода меньшинств, актуализацию климатической повестки и т.д., что привело к тому что поколение приобрело такие ценности как равенство всех и вся, позитивизм и амбициозность, высокие компетенции в обращении с техникой и технологиями, любознательность, применяющаяся в основном к «современной повестке», развитие культа внешности причем как его идеализация, так и боди-позитив, интерес в преодолении себя, постоянная активность и новые эмоции.

В современной организации одновременно встречается всё это разнообразие ценностей и подходов, и именно из-за этой разницы первый руководитель сидит и удивляется, «как это работники не хотят работать за идею?» руководитель среднего звена отказывается выходить в выходные если не оплатят переработку, а молодые специалисты требуют возможности работать вне офиса.

Из этого описания мы видим, что функции кадрового администрирования, выполняемые классическим отделом кадров, просто не способны обеспечить корпоративную культуру, которая бы позволила всем поколениям не просто сосуществовать, но и обеспечивать эффективность развития организации как в операционном, так и в стратегическом планах.

Именно с целью решения данной задачи организации и инициируют процесс перехода от кадровой службы к управлению человеческими ресурсами, отличие между которыми будут рассмотрены в другой статье.

### **Выводы:**

1. В статье приведена основная концепция теории Н. Хоува и В. Штрауса, рассмотрены причины формирования поколений и их обобщенные характеристики и ценности (для поколений, выполняющих трудовые функции на современном этапе).

2. Теория поколений позволяет лучше понять ценностные ориентиры работников и обеспечить использование более эффективных мер управления человеческими ресурсами, что несомненно говорит в пользу её использования при условии адаптации к реалиям внешней и внутренней среды организации.

### **Источники:**

1. Ожиганова Е.М. Теория поколений Н. Хоува и В. Штрауса. Возможности практического применения // Бизнес-образование в экономике знаний. 2015. №1 (1). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoriya-pokoleniy-n-houva-i-v-shtrausa-vozmozhnosti-prakticheskogo-primeneniya>

2. Эл. Журнал компании «Prostudio» Теория поколений X, Y, Z, беби-бумеров, альфа в России – их ключевые особенности и различия URL: <https://prostudio.ru/journal/generation-x-y-z/>

3. Исаева М. Поколения кризиса и подъема в теории В. Штрауса и Н. Хоува / М. Исаева // Знание. Понимание. Умение. – 2011. – № 3. – С. 290-295.

4. Никонов Е. Теория поколений. Необыкновенный Икс / Е. Никонов – «Синергия», 2016 ISBN 978-5-4257-0303-34.

## Accounting and auditing

\* 292678\*

**Разорёнова А.С., Хасенова М.Е.**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза, Казахстан*

### **АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО УЧЕТА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ**

Финансовый учет является одним из «поставщиков» экономической информации о финансово-хозяйственной деятельности организации, необходимой для принятия управленческих решений и способствующей выполнению всех функций управления. В результате реформирования финансового учета многие методологические аспекты проблемы учета финансово-хозяйственной деятельности организации потерпели существенные изменения. Это вызывает необходимость разработки и использования новой методологии учета, соответствующей рыночной экономике, что позволит реализовать концепцию прозрачности бухгалтерского баланса и финансовой отчетности.

Каковы наиболее распространенные проблемы финансового учета? Есть несколько вопросов, которые могут привести к проблемам финансового учета. К ним относятся элементы финансовых результатов, которые отслеживает компания, основа, на которой она записывает транзакции, и способ, которым она обрабатывает амортизацию. Математические ошибки вряд ли вызовут серьезные проблемы благодаря встроенным контрольным точкам учета с двойной записью. Одним из наиболее простых источников проблем финансового учета является неспособность охватить все три основных типа финансовых документов. Первый представляет собой простую запись транзакций, которая агрегируется в отчет о прибылях и убытках. Второй — запись движения денежных средств, которая не всегда совпадает с транзакциями из-за кредитных договоров и задержек с платежами; также важны прогнозы денежных потоков. Третий — балансовый

отчет, в котором перечислены общие активы и пассивы компании, эффективно измеряющие ее финансовое состояние. Отсутствие всех трех этих документов может уменьшить возможности выявления проблем с финансами компании и потенциальных решений. Некоторые проблемы финансового учета могут быть вызваны несоответствиями в основе, на которой готовятся счета. Одной из таких областей является решение о регистрации транзакций в момент оплаты или в момент фактической доставки товаров или услуг. Неиспользование одной и той же базы для всех транзакций может привести к путанице. Это особенно верно, когда платеж происходит в один отчетный период, а поставка — в другой. Амортизация является еще одним источником проблем финансового учета. Это процесс бухгалтерского учета, используемый для учета того факта, что актив теряет ценность с течением времени, например, сколько времени требуется, чтобы физически изнашиваться. Поскольку амортизация должна быть зафиксирована заранее, она фактически является оценочной. Различные методы могут различаться в зависимости от того, как долго устанавливается период амортизации, ставка и скорость амортизации, а также какая окончательная стоимость присваивается активу, если таковая имеется. Компании, принимающей решение о методе амортизации, часто приходится согласовывать как юридические требования к бухгалтерскому учету, так и правила, установленные налоговыми органами. Возможно, это покажется удивительным, но математические ошибки не являются основным источником проблем финансового учета. Это связано с использованием бухгалтерского учета с двойной записью, при котором каждая транзакция записывается дважды: один раз по дебету и один раз по кредиту. Это включает в себя рассмотрение обеих сторон транзакции; например, магазин, совершающий распродажу, увеличивает свой денежный баланс, но видит соответствующее снижение стоимости непроданных запасов. Система двойной записи означает, что за любой период времени общее значение записей в столбцах кредита и столбца дебета должно быть идентичным. Регулярная проверка этого на наличие несоответствий может быстро обнаружить ошибки, прежде чем они вызовут серьезные проблемы.

Применение изменений в налоговом законодательстве является общей задачей бухгалтерских служб. Бухгалтерские службы уделяют первостепенное внимание изменениям в налогообложении, особенно пониманию общих налоговых обязательств и навигации по изменяющейся торговой и тарифной политике. Эффективная навигация по изменениям в налоговом законодательстве может помочь иметь больше средств для решения других будущих бизнес-задач. Оцифрованные, точные и легкодоступные записи с бухгалтерским программным обеспечением сделают сложный налоговый год более управляемым. Один из главных советов по бухгалтерскому учету для малого бизнеса и стартапов — использовать финансовую отчетность для оценки и прогнозирования эффективности бизнеса. Поскольку очень многое меняется достаточно быстро, доступ к аналитике в реальном времени является ключевым. Повышение эффективности процессов работы с дебиторской и кредиторской задолженностью будет иметь жизненно важное значение для обеспечения стабильного движения денежных средств. Наблюдение за такими показателями, как расходы, просроченные счета и операционный денежный поток. Ежедневное создание и отслеживание кассовых отчетов может помочь планировать будущее. Вот, что будет иметь значение при построении финансовых моделей, учитывающих исторические тенденции, текущие условия и лучшие, худшие и наиболее вероятные сценарии. Помимо меняющейся нормативно-правовой базы и налогового законодательства, идти в ногу с развивающимися технологиями может быть бременем. Есть причина, по которой навыки работы с облачным бухгалтерским программным обеспечением являются одними из самых востребованных среди бухгалтеров и финансовых специалистов. Последние инновации в области аналитики в реальном времени, роботизированной автоматизации процессов и искусственного интеллекта будут зависеть от наличия прочной, надежной и чистой инфраструктуры данных. Но многие компании работают с устаревшими локальными системами учета, которые уже устарели. Технологии влияют на финансовую отчетность, управление денежными средствами, кредиторскую задолженность и процессы закрытия

месяца, и в ближайшем будущем они останутся ключевыми компонентами программного обеспечения для автоматизации и облачного учета.

Литература:

1. Нурсейтов Э.О. Бухгалтерский учет в организациях: учебное пособие. – изд. 2 переработанное.
2. Ежемесячный журнал «Бухгалтер. KZ».
3. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2022 г.). – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30092011т](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30092011т)
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 1 «Представление финансовой отчетности». – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1051785](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051785)
5. Толпаков Ж.С. Финансовый учет – 1: Учебник. – Караганда: ТОО «Карагандинская Полиграфия». 2013. – 508 с.



\* 292686 \*

**Фаткулина А. Р., Ныйканбаева А. И.**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза*

## **УЧЁТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ТОО «АКТИВ»**

Заработная плата, понятие, с которым сталкивается практически каждый человек в своей жизни, за исключением некоторых случаев. Думаю, все знают, что заработная плата — это представленная в денежной форме часть общественного продукта, которая оказывается в собственном распоряжении работника, в роли поощрения за труд, в зависимости от профессионализма, а также сложности, объема, качества осуществленной работы. Соответственно она выступает главенствующим источником роста уровня жизни, ключевой причиной повышения качества работы, совершенствования производства, а также производительности труда.

Для большей части населения именно заработок служит основным источником дохода. Непосредственно от его размера зависит уровень жизни любой страны. Вследствие этого, относящиеся к заработной плате вопросы, являются одними из самых актуальных. Исходя из вышеуказанного, одним из основополагающих направлений деятельности финансового учёта любой организации является учёт заработной платы работников. Скорее всего, мало кто задумывается каким образом им происходит начисление заработной платы, и как именно ведётся учёт задолженности по оплате труда на предприятии. Как раз о тонкостях её отражения в учёте далее пойдёт речь.

Учёт заработной платы состоит из следующих этапов:

учет и расчет трудового времени сотрудников;

начисление заработной платы, отпусков, больничных, и оформление соответствующей документации;

начисление и перечисление налогов, взносов и отчислений, дополнительных удержаний, предусмотренных законодательными актами РК и актами работодателя;

отражение операций по начислению зарплаты в бухгалтерском и налоговом учете;

выплата заработной платы;

формирование отчетности по выплате заработной платы [3].

На пассивном счете 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» ведется учет расчетов с персоналом по оплате труда. По кредиту этого счета отображаются начисленные суммы доходов, к слову помимо основного оклада включается оплата отпусков, больничных, за работу в праздничные и выходные дни, доплата за тяжелые, вредные условия, премии и т. д. Начисленные суммы доходов сотрудников служат основой для исчисления регламентированных взносов, налогов и удержаний, а также для других удержаний с доходов сотрудника, например по исполнительному листу, страховым взносам т. д. Суммы, удержанные из доходов работников, отражаются по дебету счета 3350 «Краткосрочная задолженность по оплате труда» [4].

Перейдем от теории к практике и разберем начисление заработной платы сотруднику ТОО «Актив» Иванову В. А. за январь 2022 года. Иванов В. А. является ведущим программистом ТОО «Актив», его оклад составляет 250 000 тенге в месяц. Режим работы в организации – пятидневная рабочая неделя. В январе 2022 года он находился в командировке 5 дней, неиспользованная подотчетная сумма составила 12 000 тенге. С доходов работника ежемесячно удерживаются индивидуальный подоходный налог (ИПН), обязательные пенсионные взносы (ОПВ) и взносы на обязательное социальное медицинское страхование (ОСМС). Необходимо рассчитать заработную плату работнику и перечислить ее на банковский счет.

$$\text{ОПВ} = 250\,000 \times 10\% = 25\,000 \text{ тенге};$$

$$\text{ИПН} = ((250\,000 - 42\,882 - 25\,000) \times 10\%) = 18\,211,8 \text{ тенге};$$

$$\text{ОСМС} = 250\,000 \times 2\% = 5\,000 \text{ тенге}$$

$$\text{Краткосрочная дебиторская задолженность работника} = 12\,000 \text{ тенге};$$

$$\text{Доход} = 250\,000 - 25\,000 - 18\,211,8 - 5\,000 - 12\,000 = 189\,788,2 \text{ тенге.}$$

Корреспонденция счетов начисления оплаты труда сотруднику, выглядит следующим образом:

Операция	Дебет	Кредит	Сумма
Начислена заработная плата работникам	7210	3350	250 000
Удержан индивидуальный подоходный налог	3350	3120	18 211,8
Удержаны обязательные пенсионные взносы	3350	3220	25 000
Удержаны взносы на обязательное социальное медицинское страхование	3350	3212	5 000
Удержана неиспользованная подотчетная сумма	3350	1250	12 000
Выплачена заработная плата	3350	1030	189 788,2
Основание – данные ТОО «Актив»			

Недочет учета задолженности по оплате труда в ТОО «Актив» состоит в том, что без уведомления сотрудника была удержана неиспользованная подотчетная сумма в размере 12 000 тенге. Для начала должно быть сделано замечание, которое должно быть устранено в согласованный срок (предоставлен авансовый отчет либо возвращены деньги в кассу и на расчетный счет), а потом уже приняты меры по удержанию неиспользованной подотчетной суммы из заработной платы, что должно быть произведено с согласия работника на основании пункта 2 статьи 137 Трудового кодекса, согласно которому удержания из заработной платы работника для погашения его задолженности перед организацией, в которой он работает, могут производиться на основании акта работодателя при наличии письменного согласия работника [5].

Если обобщить всё вышесказанное, то можно сделать вывод, что учёт заработной платы процесс достаточно трудоёмкий, но не менее интересный.

И он оправданно занимает одну из главных позиций в системе учета предприятия.

Литература:

1. Корженгулова, А. А. Учет вознаграждения работников [Текст] / А. А. Корженгулова, О. А. Дауменова // Қаржы менеджменті = Финансовый менеджмент. - 2008. - № 3 (3). - С.64-68 . ISSN
2. [https://www.kt.kz/rus/economy/zadolzhennost\\_kazahstanskih\\_predpriyatiy\\_po\\_oplate\\_truda\\_1377924355.html](https://www.kt.kz/rus/economy/zadolzhennost_kazahstanskih_predpriyatiy_po_oplate_truda_1377924355.html)
3. <https://pro1c.kz/articles/trud-zarplata-kadry/uchet-zarabotnoy-platy-na-predpriyatii/>
4. <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/bukhgalterskiy-uchet-kreditorskoy-zadolzhennosti-20054/?CODE=bukhgalterskiy-uchet-kreditorskoy-zadolzhennosti-20054&s=>
5. [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=31591939&pos=5;-29#pos=5;-29](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31591939&pos=5;-29#pos=5;-29)

\* 292697 \*

**Гасымова В.Р, Кузбаева Г.Х.**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза, Республика Казахстан*

## **КАК УПРАВЛЯТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Дебиторская задолженность – это задолженность других лиц перед данной компанией, отражение которой в учете выражено как имущество компании, то есть право на получение определенной денежной суммы (товара, услуги и тому подобного) с должника. Если говорить простыми словами, дебиторская задолженность – это когда юридические и физические лица должны нашему предприятию. В балансе дебиторская задолженность отражается, как краткосрочный или долгосрочный актив, в зависимости от срока дебиторской задолженности. Дебиторская задолженность используется как часть учета по методу начисления, то есть доходы от дебиторской задолженности будут признаваться в том периоде, в котором они имели место, независимо от фактического поступления денежных средств. В соответствии с Типовым планом счетов Республики Казахстан выделяют дебиторскую задолженность: покупателей и заказчиков; дочерних организаций; ассоциированных и совместных организаций; филиалов и структурных подразделений; работников; по аренде; прочая дебиторская задолженность.

Что такое управление дебиторской задолженностью? Управление дебиторской задолженностью является неотъемлемой функцией любой коммерческой организации. Это оказывает значительное влияние на отношения с клиентами вашего бизнеса, денежный поток, оборонный капитал и чистую прибыль. Грамотное управление дебиторской задолженностью поможет предприятию поддерживать стабильный приток денежных средств. Этот процесс даст четкое понимание о том, где находятся ваши деньги, сохраняя при этом систематический учет всех транзакций продаж. Это гарантирует, что у вас будет достаточно средств, чтобы осуществлять ваши повседневные хозяйственные

операции, и вы не предоставляете кредитные средства сверх вашей кредитной политики или кредитного лимита. Если дебиторская задолженность не управляется эффективно, это приведет к безнадежным долгам, что в конечном итоге приведет к убыткам. Управление дебиторской задолженностью позволит внимательно следить за регулярностью платежей должников, чтобы вы могли регулярно поддерживать оптимальный уровень денежного потока. Нужно учитывать тот факт, что средства дебиторской задолженности не участвуют в хозяйственном обороте компании, и поэтому наличие большой дебиторской задолженности отрицательно влияет на ее финансовое положение. Существует несколько основных направлений управления дебиторской задолженностью. Прежде чем предоставить кредит клиенту, компания должна убедиться, насколько клиент платежеспособен и что в результате не возникнет безнадежных долгов. Следует продолжать проводить проверки существующих клиентов, поскольку компания должна иметь раннее предупреждение о любых проблемах, которые могут возникнуть. После того как принято решение о предоставлении кредита, необходимо установить подходящие условия кредита и эффективно контролировать возникающую дебиторскую задолженность, чтобы держать под контролем затраты на предоставление кредита. Главной целью управления дебиторской задолженностью является окончательное получение денежных средств от клиентов. Любая компания должна иметь строгую систему, обеспечивающую своевременную оплату всеми клиентами, поскольку без этого неизбежно возрастет уровень дебиторской задолженности и стоимость финансирования этой дебиторской задолженности, а также риск и стоимость безнадежных долгов. Обязательно должна быть оценка кредитоспособности. Методы, которые компания может использовать для оценки кредитоспособности клиента или потенциального клиента, включают: справка из банка, торговая рекомендация от другой компаний, которая имеет дело с вашим потенциальным клиентом, финансовая отчетность – финансовая отчетность компании является общедоступной информацией, и ее можно быстро и легко получить, а для более крупных компаний анализ их бухгалтерской информации обычно можно найти

в различных источниках в Интернете, из информации из финансовых СМИ. Установление условий кредитования и контроль дебиторской задолженности так же является важной частью управления дебиторской задолженности. Как только клиенту предоставляется кредит, ему должны быть объяснены условия кредита компании, например, стандартный срок предоставления кредита и любая скидка за своевременную оплату или проценты, начисляемые за просрочку платежа, должны быть четко указаны для клиента. Дебиторская задолженность должна постоянно контролироваться. Для этого пригодится ряд отчетов, например анализ дебиторской задолженности по срокам погашения — показывает суммы, причитающиеся каждому клиенту, и то, как долго они остаются непогашенными. А отчет об использовании кредита — показывает долю кредитного лимита каждого клиента, которая используется в настоящее время. Таким образом, в нем будет указано, где может потребоваться пересмотр кредитных лимитов в сторону повышения или понижения, и имели ли место какие-либо нарушения кредитных лимитов. В совокупности все отчеты показывают, насколько компания подвержена дебиторской задолженности. Так же очень важно, чтобы счет-фактура был отправлена быстро и точно. Получение вашего счета является первым показателем эффективности вашей системы взыскания долгов, которую получает компания. Если счет-фактура приходит долго и не является точной, то ваш отдел дебиторской задолженности будет рассматриваться как неэффективный, и клиенты могут попытаться воспользоваться этой предполагаемой слабостью и отсрочить платеж. Кроме того, если счет-фактура неточна, некоторые клиенты воспользуются этим как возможностью заявить о наличии спора по счету и, следовательно, приостановят оплату всех счетов-фактур до разрешения спора. После быстрой и точной отправки счета компания может использовать следующие методы для обеспечения своевременной оплаты клиентами: ежемесячные отчеты, личный подход, остановка поставок, судебный иск, взысканию долгов. Но нужно учитывать, что последних два метода, являются дорогими и могут привести к потере клиента. Что касается остановки поставок, это тот метод, который нужно использовать с осторожностью и

работает он только если продаваемый продукт создан специально для клиентов, и вы являетесь единственным поставщиком, который в настоящее время производит этот продукт. Однако если продукт является универсальным продуктом, который можно купить у многих поставщиков, то это проигрышный метод, который просто может привести к потере клиента. Так же существуют способы ускорения взыскания денежных средств с дебиторской задолженности. Выделяют два ключевых метода ускорения сбора денежных средств по дебиторской задолженности — это использование факторинга и использование скидок за досрочное погашение. Первый метод, это обмен будущей выручки на деньги, то есть вы продали товар с условием рассрочки платежа и выставили счет дебитору, но деньги от дебитора вам так и не были перечислены. Следовательно, в расчетах между кредитором и дебитором появляется посредник — фактор, этим фактором выступает Банк, микрофинансовая организация или факторинговая компания, они берут этот счет и оплачивают его раньше, чем это сделает ваш дебитор. Со вторым методом все намного легче, компания предлагает денежную скидку, то есть сумму, на которую уменьшается общая счет-фактурная цена, если оплата будет получена в течение определенного срока.

#### Литература:

1. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2022 г.)
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 «Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета» (с изменениями по состоянию на 03.06.2019 г.)
3. Толпаков Ж. С. Финансовый учет-1 Ч. 1. - Караганда: Карагандинская Полиграфия, 2013. - 508 с.



\* 292702 \*

**Пурисова А. В., Хасенова М. Е.**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза, Казахстан*

## **ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Заработная плата в условиях развития рыночных отношений является главным элементом стимулирование труда. Именно поэтому совершенствование организации оплаты труда, разработки новых подходов к оплате труда, указанных с условиями определенного производства и отвечающих современным экономическим требованиям приобретает актуальное значение.

Так что же такое заработная плата? В развитой рыночной экономики заработная плата – это вознаграждение за труд работника, величина которой определяется соотношением спроса и предложения на рабочую силу. Заработная плата устанавливается и выплачивается в денежной форме, в национальной валюте Республики Казахстан не реже одного раза в месяц. Дата выплаты заработной платы предусматривается трудовым договором. При совпадении дня выплаты заработной платы с выходными или праздничными днями, выплата производится накануне этих дней (согласно статье 113 Трудового Кодекса Республики Казахстан).

Оплата труда - это система отношений, связанных с обеспечением работодателя обязательных выплат работнику, вознаграждений за его труд, в соответствии с Трудовым Кодексом Республики Казахстан. Различают две основные формы оплаты труда: повременная и сдельная.

Повременной называется оплата труда, при которой работнику заработная плата начисляется по фактическому отработанному им времени из расчета его тарифа или оклада. Повременная форма подразделяется на: простая повременная и повременно-премиальная. По простой повременной системе оплата труда производится за определённое количество отработанного времени независимо от количества выполненных работ. По способу начисления подразделяется на почасовую, помесечную и годовую. Формула расчета: ЗП = Средний дневной заработок × количество отработанного.

По повременно-премиальной системе оплаты работнику не только начисляется заработная плата за отработанное время, но и премия за достижение определённых количественных и качественных показателей. Данная система оплаты труда предполагает выплату денежной премии сверх основного заработка на основании заранее установленных показателей и условий премирования. Формула расчета:  $ЗП = ЗП \text{ по окладу} + \text{премия}$ .

При сдельной оплате труда работнику начисляется заработная плата за каждую единицу выполненной им работы по заранее установленному размеру. Сдельная форма оплаты труда подразделяется на следующие виды:

- Прямая сдельная;
- Сдельно-премиальная;
- Сдельно-прогрессивная;
- Аккордная;
- Косвенная сдельная;

Прямая сдельная форма определяет расценку каждой единицы продукта на сдельной основе. Формула расчета:  $ЗП = \text{сдельная оценка за единица продукта} \times \text{количество продуктов}$ .

Сдельно-премиальная предусматривает выплату работнику дополнительного вознаграждения в виде премии за выполнение установленных условий. Формула расчета:  $ЗП = ЗП \text{ прямая сдельная} + \text{премия}$ .

Сдельно-прогрессивный метод оплаты труда может быть установлен на некоторое время и только на особо ответственных участников работы. Он предусматривает оплату труда по действующим расценкам, а при переработке – выплату по прогрессивным расценкам.

При аккордной системе оплаты труда устанавливаются сроки и расценки на выполнение всего объема работ. Оплата при такой системе может быть выплачена работнику после завершения всего объема работ. Объем работ и расценка устанавливается на бригаду (коллектив).

Косвенная сдельная оплата применяется в отношении рабочих обслуживающего персонала и определяется от стоимости работ, выполненных

рабочими основного производства. ЗП вспомогательного рабочего = % от ЗП основного рабочего.

Форма и система оплаты труда в каждой организации определяется коллективными договорами по установлению коллектива и работодателя. Законом предусматриваются различные надбавки к заработной плате рабочих. Например, за совмещение должностей, оплата работы в ночное время, сверхурочные часы, оплата в выходные и праздничные дни и т.д. Размер надбавки определяется на основе соглашения работодателя и работника в каждом конкретном случае в процентах к основному окладу работника. Согласно статье 115 Трудового кодекса Республики Казахстан из заработной платы рабочих в обязательной форме производятся удержания. К числу обязательных удержаний из заработной платы и иных доходов работника относятся:

- Обязательный пенсионный взнос (ОПВ-10%);
- Индивидуальных подоходный налог (ИПН - 10% или 1% при 14 МРП);
- Взнос обязательного социального медицинского страхования (ВОСМС - 2%);
- Удержания по исполнительным листам (штраф, алименты).

Так же в обязательной форме производятся отчисления от оплаты труда рабочего. К отчислениям относятся:

- Социальные налог (СН - 9,5%);
- Социальные отчисления (СО - 3,5%);
- Обязательное отчисление социальное медицинское страхование (ОСМС - 3%).

Для простоты понимания приведем пример: Работник с окладом в размере 250 000 тенге отработал в сентябре 22 рабочих дня. Работник ТОО Общеустановленного режима (вычет есть, не пенсионер, не инвалид). К начислению заработной платы составило 250 000 тенге.

$$\text{Расчет ОПВ (К начислению} \times 10\%) = 250\,000 \times 10\% = 25\,000 \text{ тенге}$$

$$\text{Расчет ВОСМС (Оклад} \times 2\%) = 250\,000 \times 2\% = 5\,000 \text{ тенге}$$

Расчет ИПН (Оклад-14МРП (1 МРП составляет 3 063 тенге)-ОПВ-ВОСМС)  $\times 10\% = (250\,000 - 42\,882 - 25\,000 - 5\,000) \times 10\% = 17\,711,8$  тенге

К выдаче (Оклад-ОПВ-ИПН-ВОСМС)  $= 250\,000 - 25\,000 - 17\,711,8 - 5\,000 = 202\,288,2$  тенге получит работник на руки ТОО Общеустановленного режима.

Отчисления из оклада работника производится за счет работодателя.

Расчет СО ((Оклад-ОПВ)  $\times 3,5\%$ )  $= (250\,000 - 25\,000) \times 3,5\% = 7\,875$  тенге

Расчет СН ((Оклад-ОПВ-ВОСМС-)  $\times 9,5\%$ )-СО)  $= ((250\,000 - 25\,000 - 5\,000) \times 9,5\%) - 7\,875 = 13\,025$  тенге

Расчет ООСМС (Оклад  $\times 3\%$ )  $= 250\,000 \times 3\% = 7\,500$  тенге

В заключение можно сказать, что заработная плата представляет собой один из основных факторов характеризующий социально-экономический уровень каждой страны, коллектива, человека.

Заработная плата сегодня выражает цену рабочей силы, проявляющуюся как вознаграждение работников за труд, так и его конечные результаты.

#### Литература:

1. Трудовой кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.12.2021 г.). – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=38910832&pos=2;-70#pos=2;-70](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=38910832&pos=2;-70#pos=2;-70)
2. Кодекс Республики Казахстан О налогах и других обязательных платежах в бюджет (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.03.2022г.). – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=36148637](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=36148637)
3. Казанцев Д. О налогах простым языком: «Налоги 2020: работа после ЧП»

\* 292704 \*

**Биякин С.В, научный руководитель: магистр, старший преподаватель  
Кузбаева Г.Х.**

*Карагандинский университет Казпотресоюза*

## **ВАЖНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ БИЗНЕСА**

В настоящее время в экономике всё важнее роль приобретают нематериальные активы. К ним относятся вещи, предметы и объекты, не имеющие материального облика, лишённые физических свойств. Но благодаря им, предприятие может получать в будущем экономическую выгоду, постоянно или в течении определённого периода.

Факторы признания нематериального актива: будут нести за собой для организации в будущем экономическую выгоду; поддаётся надёжной оценке себестоимость актива.

Именно они для предприятия служат важными ресурсами, без которых нельзя или затруднительно прожить. Практика показывает, что нематериальные активы являются факторами экономического роста. Важная роль отводится инвестициям, поскольку они необходимы для любого вида бизнеса, поэтому инвесторам необходимо досконально изучать и понимать их смысл в корпоративной природе. Ведь сейчас, всё большее значение приобретает интеллектуальная собственность и капитал, именно они стали активом, выходящие на первостепенное значение, благодаря переходу от производственных отношений к отношениям услуг. Которые будут акцентировать своё внимание на развитые страны мира. Нематериальный актив в понимании означает такой вид актива, который не имеет точной цены, и не может быть легко переведён в денежные средства, он не может подвергаться измерениям и быть замеченным. Для разъяснения, что такое нематериальные активы, возьмём реальные примеры из практики и поделим их на три категории.

1) Права: договорённости в сфере финансов; договоры, заключаемые между работодателями и работниками; контракты с поставщиками на поставку продукции; лицензии, купленные предприятием; франшизы и т.д.

2) Отношения: взаимопонимание между клиентом и продавцом; командная работа со своими коллегами; дистрибуция отношений и т.д.

3) Интеллектуальная собственность: зарегистрированные предприятием патенты; авторские права на произведения искусства; фирменное обозначение предприятия - торговая марка; запатентованные технологии (например, собственная система данных, программное обеспечение, маркетинговые стратегии, разные исследования в любой сфере деятельности, коммерческие тайны предприятий, препараты, разработанные списки клиентов, идеи, мысли и ноу-хау).

В любой сфере бизнеса существуют разные виды нематериальных активов. Для определённого вида деятельности конкретного предприятия они могут быть совершенно уникальными, что затрудняет группировку и сбор всех видов нематериальных активов. Однако, основными видами, которые есть практически у каждого предприятия следующие:

Патент, который является безусловным правом, данные права регистрируют уставные агентства. Он даёт изобретателю продукта защиту его прав на данное изобретение, с целью предотвращения вторжения других лиц на данные права. Данные права могут быть получены организациями следующими способами: путём разработки нового продукта или покупки прав у самих разработчиков.

Авторские права, предоставляются человеку или предприятию законным агентством, в последствии которого они в дальнейшем могут распоряжаться ими на законных основаниях. Например, публиковать и продавать собственные художественные произведения. Если авторское право приобретает у другого лица, то данный факт регистрируется как хозяйственная деятельность предприятия и списываются на затраты в учёте. Но, если, данная предприятие

разрабатывает самостоятельно, то такие расходы как юридическое оформление и другие, заносятся в учёт как отдельный факт учёта.

Аренда - форма имущественных отношений, когда одно физическое лицо, арендодатель, даёт своё имущество во временное владение другому физическому лицу, арендатору, в ходе которого он может распоряжаться ей, по долгосрочному или краткосрочному договору. Возьмём для примера владельца торгового центра, арендаторы будут арендовать площадь в данном торговом центре для осуществления предпринимательской деятельности, впоследствии они ему будут платить владельцу за аренду. В итоге аренда это - нематериальный актив, который будет подтверждён контрактным соглашением. Торговая марка — это фирменное обозначение предприятий, для разграничения их товаров и услуг.

Если сравнить нематериальные активы и материальные, то отличительными чертами будет — это товары или права, которые нельзя будет увидеть, потрогать, посмотреть, а также финансово измерить. Поэтому на практике их сложно будет определить, управлять и измерять их. Но при всём при этом, они находят своё отражение в бухгалтерском балансе, и частично их можно отразить в финансовой отчётности. Из - за их уникальности и неоднородности, на рынке они продаются весьма проблематично. С точки зрения потребителей, материальные и нематериальные отличаются своей публичностью, ликвидностью, амортизацией.

Если рассматривать нематериальные активы по мере важности для каждого предприятия, то стоит выделить одну из категорий, которая выходит на первый план - товарный знак, бренд. Бренды влияют на лояльность клиентов в отношении организации, представляют для людей гарантию качества своего продукта. Для предприятий бренд, возникший в результате взаимоотношения с клиентами, служит реальной финансовой выгодой, хоть и данный нематериальный актив тяжело измерим. Борьба за лидирующие места, будет подталкивать предприятия к улучшению управления активами, улучшения систем обслуживания и т.д.

Нематериальный актив в момент признания должен быть измерен по первоначальной стоимости и отнесён к бухгалтерскому учёту. При этом не имеет значение были ли они приобретены на стороне или созданы независимо. Расходы, которые понесёт предприятие от нематериальных активов, будут отражены в качестве расходов.

В настоящее время нематериальные активы важны для каждого предприятия, ведь именно они создают условия для конкуренции в современной экономике. Правильное управление ими создают для предприятия ряд преимуществ и устойчивого развития.

#### Литература:

1. О бухгалтерском учёте и финансовой отчётности. Закон Республики Казахстан от 03.07.2019 г., №262
2. Захарьин В.Р. Особенности учета объектов нематериальных активов в 2015 году // Финансовые и бухгалтерские консультации
3. МСФО (IAS) 38 «Нематериальные активы» (pro1c.kz)
4. Учет нематериальных активов (А. Калденбергер, 19 февраля 2015 г.) (zakon.kz)
5. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 38 «Нематериальные активы» (2015 год) (zakon.kz)



\* 292710\*

**Цой Айнель, Ныйканбаева А.И***Карагандинский университет КАЗпотребсоюза***УЧЕТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

Дебиторская задолженность — все, что должны предприятию другие компании, государство или клиенты-физлица. Каждый такой должник называется дебитором. Дебиторская задолженность, например, появляется, когда компания продала товар, но деньги не получила. Тогда долг покупателя за товар — это дебиторская задолженность. Бывает и наоборот: если фирма перечислила предоплату, а товар не поставили. Переплата налогов или заем сотруднику тоже приводят к дебиторской задолженности.

Дебиторскую задолженность классифицируется по нескольким признакам.

По срокам погашения — на долгосрочную и краткосрочную. Краткосрочная — долг, погашаемый в течение года с момента заключения договора. Например, если оплата за отгруженные материалы должна поступить через два месяца. Долгосрочная — со сроком погашения больше года. Например, заем для сотрудника.

По срокам погашения обязательств — на нормальную или просроченную. Срочная, или нормальная, — когда еще не пришло время гасить долг. Например, компания поставила клиенту товар, но по договору тот может заплатить в течение 10 дней. Спустя неделю его задолженность еще считается нормальной. Просроченная задолженность появляется, когда указанные в договоре сроки вышли. Например, тот же покупатель не оплатил товар даже спустя месяц.

По основаниям возникновения — в зависимости от того, кто должен компании:

Покупатели — например, по договорам поставки.

Поставщики — от которых не получили товар, хотя перевели предоплату.

Государство — например, когда компания переплатила по налогам.

Работники — например, если компания выдала им заем.

Учредители — если, например, не оплатили свою долю в уставном капитале компании.

По вероятности погашения — на сомнительную и безнадежную. Сомнительная не обеспечена залогом, поручительством или банковской гарантией. Безнадежная — с истекшим сроком исковой давности. Если компания-должник ликвидирована или у приставов не получается взыскать деньги, то долг тоже считают безнадежным.

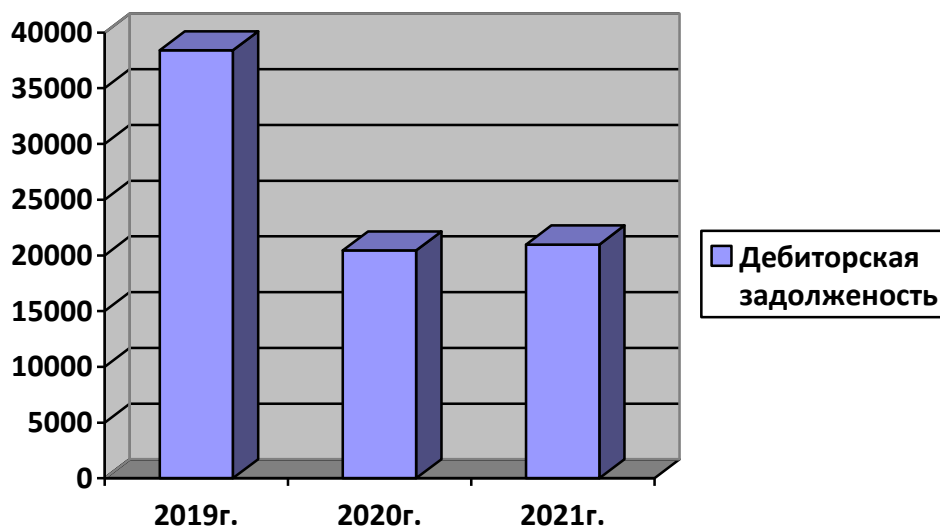
Синтетический учет дебиторской задолженности покупателей и заказчиков учитывается на активных счетах 1210 «Краткосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков», 2110 «Долгосрочная дебиторская задолженность покупателей и заказчиков»

Перейдем от теории к практике и рассмотрим динамику и состав дебиторской задолженности покупателей и заказчиков ТОО «Альтаир» за 2019-2021 гг.

Показатели	2019г.	2020г.	2021г.	отклонени е (+-)		Темп роста %	
				2020г. / 2019г.	2021г. / 2020г.	2020г. / 2019г.	2021г. / 2020г.
Всего в т.ч.	38404,2	20453,6	20977,3	-17950,6	523,7	53,26	102,55
Покупатели и заказчики	38354,2	19841,8	20010,6	-18512,4	168,8	51,73	100,85
Подотчетные лица	50	0	41	-50	41	0	-
Прочая	0	611,8	925,7	611,8	313,9	-	151,31

Таблица 1-Динамика и состав дебиторской задолженности ТОО «Альтаир» (согласно данным оборотно-сальдовой ведомости), тыс.тг.

По данным оборотно – сальдовой ведомости величина дебиторской задолженности в ТОО «Альтаир» снизилась относительно 2019 года на 17950,6 тыс.тг. , а в 2021 году относительно 2020 года возросла на 523,7 тыс.тг.



Динамика дебиторской задолженности в ТОО «Альтаир» за 2019-2021 гг., тыс.тг.(согласна данным оборотно-сальдовой ведомости)

Общая величина дебиторской задолженности предприятия по данным оборотно-сальдовой ведомости в 2021 году составила 20977,3 тыс.тг., что в целом соответствует данным бухгалтерского баланса. Однако, в отчетном периоде 2019 года данные по величине дебиторской задолженности, представленные в бухгалтерском балансе, не соответствуют данным представленным в оборотно-сальдовой ведомости.

Литература:

1. Абдукаримов, И.Т., Беспалов, М.В. Финансово-экономический анализ хозяйственной деятельности коммерческих организаций (анализ деловой активности): Учебное пособие / И.Т. Абдукаримов, М.В. Беспалов. (Высшее образование: Бакалавриат). Вахрушина, М.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. – 4-е изд. / Под общ. ред. М.А. Вахрушиной.

2. Герасимова, Е.Б., Мельник, М.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие – 2-е изд., перераб. И доп. – (Профессиональное образование)..
3. Бабушкина, Е.А. Учет дебиторской задолженности / Молодежь и наука.
4. <https://cdb.kz/sistema/biblioteka-bukhgaltera/articles/bukhgalterskiy-uchet-kreditorskoy-zadolzhennosti-20054/?CODE=bukhgalterskiy-uchet-kreditorskoy-zadolzhennosti-20054&s=>

\* 292717 \*

**Кыздарбекова А.Т, Хасенова М.Е**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза*

## **ВЕДЕНИЕ УЧЁТА ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ.**

Наиболее важной характеристикой для ведения предприятия является **платежеспособность организации, так же объем денежных средств, находящиеся во владение у предприятия.** В соответствии с этим важную роль играет контроль ведения учета, результативность использования денежных средств, а также их сохранность. Денежными средствами являются деньги в кассе, деньги на текущих банковских счетах, в том числе валютных и депозитных счетах. Денежные средства это высоколиквидные активы, которые считаются единственным видом оборотных средств. Платежеспособность предприятия можно определить объемом денежных средств, предназначенных для расчетов по имеющимся у них текущим обязательствам. Предприятия выполняют расчеты по своим обязательствам, используя наличную и безналичную форму расчета. Учет денежных средств - это метод бухгалтерского учета, при котором предприятия регистрируют доходы, когда они их получают, и расходы, когда они их выплачивают.

Учет денежных средств в кассе.

Ежедневно в кассы предприятия зачисляются значительные суммы денег в виде дохода от реализации продукции, оказания услуг и выполненных работ. Ответственность за порядок приема, хранения и выдачи наличных денег, оформления кассовых документов несут: руководитель, кассир и главный бухгалтер организации. Наличные деньги в кассе предприятия могут храниться только в пределах лимита, установленного учреждениями банка. Полную материальную ответственность за ведения кассовых операций в штате организации несет кассир. Руководитель предприятия должен подписать договор с кассиром о материальной ответственности и получить от кассира письменное обязательство абсолютной материальной ответственности за получаемые им ценности. Кассиру строго запрещается предоставлять возможность выполнение порученной ему работы другим лицам. При надобности заменить кассира, полная материальная ответственность возлагается на другого работника

организации по письменному приказу руководителя. Наличные деньги, а также ценные бумаги организации должны храниться в сейфах или в железных негорючих шкафах, которые по окончании смены кассир должен закрыть под ключ и опечатать сургучной печатью. Перед тем как открыть помещение кассы (сейфов) кассир должен внимательно осмотреть замки, сохранность окон и печатей.

Прием денежных средств в кассу предприятия производится по Приходному кассовому ордеру (ф. № КО-3), который выписывает бухгалтер и регистрируется в Журнале регистрации приходных и расходных кассовых документов. В приходных кассовых ордерах отображаются данные от кого и за что получены наличные деньги, кроме того их сумма прописью. После того как главный бухгалтер подписал и зарегистрировал приходный кассовый ордер, его передают прямо в кассу, в свою очередь кассир обязан внимательно осмотреть на правильность его оформления, наличие подлинной подписи главного бухгалтера. Отрывную часть приходного кассового ордера (квитанцию) подписанную главным бухгалтером (или уполномоченным лицом) предоставляют лицу, сдавшему деньги в кассу. Деньги, поступившие, по приходному кассовому ордеру принимаются строго в день их заполнения. Выдача наличных денег из кассы организации основывается на Расходном кассовом ордере (ф. № КО-2), на котором ставится специальный штамп с его реквизитами. Вся документация на выдачу денежных средств должна быть подписана руководителем и главным бухгалтером организации или лицами, ими уполномоченными. Обычно кассир передает выручку в банк, через инкассатора оформляя выписку Предварительной ведомости в трех экземпляров. Первый экземпляр вкладывается в инкассаторскую сумку и называется предварительная, второй экземпляр (накладная) выдают инкассатору в руки, третий - копия предварительной ведомости остается у кассира.

Кассир перед получением расходных и приходных ордеров обязан проверить: достоверную подпись главного бухгалтера на документах; на расходном ордере подпись руководителя организации; точность оформления документов; основания их составления.

Все денежные средства организации отражаются на синтетическом счете 1010 «Денежные средства в кассе». Поступление денежных средств в кассу

учитывают в дебете счета, в кредит счета записывают выдачу денежных средств. Любая организация для учета остатков и движения наличных денег в кассе должна вести Кассовую книгу, при этом она должна быть в единственном экземпляре. Листы данной книги обязаны быть прошнурованы, пронумерованы, а также скреплены печатью. В конце книги отражают прописью количество листов, и подписывается главным бухгалтером и руководителем организации. Кассовую книгу ведет кассир записи, в которой должны вестись в двух экземплярах через копировальную бумагу. В этой книге прописывают номера приходных и расходных кассовых ордеров, и их суммы, кому выданы и от кого получены деньги, так же номер корреспондирующих счетов. Ежедневно в конце рабочего дня кассир подсчитывает остаток денег по кассовой книге и сверяет с фактическим наличием денег в кассе. Главный бухгалтер организации несет ответственность за контроль и правильность ведении кассовой книги.

Учет наличности в кассе в иностранной валюте.

В процессе рыночной экономики большинство организаций осуществляют свою деятельность путем введения экспортно-импортных отношений. При этом организация производит операции с использованием иностранной валюты. Если у организации нет валютного счета в банке, то при необходимости можно приобрести нужную валюту в учреждениях банка. Для учета операций с иностранной валютой используют счет 1010 «Денежные средства в кассе», при этом следует открыть еще один дополнительный счет 1011 « Денежные средства в кассе в иностранной валюте» Порядок оформления документов в иностранной валюте аналогичен операциям по кассе в национальном эквиваленте. Открывается отдельная кассовая книга для учета операций с иностранной валютой для каждой валюты в отдельности: евро, рубли, иена, доллар. Когда организация осуществляет финансово-хозяйственную деятельность с применением иностранных валют, то она может столкнуться с курсовой разницей. Курсовая разница-разница, возникающая в результате перевода определенного количества единиц одной валюты в другую валюту по различным обменным курсам. Курсовая разница может быть, как и положительной, так и отрицательной. Под положительной курсовой разницей понимается падение курса иностранной валюты по отношению к национальной валюте, при этом это разница учитывается как доход на пассивном счете 6250 « Доходы от курсовой разницы» Отрицательная курсовая разница (убыток) это

результат роста иностранной валюты. Отображается на активом счете 7430 «Расходы по курсовой разницы».

Денежные средства представляют собой оборотные активы организации. Они хранятся в кассе предприятия, на текущих банковских счетах, валютных и депозитных счетах. Выполняет кассовые операции кассир. Хозяйственные операции по приему и выдачи средств отражаются в бухгалтерском учете на основании приходных и расходных кассовых ордеров

#### Список использованной литературы

1. Ж. С. Толпаков Финансовый учет-1 том 1 2013г.
2. Международные стандарты финансовой отчетности  
[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1051785&pos=87;-38#pos=87;-38](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051785&pos=87;-38#pos=87;-38)



\* 292740\*

**Лещенко А., Хасенова М. Е.***Карагандинский университет Казпотребсоюза, Казахстан***УЧЁТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

*На современном этапе развития нашей страны одним из важнейших факторов развития экономики, увеличения объемов производства продукции на промышленных предприятиях является обеспеченность их основными фондами в необходимом количестве и ассортименте. Но для решения данных задач необходимо не только полное обеспечение предприятия техническим потенциалом, т.е. основными средствами, но и повышение эффективности их использования.*

В Республики Казахстан учёт Основных средств осуществляется в соответствии с Национальными Стандартами Финансовой Отчётности и Международными Стандартами Финансовой Отчётности №16.

Основные средства - материальные активы, удерживаемые организацией для использования в производстве, для поставки товаров или для сдачи в аренду.

Предполагается использование в течении более чем одного года.

К Основным средствам относятся:

- Земля;
- Здания;
- Сооружения;
- Оборудование;
- Транспорт;
- Техника.

Классификация Основных средств:

- В зависимости от характера участия в процессе производства:
  - производственные;
  - не производственные.

- По принадлежности:
  - собственные;
  - арендованные.
- По характеру использования:
  - действующий;
  - бездействующий (законсервированный);
  - в запасе.
- По вещественному составу:
  - инвентарные (здания, оборудование);
  - не инвентарные (вложения).

#### Виды оценок Основных Средств

- Первоначальная стоимость. Стоимость фактически произведенных затраты по приобретению или возделыванию основных средств. Сборы и налоги, затраты по доставке, монтаж, установке.
- Текущая стоимость (рыночная). Стоимость основных средств по действительным рыночным ценам на определённом этапе.
- Балансовая стоимость. Первоначальная стоимость основных средств (текущая) минус накопленная амортизация.
- Стоимость реализации. Стоимость, по которой возможен обмен основных средств.
- Ликвидационная стоимость. Стоимость запасных частей, отходов и других ценных материалов возникших при ликвидации основных средств.
- Амортизационная стоимость. Разность между первоначальной и прогнозируемой ликвидационной стоимостью, которая распределиться в виде амортизационных отчислений на расходы субъекта.

Срок полезной службы – период, в течении которого предприятие предполагает получение выгоды от использования основных средств.

Срок нормативной службы – период, в течении которого предприятие начисляет износ на основные средства.

### Поступление основных средств:

- приобретение;
- изготовление своими силами;
- безвозмездно полученное;
- вклад в уставной капитал.

### Выбытие основных средств:

- реализация;
- безвозмездно передали;
- обмен;
- аренда.

### Амортизация основных средств

Амортизация - денежное выражение износа.

Износ бывает: физический и моральный.

В налоговом учете основные средства, так же, как и нематериальные активы, называются фиксированные активы.

Методы начисления амортизации:

- линейный (равномерный);
- прямолинейный;
- метод уменьшения остатка;
- производственный.

Рассмотрим на примере ТОО общеустановленного режима начисление амортизации основных средств: Станок стоимостью 200000 тенге, предполагаемая остаточная стоимость 20000 тенге, срок эксплуатации 10 лет.

Ежегодная сумма амортизации:  $(200000-20000)/10=18000$  тенге.

Ежемесячная сумма амортизации =  $18000/12$  месяцев = 1500 тенге.

Синтетический учет основных средств ведется на счетах 2411-2415, счета являются активными. Для учёта износа основных средств принят счёт 2420.

Документальное оформление:

- акт приемки передачи долгосрочных активов;

- инвентарная карточка;
- акт реконструированных активов;
- акт на списание.

Основные средства отражаются в момент оприходования по первоначальной стоимости, включающей все фактически произведенные затраты по возведению и приобретению основных средств, в том числе уплат при покупке не возмещенные налоги и сборы (НДС).

В соответствии с статьёй, можно сделать заключение, что функционирование любого предприятия, невозможно без наличия и эффективного использования средств производства, важную роль которых составляют основные средства. Основные средства участвуют в производственном процессе, при этом сохраняют свою натуральную форму.

#### Литература

1. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 16 «Основные средства» – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=1051802&pos=3;-45#pos=3;-45](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1051802&pos=3;-45#pos=3;-45)
2. Приказ Министра финансов Республики Казахстан от 23 мая 2007 года № 185 Об утверждении Типового плана счетов бухгалтерского учета **(с изменениями по состоянию на 03.06.2019 г.)** – Режим доступа: [https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30110808&pos=4;-88#pos=4;-88](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30110808&pos=4;-88#pos=4;-88)

\* 292765 \*

**Кусаинов Д.К., Кузбаева Г.Х.**

*Карагандинский университет Казпотребсоюза*

## **ОЦЕНКА ЗАПАСОВ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ.**

Оценка материальных запасов является одной из наиболее интересных и широко обсуждаемых проблем бухгалтерского учета. Ошибка в оценке материальных запасов на конец текущего года может иметь нежелательные последствия на величину чистой прибыли как в текущем, так и в последующем году. Подоходный налог взимается с прибыли фирмы. Таким образом, оценка материальных запасов непосредственно влияет на размер уплачиваемого налога на прибыль. Вот почему власти особо регулируют применение предприятиями различных методов оценки материальных запасов, а бухгалтеры фирм часто сталкиваются с проблемой, с одной стороны, наиболее точного определения прибыли, а с другой – с желанием снизить налог на прибыль.

Себестоимость запасов должна включать все затраты на приобретение, затраты на переработку и прочие затраты, понесенные для того, чтобы обеспечить текущее местонахождение и состояние запасов.

Себестоимость запасов состоит из: затрат по приобретению, включая стоимость покупки, таможенные пошлины на ввоз и другие налоги (за вычетом подлежащих возмещению), прочие расходы, непосредственно связанные с приобретением; затрат по переработке, затрат, непосредственно связанных с производством готовой продукции, включая (затраты на оплату труда и отчисления с фонда оплаты труда рабочих, непосредственно занятых на станках и оборудовании при переработке сырья и материалов в готовую продукцию; систематическое распределение постоянных и переменных производственных накладных расходов, понесенных при переработке сырья и материалов в готовую продукцию); прочих затрат, понесенных при транспортировке к месту расположения запасов в настоящее время или в процессе приведения их в надлежащее состояние.

Существует ряд методов оценки материальных запасов для финансовой отчетности. МСФО (IAS) 2 «Запасы» рекомендует следующие методы оценки:

- средневзвешенная стоимость;
- ФИФО;
- специфическая (сплошная) идентификация.

Метод специфической идентификации - предполагает расчет себестоимости единиц запасов, которые обычно не являются взаимозаменяемыми, и товаров, и услуг, произведенных и предназначенных для специальных проектов или заказов. Такой метод целесообразно применять тем компаниям, которые торгуют дорогостоящими, изготовленными под заказ товарами, либо для определения себестоимости индивидуальных заказов.

Метод средневзвешенной стоимости - себестоимость запасов рассчитывается определением средней стоимости подобных единиц, имеющихся на начало отчетного периода и приобретенных в течение данного периода.

Запасы по такому методу оцениваются по средней стоимости товаров, имеющихся в наличии для продажи. Средняя стоимость рассчитывается путем деления общей себестоимости товаров, имеющихся в наличии для продажи на общее количество единиц товаров, имеющихся в наличии для продажи. В результате получается средневзвешенная стоимость единицы товаров, которая применяется к единицам запасов на конец периода.

Данный метод прост для использования, объективен и не может использоваться для манипуляции прибылью, как это позволяют другие методы оценки запасов. Сторонники данного метода также указывают, что часто невозможно учесть фактический поток запасов и следовательно такой метод предпочтительный — это утверждение особо справедливо для однородных запасов.

Метод оценки по ценам первых покупок (FIFO) - в первую очередь на себестоимость запасов списывается стоимость запасов, приобретенных или произведенных первыми.

Метод FIFO (первым поступил - первым продан) основан на предположении, что себестоимость товаров, приобретенных в первую очередь, должна быть соотнесена к товарам, проданным в первую очередь. Себестоимость товаров, имеющихся в наличии на конец периода, относится к последним

покупкам, а себестоимость реализованных товаров соотносится с более ранними покупками.

Для демонстрации того, как каждый метод влияет на учет, рассмотрим пример:

№ п/п	Показатели	Количество, шт.	Цена, тенге	Сумма, тенге
1	Остаток на 1.02.2022г.	800	150	120000
2	Приобретено:			
	10.02 первая поставка	220	165	36300
	16.02 вторая поставка	150	170	25500
	21.02 третья поставка	250	178	44500
	26.02 четвертая поставка	280	185	51800
3	Итого приобретено	900	-	158100
4	Себестоимость запасов к реализации	1700		278100
5	Остаток на 1.03.2022г.	650		
6	Реализовано	1050		

Таблица 1. Сведения об остатках и движении запасов за февраль 2022г.

Рассчитав показатели того, как эти три метода оценки запасов влияют на себестоимость реализации и на стоимость запасов на конец периода. Для сопоставления полученных результатов построим таблицу.

№ п/п	Показатели	Методы		
		Средневзвешенной стоимости	FIFO	Специфической идентификации
1	Реализовано запасов:	1050	1050	1050
	количество единиц себестоимость, тенге	171769	161400	168300

2	Запасы на конец	650	650	650
	месяца: количество	106333	116700	109800
	единиц			
	себестоимость, тенге			

Таблица 2. Результаты оценки запасов, рассчитанные разными методами.

Как мы видим из таблицы 2 в результате использования разных методов оценки запасов, у нас получились разные показатели, что говорит на о том, что при применение разных методов на прямую влияет на валовый доход предприятия по реализации запасов. Предприятия выбирает тот или иной метод оценки запасов с учетом того, как отразится выбранный метод на размере совокупного дохода.

#### Список использованной литературы

3. Ж. С. Толпаков Финансовый учет-1 том 1 2013г.
4. Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 2 «Запасы»  
[https://online.zakon.kz/Document/?doc\\_id=30003541](https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=30003541)



## CONTENTS

### ECONOMIC SCIENCE

#### The economy of the enterprise

<b>Чернега І.І., Зайчук Д.І. РОЗВИТОК МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА ЙОГО ПРОБЛЕМИ .....</b>	<b>3</b>
<b>Есиркепова А.М., Имаш Б.А., Абилов К.К. ФАРМАЦЕВТИКАЛЫҚ НАРЫҚТЫ ДАМУДАҒЫ ШЕТ ЕЛДЕРДІҢ ТӘЖІРИБЕСІ .....</b>	<b>6</b>
<b>Жакешова А.П., Имаш Б.А., Атаханова А. АЙМАҚТЫҢ ТОҚЫМА ӨНЕРКӘСІБІ КӘСІПОРЫҢДАРЫ БӘСЕКЕГЕ ҚАБИЛЕТТІЛІГІН ЖОҒАРЫЛАТУ ЖОЛДАРЫ .....</b>	<b>12</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Сартбаева Г.П. ОТАНДЫҚ ТОҚЫМА КӘСІПОРЫҢДАРЫНЫҢ ТИІМДІЛІГІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ.....</b>	<b>19</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Хамза Д. ИНВЕСТИЦИЯ ТҮСІНІГІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕДЕГІ ОРНЫ МЕН РӨЛІ.....</b>	<b>25</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Абдужаппаров С.С. ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ӘЛЕУЕТІН ТАЛДАУ.....</b>	<b>29</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Спандияров А. ҚР МЕН ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АӨК ӘЛЕУЕТІН АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ .....</b>	<b>36</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Сартбаева Г. ҚАЗАҚСТАНДА КЛАСТЕРДІҢ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ.....</b>	<b>40</b>
<b>Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Хамза Д. ИНДУСТРИАЛДЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУДЫ ЖЕДЕЛДЕТУ ЖАҒДАЙЫНДА ҚҰРЫЛЫС МАТЕРИАЛДАРЫ НАРЫҒЫНЫҢ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ .....</b>	<b>45</b>

**Тулеметова А.С., Досмуратова Э.Е., Спандияров А.**

ТҮРКІСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ АӨК ДАМУЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ ..... 50

### **Regional economy**

**Залесский Б.Л.** ЦЕЛЬ - МАКСИМАЛЬНАЯ ЛОКАЛИЗАЦИЯ ПРОИЗВОДСТВА

ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ..... 57

### **Government regulation of the economy**

**Жалалова Н.М., Сайлаухан Г.Т.** ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ ТУРИСТІК

САЛАСЫН БАСҚАРУ ЖҮЙЕСІ..... 61

### **Financial relations**

**Шомшекова Б.К., Айдарханов Е.М.** ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ

АЙМАҚТАРЫН ӨЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУДАҒЫ ЖЕРГІЛІКТІ

БЮДЖЕТТІҢ ОРНЫ (АЛМАТЫ ОБЛЫСЫ МЫСАЛЫНДА) ..... 65

### **Marketing and management**

**Раманкул Л.Н.** ҚАЗАҚСТАННЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТУРИЗМДЕГІ ИМИДЖІНІҢ

ҚАЗІРГІ ЖАЙ-КҮЙІ ..... 72

**Кураметова Г.С.** ВЗАИМОСВЯЗЬ УПРАВЛЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКИМИ РЕСУРСАМИ

И ТЕОРИИ ПОКОЛЕНИЙ..... 80

### **Accounting and auditing**

**Разорёнова А.С., Хасенова М.Е.** АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО

УЧЕТА И СПОСОБЫ ИХ РЕШЕНИЯ ..... 85

<b>Фаткулина А.Р. Ныйканбаева А.И. УЧЁТ ЗАДОЛЖЕННОСТИ ПО ОПЛАТЕ ТРУДА В ТОО «АКТИВ» .....</b>	<b>89</b>
<b>Гасимова В.Р, Кузбаева Г.Х. КАК УПРАВЛЯТЬ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ .....</b>	<b>93</b>
<b>Пурисова А.В. ЗАРАБОТНАЯ ПЛАТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....</b>	<b>97</b>
<b>Биякин С.В. ВАЖНОСТЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ ДЛЯ БИЗНЕСА .....</b>	<b>101</b>
<b>Цой , Ныйканбаева УЧЁТ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ .....</b>	<b>105</b>
<b>Кыздарбекова А.Т., Хасенова ВЕДЕНИЕ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ В КАССЕ ...</b>	<b>109</b>
<b>Лещенко А.Ю. УЧЁТ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН.....</b>	<b>113</b>
<b>Кусаинов Д.К., Кузбаева Г.Х. ОЦЕНКА ЗАПАСОВ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ И МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЗАПАСОВ ПО СЕБЕСТОИМОСТИ .....</b>	<b>117</b>
<b>CONTENTS.....</b>	<b>121</b>

\*292555\*  
\*292718\*  
\*292719\*  
\*292720\*  
\*292721\*  
\*292722\*  
\*292723\*  
\*292724\*  
\*292725\*  
\*292726\*  
\*292658\*  
\*292739\*  
\*292534\*  
\*292636\*  
\*292715\*  
\*292678\*  
\*292686\*  
\*292697\*  
\*292702\*  
\*292704\*  
\*292710\*  
\*292717\*  
\*292740\*  
\*292765\*