

Оглавление

ЭКОНОМИКА	6
Аалиева Аида Шаршенбековна	6
БАНКТЫН КИРЕШЕЛЕРИН, ЧЫГЫМДАРЫН ЖАНА ПАЙДАСЫН ТАЛДОО	6
АНАЛИЗ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ПРИБЫЛИ БАНКА	6
ANALYSIS OF INCOME, EXPENSES AND PROFIT OF THE BANK	6
Аалиева Аида Шаршенбековна	11
КОММЕРЦИАЛЫК БАНКТЫН КИРЕШЕСИН ЖАНА РЕНТАБЕЛДҮҮЛҮГҮН ТАЛДОО	11
АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА	11
ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY OF A COMMERCIAL BANK	11
Абдылдаева Наргиза, Сатыбалдиев Отбасар	16
ӨЛКӨНҮН ИЧКИ САЯСАТЫН КАЛЫПТАНДЫРУУДА ТЫШКЫ САЯСАТТЫН РОЛУ	16
РОЛЬ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ	16
ROLE OF FOREIGN POLICY IN FORMING THE DOMESTIC POLICY OF THE COUNTRY	16
Адылбек кызы Роза, Байзакова Алина Турсунбековна	19
КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНДА САЛЫК БАШКАРУУНУ ӨРКҮНДӨТҮҮ	19
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ	19
IMPROVING TAX ADMINISTRATION IN THE KYRGYZ REPUBLIC	19
Асанакунова Айгерим Аскарбековна	23
ФИНАНСЫЛЫК ОТЧЕТУУЛУК УЮМДУН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮН ЭКОНОМИКАЛЫК ТАЛДОО ЖАНА БОЛЖОЛДОО ҮЧҮН МААЛЫМАТТЫК КАМСЫЗДОО КАТАРЫ	23
ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ	23
FINANCIAL REPORTING AS INFORMATION SUPPORT FOR ECONOMIC ANALYSIS AND FORECASTING OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES	23
Асанакунова Айгерим Аскарбековна	27
ӨНӨР ЖАЙ ИШКАНАЛАРЫНЫН НЕГИЗГИ КАРЖЫЛЫК КӨРСӨТКҮЧТӨРҮНӨ ТАЛДОО ..	27
АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	27

ANALYSIS OF THE MAIN FINANCIAL INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES	27
Бакаев Дениз Азизбекови	31
SWOT-АНАЛИЗ ЭКОНОМИКАЛЫК АБАЛЫН ДИАГНОСТИКАЛОО ЖАНА БАШКАРУУ КУРАЛЫ КАТАРЫ.....	31
SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ.....	31
SWOT-ANALYSIS AS A TOOL FOR DIAGNOSTICS AND MANAGEMENT OF THE ECONOMIC STATE OF THE ORGANIZATION	31
Даткаев Нургазы	35
УЮМДУН АТААНДАШТЫК СТРАТЕГИЯСЫНЫН ТҮРЛӨРҮ.....	35
ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ	35
TYPES OF COMPETITIVE STRATEGIES OF THE ORGANIZATION	35
Даткаев Нургазы	41
АТААНДАШТЫК СТРАТЕГИЯСЫН ИШКЕ АШЫРУУ ЖАНА ЖЕТИШҮҮ	42
РЕАЛИЗАЦИЯ И ДОСТИЖЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ	42
IMPLEMENTATION AND ACHIEVEMENT OF A COMPETITIVE STRATEGY.....	42
Джумабеков К.К., Бегалиева Д.А.	45
АЗЫРКЫ ШАРТТА ИЧКИ КОНТРОЛДОНУ УЮШТУРУУ	45
ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ.....	45
ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN MODERN CONDITIONS	45
Джумабеков К.К.	48
МАМЛЕКЕТТИК ИШКАНАЛАРДА ИЧКИ КӨЗӨМӨЛДҮ УЮШТУРУУНУН ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ	48
ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	48
ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN MODERN CONDITIONS	48
Койчуманов Максатбек Турарбекович, Ван Чжаолун	52
КЫРГЫЗСТАНДЫН ЖАНА КЫТАЙ ЭЛДИК РЕСПУБЛИКАСЫНЫН УНАА ЖОЛДОРУН КУРУУ ТАРМАГЫНДА МАМЛЕКЕТТИК-ЖЕКЕ ШЕРИКТЕШТИК МЕХАНИМДЕРИН КОЛДОНУУ МҮМКҮНЧҮЛҮКТӨРҮ	52

ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ ДОРОГ КЫРГЫЗСТАНА И КНР	53
APPLICATION OF MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN KYRGYZSTAN AND THE PEOPLE REPUBLIC OF CHINA IN FIELD OF CONSTRUCTION OF HIGHWAYS	53
Кочконбаев Эрсыйрак Рысбаевич.....	57
БАШКАРУУ МАСЕЛЕСИ БОЮНЧА.....	57
К ВОПРОСУ О МЕНЕДЖМЕНТЕ	57
TO THE QUESTION ABOUT MANAGEMENT.....	57
Мадираимова Салтанат.....	61
ПАЙДАНЫ ТҮЗҮҮНҮН МАҢЫЗЫ ЖАНА БУЛАКТАРЫ.....	61
СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ.....	61
ESSENCE AND SOURCES OF FORMATION OF PROFIT.....	61
Мадираимова Салтанат.....	64
САТУУДАН ПАЙДАНЫ ФАКТОРДУК ТАЛДОО	64
ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ.....	64
FACTOR ANALYSIS OF SALES PROFIT.....	64
Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат Турганбаевна ...	67
БАСМАКАНА ИШКАНАНСЫНЫН ФИНАНСЫЛЫК ЧӨЙРӨ ФАКТОРЛОРУН БААЛОО.....	68
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ	68
ASSESSMENT OF FACTORS OF THE FINANCIAL ENVIRONMENT OF A PRINTING COMPANY	68
Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат Турганбаевна ...	72
ПАЙДАНЫ ТҮЗҮҮНҮН МАҢЫЗЫ ЖАНА БУЛАКТАРЫ СТРАТЕГИЯЛЫК ТАЛДОО КЫРГЫЗСТАНДЫН БАСМА ИШИН ТЕЙЛӨӨЧҮ ӨНӨР-ЖАЙ ТАРМАКТАРЫНДАГЫ СТРАТЕГИЯЛЫК БАШКАРУУНУН НЕГИЗГИ ЭТАБЫНЫН БИРИ	72
СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ЭТАП СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАНА	72
STRATEGIC ANALYSIS AS A STAGE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE PRINTING INDUSTRY OF KYRGYZSTAN.....	72
Рысалиева Зайнура Тологоновна, Хуанг Тиан.....	76

КЫРГЫЗСТАНДА ЖАНА КЫТАЙДА СОЦИАЛДЫК КЫЗМАТ БОЮНЧА БИЛИМ БЕРҮҮНҮ ӨНҮКТҮРҮҮ	76
РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ПО СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ В КЫРГЫЗСТАНЕ И КИТАЕ.....	76
DEVELOPMENT OF SOCIAL WORK EDUCATION IN KYRGYZSTAN AND CHINA	76
Рысалиева Зайнура Тологоновна, Ли Чженфенг.....	81
ПАНДЕМИЯ COVID-19 УЧУРУНДАГЫ СОЦИАЛДЫК ИШТИН РОЛУ ЖАНА МАССАЛЫК МААЛЫМАТ КАРАЖАТТАРЫ	81
РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 И СРЕДСТВА МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ.....	81
THE ROLE OF SOCIAL WORK DURING PANDEMIC COVID-19 AND MASS MEDIA	81
Рысалиева Зайнура Тологоновна, Цин Лулу	87
СОЦИАЛДЫК КЫЗМАТ ЖАНА АДАМ УКУКТАРЫ	87
СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА И ПРАВА ЧЕЛОВЕКА	87
SOCIAL WORK AND HUMAN RIGHTS	87
Сагынбекова Наргила Мирланбековна	91
ФИНАНСЫЛЫК ОТЧЕТТУУЛУК ИШКАНАНЫН ФИНАНСЫЛЫК АБАЛЫНА МОНИТОРИНГ ЖҮРГҮЗҮҮ ЖАНА ТАЛДОО ҮЧҮН МААЛЫМАТТЫН НЕГИЗГИ БУЛАГЫ КАТАРЫ.....	91
ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ МОНИТОРИНГА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ	91
FINANCIAL STATEMENTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION FOR MONITORING AND ANALYZING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ENTERPRISE	91
Эсенбекова Чолпон Эсенбековна.....	97
ИШКАНАНЫН ЛИКВИДДУҮЛҮГҮН ЖАНА ТӨЛӨМГӨ ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН ЖОГОТУУ ТОБОКЕЛДИГИНЕ БАА БЕРҮҮ	97
ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ..	97
ASSESSMENT OF THE RISK OF LOSS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF THE ENTERPRISE	97
Эсенбекова Чолпон Эсенбековна.....	101
ИШКАНАНЫН КАРЖЫЛЫК ТУРУКТУУЛУГУН ЖОГОТУУ ТОБОКЕЛДИГИН БААЛОО	101
ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	101
ASSESSMENT OF THE RISK OF LOSS OF FINANCIAL STABILITY OF THE ENTERPRISE	101
Ярмухамедова Алия Асхадовна.....	106
ИШКАНАНЫН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮ ЖӨНҮНДӨ СУРООГО	106

К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ.....	106
ON THE ISSUE OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE.....	106

ЭКОНОМИКА

УДК 330.142.222

Аалиева Аида Шаршенбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Аалиева Аида Шаршенбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Aaliyeva Aida Sharshenbekovna

KSU I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

БАНКТЫН КИРЕШЕЛЕРИН, ЧЫГЫМДАРЫН ЖАНА ПАЙДАСЫН ТАЛДОО АНАЛИЗ ДОХОДОВ, РАСХОДОВ И ПРИБЫЛИ БАНКА ANALYSIS OF INCOME, EXPENSES AND PROFIT OF THE BANK

Аннотация: Банк ишинин натыйжалуулугун талдоо банктын кирешелерин жана чыгашаларын талдоодон башталат. Алар пайданы калыптандыруунун негизги факторлору жана өздүк ресурстарды толуктоонун негизги булагы болуп саналат. Мындан тышкары, банктын кирешелерин жана чыгашаларын талдоо банктын финансылык абалынын негизги компоненти болуп саналат.

Аннотация: Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов банка. Они являются основными факторами формирования прибыли и главным источником пополнения собственных ресурсов. Кроме того, анализ доходов и расходов банка выступает основной составляющей финансового состояния банка.

Annotation: Banking performance analysis begins with an analysis of the bank's income and expenses. They are the main factors in the formation of profits and the main source of replenishment of their own resources. In addition, the analysis of the bank's income and expenses is the main component of the bank's financial condition. расходы.

Негизги сөздөр: пайда, рентабелдүүлүк, активдердин кирешелүүлүгү, пайыздык киреше, пайыздык чыгаша, комиссиялык киреше, комиссиялык чыгаша

Ключевые слова: доход, расход, прибыль, процентные доходы, процентные расходы, комиссионные доходы, комиссионные.

Key words: income, expenses, profit, interest income, interest expenses, commission income, commission expenses.

Основная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Размер полученной банком прибыли (убытка) концентрированно отражает результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому анализ прибыли занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка, а ее размер и динамика зависят от множества факторов, которые определяют состав, структуру и динамику расходов и доходов банка.

Анализ доходов и расходов банка дает возможность изучения результатов деятельности коммерческого банка, а, следовательно, и оценки эффективности его как коммерческого предприятия. Анализ результативности банковской деятельности начинается с анализа доходов и расходов, а заканчивается исследованием прибыли. [1]

Размер прибыли зависит главным образом от объема полученных доходов и суммы произведенных расходов. Рассмотрим, из каких статей складываются доходы и расходы коммерческого банка ОАО «Дос-Кредобанк» и как формируется его прибыль.

Таблица 1. - Анализ динамики доходов и расходов ОАО «Дос-Кредобанк»

Показатели	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Абс. откл., тыс. сом		Отн. откл., %	
				2019-2018	2020-2019	2019/2018	2020/2019
Процентные доходы	324496	490172	512347	165676	22175	51,1	4,5
Процентные расходы	-139888	-217519	-217819	-77631	-300	55,5	0,1
Чистый процентный доход	184608	272653	294528	88045	21875	47,7	8,0
Изм. резерва под ожидаемые кред. убытки по активам, приносящим доход	-11938	-31255	-42061	-43193	-10806	161,8	34,6
Чистый процентный доход	172670	241398	252467	68728	11069	39,8	4,6
Комиссионные доходы	167660	276533	240170	108873	-36363	64,9	-13,1
Комиссионные расходы	-26243	-68566	-45809	-42323	22757	161,3	-33,2
Чистый доход по операциям с ин. валютой	86530	168871	229716	82341	60845	95,2	36,0
Восстановление резервов под обесценение на прочие операции	918	97	-9773	-821	-9870	-89,4	-10175,3
Прочие доходы, нетто	3458	10390	3964	6932	-6426	200,5	-61,8
Чистые непроцентные доходы	232323	387325	418268	155002	30943	66,7	8,0
Операционные расходы	-334752	-497130	-548866	-162378	-51736	48,5	10,4

Прибыль до налогообложения	70241	131593	121869	61352	-9724	87,3	-7,4
Расходы по налогу на прибыль	-10473	-14675	-18962	-25148	-4287	40,1	29,2
Чистая прибыль за год	59768	116918	102907	57150	-14011	95,6	-12,0

Источник: собственная разработка на основании данных [2]

Из таблицы 1 видно, что чистые процентные доходы выросли на 4,6% по сравнению с 2019 годом и по состоянию на 31.12.2020 год составили 252467 тыс. сом. Комиссионные доходы снизились на 13,1% в 2020 году по сравнению с 2019 г.

Комиссионные расходы, за анализируемый период также упали на 33,2% и на 31.12.2020 г. составили 45809 тыс. сом.

Чистые непроцентные доходы выросли на 8% по сравнению с 2019 г. и составили 418268 тыс. сом.

Чистая прибыль за 2020 год составила 102907 тыс. сом. по сравнению с 2019 годом упала на 14011 тыс. сом., или на 12%.

Объем расходов на формирование резервов значительно вырос за анализируемый период на 9870 тыс. сом. (в 102 раза). В ожидании возможных потерь ОАО «Дос-Кредобанку» пришлось увеличивать резервы вследствие ухудшения экономической ситуации в стране в период пандемии.

Операционные расходы Банка выросли на 10,4% до 548866 тыс. сом. Более всего на рост операционных расходов повлияли увеличение финансирования информационных технологий.

Основной причиной снижения чистой прибыли явилось повышение операционных расходов, а также рост расходов на формирование резервов под обесценение средств.

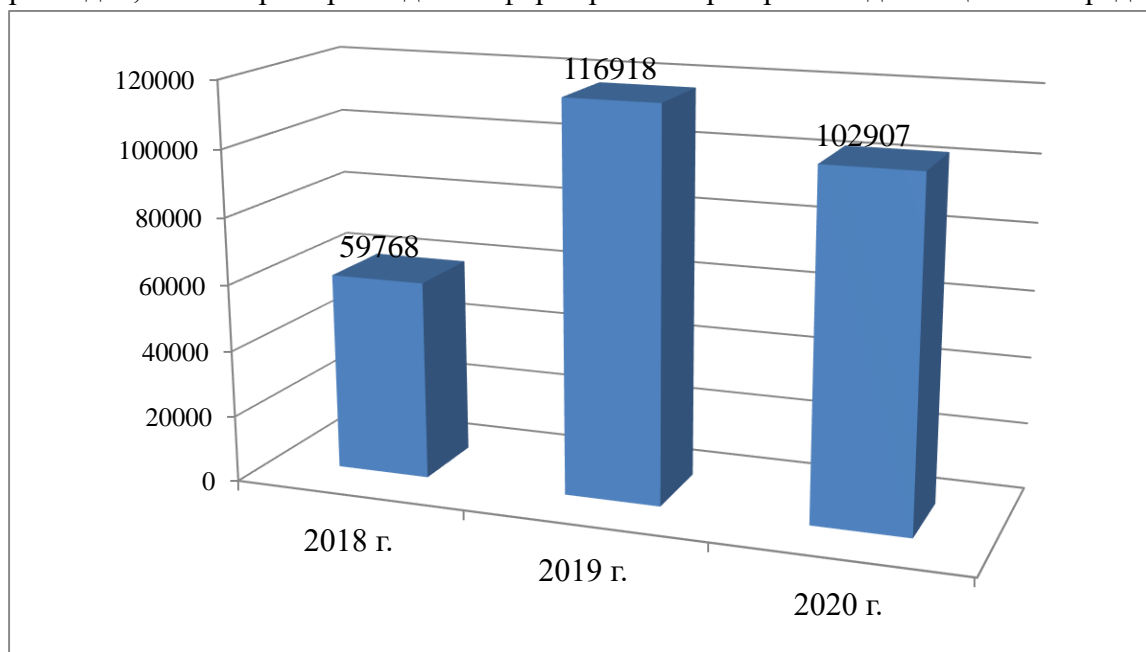


Рис. 1. Динамика чистой прибыли ОАО «Дос-Кредобанк», тыс. сом.

По результатам анализа доходов и расходов проведем коэффициентный анализ. Значения коэффициентов представлены в таблице 2.

Таблица 2. - Коэффициентный анализ доходов и расходов банка

№ п/п	Наименование показателя	2018 г.	2019 г.	2020 г.	Изменение	
					2019-2018	2020-2019
1	Комиссионные доходы	167660	276533	240170	108873	-36363
2	Процентные доходы	324496	490172	512347	165676	22175
3	Коэффициент соотношения комиссионного и процентного дохода (стр.1/стр.2)	0,517	0,564	0,469	0,047	-0,095
4	Процентные расходы	139888	217519	217819	77631	300
5	Соотношение процентных доходов и расходов (стр.2/стр.4)	2,320	2,253	2,352	-0,066	0,099
6	Доходы (всего)	583062	946063	976424	363001	30361
7	Расходы (всего)	523294	829145	873517	305851	44372
8	Коэффициент эффективности затрат (стр.6/стр.7)	1,114	1,141	1,118	0,027	-0,023
9	Операционные расходы	334752	497130	548866	162378	51736
10	Операционные доходы	258566	455891	464077	197325	8186
11	Операционная эффективность (стр.9/стр.10)	1,295	1,090	1,183	-0,204	0,092

Источник: собственная разработка на основании данных [2]

Коэффициент соотношения комиссионного и процентного дохода оценивает соотношение безрискового и рискованного дохода банка. Данный показатель растет в динамике и достигает необходимого целевого значения, которое должно быть больше 0,5. Следовательно, данную тенденцию можно оценить, как положительную, но достигнутый уровень не достаточным. Для стран с переходной экономикой желательно иметь как можно большее соотношение оцениваемых доходов для обеспечения надежности банковской деятельности.

Соотношение процентных доходов и расходов оценивает способность банка получать прибыль от основной деятельности. Чем выше данный показатель, тем лучше. Изменение соотношения данного показателя банка не имеет определенной тенденции, однако процентные доходы превышают процентные расходы во всех периодах более чем в 2 раза. Это можно считать достаточно хорошим показателем, что говорит о том, что процентные доходы растут быстрее, чем увеличиваются процентные расходы.

Коэффициент эффективности затрат оценивает эффективность банка в целом, способность покрывать накладные расходы. Данный показатель на протяжении всего рассматриваемого периода превышает 1, что свидетельствует об эффективности деятельности банка в целом и его способности покрывать накладные расходы.

Операционная эффективность характеризует уровень покрытия операционных расходов соответствующими доходами. Значения показывают, что операционные расходы не полностью покрываются операционными доходами.

Прибыль – основной финансовый показатель результативности деятельности банка; размер прибыли банка важен для всех, кто имеет отношение к этой деятельности. Участники банка (пайщики или акционеры) заинтересованы в прибыли как норме дохода на вложенный капитал. Заемщики опосредованно заинтересованы в достаточности банковской прибыли – способность банка выдавать кредиты и делать иные вложения зависит от размера и структуры его собственного капитала, а прибыль – один из основных его источников. Объем прибыли в целом по банковской системе обеспечивает ее надежность, гарантирующую безопасность вкладов и наличие источников кредита, от которых зависят потребители банковских услуг. В общем виде размер прибыли зависит от трех глобальных компонентов:

- доходов;
- расходов;
- налогов и иных обязательных платежей банка.

На основе данных «Отчета о совокупном доходе» рассмотрим, как формируется и распределяется прибыль ОАО «Дос-Кредобанк» за 2018-2020 гг. (табл. 3).

Таблица 3. – Формирование и распределение прибыли ОАО «Дос-Кредобанк»

Наименование статьи	2018 г., тыс. сом.	2019 г., тыс. сом.	2020 г., тыс. сом.	Откл. (+,-) 2019 г. к 2018 г.		Откл. (+,-) 2020 г. к 2019 г.	
				тыс. сом.	%	тыс. сом.	%
Доходы (всего)	583062	946063	976424	363001	62,2	30361	3,3
Расходы (всего)	512821	814470	854555	301649	58,8	40085	4,9
Прибыль (убыток) до налогообложения	70241	131593	121869	61352	-9724	87,3	-7,4
Начисленные (уплаченные) налоги	-10473	-14675	-18962	-4202	-4287	40,1	29,2
Прибыль (убыток) после налогообложения	59768	116918	102907	57150	-14011	95,6	-12,0

Источник: собственная разработка на основании данных [2]

По представленным данным в табл. 3 можно сказать, что за 2020 г. прибыль до налогообложения упала на 87,3 тыс. сом, или на 7,4%. А в целом за три года снизилась на 51628 тыс. сом., или на 73,5%

За 2018-2020 гг. растут уплаченные налоги. К концу 2020 г. они увеличиваются на 40,1 тыс. сом, или на 29,2%.

На конец 2020 г. чистая прибыль снизилась на 95,6 тыс. сом, или на 12%.

В целом растут как доходы банка, так и расходы, однако расходы в 2020 г. растут быстрее чем доходы, поэтому банк получает меньшую прибыль чем в предыдущем периоде. В частности, за 2020 год доходы выросли на 3,3%, а расходы – на 4,9%, как следствие – снижение прибыли банка.

В процессе анализа доходов, расходов и прибыли банка необходимо не только проанализировать в динамике абсолютные и относительные величины, но и выделить основные факторы, повлиявшие на их уровень с тем, чтобы принять необходимые управленческие решения.

Список использованной литературы:

1. Ветрова Т.Н. Основные методики оценки эффективности банковской деятельности//Социально-экономические явления и процессы. 2016. №6. С. 5-9
2. Отчет о совокупном доходе ОАО “Дос-Кредобанк” за 2019-20 гг.

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К

УДК 330.142.222

Аалиева Аида Шаршенбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Аалиева Аида Шаршенбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Aaliyeva Aida Sharshenbekovna

KSU I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

КОММЕРЦИЯЛЫК БАНКТЫН КИРЕШЕСИН ЖАНА РЕНТАБЕЛДҮҮЛҮГҮН ТАЛДОО

АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ И РЕНТАБЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА ANALYSIS OF PROFIT AND PROFITABILITY OF A COMMERCIAL BANK

Аннотация. Коммерциялык банктын негизги максаты - туруктуу узак мөөнөттүү иштөөнү жана рынокто күчтүү позицияны камсыз кылуу менен максималдуу киреше алуу. Банктын пайдасынын (зыянынын) суммасы анын активдүү жана пассивдүү операцияларынын концентрацияланган натыйжасы болуп саналат. Демек, пайданы талдоо банктын коммерциялык ишмердүүлүгүн талдоодо борбордук орундардын бирин ээлейт, мында ал абсолюттук кирешеден тышкары, каражаттардын, чыгашалардын кайтарымдуулугунун натыйжалуулугун мүнөздөгөн пайданын (рентабелдүүлүктүн) ар кандай салыштырмалуу көрсөткүчтөрүн рентабелдүү пайдалануу менен колдонулат, жана чыгашалар.

Аннотация. Основная цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли при обеспечении устойчивого длительного функционирования и прочной позиции на рынке. Размер полученной банком прибыли (убытка) концентрированно отражает результаты всех его активных и пассивных операций. Поэтому анализ прибыли занимает одно из центральных мест в анализе деятельности коммерческого банка, при этом целесообразно применять кроме абсолютных показателей прибыли еще и различные относительные показатели прибыльности (рентабельности), характеризующие эффективность отдачи средств, затрат, капитала.

Annotation. The main goal of a commercial bank is to obtain maximum profit while ensuring sustainable long-term operation and a strong position in the market. The amount of profit (loss) received by the bank reflects in a concentrated manner the results of all its active and passive operations. Therefore, the analysis of profit occupies one of the central places in the analysis of the

activities of a commercial bank, while it is advisable to use, in addition to absolute indicators of profit, also various relative indicators of profitability (profitability), characterizing the efficiency of return of funds, costs, and capital.

Негизги сөздөр: пайда, рентабелдүүлүк, активдердин кирешелүүлүгү, пайыздык киреше, пайыздык чыгаша, комиссиялык киреше, комиссиялык чыгаша.

Ключевые слова: прибыль, рентабельность, доходность активов, процентные доходы, процентные расходы, комиссионные доходы, комиссионные расходы.

Key words: profit, profitability, return on assets, interest income, interest expenses, commission income, commission expenses.

Прибыль представляет собой объективный показатель, характеризующий состояние банка на каждом этапе его развития. Получение прибыли является ключевой целью предпринимательской деятельности, которая свидетельствует не только о финансовом потенциале банка, но и также позволяет оценить его конкурентоспособность. [3]

Прибыль – основной финансовый показатель результативности деятельности банка; размер прибыли банка важен для всех, кто имеет отношение к этой деятельности. Участники банка (пайщики или акционеры) заинтересованы в прибыли как норме дохода на вложенный капитал. Заемщики опосредованно заинтересованы в достаточности банковской прибыли — способность банка выдавать кредиты и делать иные вложения зависит от размера и структуры его собственного капитала, а прибыль – один из основных его источников. Объем прибыли в целом по банковской системе обеспечивает ее надежность, гарантирующую безопасность вкладов и наличие источников кредита, от которых зависят потребители банковских услуг. В общем виде размер прибыли зависит от трех глобальных компонентов:

- доходов;
- расходов;
- налогов и иных обязательных платежей банка.

Анализ прибыли может проводиться в следующих направлениях:

- динамика прибыли за анализируемый период, темпы прироста должны быть ритмичными;
- анализ состава и структуры прибыли за период;
- анализ рентабельности. [3]

На основе данных «Отчета о прибылях и убытках и прочем совокупном доходе» рассмотрим, как формируется и распределяется прибыль ОАО «Дос-Кредобанк» за 2018-2020 гг. (табл.1).

По представленным данным в табл. 1 можно сказать, что за анализируемый период чистая прибыль до налогообложения выросла на 65383 тыс. сом, или на 93,1%.

Таблица 1. - Формирование и распределение прибыли ОАО «Дос-Кредобанк»

Наименование статьи	2018 г., тыс. сом.	2019 г., тыс. сом.	2020 г., тыс. сом.	Откл. (+,-) 2019 г. к 2018 г.		Откл. (+,-) 2020 г. к 2019 г.	
				тыс. сом.	%	тыс. сом.	%
Доходы (всего)	433772	593535	946050	+159763	+36,8	+352515	+59,4
Расходы (всего)	-406554	-523294	-810427	-116740	+28,7	-287133	+54,9

Прибыль (убыток) до налогообложения	26128	70241	135624	+44113	+168,8	+65383	+93,1
Начисленные (уплаченные) налоги	-559	-10473	18680	-9914	+1773,5	+29153	+278,4
Чистая прибыль	25569	59768	116943	+34199	+133,8	+57175	+95,7

Источник: собственная разработка на основании отчета о прибыли или убытке и прочем совокупном доходе за 2020 г

За 2018-2020 гг. растут уплаченные налоги. К концу 2020 г. они увеличиваются на 29153 тыс. сом, или в 3,8 раза.

На конец 2020 г. чистая прибыль увеличилась на 57175 тыс. сом, или на 95,7%.

В целом растут как доходы банка, так и расходы, однако доходы растут значительно быстрее, поэтому банк получает прибыль. В частности, за 2020 год доходы выросли на 59,4%, а расходы - на 54,9%, как следствие - рост прибыли банка. В связи с данной динамикой и реализацией менеджментом банка стратегий, направленных на оптимизацию управления активными и пассивными операциями, а также совершенствование системы управления рисками позволили получить прибыль по итогам 2018-2020 гг.

Абсолютные показатели прибыли не всегда могут охарактеризовать эффективность работы коммерческого банка, особенно при анализе динамики. Поэтому целесообразно применять различные относительные показатели прибыльности (рентабельности), характеризующие эффективность отдачи средств, затрат, капитала.

В настоящее время в экономическом анализе банковской деятельности наиболее часто используют четыре показателя – определение отношения прибыли к капиталу, активам, доходам, расходам. Каждая группа и каждый индивидуальный показатель имеет свой экономический смысл и свое значение.

Таблица 2. – Показатели эффективности отдачи средств, затрат, капитала[1]

Показатель	Формула	Условные обозначения	Характеристика
Обобщающий показатель рентабельности банка	$ROE = \frac{P}{E}$	P - прибыль банка; E – акционерный капитал	используется учредителями и акционерами при определении результатов работы банка, оценки доходности вложений и для сравнения с другими инвестиционными возможностями [2]
Прибыльность (рентабельность) активов	$ROA = \frac{P}{A}$	где A – активы банка	способность активов банка приносить прибыль и косвенно отражает их качество, а также эффективность управления

			банка своими активами и пассивами.
Отношение прибыли к доходам	$dd = \frac{P}{I}$	I – доходы банка	характеризует эффективность деятельности банка и позволяет определить долю прибыли на один сом доходов банка
Отношение прибыли к расходам	$dr = \frac{P}{F}$	F – расходы банка	характеризует эффективность затрат банка, т.е. объем прибыли на каждую единицу затрат
Доходность активов	$Da = \frac{I}{A}$		характеризует насколько качественно осуществляется управление банковскими активами

Произведем расчет показателей рентабельности за 2018-2020 гг. (табл. 3)

Из таблицы 3 видно, что значение обобщающего показателя рентабельности (ROE) за анализируемый период имеет достаточно устойчивую тенденцию. Норматив этого показателя 4%. За 2018-2020 гг. его значение выросло на 9,2%. Это говорит о том, что прибыль, получаемая коммерческим банком, значительно увеличилась.

Таблица 3. - Динамика показателей рентабельности ОАО «Дос-Кредобанк» за 2018-2020 гг., %

Показатели	Анализируемый период			Отклонение (+,-), %	
	2018 г.	2019 г.	2020 г.	2019-2018	2020-2019
ROE	4,9	9,6	18,8	+4,7	+9,2
ROA	1,0	1,8	2,5	+0,8	+0,7
dd	5,9	10,1	12,4	+4,2	+2,3
dr	6,3	11,4	14,1	+5,1	+2,7
Da	16,7	17,6	20,0	+0,9	+2,4

Значение показателя рентабельности активов (ROA) достигло на начало анализируемого периода установленных норм (1-4%), в 2020 г. его значение выросло до отметки 2,5%. Отсюда следует, что рост активов коммерческого банка влияет на рост прибыли банка.

Значение показателя (dd), характеризующего долю прибыли в общих доходах, также имело устойчивую тенденцию к росту показателей. За изучаемый период его значение выросло с 5,9% до 12,4%. Эти данные характеризуют превышение роста прибыли над ростом общих доходов.

Значение показателя (dr), характеризующего долю прибыли в общих расходах, также имело устойчивую тенденцию к росту. За 2018-2020 гг. его значение выросло с 6,3% до 14,1%. Эти данные характеризуют опережение роста прибыли над ростом общих расходов.

Доходность активов (Da) за анализируемый период имела тенденцию к росту. За 2018-2020 гг. она возросла с 16,7% до 20,0%. Отсюда следует, что активы коммерческого банка опережают рост его общих доходов.

Из выше изложенного можно сделать следующие выводы:

Во-первых, рентабельность активов за период имела тенденцию к росту, обусловленную опережением темпов прироста прибыли над темпами прироста активов.

Во-вторых, наблюдается рост рентабельности доходов банка.

В-третьих, произошло опережение темпа прироста доли прибыли в общих расходах (dr) над ростом доли прибыли в общих доходах (dd). В целом можно сказать, что чем больше разница между данными коэффициентами, тем больше значение полученной прибыли.

Далее приведены финансовые коэффициенты, исчисляемые в ходе анализа рентабельности банка. Коэффициент эластичности роста доходов показан в табл. 4.

Таблица 4. - Коэффициент эластичности роста доходов ОАО «Дос-Кредобанк»

	2018	2019	2020	Темп прироста, %	
				2019/2018	2020/2019
Процентные доходы	271690	324496	490149	19,4	51,0
Процентные расходы	138319	151826	217519	9,8	43,3
К _{эл} роста процентных доходов	-	1,99 (>1)	1,18 (>1)	Экономно	Экономно
Комиссионные доходы	85325	167660	276533	96,5	64,9
Комиссионные расходы	12789	26243	68558	105,2	161,2
К _{эл} роста комиссионных доходов	-	0,92 (<1)	0,40 (<1)	Не экономно	Не экономно

Коэффициенты эластичности роста процентных доходов в 2019-2020 гг. были выше рекомендуемого значения, следовательно, средства расходовались экономно, что означает рост эффективности использования ресурсов банка.

Коэффициент эластичности роста комиссионных доходов имеет отрицательную тенденцию: в 2019 г. и в 2020 г. был ниже рекомендуемого значения, следовательно, ресурсы расходовались неэкономно.

Таким образом, приведенный анализ прибыли и рентабельности позволяет сделать вывод о том, что ОАО «Дос-Кредобанк» успешно функционирует в своей отрасли. Банк стремится к увеличению размера прибыли, к улучшению ряда финансовых показателей. Расчет рентабельности и некоторых коэффициентов, характеризующих эффективность деятельности кредитной организации, показал, что в целом банк показывает стабильные результаты.

Список использованной литературы:

1. Герасимова Е.Б. Анализ банковских ресурсов методом коэффициентов// Финансы и кредит. 2010. №1 (115). С. 23
2. Методические рекомендации по проведению анализа деятельности банков на основе коэффициентов. Утверждено постановлением Комитета по надзору НБКР №7/7 от 12.02.2004 г.
3. Осмонова А.А. Экономический анализ деятельности коммерческого банка. Учебное пособие для студентов направления 08010062 «Экономика», профиль «Бухгалтерский учет, анализ и аудит». Бишкек, 2014. С. 54
4. Финансовая отчетность ОАО «Дос-Кредобанк» за 2019-2020 гг.

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К

Абдылдаева Наргиза, Сатыбалдиев Отбасар

И.Арабаева атындагы КМУ, Экономика жана башкаруу кафедрасы, ага окутуучусу

И.Арабаева атындагы КМУ, Экономика жана башкаруу кафедрасы, магистрант

Абдылдаева Наргиза, Сатыбалдиев Отбасар

КГУ им. И.Арабаева, кафедра экономика и упарвление, магистрант,

КГУ им. И.Арабаева, кафедра экономика и упарвление, старший преподаватель

Abdyldaeva Nargiza, Satybaldiev Otbasar

KSU I.Arabaev, Department of Economics and Management, Undergraduate,

KSU I.Arabaev, Department of Economics and Management, Senior Lecturer

ӨЛКӨНҮН ИЧКИ САЯСАТЫН КАЛЫПТАНДЫРУУДА ТЫШКЫ САЯСАТТЫН РОЛУ

РОЛЬ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ВНУТРЕННЕЙ ПОЛИТИКИ СТРАНЫ

ROLE OF FOREIGN POLICY IN FORMING THE DOMESTIC POLICY OF THE COUNTRY

Аннотация: 2022-жылы башталып жана бүгүнкү күнгө чейин уланып келе жаткан коңшу мамлекеттердин ортосунда болуп жаткан чыр-чатактардын негизинде Кыргыз Республикасынын ички экономикалык саясатында туруксуздук пайда болуп, терс өзгөрүүлөр болууда. Бул кырдаал бийлик өкүлдөрүнө дагы бир ирет геополитиканын ички саясатка берген таасиринин чоңдугу далил болуп берет. Кыргыз Республикасынын ички саясатына, башка мамлекеттерде болуп жаткан туруксуздуктар чоң көйгөйлөрдү жаратпашы үчүн мамлекеттин тышкы саясаты кылдаттык менен жүргүзүлүшү керек, ошондой эле тышкы саясат ички экономикалык, миграциялык саясаттарыбыздын кызыкчылыгы үчүн иштелип чыгуусу зарыл.

Аннотация: Конфликты между соседними странами, начавшиеся в 2022 году и продолжающиеся по сей день, привели к нестабильности и негативным изменениям во внутренней экономической политике Кыргызской Республики. Эта ситуация носит для властей большое геополитическое влияние во внутреннюю политику страны и внешняя политика должна проводиться только исключительно в интересах страны, чтобы нестабильна ситуация других стран не сильно влияла на внутреннюю экономическую, миграционную политику страны.

Annotation: Conflicts between neighboring countries, which began in 2022 and continue to this day, have led to instability and negative changes in the internal economic policy of the Kyrgyz Republic. This situation shows the authorities a great influence of geopolitics on domestic policy. Today, the Kyrgyz Republic must improve the internal policy of the country and foreign policy must be carried out in the interests of the country, so that the unstable situation of other countries does not strongly affect the internal economic, migration policy.

Негизги сөздөр: мамлекет; бийлик; саясат; тышкы саясат, ички саясат; геополитика; экономика.

Ключевые слова: государство; власть; политика; внешняя политика; внутренняя политика; геополитика; экономика.

Keywords: state; power; politics; foreign policy, internal policy; geopolitics; economics.

Мамлекеттин жүргүзгөн тышкы саясатынан улуттун кызыкчылыгы жана аны менен бирге мамлекеттин стабилдүүлүгүн камсыз кылууга багытталган аракеттер көз каранды. [Бир мамлекеттин](#) башка мамлекеттер менен же болбосо алардын уюмдарынын, партияларынын өкүлдөрү менен жүргүзгөн ишмердиктери тышкы саясат деп белгиленет жана ошондой эле мамлекеттин өнүгүп өсүүсүндө маанилүү рольду ойнойт. Тышкы саясаттан ички саясат көз каранды, себеби мамлекеттин ичиндеги экономикалык, маданий абал башка мамлекеттер менен болгон карым-катнаштын негизинде калыптанылат, тышкы саясаттын түзүлүшүнөн ар кандай каражаттар, инвестициялардын тартылып келиниши, миграциялык иштердин жүргүзүлүшү көз каранды.

Тышкы саясаттын эң башкы максаты - мамлекеттин кызыкчылыгын коргоо жана аны ийгиликтүү ишке ашыруу үчүн эл аралык мамилелердин чегинде ыңгайлуу шарттарды түзүү. Дүйнөдөгү эки жүзгө жакын мамлекеттердин ар биринин өзүнө таандык кызыкчылыктары бар, ошондуктан тышкы саясат аларды эске алуу менен жүргүзүшү керек. Тышкы саясат: элчилик, өкмөт департаменттери, тышкы иштер министрлиги, консулдуктар ж. б. чет өлкөлөрдө түзүлгөн атайын расмий органдар аркылуу жүргүзүлөт. Тышкы саясат социалдык-экономикалык, илимий-техникалык, финансы-кредиттик жана маданий байланыштарын ишке ашырат. Саясий сүйлөшүүлөрдө компромиске жетишүү чеберчилиги - тышкы саясаттын негизги маселеси жана жалпы бүтүндөй адамзаттын кызыкчылыктарын коргоо, сактоо. Бул максатка жетишүүнүн бирден-бир универсалдуу механизми - өлкөлөрдүн өз ара тынчтык мамиледе жашоосун камсыздоо[1].

Кыргыз Республикасынын Европа менен Азиянын ортосун илгертеден бери байланыштырып турган Улуу Жибек жолунун өткөндүгү аркылуу дүйнөгө таанымал. Мамлекеттибиздин территориясы ыңгайлуу жайгашуусу транспорттук жана маалыматтык коммуникацияларды, логистиканы, сооданы, инвестициялык потенциалды, туризмди жана башка багыттарды өнүктүрүү үчүн жагымдуу шарт деп белгиленип келет. Бирок ошол эле учурда Кыргызстандын татаал тоолуу рельефи жана деңизге чыгуу жолунун жоктугу эл аралык коомчулук менен кызматташуусун татаалдаштырат жана санариптүү экономиканы өнүктүрүүнү кеңейтүү зарылдыгын далилдейт. Азыркы учурда, айрыкча, коопсуздук, айлана-чөйрөнү коргоо, экономика маселелери эң эле актуалдуу бойдон калууда, бирок бүгүнкү күндөгү Орус менен Украин мамлекеттеринин ортосундагы согуштун чыгышы, буга чейинки Орус менен Грузия, Азарбейджан менен Армения мамлекетинин ортосундагы чыр-чатактар, ошондой эле өзүбүздүн чек арабызда чыгып жаткан жаңжалдардын пайда болуусу жана күчөө коркунучу орчунду көйгөй. КРнын Тажикстан Республикасы менен чектеш жерде болуп жаткан окуялар (чыр чатактар) тышкы саясаттын так эмес, же туура эмес жүргүзүлгөндүгүнөн келип чыкты деп түшүнөм, бирок мен үчүн өкүнчтүүсү бул маселе эмес, мен үчүн өкүнүчтүүсү Кыргыз Республикасы кандайдыр бир кырдаалдын негизинде башка мамлекеттер менен тирешүүсү башталса мамлекет натыйжалуу каршылык көрсөтүп, туруштук бере албастыгы факт-мына ушул нерсе мени өкүндүрөт, ошондуктан бүгүнкү мамлекет кызматкерлери, тиешелүү органдар биримдикте чыр чатактын кайталанышына жол бербеши керек, курчуп кетишине жеткирбеши керек.

Бүгүнкү күндөгү геополитика, сырткы кырдаал биздин ички саясатыбызга тийгизген таасирин ар бир кыргызстандык сезип жатат. Эки башка мамлекеттин ортосунан чыккан чыр чатактан экономикабызга залака тийип, мигранттарыбыз кыйналып, алар менен чогуу бул жердеги үй-бүлөсү кыйналып тынчсыздануу, коркуу сезимдер турганы баарыбызга анык. Биздин экономикамыз, жашоо шартыбыз башкалардан, сырткы экономикалык абалдан көз каранды.

Дүйнөдө болуп жаткан жана буга чейинки болуп келген окуялар биздин мамлекетибизге сабак болуп, жөн гана башка өлкөлөр кетирген катаны кайталабоого аракеттенүү керек. Менимче бүгүнкү мамлекет башкаруу системасында теория такыр эске алынып колдонулбайт, жүргүзүлгөн иштер теорияга таянып анализ жана анын негизинде прогноз, план түзүлбөгөндөй ойлорду жаратат. Акыркы дүйнөдөгү жана чек-арада кайталанып жаткан кырдаалдардын негизинде бардык мамлекеттик структуралар бирдикте иш алып баруулары зарыл. Себеби, мамлекетибиздеги коопсуздук чөйрөнү, анын ичинде финансылык-экономикалык, азык-түлүк, маалыматтык, миграция көйгөйлөрүн тышкы саясатка терең анализ жүргүзүү менен жигердүү кызматташтыкты илгерилетүү жолу аркылуу тиешелүү чечимдерди кабыл алуу менен гана иштин он натыйжасын ала алышат. Тышкы саясат өлкөнүн улуттук кызыкчылыктарын көздөшү керек, ошондой эле мамлекетти туруктуу өнүктүрүүгө, элдин бакубаттуулугун андан ары өстүрүүгө, улуттук жана регионалдык коопсуздукту бекемдөөгө, чет өлкөлөрдө Кыргыз Республикасынын жарандарынын укуктарын жана кызыкчылыктарын коргоого, эл аралык коомчулукта өлкөнүн оң имиджин бекемдөө үчүн жагымдуу шарттарды түзүүгө жана сактоого да багытталышы керек[2].

Өлкөнүн бирдиктүү тышкы саясатын жүргүзүү максатында Кыргыз Республикасынын Тышкы иштер министрлиги тышкы саясий чечимдерди иштеп чыгууда, кабыл алууда жана ишке ашырууда Кыргыз Республикасынын мамлекеттик бийлик органдарынын координациясын жана өз ара аракеттенүүсүн ишке ашырат, дипломатиялык кызмат органдарынын бирдиктүү системасын жетектейт. Кыргыз Республикасынын аткаруу бийлигинин органдары жана жергиликтүү өз алдынча башкаруу органдары эл аралык кызматташтыкты, анын ичинде расмий сапарларды, чет өлкөлөрдүн жана эл аралык уюмдардын өкүлдөрү менен жолугушууларды, расмий сүйлөшүүлөрдү жана консультацияларды өткөрүүнү аларга берилген ыйгарым укуктардын алкагында Тышкы иштер министрлиги менен алдын ала макулдашуусу менен, протокол боюнча ишке ашыруусу зарыл[3].

Кыргызстан башка өлкөлөрдөн көз карандуу болуусун азайтуусу зарыл. Ал бетте тышкы карым катнаш жок өнүгүү болбойт, бир да мамлекет өнүгө албайт, бирок оор кырдаалда согуш, пандемия сыяктуу абалда биз өзүбүздү өзүбүз багып алууга кудуретибиз жетиши керек. Бизде экспорт аз, импорт көп, демек биз көз каранды мамлекетпиз, бизден көз каранды мамлекеттер жокко эсе деп айтсак болот.

Кыргыз Республикасы жарандарын азык-түлүк, дары дармек, жашоо күнүмдүгүнө зарыл буюмдар менен башка мамлекеттерден көз карандысыз камсыздоосун жүргүзүү мүмкүнчүлүгүнө жетиши керек. Экспортту өнүктүрүүсү зарыл, ал үчүн темир жол куруу керек жана ички өндүрүштү өнүктүрүүгө басым жасоо зарыл, иш орундарын камсыздоо керек[4].

Албетте ички саясаттын абалын жакшыртуу үчүн бүгүнкү күндө убакыт талап кылынат, социалдык көйгөйлөрдү чечүү жолдору кошумча каражатты талап кылат. Малмекеттин каражаты – бюджет болгондуктан, бүгүнкү мамлекеттин экономикалык жана социалдык оор кырдаалдагы көйгөйлөрдү чечүүдө салык саясатынын туура нукта жүргүзүлүшү зарыл, ошондой эле мамлекеттик башкаруу саясатынын коррупцияга каршы иштөө системасы жакшыртылышы керек. Салык саясаты жана мамлекеттик органдардын иштөө саясаты бүгүнкү замандын талабына жараша санариптештирүүгө ылайык мамлекеттик салык тутуму оңдолуп, түзөлүп чыккан, бирок коррупциялык схемалар жокко чыгарылбаса жакшы тыянактар чыкпайт, экономикалык жана аны менен бирге социалдык көйгөйлөр чечилбейт.

Колдонулган адабият тизмеси:

1. “Тышкы саясат”. [Электрондук ресурс] Кирүү режими: <https://ky.wikipedia.org/wiki/>
2. Кыргыз Республикасынын Президентинин 2019-жылдын 11-мартындагы ПЖ № 37 [Жарлыгына](#) ылайык Кыргыз Республикасынын тышкы саясатынын КОНЦЕПЦИЯСЫ.
3. Н.М.Омаров. «Внешняя политика Кыргызской республики в эпоху «стратегической неопределенности». Бишкек — 2005г. [Электрондук ресурс] Кирүү режими: <https://bilim.akipress.org/lib/book:463/n-m-omarov-vneshnyaya-politika-kyrgyzskoj-respubliki-v-epohu-strategicheskoy-neopredelennosti-bishkek-2005g//?f=cp>
4. И.Рыжов, М.Бородин «ОСНОВНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ ВНЕШНЕЙ ПОЛИТИКИ КЫРГЫЗСТАНА» DOI: 10.20542/2073-4786-2019-3-142-157 [Электрондук ресурс] Кирүү режими: https://www.imemo.ru/files/File/magazines/rossia_i_novay/2019_03/Osnovnye_Ryfov.pdf
5. КОНЦЕПЦИЯ внешней политики Кыргызской Республики к [Указу](#) Президента Кыргызской Республики от 11 марта 2019 года УП №37 [Электрондук ресурс] Кирүү режими: <http://cbd.minjust.gov.kg/act/view/ru-ru/430045>

Рецензент: д.э.н. Шакирова К.К.

УДК 336.221

Адылбек кызы Роза, Байзакова Алина Турсунбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, экономика жана башкаруу кафедрасы, магистранттар
Адылбек кызы Роза, Байзакова Алина Турсунбековна
КГУ им. И. Арабаева, кафедра экономика и управления, магистранты
Adylbek kyzy Roza, Bayzakova Alena Tursunbekovna
I. Arabaev KSU, Department of Economics and Management, undergraduates

КЫРГЫЗ РЕСПУБЛИКАСЫНДА САЛЫК БАШКАРУУНУ ӨРКҮНДӨТҮҮ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОГО АДМИНИСТРИРОВАНИЯ В КЫРГЫЗСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ IMPROVING TAX ADMINISTRATION IN THE KYRGYZ REPUBLIC

Аннотация: Бул макалада Кыргыз Республикасындагы салык башкармасынын концепциясы жана өркүндөтүлүшү, ошондой эле салык башкармалыгынын сапатын жогорулатуу, ошондой эле жеке жана юридикалык жактардын салык салууга каршы күрөшүү боюнча чараларды көрүү зарылдыгы жөнүндө каралат. 2020-2021-жылдардагы мамлекеттик бюджеттин аткарылышы каралууда.

Аннотация: В данной статье рассматривается понятие и совершенствование налогового администрирования в Кыргызской Республике, а также необходимость повышения качества налогового администрирования, реализации мер по противодействию уклонения от налогообложения физических и юридических лиц. Рассматривается исполнение государственного бюджета за 2020-2021 гг.

Abstract: This article discusses the concept and improvement of tax administration in the Kyrgyz Republic, as well as the need to improve the quality of tax administration, the implementation of measures to combat tax evasion of individuals and legal entities. The execution of the state budget for 2020-2021 is considered.

Негизги сөздөр: салыктык, салык башкармалыгы, салык пландаштыруу, салыктык контрол, салык саясаты, салык механизми.

Ключевые слова: Налог, налоговое администрирование, налоговое планирование, налоговый контроль, налоговая политика, налоговый механизм.

Keywords: Tax, tax administration, tax planning, tax control, tax policy, tax mechanism.

Слово «администрирование» соответствует латинскому «administration» и обозначает «руководство», «управление», «служение», «помощь». Французский теоретик и практик менеджмента, представитель школы административного управления Анри Файоль в книге «Общее и промышленное управление» писал, что администрировать – это значит предвидеть, организовывать, распоряжаться и контролировать. В отечественной литературе под «администрированием» понимается управление, руководство людьми. Под термином «управление» понимается непрерывный процесс воздействия на объект управления для достижения оптимальных результатов при наименьших затратах времени и ресурсов. Государственное управление (или государственное администрирование) заключается в регулировании социально-экономических отношений в обществе на основе нормативно-правовой базы; оно осуществляет руководство самими органами государственного управления. Исходя из этого, можно сделать вывод, что налоговое администрирование представляет собой систему управления государством налоговыми отношениями. Такого определения придерживаются И.А. Перонко и В.А. Красницкий. Они указывают, что налоговые отношения являются предметом налогового администрирования[4].

Основными методами налогового администрирования являются налоговое планирование, налоговое регулирование и налоговый контроль».

Как и любая другая отрасль отечественного законодательства, налоговое администрирование совершенствуется с каждым годом, за последние годы можно отметить следующие важные шаги:

- повышение эффективности налогового администрирования через снижение избыточных административных процедур посредством разрешения некоторых вопросов по трансфертному ценообразованию;
- объединение ряда процедур налогового администрирования (а как следствие - снижение издержек) посредством создания консолидированных групп налогоплательщиков;
- совершенствование налогового контроля в отношении участников инвестиционного товарищества, особенностей взыскания налогов с указанных участников, применения обеспечительных мер в виде приостановления операций по счетам в банке и ареста имущества этих участников;
- принятие закона о зонах территориального развития с целью поддержания инвестиционной деятельности в субъектах страны, который также предусматривал расширение возможностей получения инвестиционного налогового кредита;
- развитие электронного сервиса «Личный кабинет налогоплательщика для физических лиц» официального сайта государственной налоговой службы Кыргызской Республики, предназначенного для облегчения физическим лицам получать и использовать необходимую им информацию;
- уточнение некоторых положений, касающихся электронных денежных средств (уплата и взимание налогов, приостановление переводов, установление ответственности банков за нарушение обязанностей по данным электронным денежным средствам).

То есть можно сказать, что недостатки администрирования налогов в целом приводят к увеличению налоговых правонарушений, снижению поступлений налогов в бюджет и

разбалансированности действий уполномоченных государственных органов. И более того, по мнению А.П. Хомякова, оно «может стать средством принуждения и репрессий».

Современная экономическая ситуация, связанная с нестабильностью мировой экономики в целом и финансовой системы в частности, а также с непредсказуемостью цен на энергетические ресурсы предполагает возникновение сложностей в процессе формирования государственного бюджета страны, особенно в части доходов.

В современном обществе вопросы совершенствования норм законодательства являются первоочередной задачей проводимой политики государства, которая направлена как на укрепление страны, так и на защиту рядового гражданина. Одним из приоритетных направлений деятельности является «необходимость повышения качества налогового администрирования, реализации мер по противодействию уклонения от налогообложения», а также, именно гражданин является основой государственного строя: «Ответственность за страну формируется не лозунгами и призывами, а когда люди видят, что власть прозрачна, доступна и сама «вкальывает» во имя страны, города, региона, посёлка и каждого гражданина, учитывает общественное мнение... Только в этом случае создаётся прочная моральная основа для созидания, для утверждения порядка и свободы, нравственности и гражданской солидарности, правды и справедливости, для национально ориентированного сознания». Однако не каждый гражданин осознает важность интересов не только нашего государства, но и другого гражданина. Так, например, побуждающим мотивом для организации является уход от уплаты налогов и взносов путем занижения заработной платы работника, ее неофициальной уплаты или не уплаты совсем, что является не только прямым нарушением законодательства, но и вызывает негативные социальные последствия в части нарушения прав данного работника.

Возникновение налоговых отношений объективно обусловлено возникновением, становлением и функционированием государства и его институтов. Налоговые отношения регулируются проводимой налоговой политикой. Налоговая политика – это часть государственной политики, основанная на существующей политической идеологии, анализе экономической обстановки и путях развития государства. Налоговая политика реализуется посредством налогового механизма. Налоговый механизм представляет собой совокупность форм и методов налоговых отношений государства и налогоплательщиков. Налоговый механизм можно назвать объектом налогового администрирования, который, в свою очередь, является основным элементом эффективного функционирования налоговой системы и экономики государства.

Совершенствование налогового администрирования приводит к эффективной работе налоговой системы государства, к пополнению бюджета страны, которая является основной задачей налогового администрирования[3].

В 2021 году, по оперативным данным Центрального казначейства Министерства финансов Кыргызской Республики, государственный бюджет исполнен с дефицитом денежных средств в размере 1 708,5 млн. сомов, или 0,2 процента к ВВП. По сравнению с 2020 годом размер дефицита бюджета сократился в 11,5 раза.

Объем доходов государственного бюджета (включая поступления от продажи нефинансовых активов) по сравнению с 2020 годом увеличился на 57 796,8 млн. сомов, или на 38,0 процента и на конец 2021 года составил 209 936,7 млн. сомов. Доля доходов к ВВП составила 29,0 процента. Объем расходов государственного бюджета (включая расходы на приобретение нефинансовых активов) увеличился на 39 771,3 млн. сомов, или на 23,1 процента и определен в размере 211 645,2 млн. сомов. Доля расходов к ВВП составила 29,3 процента[6].

Таблица 1. Исполнение государственного бюджета (млн. сомов)

	Доходы		Расходы		Дефицит (-), профицит денежных средств	
	2020	2021	2020	2021	2020	2021
Январь	8 152,2	10 931,0	10 206,8	11 570,6	-2 054,6	-639,6
Январь-февраль	19 348,1	23 702,3	21 863,7	24 620,7	-2 515,6	-918,4
Январь-март	30 367,0	38 491,0	35 934,7	41 734,3	-5 567,7	-3 243,3
Январь-апрель	38 511,6	59 013,7	49 052,5	57 663,1	-10 540,9	1 350,6
Январь-май	46 908,3	75 377,7	60 396,0	72 100,3	-13 487,7	3 277,4
Январь-июнь	60 344,0	92 079,3	76 904,7	90 705,7	-16 560,7	1 373,6
Январь-июль	76 904,9	108 439,0	90 956,1	106 727,4	-14 051,2	1 711,6
Январь-август	89 667,4	127 257,7	103 823,7	122 775,3	-14 156,3	4 482,4
Январь-сентябрь	102 768,2	145 418,3	118 325,4	141 762,0	-15 557,2	3 656,3
Январь-октябрь	116 221,5	164 088,1	132 193,0	160 387,8	-15 971,5	3 700,3
Январь-ноябрь	130 661,7	182 937,9	146 872,5	180 620,4	-16 210,8	2 317,5
Январь-декабрь	152 139,9	209 936,7	171 873,9	211 645,2	-19 734,0	-1 708,5

В 2021 году объем доходов на 151 185,3 млн. сомов (72,0 процента) сложился из налоговых платежей. При этом, по сравнению с 2020 годом поступления налогов увеличились на 44 256,1 млн. сомов, или на 41,4 процента, а их доля в общих доходах - на 1,7 процентных пункта. В 2021 году внутренних налогов получено в объеме 104 297,0 млн. сомов, что на 26 270,6 млн. сомов, или на 33,7 процента больше, чем в предыдущем году, а доля их составила 69,0 процента от общего объема налоговых доходов, налогов на внешнеэкономическую деятельность - 46 888,3 млн. сомов, что на 17 985,5 млн. сомов, или в 1,6 раза больше. При этом, доля таких доходов составила 31,0 процента[2].

В истекшем году в налоговых доходах увеличились поступления налога на добавленную стоимость на 24 173,2 млн. сомов (в 1,6 раза), международную торговлю и операции - на 5 611 млн. (32,4 процента), прибыль - на 5 245,1 млн. (в 1,6 раза), акцизного налога - на 2 376,8 млн. (на 26,4 процента), подоходного налога с физических лиц-резидентов Кыргызской Республики - на 2 202,0 млн. (на 20,9 процента) и налога с продаж - на 1 147,5 млн. сомов (на 30,3 процента). В то же время, отмечалось снижение объемов налога на валовый доход от предприятий по разработке месторождения «Кумтор» на 1 588,4 млн. сомов (на 16,5 процента).

В объеме налоговых поступлений наибольшая доля пришлась на налог на добавленную стоимость (42,1 процента, или 63 634,4 млн. сомов) и на международную торговлю и операции (15,2 процента, или 22 917,6 млн. сомов). Кроме того, налога на прибыль поступило в размере 13 601,0 млн. сомов (9,0 процента от всей суммы поступивших налогов), подоходного налога с физических лиц-резидентов Кыргызской Республики - 12 717,9 млн. (8,4 процента), акцизного налога - 11 370,7 млн. (7,5 процента), налога на валовый доход от предприятий по разработке месторождения «Кумтор» - 8 030,3 млн. (3,3 процента), с продаж - 4 929,6 млн. (3,3 процента), налогов за пользование недрами - 3 278,5 млн. (2,2 процента) и на собственность - 3 080,6 млн. сомов (2,0 процента)[2].

Список использованной литературы:

1. Налоговый Кодекс Кыргызской Республики, изд. Академия: Б-2020 г.
2. Социально-экономическое положение КР. Нацстатком.Б.-2022 г. (Январь)

3. Аширов Б. «Налоговое администрирование и его влияние на индикативный план» Б. 2005 г.
4. Перонко И.А., Красницкий В.А. Налоговое администрирование // Налоговый вестник, 2000.
5. Ляпина Т. М. Налоговое администрирование: учебное пособие для вузов / Т. М. Ляпина. — 2-е изд. — Москва: Издательство Юрайт, 2019.
6. <http://www.sti.gov.kg/>

Рецензент: к.э.н., доцент Асанов

УДК 338.2

Асанакунова Айгерим Аскарбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Асанакунова Айгерим Аскарбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Asanakunova Aigerim Askarbekovna

KSU I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**ФИНАНСЫЛЫК ОТЧЕТТУУЛУК УЮМДУН ИШМЕРДҮҮЛҮГҮН
ЭКОНОМИКАЛЫК ТАЛДОО ЖАНА БОЛЖОЛДОО ҮЧҮН МААЛЫМАТТЫК
КАМСЫЗДОО КАТАРЫ**

**ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ
ЭКОНОМИЧЕСКОГО АНАЛИЗА И ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ОРГАНИЗАЦИИ**

**FINANCIAL REPORTING AS INFORMATION SUPPORT FOR ECONOMIC
ANALYSIS AND FORECASTING OF THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES**

Аннотация. Финансылык абалды талдоо ар бир чарбалык субъекттин ишинин маанилүү компоненти болуп саналат, анткени анын финансылык отчетунун негизинде уюмда түзүлгөн финансылык абалды баалоого жана болжолдоого мүмкүндүк берет.

Аннотация. Анализ финансового состояния является важной составляющей в деятельности каждого хозяйствующего субъекта, так как позволяет дать оценку и спрогнозировать финансовую ситуацию, сложившуюся в организации на базе ее финансовой отчетности.

Annotation. Analysis of the financial condition is an important component in the activities of each business entity, as it allows you to evaluate and predict the financial situation that has developed in the organization on the basis of its financial statements.

Негизги сөздөр: финансылык отчет, экономикалык талдоо, финансылык көрсөткүчтөр, болжолдоо

Ключевые слова: финансовая отчетность, экономический анализ, финансовые показатели, прогнозирование

Keywords: financial statements, economic analysis, financial performance, forecasting

Финансовая отчетность является основным публичным источником информации, характеризующим финансовое состояние организации. Основываясь на ее данных можно определить надежность организации, ее конкурентоспособность, спрогнозировать финансовое положение, что, несомненно, является залогом успешного сотрудничества и эффективной реализации финансовых интересов всех участников отношений. Таким образом, именно финансовая отчетность связывает организацию с обществом и ее деловыми партнерами.

Отчетность формируется на базе всех видов текущего учета, включающей бухгалтерский, статистический, оперативный учет. Она отражает количественные и качественные характеристики, стоимостные и актуальные показатели.

Все элементы бухгалтерского отчета тесно взаимосвязаны между собой и являются единым целым, т.е. системой экономических показателей, которые характеризуют условия и результаты функционирования организации за отчетный период. Вместе с тем сведения, которые содержатся в бухгалтерской отчетности, носят комплексный характер. Это связано с тем, что они характеризуют различные аспекты одних и тех же хозяйственных операций и явлений.

Как было отмечено выше, к финансовой отчетности предъявляются такие требования, как уместность и достоверность информации, значимость данной отчетности и соблюдение в отчетном периоде принятой учетной политики.

По характеру сведений, которые содержатся в отчетах, можно выделить управленческую и финансовую отчетность (рис. 1):

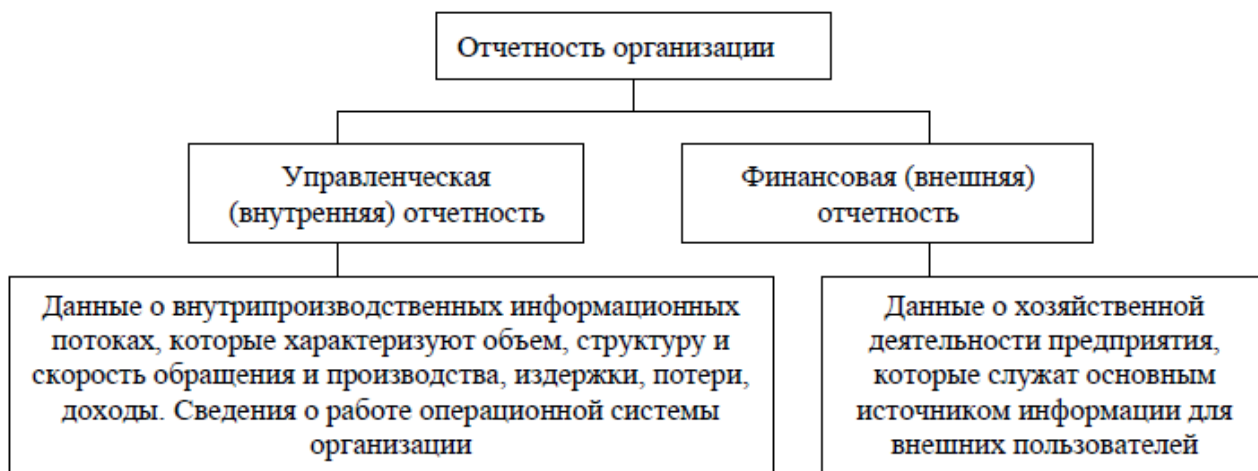


Рис. 1. Характеристика управленческой и финансовой отчетности

При проведении анализа финансового состояния организации в первую очередь основываются на финансовую (внешнюю) бухгалтерскую отчетность. При этом необходимо учитывать, что промежуточная финансовая отчетность организации является «сырой» информацией, подготовленной в процессе выполнения учетных процедур. Для принятия управленческих решений в области производства, продаж, финансов, инвестиций руководителям необходимо постоянно быть осведомленными по соответствующим вопросам. Это возможно только в результате отбора, анализа исходной «сырой» информации.

С учетом вышеизложенного, проведение анализа финансовой отчетности организации позволяет дать оценку финансовому положению организации с ретроспективной точки зрения, а также оценить результаты его деятельности и спрогнозировать дальнейшее развитие.

Цель анализа финансовой отчетности заключается в получении оптимального набора показателей финансового состояния и финансовых результатах деятельности предприятия для удовлетворения информационных нужд пользователей [2].

Финансовая отчетность представляет собой систему элементов, непосредственно связанных между собой, которые характеризуют условия и результаты функционирования организации за отчетный период. Необходимо отметить, что вся информация, содержащаяся в финансовой отчетности, носит комплексный характер, так как отражает одни и те же операции, но с различных ракурсов.

Для владельцев организаций проведение анализа необходимо с целью определения уровня доходности предприятия и, при необходимости, ее повышения, что обеспечит устойчивость положения организации. Для внешних пользователей, которыми, в частности, являются инвесторы и кредиторы, проведение анализа гарантирует снижение уровня рисков по вкладам и займам.

Таким образом, именно анализ финансовой отчетности является основанием для принятия качественных управленческих решений и их аналитической обоснованности.

На основе анализа и прогнозирования финансовой отчетности организации можно выявить причины достигнутых успехов, а также недочеты в финансово - хозяйственной деятельности, что позволит своевременно отреагировать на положение и разработать кратчайшие пути совершенствования работы.

Чтобы анализ показал реальную картину состояния организации, пользователи должны убедиться, что вся отчетность составлена с учетом всех предъявляемых требований, предусмотренных нормативно - правовыми актами и аудиторским заключением, которое обеспечит достоверность.

Этапы проведения анализа и прогнозирования финансовой отчетности организации можно представить в виде рисунка 2.

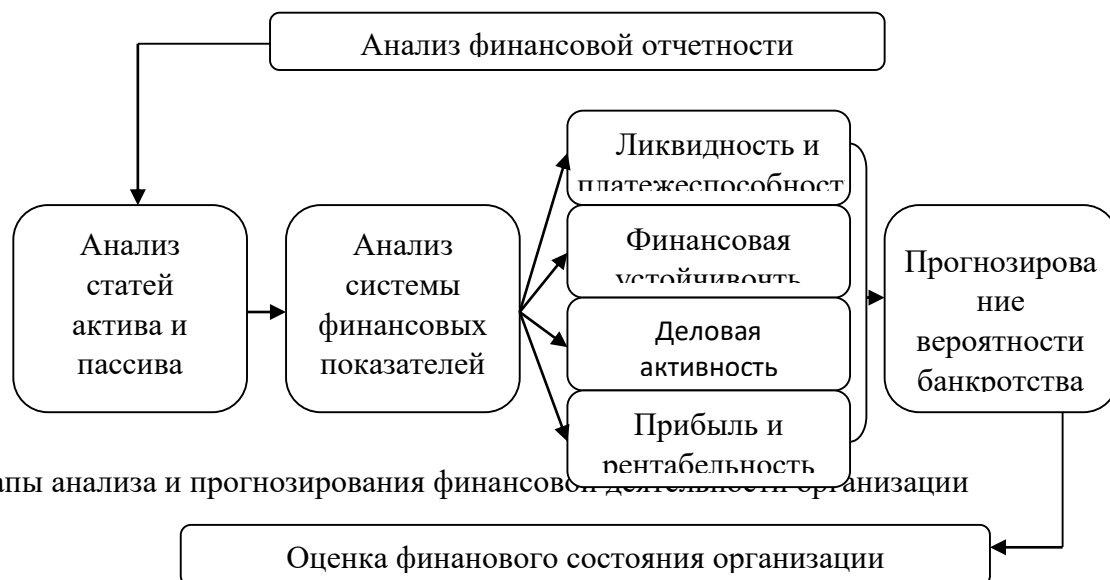


Рис. 2. Этапы анализа и прогнозирования финансовой деятельности организации

Анализ финансового состояния организации ставит перед собой решение следующих задач:

- оценить имущественное состояние организации и выявить основные источники его формирования;

- оценить финансовую устойчивость организации;
- дать оценку платежеспособности организации;
- оценить влияние различных внешних и внутренних факторов на эффективность использования активов организации;
- оценить структуру и проследить изменения в собственном и заемном капитале в процессе деятельности, направленной на минимизацию затрат и максимизацию прибыли;
- оценить на сколько верными были решения в направлениях использования денежных средств и как это отразилось на структуре капитала;
- проследить, каково движение финансовых потоков организации, насколько четко и в каком объеме выполняются нормативы и каковы потребности в осуществлении затрат.

При проведении анализа финансового состояния организации и прогнозировании его дальнейшего развития, наиболее ценная информация содержится в отчете о финансовом положении, ведь именно благодаря данным, содержащимся в нем, можно определить финансовое состояние организации на любую интересующую нас дату, а также дать оценку финансовой устойчивости организации, ее платежеспособности и ликвидности.

Опираясь на данные анализа отчета о финансовом положении, внешние пользователи могут принять решение о том, насколько целесообразно дальнейшее сотрудничество с той или иной организацией, каковы условия дальнейшего взаимодействия, насколько организация кредитоспособна как заемщик средств, каков уровень риска потери вложений, осуществленных в данную организацию, а также насколько экономически выгодным будет приобретение акций или активов компании.

Не меньший интерес для проведения анализа финансового состояния и его прогнозирования представляет и отчет о прибылях и убытках, так как на его основании внешний пользователь может ответить на вопрос, насколько деятельность организации рентабельна и каков уровень ее деловой активности.

Таким образом, используя финансовую отчетность организации для проведения анализа финансового состояния организации, можно оценить реальную картину ее финансового положения, выявить основные факторы, оказывающие отрицательное влияние на ту или иную сферу деятельности, а также определить с помощью каких методов и ресурсов можно повысить эффективность ее деятельности.

Список использованной литературы:

1. Алексеева О.А., Горбачев А.С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы // КАНТ. 2012. №2. С. 55-59.
2. Бабалыкова И.А., Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. №101. С. 1-13.
3. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С.П. Информационное обеспечение финансового анализа // Молодой ученый. 2014. №14. С. 131-136.
4. Курманова, А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / А.Х. Курманова. -Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. 371с.
5. Лысов И.А. Информационная база анализа финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. №1. С.50-53.

6. Мамошина О.В. Бухгалтерский баланс как основная форма бухгалтерской отчетности (часть 1) // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №2. С.67-73.

Рецензент: к.ю.н., и.о. профессора Садыков К.Р

УДК 338.2

Асанакунова Айгерим Аскарбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Асанакунова Айгерим Аскарбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Asanakunova Aigerim Askarbekovna

KSU I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

ӨНӨР ЖАЙ ИШКАНАЛАРЫНЫН НЕГИЗГИ КАРЖЫЛЫК КӨРСӨТКҮЧТӨРҮНӨ ТАЛДОО

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ФИНАНСОВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ANALYSIS OF THE MAIN FINANCIAL INDICATORS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Аннотация: Макалада ишканалар жана тышкы колдонуучулар үчүн финансылык анализдин мааниси талкууланат. Анткени, бул ишканалардын каржылык абалы жөнүндө маалымат берет каржылык талдоо болуп саналат. Индикаторлордун өздөрү да каралат, алар финансылык көрсөткүчтөрдү талдоо, алардын квалификациясын маалыматтык камсыздоону камсыз кылат.

Аннотация: В статье рассматривается значимость финансового анализа для предприятий и внешних пользователей. Ведь именно финансовый анализ обеспечивает информацией о финансовом состоянии предприятий. Также рассматриваются сами показатели, которые обеспечивают информационное обеспечение анализа финансовых показателей, их квалификация.

Annotation: The article discusses the importance of financial analysis for enterprises and external users. After all, it is financial analysis that provides information about the financial condition of enterprises. The indicators themselves are also considered, which provide information support for the analysis of financial indicators, their qualification.

Негизги сөздөр: финансылык анализ, бухгалтердик (финансылык) отчеттуулук, баланс, маалыматтык камсыздоо, финансылык көрсөткүчтөр.

Ключевые слова: финансовый анализ, бухгалтерская (финансовая) отчетность, бухгалтерский баланс, информационное обеспечение, финансовые показатели.

Key words: financial analysis, accounting (financial) reporting, balance sheet, information support, financial indicators.

В современных рыночных условиях хозяйствующим субъектам особенно важно владеть информацией о финансовом состоянии собственного предприятия, чтобы принимать эффективные управленческие решения, а также о финансовом состоянии предприятий партнеров. Финансовый анализ является инструментом для предоставления такой информации. С его помощью можно объективно оценить, например, имущественное состояние предприятия, достаточность капитала для финансирования текущей деятельности и

долгосрочных инвестиций и многое другое. И, исходя из результатов анализа, принимать эффективные решения. В широком смысле финансовый анализ может быть использован в качестве инструмента для обоснования краткосрочных и долгосрочных экономических решений, необходимости в инвестициях, инструментариум для оценки мастерства и эффективности управления, а также способом прогнозирования будущих результатов от деятельности предприятия[1,с.55].

От полноты и качества информации, которая используется, зависит эффективность финансового анализа. Результаты, которые получены в ходе таких аналитических процедур, должны быть полезны конечным пользователям для принятия обоснованных бизнес-решений. Поэтому важно определить объем, состав и качественные характеристики информации, необходимой для финансового анализа[1,с.57].

Экономисты всегда уделяли значительное внимание изучению информационного обеспечения анализа финансовых показателей.

Например, экономист В.В. Бочаров разделил источники информации для финансового анализа на учетные и внеучетные. К учетным он отнес бухгалтерский учет и отчетность, управленческий учет и отчетность, статистический учет и отчетность, налоговый учет и отчетность, а также выборочные учетные данные. К внеучетным материалы внутреннего и внешнего аудита, материалы, связанные с проверками налоговых органов и опубликованные в печати материалы [3,с.132]. И таких классификаций много. Например, свои классификации приводят Г.Н. Лиференко, В.В. Ковалев и другие.

Поэтому мы можем заключить, что состав информации, накопленный в организации, очень разнообразен. Необходимо отметить, что наиболее полной информационной системой организации, которая фиксирует различные хозяйственные операции, по-прежнему является система бухгалтерского учета[3,с.132]. В рамках этой системы информация собирается, записывается и суммируется в денежном выражении об имуществе, обязательствах организации и их движении «путем сплошного, непрерывного и документального учета всех хозяйственных операций»[7].

Показатели, которые используются в финансовом анализе можно разделить на две большие группы: абсолютные и относительные показатели. К абсолютным показателям можно отнести, например, общую сумму средств предприятия, общую сумму источников средств, сумму платежных средств, наличие собственных оборотных средств, сумму срочных обязательств, сумму притока денежных средств за определенный период времени, сумму оттока денежных средств и т.д.[1,с.57].

К относительным показателям можно отнести платежеспособность и ликвидность предприятия, финансовую устойчивость, а также эффективность использования активов [1,с.58].

Следует также отметить, что информационная база для анализа финансовых результатов предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации.

К внешним источникам информации можно отнести, во-первых показатели, которые характеризуют общеэкономическое развитие страны. Это и национальный доход, и чистый доход, и среднеотраслевые нормы прибыли, и средние нормы банковского процента, и ставки налога на прибыль, а также ставка рефинансирования и данные об инфляции. Во-вторых, показатели, которые характеризуют конъюнктуру рынка. К ним относятся, например, объемы продаж, эластичность по цене и доходу. В-третьих, показатели, которые характеризуют

деятельность конкурентов, контрагентов. В качестве примера можно привести рентабельность хозяйственной деятельности контрагентов и конкурентов[5,с.50].

В качестве внутренних источников информации выступают показатели финансового учета предприятия. К ним можно отнести массу годовой валовой прибыли, а также прибыли от продаж, прибыли до налогообложения и чистой прибыли. Показатели управленческого учета, которые содержат стоимостные и натуральные показатели. А также нормативно-справочные показатели, то есть это различные нормы и нормативы, которые разрабатываются на самом предприятии. Например, нормативы численности, нормативы обслуживания и т.д. [5,с.51].

На основе показателей финансового учета предприятия осуществляется обобщенный анализ, прогнозирование и текущее планирование прибыли. А источником данной информации являются уже данные финансовой отчетности.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность предприятия включает в себя следующую информацию:

Во-первых, это бухгалтерский баланс предприятия, который характеризует имущественное и финансовое состояние организации в денежной оценке на определенную отчетную дату.

Бухгалтерский баланс представляет собой таблицу, в которой статические объекты учета с их численными значениями сгруппированы определенным образом. В соответствии с рассмотрением объектов

учета с двух точек зрения: имущество и источники финансирования этого имущества. Баланс состоит из двух частей: актива, в котором имущество отображается по видам и группам, и пассива, в котором отображается собственный капитал и обязательства предприятия [6,с.67].

Следует отметить, что к бухгалтерскому балансу предъявляются определенные требования при его составлении. Например это понятность, полнота, достоверность, нейтральность, существенность и сопоставимость[4,с.84].

В Кыргызской Республике все формы финансовой отчетности составляются в соответствии с МСФО 1 «Представление финансовой1 отчетности»

Во-вторых, отчет о финансовых результатах, характеризует эффективность деятельности предприятия за определенный период.

Основной целью формирования отчета состоит в том, чтобы обеспечить информацией лиц, которые заинтересованы в результатах деятельности предприятия. Так, например, информация, которая содержится в отчете о финансовых результатах, дает возможность:

- оценить изменения доходов и расходов предприятия в отчетном периоде, по сравнению с предыдущим;
- проанализировать состав, структуру и динамику валовой прибыли, прибыли от продаж, чистой прибыли;
- выявить факторы формирования конечного финансового результата и динамику рентабельности продаж.

Помимо этого, информация, содержащаяся в отчете, может быть использована для оценки эффективности аппарата управления, для распределения доходов или дивидендов между учредителями (акционерами), прогнозирования деятельности предприятия, а также анализа результатов деятельности и обоснования управленческих решений[2,с. 1].

Если сопоставить различные показатели финансовых результатов с инвестированными средствами, то можно определить различные показатели доходности и разложить их по факторам. А сопоставляя активы предприятия с прибылью можно установить фактическую доходность от вложений в целом.

В деловых и инвестиционных кругах этот отчет используется для того, чтобы определить рентабельность, инвестиционную ценность и кредитоспособность предприятия. Он предоставляет инвесторам и кредиторам информацию, с помощью которой они могут прогнозировать объемы будущих денежных потоков[2,с.2].

В-третьих, это приложения и пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах. В приложения входят:

- отчет об изменениях капитала;
- отчета о движении денежных средств;
- отчета о целевом использовании полученных средств;
- пояснений в табличной и текстовой форме.

Приложения к бухгалтерскому балансу дают возможность получить еще более полную и объективную картину о деятельности предприятия. Например, отчет об изменении капитала приводит информацию о наличии и изменениях капитала предприятия на определенный период времени, что позволяет дать более точную оценку о финансовом состоянии предприятия, его результатах и изменениях в финансовом и имущественном положении[3,с.134].

Таким образом, мы выяснили, что анализ финансовых показателей играет значительную роль, как для самих предприятий, так и для внешних пользователей. Показатели, которые используются в финансовом анализе можно разделить на две большие группы: абсолютные и относительные показатели. Также информационная база для анализа финансовых результатов предприятия формируется за счет внешних и внутренних источников информации. К внешним источникам информации можно отнести показатели, характеризующие общеэкономическое развитие страны, деятельность конкурентов, контрагентов и показатели, которые характеризуют конъюнктуру рынка. В качестве внутренних источников информации выступают показатели финансового учета предприятия, показатели управленческого учета, а также нормативно-справочные показатели.

Список использованной литературы:

1. Алексеева О.А., Горбачев А.С. Финансовый анализ деятельности предприятия: сущность, проблемы и перспективы // КАНТ. 2012. №2. С. 55-59.
2. Бабалыкова И.А., Науменко Т.С., Соляник С.В. Современное назначение отчета о финансовых результатах и особенности его внешнего и внутреннего анализа// Политематический сетевой электронный научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2014. №101. С. 1-13.
3. Бердникова Л. Ф., Альдебенева С.П. Информационное обеспечение финансового анализа // Молодой ученый. 2014. №14. С. 131-136.
4. Курманова, А.Х. Бухгалтерская (финансовая) отчетность: учебное пособие / А.Х. Курманова. -Оренбург: ООО ИПК «Университет», 2013. 371с.
5. Лысов И.А. Информационная база анализа финансовых результатов предприятия // Вестник НГИЭИ. 2015. №1. С.50-53.
6. Мамошина О.В. Бухгалтерский баланс как основная форма бухгалтерской отчетности (часть 1) // Социально-экономические явления и процессы. 2013. №2. С.67-73.

Рецензент: к.э.н., доцент Джумабаева М.З

Бакаев Дениз Азизбекови

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Бакаев Дениз Азизбекови

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Bakaev Deniz Azizbekovi

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**SWOT-АНАЛИЗ ЭКОНОМИКАЛЫК АБАЛЫН ДИАГНОСТИКАЛОО ЖАНА
БАШКАРУУ КУРАЛЫ КАТАРЫ
SWOT-АНАЛИЗ КАК ИНСТРУМЕНТ ДИАГНОСТИКИ И УПРАВЛЕНИЯ
ЭКОНОМИЧЕСКИМ СОСТОЯНИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ
SWOT-ANALYSIS AS A TOOL FOR DIAGNOSTICS AND MANAGEMENT OF THE
ECONOMIC STATE OF THE ORGANIZATION**

Аннотация: Бул макалада SWOT-анализинин негиздери, заманбап башкарууда колдонуунун мааниси, өзгөчөлүгү жана ийкемдүүлүгү ачылат. SWOT-анализ ички жана тышкы экономикалык чөйрөлөрдүн факторлорунун өз ара аракеттенүүсүнүн натыйжаларын аныктоодон турган, андан ары стратегиялык экономикалык пландаштыруу үчүн иштин жоболорун диагностикалоонун кеңири ыкмаларынын бири катары каралат, мында чөйрөлөр төрт категорияга бөлүнөт: күчтүү жактар, алсыз жактар, мүмкүнчүлүктөр жана коркунучтар. Анализдин өзүнүн кемчиликтери, метод так боло албаган маселелердеги натыйжасыздык каралат. Уюмдун экономикалык абалын башкарууда анализди колдонуунун ролу ачылат.

Аннотация: В данной работе раскрываются основы SWOT-анализа, важность и особенность применения в современном управлении и гибкость. SWOT-анализ рассмотрен как один из более объемных методов диагностики положений дел для дальнейшего стратегического экономического планирования, заключающийся в выявлении результатов взаимодействия факторов внутренней и внешней экономических сред, где среды разделены на четыре категории: сильные стороны, слабые стороны, возможности и угрозы. Рассмотрены недостатки самого анализа, неэффективность в вопросах, где метод не может быть точным. Раскрыта роль применения анализа в управлении экономическим состоянием организации.

Annotation: This paper reveals the basics of SWOT-analysis, its importance and peculiarity of its application in modern management and flexibility. SWOT-analysis is considered as one of the more extensive methods of diagnosing the state of affairs for further strategic economic planning, which consists in revealing the results of the interaction of factors of internal and external economic environments, where the environments are divided into four categories: strengths, weaknesses, opportunities and threats. Considered the shortcomings of the analysis itself, the ineffectiveness in matters where the method can not be accurate. The role of application of the analysis in management of economic condition of the organization is disclosed.

Негизги сөздөр: талдоо, баалоо, башкаруу иши, уюмдун абалы, өнүгүү келечеги, ыкмасы.

Ключевые слова: анализ, оценка, управленческая деятельность, состояния организации, перспективы развития, метод.

Key words: analysis, evaluation, management activities, state of the organization, development prospects, method.

В современном мире появляются новые и более глобальные задачи перед субъектами рынка. Для решения которых необходимы поиски новых методов анализа и оценки организации. Решение поставленных задач имеет большой приоритет, поскольку способность проанализировать, оценить и спрогнозировать перспективы развития для организации может обеспечить дальнейшую жизнеспособность.

В 1963 году в Гарварде на конференции по проблемам бизнес-политики был впервые введен в общую осведомленность акроним SWOT профессором Кеннетом Эндрюсом. В 1965 году профессора Гарвардского университета — Леранед, Кристенсен, Эндрюс и Гут — предложили форму использования SWOT-модели для анализа в следствии проведения которого можно было выстроить экономическую стратегию организации. [5]

По направлению управленческой деятельности прекрасно нашлось место для SWOT-анализа. Важно знать, что метод является одним из самых распространенных видов анализа в мировой практике. Свою популярность он получил благодаря простоте проведения, доступности и простейшей форме предоставления результатов.

В масштабе общей картины, где полный развернутый экономический анализ доступен лишь довольно крупным организациям SWOT-анализ является упрощенным и удобным способом. Особенно в условиях динамично изменяющейся экономической среды, даже для небольших организаций, где одного шестого чувства аналитика будет недостаточно для принятия успешных управленческих решений, проведение данного метода прекрасно послужит способом для дальнейшего более структурированного планирования и решения задач перед управленцами организации.

Многие организации предпочитают использовать «качественный» метод стратегического анализа, которая называется матрицей SWOT, главными аспектами изучения которой являются показатели и анализ данных по внутренним и внешним средам позиций организации.

Изучение факторов внутренней среды позволяет владеть данными для урегулирования экономического состояния, в соответствии со сферами организации, может проводится контроль деятельности в направлениях производственной деятельности, маркетинга, управления организацией, финансов, персонала, снабжение и др.

Изучение элементов внешней среды позволяет узнать общий уровень конкурентоспособности и свою роль как участника рынка. Так же осведомленность о внешнем положении дел, новых запросов от потребителей, сильных и слабых сторон конкурентов и вероятных рисков как от прямых, так и от косвенных угроз. Оценить рейтинг организации на рынке.

Матрица SWOT-анализа является удобным инструментом описания стратегических характеристик организации, с выявлением факторов внутренней и внешней среды организации и разделении их на четыре категории: сильные, слабые стороны, возможности и угрозы. [4]

Strengths (S) – силы, сильные стороны. Это внутренние характеристики организации, которые в свою очередь показывают конкурентные преимущества на рынке или чем организация находится в более выгодном положение по сравнению с конкурентами.

Weaknesses (W) – слабости, слабые стороны. Говоря более простым языком это недостатки организации. Внутренние характеристики организации, которые затрудняют рост и развитие, тем самым отвечают на вопрос почему организация уступает на рынке конкурентам.

Opportunities (O) – возможности организации. Это благоприятные условия внешней среды для субъекта на рынке, которые могут оказать свое влияние на рост и развитие организации в будущем.

Threats (T) – угрозы для организации. Негативные условия и факторы внешней среды, из-за которых ослабляется уровень конкурентоспособности организации, что в будущем может привести к снижению показателей, и гарантировать потери самих позиций на рынке. [6]

Для практического понимания общего SWOT-анализа рассмотрим его на примере данных строительной организации ОсОО «Кыргызский Каганат» (табл. 1).

Таблица 1. - SWOT-анализ ОсОО «Кыргызский Каганат»

Силы (S)	Слабости (W)
<p>Большой опыт работы. Квалифицированный рабочий персонал. Кейс готовых проектов. Долевое участие в узнаваемом бренде «Ihlas». Наличие собственного строительного оборудования.</p>	<p>Нехватка финансирования для дополнительных инициатив. Слабая маркетинговая политика и узнаваемость. Своевременные издержки производства</p>
Возможности (O)	Угрозы (T)
<p>Растущий рынок Государственные инициативы и программы Появление новых технологий в строительстве Возможность занять новые позиции на рынке</p>	<p>Нестабильность экономического состояния в стране Растущая конкуренция Дефицит специалистов Отсутствие технологических стандартизаций Нехватка оборудования Изменения системы контроля в строительстве</p>

После построения SWOT-матрицы можно перейти к формулировке выводов - необходимо исключить неприоритетные и лишние направления в каждом поле таблицы. Исключив лишнее, нужно сфокусироваться только на тех задачах, которые важны именно в данный момент для компании. К примеру, в блоке (S) «Наличие собственного строительного оборудования» слабостью будет служить блок (W) «Нехватка финансирования для дополнительных инициатив». Сфокусировавшись на эти факторах, можно разработать ряд шагов и выводов для укрепления позиций организации.

В итоге получается, что, задача метода SWOT-анализа – выявить саму структуру и дать характеристику нынешних и будущих дел организации, относительно которых нужно будет своевременно принять управленческие решения. Однако сами выводы сделанные на основе SWOT-анализа, имеют только описательную характеристику. Для более глубокого погружения и продуктивной отдачи от метода используют построение всех вариантов действий, основанных на пересечении сторон. Для этого последовательно рассматриваются различные сочетания между факторами внешних и внутренних сред организации. Все парные комбинации рассматриваются в сочетании друг с другом и те, что должны быть учтены при формировании стратегии действия организации.

Как было сказано ранее, SWOT-анализ имеет множество преимуществ, о которых говорит большинство аналитиков. Но недостатки так же играют важную роль. Главным из ограничений является – необходимость использовать его в строгих рамках, изменения всех аспектов внешней и внутренней среды находятся в постоянно непрерывном динамическом потоке. В момент проведения анализа следует оценивать весь процесс метода цельно, не стоит делать анализ только одной среды ограничивая другие, все работает только вместе. В противном случае вероятны ошибочные выводы, из-за неосведомленности в показателях других данных. [1]

Ознакомившись со всеми доступными публикациями по теме метода, можно подчеркнуть следующие недостатки SWOT-анализа:

1. Выбор предмета анализа – после проведения анализа от предмета оценки зачастую отклоняются;

2. Оценка возможностей и угроз – это лишь оценка с определенным риском вероятности;

3. SWOT-анализ это всего лишь один из способов систематизировать уже имеющиеся данные;

4. SWOT-анализ относится к группе инструктивно-описательных моделей стратегического анализа, которые показывают только общие цели;

5. Результаты анализа представляются только в виде качественного описания, что затрудняет использование данных в мониторинге.

6. Метод относится к субъективным, исследовательская ценность результатов проведенного анализа напрямую зависит только от уровня компетенции и профессионализма самого аналитика. [1]

При всех своих недостатках SWOT-анализ не перестает быть актуальным и разноуровневым инструментом при анализе деятельности организации. Компетенция и квалификация аналитика зависит лишь от требуемого уровня и объема, в котором будет проводиться анализ. Если предметом анализа является изучение факторов, в котором нет точных финансовых экономических данных, а скорее он протекает в спектре ситуативной описи, то анализ может провести и рядовой менеджер-аналитик. Тем самым SWOT-анализ применим на разных уровнях. [3]

При планирования банкротства также необходим SWOT-анализ, он идеально подойдет как инструмент исследования всех рисков что в последующем позволит проработать план управленческих решений по антикризисным процедурам в организации. [7]

Важность проведения SWOT-анализа очень высока, но актуальность данного метода среди субъектов рынка Кыргызской Республики не сильно востребована, множество организаций, используют более точные традиционные экономические методы анализа, как финансовый аудит.

Использование SWOT-анализа в исследовании экономической деятельности организации позволяет определить возможности и угрозы, а также сильные и слабые стороны, в свою очередь, это обеспечивает своевременный поиск решений ключевых проблем и их вероятностей, обеспечивает в дальнейшем координацию конкурентных преимуществ. Все выявленные результаты будут актуальны для разработки долгосрочных стратегий. Следует отметить, что в КР существует множество организаций со схожими проблемами и угрозами, нуждающихся в своевременном проведении SWOT-анализа для выстраивания стратегических приоритетов развития. Опыт проведенного исследования, изложенный в данной статье, может

стать одним из доводов в популяризации метода для дальнейшего вооружения среди организаций для основы формирования среди стратегических моделей их развития.

Список использованной литературы:

1. Абрютин М.С. Экономика организации. / М.С. Абрютин. М.: Дело и сервис, 2019.
2. Алексеева М.М. Планирование деятельности фирмы / М.М. Алексеева. – М.: Финансы и статистика, 2000.
3. Баронина Т. В. SWOT-анализ как инструмент экономической диагностики [Электронный ресурс] https://interactive-plus.ru/ru/article/474988/discussion_platform
4. Изосимов С.В. , Шевченко А.Л. Статья: Метод SWOT-анализа: его место в методах исследования, преимущества и недостатки. Экономикс, 2013
5. Лурье П.В. Бизнес портал Unlab, [Электронный ресурс] Статья: SWOT-анализ: определение, применение, примеры. – Режим доступа : <https://www.uplab.ru/blog/swot-analysis-definition-application-examples/>
6. Сидоренко Ю.Ю. Применение SWOT-анализа в диагностике вероятности возникновения банкротства, 2015.
7. Филиппов Ф.С. Проблемы применения SWOT анализа / Ф.С. Филиппов, О.А. Ушницкий, И.Г. Васильева, С.Н. Спиридонова // Проблемы развития современной экономики: Сборник статей IV Международной научно-практической конференции. – 2014.

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К.

УДК 33

Даткаев Нургазы

И. Арабаев атындагы КМУ, ИЭМ, магистрдик программа Экономика жана ишканадагы башкаруу, магистрант

Даткаев Нургазы

КГУ им. И. Арабаева, ИЭМ, магистерская программа Экономика и управление на предприятии, магистрант

Datkaev Nurgazy

I. Arabaev KSU, IEM, Master's program Economics and Management at the Enterprise, master's student

УЮМДУН АТААНДАШТЫК СТРАТЕГИЯСЫНЫН ТҮРЛӨРҮ ВИДЫ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ ОРГАНИЗАЦИИ TYPES OF COMPETITIVE STRATEGIES OF THE ORGANIZATION

Аннотация: Атаандаштык стратегиясын иштеп чыгуу менен, анын жүрүшүндө бизнес жана атаандаштык чөйрөсүнө терең мониторинг жүргүзүлөт, уюм атаандаштардын кемчиликтерин, өзүнүн артыкчылыктарын аныктай алат жана ошону менен керектөөчү үчүн баалуу продукт менен рынокто иштей алат.

Аннотация: Осуществляя разработку конкурентной стратегии, в ходе которой происходит глубокий мониторинг делового и конкурентного окружения, организация в состоянии выявить недостатки конкурентов, свои преимущества и тем самым функционировать на рынке с ценным для потребителя продуктом.

Abstract: By developing a competitive strategy, during which deep monitoring of the business and competitive environment takes place, the organization is able to identify the shortcomings of competitors, its advantages and thereby function in the market with a valuable product for the consumer.

Негизги сөздөр: атаандаштык, тактика, стратегия, иштеп чыгуу, өнүктүрүү, изилдөө, атаандаштык, базар, уюштуруу

Ключевые слова: конкурент, тактика, стратегия, разработка, развитие, изучение, конкуренция, рынок, организация

Keywords: competitor, tactics, strategy, development, development, study, competition, market, organization

Конкурентная стратегия — это набор политик и процедур, которые компания использует для получения конкурентного преимущества на рынке. Это процесс определения и выполнения действий, которые позволяют бизнесу улучшить свою конкурентную позицию. Предприятия используют различные конкурентные стратегии, чтобы повысить ценность своих продуктов и услуг для потребителей, инвесторов и сотрудников, чтобы они могли получать устойчивые потоки доходов.

Конкурентная стратегия – это план действий, разрабатываемый компанией для достижения конкурентного преимущества над конкурентами. Эта стратегия разработана после оценки сильных и слабых сторон, возможностей и угроз конкурентов и сравнения их с вашими собственными.

Наличие конкурентной стратегии наиболее важно, когда у компании есть конкурентный рынок и несколько аналогичных продуктов доступны для потребителей. Эта стратегия поможет вам создать защитную позицию в вашей отрасли, а также получить превосходную отдачу от инвестиций.

Проще говоря, конкурентная стратегия относится к исследованиям, планированию и тактике, применяемым компанией для увеличения своей доли рынка и опережения конкурентов. Стратегия включает несколько бизнес-функций — от разработки продукта до рекламы и обслуживания клиентов.

Управление конкурентоспособностью начинается с выработки стратегии организации, поскольку стратегия бизнеса — это комплекс решений менеджмента, связанных с распределением всегда ограниченных ресурсов, нацеленных на создание конкурентных преимуществ

Майкл Портер выделил три базовые конкурентные стратегии:

1. Абсолютное лидерство в издержках;
2. Дифференциация;
3. Фокусирование.

Каждая стратегия потенциально может принести успех, но Портер допускает возможность применения нескольких стратегий. На основе трудов М. Портера, Томпсон и Стрикленд предложили модифицированную классификацию конкурентных стратегий:

1. Стратегия лидерства по издержкам;
2. Стратегия широкой дифференциации;
3. Стратегия оптимальных издержек;
4. Сфокусированная стратегия на базе низких издержек.

Сфокусированная стратегия на базе дифференциации продукции. Рассмотрим базовые стратегии, предложенные М. Портером, подробнее:

1. Абсолютное лидерство в издержках состоит в достижении абсолютного отраслевого лидерства в издержках за счет комплекса экономических мер направленных на достижение этой цели. При таком подходе стратегической задачей является не максимальное сокращение издержек, а достижение превосходства по издержкам над конкурентами. Необходимо создание производственных мощностей экономически эффективного масштаба, снижать издержки на основе существующего и накапливаемого опыта, создать систему контроля за производственными и накладными расходами, рационально выделять и использовать средства на исследования и разработки, систему обслуживания, сбыта и маркетинга.

Реализация такого подхода выдвигает повышенные требования к квалификации управляющего персонала и менеджменту в целом. Компания, которая обладает наименьшими издержками среди конкурентов, имеет возможность получать не только больший доход на единицу продукции, но также получать прибыль, когда конкуренты теряют возможность получать ее вследствие колебаний рынка и других факторов.

2. Дифференциация – создание уникального продукта или услуги в рамках действующей отрасли. Дифференциация может осуществляться в разных формах, в идеале компания проводит дифференциацию сразу по нескольким направлениям. Данная стратегия не подразумевает отсутствия внимания к издержкам, в рамках стратегии дифференциации снижение издержек учитывается, но не является первостепенной стратегической целью. Стратегия дифференциации позволяет защититься от конкуренции, т.к. создает лояльность потребителей к бренду и создает барьер вхождения в отрасль за счет уникальности продукта или услуги. Из-за отсутствия альтернатив потребители становятся менее чувствительными к цене, что позволяет извлекать больше прибыли. И как результат компании, реализующие стратегию дифференциации чувствуют себя увереннее по отношению к субститутам. Практика показывает, что осуществление стратегии дифференциации может создавать препятствия для достижения высокой доли рынка. Стратегия характеризуется высокими затратами на исследования и разработки, а также на маркетинг.

3. Стратегия фокусирования подразумевает сосредоточение на определенном сегменте покупателей, виде продукции или географическом сегменте рынка. В отличие от двух рассмотренных ранее стратегий, фокусирование ориентируется на достижении более узкой цели. Предполагается, что с ее помощью компания может эффективнее и продуктивнее вести свою деятельность, чем ее конкуренты. В результате реализации данной стратегии, компания достигает лучшего удовлетворения рынка, либо снижения издержек, но возможно достижение и того и другого одновременно. Если стратегия фокусирования, по каким-либо причинам, не приносит ни один из этих результатов в рамках целого рынка, то в рамках узкого сегмента возможно достижение, как снижения издержек, так и лучшего удовлетворения сегмента рынка.

Кроме того, стратегия фокусирования может служить средством выбора целей, наименее подверженных угрозе со стороны субститутов, или тех направлений, в которых конкуренты наиболее слабы. Одновременная реализация лидерства в издержках и дифференциации в рамках стратегии фокусирования позволит обеспечить защиту от всех конкурентных сил.

Каждая из базовых стратегий характеризуется своими функциональными характеристиками, и соответственно существуют различия в требованиях, применяемых к средствам реализации, а также к общей квалификации управляющего персонала, поэтому успешная реализация любой из стратегий требует системной приверженности к целям, что в

свою очередь говорит о долгосрочности реализации любой из базовых стратегий. В таблице 1.1 представлены условия, связанные с реализацией базовых стратегий.

Таблица 1. Отличительные черты базовых стратегий[1]

Отличительная черта	Абсолютное лидерство в издержках	Дифференциация	Фокусирование
Стратегическая цель	Большая доля рынка	Большая доля рынка	Занятие узкого сегмента продукции, покупателей, рынка
Конкурентное преимущество	Лидерство по издержкам	Предложение уникальной продукции	Нишевое лидерство в издержках или нишевая дифференциация
Ассортимент товаров	Качественная базовая модель товара в нескольких модификациях	Большое кол-во модификаций продукции; широкий ассортимент	Продукция с характеристиками, удовлетворяющими специфические запросы сегмента
Приоритеты в производстве	Поиск путей снижения издержек при сохранении качества и потребительских свойств товара	Придание товару дополнительной ценности	Разработка товаров с учетом предпочтений сегмента
Приоритеты в маркетинге	Представление свойств товара как преимуществ, обеспечивающих низкие издержки	Придание товару свойств, которые привлекают потребителей; повышение цены товара за счет уникальности свойств	Анализ удовлетворенности потребителей свойствами продукции, соответствующих потребностям сегмента
Поддержка стратегии	Сочетание низкой цены /качества; удержание преимущества по издержкам	Постоянное совершенствование товара и акцент на инновационную деятельность; Создание имиджа и репутации бренда за счет пропаганды дифференцирующих свойств товара	Превосходство над конкурентами в удовлетворении нужд покупателей сегмента; создание имиджа и репутации за счет индивидуального подхода к выбранным сегментам

Использование базовых стратегий требует различные подходы и стили руководства. Могут возникнуть потребности в изменении корпоративной культуры, организационной структуры, структуры управления, системы подбора кадров, а также дополнительных

вложений. Компания, которая не опирается на эти базовые стратегии при разработке собственной, постоянно упускает потенциальные возможности, теряет долю рынка, инвестиции, и может гарантировать себе только низкий уровень прибыли, т.к. отсутствует четкая система стратегических целей.

Использование базовых стратегий сопровождается своими рисками: в первую очередь, это риск неудачного выбора базовой стратегии и средств поддержания стратегии; во вторую, снижение уровня конкурентного преимущества, вследствие развития отрасли и рынка.

Абсолютное лидерство в издержках

Поддержка стратегии абсолютного лидерства в издержках сопряжена с выполнением ряда требований: постоянное инвестирование в обновление производственных мощностей; закупка современного оборудования; списывание устаревших активов; минимизация специализации производства; внедрение новых и совершенствование старых технологических процессов. В зависимости от масштабов производства, отрасли, а также барьеров вхождения, риски и степень их влияния может меняться¹. Риски, связанные с реализацией подхода, в абсолютном лидерстве в издержках:

- Нарушение устоявшихся связей за счет внедрения новых технологических процессов и отказ от накопленного опыта;
- Возникновение новых конкурентов из-за относительной легкости копирования опыта лидера в издержках;
- Ухудшение остальных показателей конкурентоспособности продукции из-за чрезмерной ориентации на снижение издержек;
- Неспособность фирмы своевременно реагировать на изменение предпочтений покупателей и изменениям рынка в целом;

Дифференциация

Стратегия дифференциации может быть успешно реализована на развитых рынках, где покупательская способность выше и покупатель готов переплачивать за уникальность продукции. Реализация стратегии дифференциации создает повышенные требования и условия для входа на рынок, сглаживает возможности влияния покупателей на цену, создает уверенность за счет снижения угрозы от товаров-субститутов. Риски стратегии дифференциации:

- Отказ потребителей от уникальности товара в пользу экономии, если издержки компании, которая реализует стратегию дифференциации, значительно выше издержек лидера в издержках;
- Снижение значимости фактора дифференциации для потребителей с течением времени;
- Снижение уровня дифференциации вследствие копирования и устаревания отрасли.

Фокусирование

Стратегия фокусирования имеет свои очевидные преимущества перед другими стратегиями, но именно она в большей степени подвержена рискам². Риски реализации стратегии фокусирования:

- Методы и технологии узкой специализации могут быть скопированы;
- Конкуренты могут еще сильнее специализировать сегмент, раздробив его на более мелкие сегменты;
- Высокая конкуренция на привлекательном рыночном сегменте, что может выражаться в снижении рентабельности;
- Чрезмерное увеличение издержек из-за специализации.

Рассмотрение любой из базовых конкурентных стратегий, предложенных Портером необходимо начинать с анализа отрасли и рынка, в которой компания осуществляет свою деятельность либо только планирует. Любая конкурентная стратегия предполагает максимальное использование имеющихся в распоряжении компании ресурсов, возможностей и потенциалов, направленных на её стратегические цели.

Наравне с базовыми стратегиями для достижения конкурентного преимущества на рынке рассматривают следующие стратегии:

- Стратегии сотрудничества;
- Стратегии слияния и поглощения;
- Стратегии вертикальной интеграции;
- Стратегии сужения бизнеса – дезинтеграция и аутсорсинг;
- Отдельно стоит отметить наступательные и оборонительные стратегии.

Так, конкурентное преимущество в издержках и дифференциация наиболее часто являются результатом наступательных стратегических действий. Оборонительные стратегии применяются в другом ключе – они используются для обороны или защиты конкурентных преимуществ компании. Успешная реализация наступательных действий может улучшить положение компании на период, пока не отреагируют конкуренты. Таким образом, компания может на время бездействия конкурентов получать прибыль выше средней по отрасли и позволит получить обратно вложенные в создание конкурентного преимущества инвестиции. Когда конкуренты начинают предпринимать ответные меры, необходимо предпринимать новые меры, чтобы оставаться выше своих конкурентов.

На основе трудов Филипа Котлера, Томпсон и Стрикленд предложили 6 типов наступательных стратегий:

- Достичь и превзойти конкурента;
- Использовать слабые стороны конкурента;
- Одновременно наступать на нескольких фронтах;
- Захватывать незанятые пространства;
- Партизанская война;
- Упреждающие удары.

Достичь и превзойти конкурента заключается в направлении усилий компании сначала на нейтрализацию конкурентного преимущества сильного противника, а затем достичь превосходства над ним. Примером такой стратегии является предложение аналогичного по качеству продукта по более низкой цене. В данном случае показателем успеха такой стратегии является увеличение доли рынка. Рекомендуется использовать компаниям с хорошей репутацией среди потребителей и, если издержки ниже конкурентов.

Использование слабых сторон конкурента – компания использует в своих целях слабые стороны конкурента и за счет этого добивается преимуществ на рынке.

Одновременное наступление на нескольких фронтах подразумевает под собой реализацию целого комплекса мероприятий, основной целью которых является рассеивание внимания конкурентов и принуждение принимать оперативные (затратные) меры по устранению возникших проблем. Такими мероприятиями могут выступать снижение цен, усиление рекламы, вывод на рынок новых товаров, скидки и прочее. В данном случае успех наступления зависит от репутации и торговой марки компании.

Захват незанятых пространств, в основе используется стратегия фокусирования, происходит захват географических территорий, где конкуренты либо не осуществляют свою деятельность, либо их присутствие незначительно.

Партизанская война использует принцип «удар-отход», применяются неожиданные удары и столь же резкие отходы. Применяются небольшими компаниями, у которых просто нет ресурсов и возможностей для эффективной борьбы с более крупными участниками конкурентной борьбы на рынке. Компания получает выгоду за счет оперативного использования любой образовавшейся возможности, но при этом не вызывая ответной реакции конкурентов.

Стратегия упреждающих ударов заключается в создании невоспроизводимого конкурентного преимущества. Что позволяет компании защитить и упрочнить свои позиции на рынке. Эффективная стратегия упреждения заставляет противников конкурировать за второе место.

Выбор стратегии не останавливается на рассмотренных выше и не подразумевает отсутствие альтернативных подходов. В этом подразделе рассмотрены базовые принципы конкурентных стратегий, их характеристика.

Разработка конкурентной стратегии один из важнейших элементов общего стратегического планирования в организации, поэтому методика разработки и формулирования конкурентной стратегии должна разрабатываться с учетом особенностей отрасли, рынка, продукции, конкурентов и возможностей.

Список использованной литературы:

1. Томпсон-мл А.А., Стрикленд III А.Дж. // Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 928 с.
2. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – 259с.
3. Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Т. Алтухова //– М.: Ника-Центр, –2017. –№ 9. – С.35–38.
4. Андреева, А.Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия / А.Е. Андреева // Наука и бизнес: пути развития. –2017. –№ 3. – С. 25–28.
5. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ.; под ред. Л.И. Евенко. –М.: Экономика, 1989. –519 с.
6. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2018. – 528 с.

Рецензент: к.э.н., профессор Турдукулов Ф. З.

УДК 33

Даткаев Нургазы

И. Арабаев атындагы КМУ, ИЭМ, магистрдик программа Экономика жана ишканадагы башкаруу, магистрант

Даткаев Нургазы

КГУ им. И. Арабаева, ИЭМ, магистерская программа Экономика и управление на предприятии, магистрант

**АТААНДАШТЫК СТРАТЕГИЯСЫН ИШКЕ АШЫРУУ ЖАНА ЖЕТИШҮҮ
РЕАЛИЗАЦИЯ И ДОСТИЖЕНИЕ КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ
IMPLEMENTATION AND ACHIEVEMENT OF A COMPETITIVE STRATEGY**

Аннотация: Бизнес чөйрөсүндө башка фирмалар менен атаандашуу деген эмнени билдирет, бул фирма атаандаштарына караганда атаандаштык артыкчылыкка ээ болгондо эмнени билдирет жана фирма өз атаандаштарынан артыкчылык алуу үчүн кандай жалпы стратегияларды колдонушу мүмкүн?

Аннотация: Что значит конкурировать с другими фирмами в бизнес-среде, что значит, когда фирма имеет конкурентное преимущество перед своими конкурентами, и какие общие стратегии может использовать фирма, чтобы получить преимущество над своими соперниками?

Abstract: What does it mean to compete with other firms in the business environment, what does it mean when a firm has a competitive advantage over its competitors, and what general strategies can a firm use to gain an advantage over its rivals?.

Негизги сөздөр: атаандаштык, тактика, стратегия, иштеп чыгуу, өнүктүрүү, изилдөө, атаандаштык, базар, уюштуруу

Ключевые слова: конкурент, тактика, стратегия, разработка, развитие, изучение, конкуренция, рынок, организация

Keywords: competitor, tactics, strategy, development, development, study, competition, market, organization

В современных рыночных условиях рыночные конкурентные стратегии играют важную роль. Данный инструмент позволяет организации добиться конкурентных преимуществ. Кроме того, эффективность конкурентных стратегий влияет на всю конкурентоспособность организации. Особую актуальность конкурентные стратегии приобретают в условиях существующего экономического кризиса.

Конкуренция и конкурентоспособность выходят на первый план. В соответствии с Законом Кыргызской Республики от 22 июля 2011 года № 116 «О конкуренции», конкуренция свободная состязательность хозяйствующих субъектов на рынке, когда их самостоятельные действия ограничивают возможность каждого из них односторонне влиять на общие условия обращения товаров на соответствующем рынке и стимулируют производство товаров, требующихся потребителю.

Конкурентная стратегия – это стремление организации занять конкурентную рыночную позицию в отрасли, то есть на главной арене, где сражаются ее противники (предприятия-конкуренты). Конкурентная стратегия направлена на достижение стабильной и прибыльной позиции, которая позволяет предприятию противостоять давлению тех сил, которые определяют конкурентную борьбу в отрасли, путем усиления конкурентных преимуществ перед конкурентами на рынке.

Бизнес-стратегия имеет гораздо более широкий охват, чем конкурентная стратегия. Бизнес-стратегия включает в себя все действия и стратегии, которые бизнес будет

реализовывать для борьбы с конкуренцией. Наряду с этим, он также включает способы, которыми руководство будет решать стратегические вопросы.

По сути, бизнес-стратегия — это план действий, который компания примет, чтобы получить конкурентное преимущество над конкурентами, используя ресурсы компании и дифференцирующий фактор.

В дополнение к тому, как конкурировать, бизнес-стратегия имеет дело также и со стратегическими вопросами. В конце концов, компания должна эффективно решать эти проблемы, если она хочет выжить на рынке.

С другой стороны, конкурентная стратегия — это всего лишь план действий компании по обеспечению превосходной ценности для целевого рынка и сдерживанию конкуренции.

В целях обеспечения стабильного функционирования и развития предприятия в условиях нестабильной конкурентной среды, динамичного развития субъектов хозяйствования, изменения их целей, средств и методов ведения конкуренции сформирование эффективной конкурентной стратегии на предприятиях в качестве основного фактора успешного и долгосрочного функционирования на рынке резко возрастает.

Целью конкурентной стратегии является приведение в строгое соответствие внутренних возможностей (способностей) предприятия условиям, диктуемым внешней бизнес-средой, с учетом факторов, характеризующих состояние отрасли и условия конкуренции, а также факторы, характеризующие конкурентные возможности предприятия и его рыночные позиции. В конечном итоге конкурентная стратегия определяет, как организация будет конкурировать на рынке, который она выбрала для обслуживания, и на какие конкурентные преимущества она будет опираться. Наличие конкурентных преимуществ, а также конкурентных недостатков организации определяет ее конкурентную стратегию.

Конкурентная стратегия определяется как долгосрочный план конкретной компании, направленный на получение конкурентного преимущества перед ее конкурентами в отрасли. Он направлен на создание защитной позиции в отрасли и обеспечение превосходной рентабельности инвестиций (возврата инвестиций). Такого рода стратегии играют очень важную роль, когда отрасль очень конкурентоспособна, а потребители обеспечены практически одинаковыми продуктами.

Прежде чем разрабатывать конкурентную стратегию, необходимо оценить все сильные и слабые стороны, возможности, угрозы в отрасли, а затем двигаться вперед, что даст конкурентное преимущество. Понимание конкуренции, изучение потребностей клиентов, оценка их сильных и слабых сторон и т. д. — все это важные аспекты маркетинговой стратегии. Компании могут изучать и оценивать на основе своей доли рынка, SWOT-анализа и т. д., что в конечном итоге поможет им увеличить доход от бизнеса и продаж.

Несмотря на то, что несоответствие бизнеса конкурентной стратегии является основной причиной неудач в бизнесе, существует множество других проблем, с которыми сталкиваются предприятия, которые мешают им реализовывать такие стратегии. Процент неудач в бизнесе, возникающий из-за несоответствия действий долгосрочной стратегии, составляет всего около 30 процентов, в то время как другие причины составляют оставшиеся 70 процентов. Если бы другие причины неудач в бизнесе были проанализированы по отдельности, то, вероятно, можно было бы обнаружить, что несогласованность является основной причиной. Однако нельзя упускать из виду и других, потому что большинство менеджеров в настоящее время осведомлены в области стратегического управления.

Стратегическое управление основано на четком понимании организацией своей миссии; его видение того, где он хочет быть в будущем; и ценности, которыми будут руководствоваться его действия. Этот процесс требует приверженности стратегическому планированию, подразделу управления бизнесом, который включает в себя способность организации ставить как краткосрочные, так и долгосрочные цели. Стратегическое планирование также включает в себя планирование стратегических решений, действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей.

Наличие определенного процесса управления стратегиями учреждения поможет организациям принимать логические решения и быстро разрабатывать новые цели, чтобы идти в ногу с развивающимися технологиями, рынком и условиями бизнеса. Таким образом, стратегическое управление может помочь организации получить конкурентное преимущество, увеличить долю рынка и спланировать свое будущее.

Существует множество мнений о том, как осуществлять стратегическое управление, и ученые и менеджеры разработали многочисленные концепции для управления процессом стратегического управления. В целом процесс обычно включает пять этапов:

- оценка текущего стратегического направления организации;

- выявление и анализ внутренних и внешних сильных и слабых сторон;

- составление планов действий;

- выполнение планов действий; а также

- оценка того, насколько планы действий были успешными, и внесение изменений, когда желаемые результаты не приносятся.

Анализ решения проблемы совершенствования механизма повышения конкурентоспособности компании позволил обосновать подход, отражающий степень удовлетворения потребностей заказчика с учетом рекомендуемой систематизации базовых признаков конкурентного преимущества:

- в приемлемой цене объекта строительства;

- в приемлемой продолжительности строительства;

- в приемлемой гарантии качества строительства;

- в наличии опыта подрядчика в сооружении аналогичных объектов;

- в наличии устойчивой деловой репутации подрядчика и состоятельности подрядчика.

Основные направления системы реализации конкурентной стратегии на основе систематизации признаков конкурентного преимущества (табл. 3.10) позволяют в практической деятельности предприятия целенаправленно осуществлять реализацию своих конкурентных преимуществ.

Эффективная коммуникация, сбор данных и организационная культура также играют важную роль в процессе стратегического управления, особенно в крупных и сложных компаниях. Отсутствие коммуникации и негативная корпоративная культура могут привести к несоответствию плана стратегического управления организации и действий, предпринимаемых ее различными бизнес-подразделениями и отделами. (См. Ценность организационной культуры.) Таким образом, управление стратегией включает анализ межфункциональных бизнес-решений до их реализации, чтобы убедиться, что они согласованы со стратегическими планами.

Никакая организация не может успешно выживать в конкурентной среде, если она не имеет четко определенных ориентиров, которые задают то к чему она стремится, чего она хочет добиться своей деятельностью. В сложившихся в наше время рыночных отношениях

залогом успешного функционирования любой фирмы является ориентация на потребителя, ведь именно покупатели определяют организационно-техническую политику предприятия.

Список использованной литературы:

7. Томпсон-мл А.А., Стрикленд Ш А.Дж. // Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа, 12-е издание: Пер. с англ. М.: Издательский дом «Вильямс», 2006. 928 с.
8. Абаева, Н. П. Конкурентоспособность организации / Н. П. Абаева, Т. Г. Старостина – Ульяновск: УлГТУ, 2018. – 259с.
9. Алтухова, А. Т. Факторы повышения конкурентоспособности предприятия / А. Т. Алтухова //– М.: Ника-Центр, –2017. –№ 9. – С.35–38.
10. Андреева, А.Е. Многофакторный анализ конкурентоспособности предприятия / А.Е. Андреева // Наука и бизнес: пути развития. –2017. –№ 3. – С. 25–28.
11. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф; пер. с англ.; под ред. Л.И. Евенко. –М.: Экономика, 1989. –519 с.
12. Бланк, И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – М.: Ника-Центр, 2018. – 528 с.

Рецензент: к.э.н., профессор Турдукулов Ф. З.

УДК: 336.1.07

Джумабеков К.К., Бегалиева Д.А.

И. Арабаев атындагы КМУ, М.Р.Рахимова атындагы квалификацияны жогорулатуу жана кадрларды кайра даярдоо институту, магистрант

И. Арабаев атындагы КМУ, М.Р.Рахимова атындагы квалификацияны жогорулатуу жана кадрларды кайра даярдоо институту, психологиялык-педагогикалык жана гуманитардык сабактар кафедрасы, ага окутуучу

Джумабеков К.К., Бегалиева Д.А.

КГУ им. И.Арабаева, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров им. М.Р. Рахимовой, магистрант,

КГУ им. И.Арабаева, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров им. М.Р. Рахимовой, кафедра психолого-педагогических и гуманитарных дисциплин, старший преподаватель

Dzhumabekov K.K., Begaliev D.A

KSU I. Arabaeva, Institute for Professional Development and Retraining named after M.R. Rakhimova, master's student

KSU I. Arabaeva, Institute for Professional Development and Retraining named after M.R. Rakhimova, department of psychological and pedagogical and humanitarian disciplines, Senior lecturer

АЗЫРКЫ ШАРТТА ИЧКИ КОНТРОЛДОНУ УЮШТУРУУ ОРГАНИЗАЦИЯ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN MODERN CONDITIONS

Аннотация: Бул макалада азыркы шарттарда уюмдун ички көзөмөлүнүн негизги аспектилери каралат. Ошондой эле ички контроль терминине изилдөө жүргүзүп, ички

контролдун түрлөрүн жана формаларын аныкталган. Ички контроль системасын киргизүү уюмдарга атаандаштык чөйрөдө аман калууга мүмкүндүк берет. Бул тенденция ар бир уюмда ички контроль системасын киргизүүнүн маанилүүлүгүн жана зарылдыгын аныктайт.

Аннотация: В статье рассматриваются основные аспекты внутреннего контроля организации в современных условиях. Также автором проведено исследование термина внутреннего контроля, определены виды и формы внутреннего контроля. Внедрение системы внутреннего контроля дает возможность выжить организациям, в конкурентных условиях. Данная тенденция обуславливает важность и необходимость внедрения системы внутреннего контроля в любой организации.

Abstract: The article discusses the main aspects of internal control of the organization in modern conditions. the author also conducted a study of the term internal control, defined the types and forms of internal control. the introduction of an internal control system makes it possible for organizations to survive in competitive conditions. this trend determines the importance and necessity of implementing an internal control system in any organization.

Негизги создор: ички контроль, уюштуруу, башкаруу, система, атаандаштык чөйрө.

Ключевые слова: внутренний контроль, организация, управление, система, конкурентная среда.

Keywords: internal control, organization, management, competitive environment, system.

Вопросы управления волнуют человечество уже не одно тысячелетие. В целом принято считать, что, осуществляя осознанную целенаправленную деятельность в отношении различных объектов или процессов, человек управляет ими, то есть упорядочивает, регулирует и создает условия для функционирования этих объектов или процессов. Управление в наши дни может касаться всех сфер жизнедеятельности: бытовой (управление напором горячей воды или кофеваркой), социальной (создание доступной среды для инвалидов, бесплатное образование) и экономической (государственное или хозяйственное управление). В такой многообразии управленческих процессов управление финансами является немаловажным и одним из основных направлений управленческой деятельности человека, предприятия или государства. Модернизация механизма управления финансами организации ведется в направлении улучшения внутреннего финансового контроля [3, с. 117]. Теоретическую основу исследования составили работы отечественных и зарубежных авторов в области менеджмента, экономики и бухгалтерского учета, в частности таких, как: В.Д. Андреев, С.А. Бурдуковский, В.В. Бурцев, Е.Е. Выгонова, М.В. Кириченко, О.А. Кузнецова, А.Л. Михайловская, О.Ю. Нетесова, Е.С. Никитина, Б.Н. Соколов, А.М. Старостина, Дж. Фостер, Ч.Т. Хорнгрен, Н.В. Якушина и других. Внутренний контроль – это важнейшая часть современной системы управления, позволяющая достичь целей, поставленных собственниками, с минимальными затратами. Эффективность функционирования хозяйствующих субъектов во многом зависит от грамотно организованного контроля, так как он не только призван выявить недостатки и нарушения, но и предупреждать их, а также способствовать их своевременному устранению [2, с. 116]. Под видом контроля понимается совокупность проводимых с определенной целью форм контроля. Выбор вида контроля обусловлен спецификой его объекта и поставленных задач, а также используемыми для контроля средствами. Форма контроля – это способ организации контроля. Метод контроля представляет собой практический способ реализации контроля, предназначенный для достижения сформулированной цели. Также внутренний контроль может применяться как средство стимулирования успешной деятельности организации. Таким образом, выделяют значительное количество видов и форм внутреннего контроля, для каждого из которых характерно наличие комплекса специфических элементов (рис.). 193 -Economy and

BusinessJournal of Economy and Business, vol. 12-2 (70), 2020 Рис. Классификация видов и форм контроля

Совокупность элементов составляет систему внутреннего контроля, способную принимать различные виды в деятельности организации: ревизия, внутренний контроль, контроллинг, внутренний аудит. Для существующих видов систем контроля характерны как сходства, так и различия. Помимо этого, необходимо указать на то, что в организации системы внутреннего контроля могут быть представлены в разных формах: от достаточно простых образований (выполнение контрольных функций одним из руководящих сотрудников, создание ревизионной комиссии) до сложных систем (например, службы контроллинга и внутреннего аудита). Внутренний контроль подразумевает разработку системы постоянного контроля, а также проверки деятельности внутри организации, для обнаружения и устранения отклонений и неблагоприятных факторов, уведомления руководящего звена о выявленных проблемах с целью своевременного принятия управленческих решений, которые направлены на снижение рисков, которые могут возникнуть в деятельности организации. На основании принятых решений руководства, за счет собственных средств организации, осуществляется процедура внутреннего контроля компании. Информация, которая выявляется в процессе

194 -Economy and BusinessJournal of Economy and Business, vol. 12-2 (70), 2020

внутрихозяйственного контроля, непосредственно в дальнейшем применяется управленческим персоналом. Абсолютно все структурные подразделения и подразделения хозяйствующего субъекта выступают в качестве объекта внутреннего контроля. Внутрихозяйственный контроль затрагивает всю финансово-экономическую, а также производственную деятельность компании в целом [5]. Субъектами внутреннего контроля первого уровня являются собственники организации, которые непосредственно или косвенно (посредством привлечения независимых экспертов, внешних аудиторов) осуществляют контроль за ее деятельностью [6]. К непосредственным функциям субъектов внутреннего контроля второго уровня контроль не относится. Однако на практике они реализуют контрольные функции, что обусловлено производственной необходимостью (например, отвечающий за качество работы оборудования сотрудник). Субъектами внутреннего контроля третьего уровня осуществляется ряд контрольных функций с целью реализации непосредственно закрепленных за ними служебных обязанностей (сотрудники отдела кадров, планового экономического и планово-диспетчерского отделов). К обязанностям субъектов внутреннего контроля четвертого уровня относятся, как контрольные, так и ряд других функций (сотрудники отдела бухгалтерского учета, административно-управленческий персонал; сотрудники службы безопасности, обслуживающий компьютерные системы персонал). Внутренним контролем можно назвать процесс, который обеспечивает достижение поставленных целей организации, для выявления и устранения проблем до того, как они нанесут ущерб компании. Также внутренний контроль может применяться как средство стимулирования успешной деятельности организации [4, с. 92]. Результатом отсутствия системы внутреннего контроля является неопределенность, провоцирующая неумышленные искажение отчетности и утерю имущества, злоупотребления, коррупцию. Поддержание системы внутреннего контроля, на постоянной основе, требует проведения мониторинга на соответствующем уровне. Вышеперечисленные действия представляют собой процесс оценки качества внутреннего контроля, а именно, разработанные процедуры и эффективности их применения на практике. В качестве дополнительной и эффективной меры возможно использование внешней информации, например, анализ претензий клиентов. Подводя итоги, можно сделать выводы, что основной целью внутреннего контроля является систематический, непрерывный и непрерывный контроль производственной деятельности всех структурных подразделений, который направлен на выявление и устранение причин бесхозяйственности, обеспечение сохранности финансовых и материальных ресурсов, принятие оптимальных

управленческих решений, определение резервов повышения эффективности деятельности организации в целом.

Список использованной литературы:

1. Ефремова Е.И. Аудит. Учебник бакалавр и специалист (3-е изд, переработанное и дополненное) // Е.И. Ефремова, Н.А. Казакова, Е.А. Федченко. – М.: Юрайт, 2019. – 387 с.
2. Ефремова Е.И. Концепция внутреннего контроля эффективности организации (монография) // Е.И. Ефремова, Н.А. Казакова. – М.: ИНФРА-М, 2015. – 234 с.
3. Ефремова Е.И. Внутренний контроль: перспективы развития в российской практике в условиях цифровизации экономики // Е.И. Ефремова, Д.Д. Магина. – М.: КноРус, 2019. – С. 92-96.
4. Прохорова М.М. Внутренний аудит предприятия как способ повышения уровня его экономической безопасности // Молодой ученый. – 2017. – №5 (139). – С. 231-235. 195 - Economy and Business Journal of Economy and Business, vol. 12-2 (70), 2020
5. Решетникова Е.Е. Внутренний аудит: сущность, функции и задачи // Математические методы и модели в управлении, экономике и социологии. – Тюмень, 2017. – С. 311-313.

Рецензент: к.п.н., доцент Суходубова Н.А.

УДК: 336.1.07

Джумабеков К.К.

И. Арабаев атындагы КМУ, М.Р.Рахимова атындагы квалификацияны жогорулатуу жана кадрларды кайра даярдоо институту, магистрант

Джумабеков К.К.

КГУ им. И.Арабаева, Институт повышения квалификации и переподготовки кадров им. М.Р. Рахимовой, магистрант,

Dzhumabekov K.K.

KSU I. Arabaeva, Institute for Professional Development and Retraining named after M.R. Rakhimova, master's student

МАМЛЕКЕТТИК ИШКАНАЛАРДА ИЧКИ КӨЗӨМӨЛДҮ УЮШТУРУУНУН ӨЗГӨЧӨЛҮКТӨРҮ

ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО КОНТРОЛЯ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL IN MODERN CONDITIONS

Аннотация: Ички көзөмөл - бөлүмдөрдүн ишиндеги кемчиликтерди жана аларды түзүүнүн себептерин өз убагында аныктоого мүмкүндүк берүүчү чаралардын системасы. Жана ошондой эле ишкананын кызматкерлерин өз милдеттерин абийирдуу аткарууга кызыктыруу. Мындан тышкары, ички көзөмөлдүн натыйжасында ишкана дуушар болгон кемчиликтер, жашырылган резервдер жана тобокелдиктер өз убагында аныкталып, алынган корутундулардын негизинде ишмердүүлүктү жакшыртуу жана тобокелдиктерди чектөө боюнча зарыл чаралар көрүлөт. мамлекеттик унитардык ишканалардын иши.

Аннотация: Внутренний контроль представляет собой систему мероприятий, которая позволяет своевременно выявлять недостатки в работе подразделений и причины их образования. А также мотивировать сотрудников предприятия на добросовестное выполнение своих должностных обязанностей. Кроме того, благодаря внутреннему контролю

своевременно выявляются недостатки, скрытые резервы и риски, которым подвержено предприятие, и на основании полученных заключений проводятся необходимые мероприятия для совершенствования деятельности и ограничения рисков деятельности государственных предприятий.

Abstract: Internal control is a system of measures that allows you to timely identify shortcomings in the work of units and the reasons for their formation.

And also to motivate employees of the enterprise for the conscientious performance of their duties. In addition, due to internal control, shortcomings, hidden reserves and risks to which the enterprise is exposed are identified in a timely manner, and on the basis of the conclusions received, the necessary measures are taken to improve the activities and limit the risks of the activities of state-owned enterprises.

Негизги сөздөр: ички контроль, уюштуруу, башкаруу, система, атаандаштык чөйрө.

Ключевые слова: задачи, инструментарий, контроль, кризисные ситуации, механизмы, подходы, проекты, расходы, реализация, средства, финансы.

Keywords: tasks, tools, control, crisis situations, mechanisms, approaches, projects, expenses, implementation, funds, finances.

На экономические субъекты, бухгалтерская (финансовая) отчетность которого подлежит обязательному аудиту возложена обязанность по организации и функционированию внутреннего контроля. Так как государственные предприятия подлежат обязательному аудиту, то норма по ведению внутреннего контроля закрепляется законодательно и носит обязательный характер. На данный момент не существует нормативных актов или методических рекомендаций, регламентирующих, в какой форме и объеме должна функционировать система внутреннего контроля предприятия. Правила внутреннего контроля утверждаются руководителем организации и предусматривают особые правила проверки ведения внутреннего контроля. В современных условиях внутренний контроль становится одним из важнейших элементов эффективного управления организацией. Поэтому совершенствование деятельности службы внутреннего контроля в соответствии с последними законодательными тенденциями является государственных унитарных предприятий одним из приоритетных направлений. За последнее время на этих предприятиях имеют место кардинальные перестройки организационных структур, а также системы внутреннего контроля, направленные на своевременное выявление и оценку потенциальных рисков, осуществление превентивных мер для минимизации вероятности наступления событий, способных нарушить нормальное функционирование предприятия. По решению и в интересах органов управления в организации могут создаваться специализированные подразделения внутреннего контроля. Такое подразделение может подчиняться не только руководителю предприятия, но и его собственнику. Собственник проводит внутренние внеплановые проверки деятельности предприятия, как правило, силами собственной контрольно-ревизионной службы, которая фокусируется на вопросах проверки сохранности товарно-материальных ценностей, эффективности использования ресурсов, выполнения распоряжений вышестоящих органов, а также на расследовании случаев мошенничества. В ходе проверки также рассматривается характер расчетов по договорам с контрагентами с позиции экономических интересов предприятия. Если обособленное подразделение службы внутреннего контроля на предприятии отсутствует это совсем не означает, что имеющиеся на предприятии органы внутреннего контроля неэффективны. Рассмотрим их функции более подробно.

Бухгалтерская служба:

Основной целью службы внутреннего контроля в отношении работы бухгалтерского подразделения является:

- регулярный контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия и его филиалов

- проверка полноты, достоверности и точности отражения в учете и отчетности затрат, доходов и результатов финансовой деятельности филиалов

- проверка наличия, состояния и обеспечения сохранности имущества предприятия

- контроль за расчетно-платежной дисциплиной

- контроль за сохранностью активов организации • проведение контроля по вопросам соблюдения положений по учетной политике для целей бухгалтерского и налогового учета, исполнения норм законодательства Российской Федерации и внутренних локально-нормативных актов.

- обучение сотрудников бухгалтерской службы Внутренний контроль процесса производства

- проверка полноты выполнения плановых показателей, исполнения заданий по объему производства, уровню затрат на производство работ и оказание услуг, прибыли и платежам в бюджет

- выявление резервов в области повышения эффективности использования материальных, трудовых и денежных ресурсов, технологического оборудования с учетом внедрения в производство нового оборудования и технологических достижений, принимаемых мер по мобилизации внутрихозяйственных резервов, устранению непроизводительных потерь и расходов

- контроль соблюдения коллективного договора, трудового законодательства, условий ведения трудовой деятельности Управление экономической безопасности: • обеспечение недопущения утечки инсайдерской информации, коммерческих планов и информации, представляющей собой коммерческую тайну.

- поиск конкурирующих организаций, созданных сотрудниками предприятия, а также отслеживание взаимодействия и деловых контактов между сотрудниками и представителями конкурирующих предприятий Управление оперативно-служебного контроля

- оценка рисков при работе с контрагентами. На предприятии имеется утвержденный генеральным директором «Регламент проверки контрагентов», который устанавливает критерии оценки контрагентов на предмет наличия предпринимательских и налоговых рисков, а также порядок проверки контрагентов на стадии заключения и исполнения договоров.

Основной риск взаимодействия с заказчиком по договорам заключается в том, что Заказчик не оплатит выполненные работы или оплатит несвоевременно.

Таким образом, основной риск — это риск возникновения дебиторской задолженности — просроченной, либо сомнительной. Для оценки степени риска возникновения дебиторской задолженности выясняется, имелись ли такие факты во взаимоотношениях с Заказчиком в прошлом.

В случае, когда заключается договор с новым Контрагентом, оценка степени риска возникновения дебиторской задолженности осуществляется на основании следующих данных:

- 1) реестр недобросовестных поставщиков;

- 2) участие в судебных спорах;

- 3) запрос финансовой отчетности, заверенной налоговым органом. Практически по всем договорам существует риск возникновения дебиторской задолженности. В любом случае, для минимизации риска возникновения дебиторской задолженности с такими Заказчиками упор делается на то, чтобы четко прописать в условиях договора штрафные санкции в случае несвоевременной оплаты. • проверка благонадежности и добросовестности сотрудников, физических лиц контрагентов и контрагентов • контроль исполнения приказов,

распределение и делегирование ключевых полномочий и ответственности, обеспечение эффективного взаимодействия структурных подразделений и сотрудников предприятия • проверка и экспертиза договоров на предмет выявления признаков умысла, фиктивности и мошенничества, а также выявление и предотвращение налоговых, административных, уголовных рисков и рейдерских угроз. • обеспечение информационной безопасности, сохранения тайны переписки, авторских прав и коммерческой тайны при работе в условиях электронной коммерции: превентивные мероприятия по установке антивирусных программ, использование технологий шифрования, применение систем аутентификации пользователя посредством электронно-цифровой подписи, а также недопущение несанкционированного проникновения в незащищенные сети. Предприятие устанавливает порядок защиты от несанкционированного доступа и распространения конфиденциальной информации, а также от использования конфиденциальной информации в личных целях. Управление по ГО и ЧС На предприятии имеется утвержденное генеральным директором «Положение об аварийно-спасательной службе предприятия» и другие положения, регламентирующие действия сотрудников в случае чрезвычайных ситуаций. В условиях повседневного функционирования предприятия проводятся такие превентивные мероприятия, как заключение договоров с резервными провайдерами, договоров на дублирующую телефонную связь, резервное копирование баз данных, обеспечение ресурсов на случай чрезвычайной ситуации и контроль за деятельностью аварийно-спасательной службы, а также организация служебных расследований по различным чрезвычайным происшествиям и обстоятельствам. На предприятии успешно функционирует плановый и внеплановый контроль. При комплексной плановой проверке составляется график ее проведения, который составляется в начале года и своевременно и оперативно доводится до руководителей филиалов. В него включаются участки учета, подлежащие проверке, начальные и конечные даты ее проведения, срок написания отчета по проверке, ответственные лица за ее проведение, методы проверки. График доводится до всех заинтересованных лиц. Результатом внутреннего контроля является акт, в котором достоверно отражаются факты проведенной проверки в части финансово-хозяйственной и производственной деятельности филиалов. При внеплановых проверках контролируются участки учета, в отношении которых есть информация о возможных нарушениях и злоупотреблениях. Иницируется такая проверка, как правило, Приказом руководителя организации, с указанием предпосылок проведения внеплановой проверки. Таким образом, все указанные службы в совокупности и каждая в частности обеспечивают бесперебойное функционирование системы внутреннего контроля предприятия, все сотрудники указанных служб обладают обширными профессиональными знаниями и хорошо ориентируются в бухгалтерском, налоговом, гражданском, уголовном и трудовом законодательствах. Сотрудники постоянно поддерживают высокий уровень своих профессиональных навыков и умений, своевременно проходят обучение и аттестацию. Однако, по мнению руководства предприятия, для совершенствования работы существующей службы внутреннего контроля необходимо учитывать современные тенденции в организации службы внутреннего контроля в крупнейших российских и зарубежных компаниях. Одной из приоритетных задач является создание собственной службы внутреннего аудита. Нормативные документы в отношении внешнего обязательного аудита возможно применить и к организации внутренних контрольных мероприятий. Функции службы внутреннего аудита включают мониторинг адекватности и эффективности системы внутреннего контроля, ведь от внутреннего контроля собственники и руководство предприятия могут ожидать только обоснованного уровня обеспечения достижения поставленных целей, но никак не абсолютной гарантии безошибочной работы. Процесс внутреннего аудита является сложной и многоуровневой процедурой, выполняется обособленной независимой службой и, согласно

профессиональным стандартам, выработанными международным Институтом внутренних аудиторов, именно профессиональные внутренние аудиторы играют ключевую роль в оценке и гарантировании эффективности систем контроля и управления. Поэтому для ГУП, которое нацелено на дальнейшее развитие и повышение эффективности своей деятельности, создание такой службы поможет усовершенствовать существующую систему внутреннего контроля, а также получить дополнительные конкурентные преимущества, снизить предпринимательские риски, стать более привлекательным для потенциальных заказчиков, а также поможет продемонстрировать более высокие финансовые показатели и стабильность. Ведь залогом ведения успешного бизнеса является наличие эффективной системы управления: не будет системы — не будет и порядка. Поэтому работа над созданием службы внутреннего аудита уже ведется и ее внедрение не заставит себя долго ждать.

Список использованной литературы:

1. Бабаев Ю.А., Друзкая М.В., Кеворкова Ж.А., Листопад Е.Е., Петров А.М. Бухгалтерский учет, анализ и аудит внешнеэкономической деятельности / учебник для студентов обучающихся по специальности 080109 «Бухгалтерский учет, анализ и аудит» / под редакцией Ю.А.Бабаева. Москва, 2010.
2. Петров А.М., Мельникова Л.А. Теоретические аспекты учета калькулирования себестоимости продукции / Экономические науки. 2013. № 102. С. 145–148.
3. Kevorkova Z.A., Petrov A.M., Savina N.V. Towards Liabilities Of Corporate Systems / International Journal of Civil Engineering and Technology. 2019. Т. 10. № 2. С. 1582–1593.
4. Lyman M.P., Kevorkova Z.A., Petrov A.M. The Convergence Of National And International Accounting Standards: Chinese Experience / International Journal of Civil Engineering and Technology. 2018. Т. 9. № 13. С. 82–94.
5. Петров А.М., Коняхин А.Н. Учетная политика при подготовке первой отчетности согласно МСФО / Международный бухгалтерский учет. — 2013.

Рецензент: к.п.н., доцент Суходубова Н.А.

УДК 388.3(575.2)

Койчуманов Максатбек Турарбекович, Ван Чжаолун

И. Арабаев атындагы КМУ, табигый-математикалык дисциплиналар кафедрасы, э. и. к.,
И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык
магистрдик борбору, магистрант

Койчуманов Максатбек Турарбекович, Ван Чжаолун

КГУ им. И.Арабаева, кафедра естественно-математических дисциплин, э.и.к.

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ,

Международный магистерский центр, магистрант

Dr. Maksatbek Koichumanov, Wang Zhaolong

I.Arabaev KSU, Department of Natural and Mathematical Disciplines, E.I.K.

I.Arabaev KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center,
undergraduate

**КЫРГЫЗСТАНДЫН ЖАНА КЫТАЙ ЭЛДИК РЕСПУБЛИКАСЫНЫН
УНАА ЖОЛДОРУН КУРУУ ТАРМАГЫНДА МАМЛЕКЕТТИК-ЖЕКЕ
ШЕРИКТЕШТИК МЕХАНИМДЕРИН КОЛДОНУУ МҮМКҮНЧҮЛҮКТӨРҮ**

**ВОЗМОЖНОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-
ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА АВТОМОБИЛЬНЫХ
ДОРОГ КЫРГЫЗСТАНА И КНР**
**APPLICATION OF MECHANISMS OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP
IN KYRGYZSTAN AND THE PEOPLE REPUBLIC OF CHINA IN FIELD
OF CONSTRUCTION OF HIGHWAYS**

Аннотация: Макалада Кытай Эл Республикасында мамлекеттик-жеке шериктештик (МЖШ) механизмдеринин авто жол куруу тармагында колдонулушу изилденип, авторлор тарабынан МЖШ долбоорлорун Кыргызстанда каржылоо моделин иштеп чыгышты.

Аннотация: В статье раскрыты результаты исследования по применению механизмов государственно-частного партнерства в секторе строительства авто дорог Китайской Народной Республики, а также предоставлена разработанная авторами модель по финансированию ГЧП проектов в Кыргызской Республике.

Abstract: The article investigates the results of a study on the application of public-private partnership mechanisms in the highway construction sector of the People's Republic of China, and also provides a model developed by the authors for financing PPP projects in the Kyrgyz Republic.

Негизги сөздөр: мамлекеттик-жеке шериктештик, концессия, долбоордук компания.

Ключевые слова: государственно-частного партнерство, концессия, проектная компания.

Key words: Public-private partnership, concession, project company.

The construction of roads and national infrastructure play a significant role in the economic and social development of country. For example, US President Dwight Eisenhower identified the construction high-speed highways as a priority of state policy during his presidency. Today, Eisenhower's infrastructure policy is associated with a 25% increase in labor productivity in the United States. According to research, for every dollar invested in roads, the American economy received between \$16 and \$19 in return. Economists consider the construction of the United States' interstate highway system to be one of the greatest contributors to the country's economic development while also heavily influencing American culture and its population's way of life [1].

We believe that the role of roads in our country is also very important. Currently, the total length of roads in Kyrgyzstan is roughly 34 000 km, including public roads - 18 821.16 km (of which the length of roads of international importance - 4 089.70 km, state - 5 621.50 km, local - 9 109.96 km). The length of paved roads is 17 071.93 km. The Ministry of Transportation of the Kyrgyz Republic conducted a study on 2 231 km of surveyed roads. The results of the study showed that 22.5% of the roads were in good condition, 0.6% in satisfactory, 0.11% in poor condition and 60% in bad or very bad condition.

The estimated cost of 1 km of asphalt road in Kyrgyzstan varies based on their current condition. Listed below, you will find the average costs of road construction:

- the average cost of rehabilitation is from 650 to 900 thousand US dollars;
- the average cost of reconstruction is from 1 500 to 1 700 thousand US dollars;
- the average cost of new construction is from 2 700 to 3 200 thousand US dollars.

The standard service life of asphalt concrete pavement is 10-12 years. However, in the process of operation under the influence of climatic and technogenic factors, this period may decrease. This is especially relevant in mountainous and difficult climatic environments as well as areas subject to high vehicle traffic. The service life of asphalt concrete pavement can be reduced to 5-6 years when subjected to severe conditions, even with careful observance of all technical requirements for its laying. To maintain proper conditioning of asphalt concrete pavement, it is necessary to inspect and

repair the upper layer of the road every 5 years, on average. Additionally, it is necessary to ensure year-round maintenance of the road at the proper level, i.e. carry out systematic maintenance of the road (taking into account the season of the year) throughout the road for all its elements and structures. In addition, it is necessary to ensure year-round maintenance of the road at the proper level, i.e. carry out systematic maintenance of the road (taking into account the season of the year) throughout the road for all its elements and structures.

Due to the lack of national funding for infrastructural development, the Kyrgyz Republic is forced to investigate alternative projects and partnerships within the region. Like many countries that have adopted public-private partnership (PPP) mechanisms. We believe the Kyrgyz Republic can do the same. For example, Point 33. "Design, Construction and Reconstruction of Highways of the Law of the Kyrgyz Republic On Highways" dated June 2, 1998 states that "the regulation on the procedures and deadlines for the design, construction and reconstruction of public roads is approved by the Government of the Kyrgyz Republic" [2].

The functions of the transport planning of cities on the territory of the Kyrgyz Republic are carried out by the authorized state body for architecture and construction. Road projects, as well as projects for their construction and reconstruction in terms of ensuring road safety, are subject to mandatory approval by the authorized state body in the field of road safety. Approval of the project, construction and reconstruction of departmental and private roads is carried out by the authorized state body in the field of transport and roads. Repair and maintenance of public roads must comply with the technical regulations of the Customs Union / Eurasian Economic Union in the field of road safety and national standards in the field of road safety. The contract for the performance of road works for the construction, reconstruction and repair of highways is concluded with a mandatory condition for guaranteeing the performance of the contract and indicating the warranty period for the operation of the facility. The warranty period is calculated from the date of delivery to the customer of the completed construction of new roads and is at least 5 years, and for reconstructed and repaired roads - at least 3 years, i.e. as seen here, the "Law of the Kyrgyz Republic On Highways" allows for the introduction of a PPP system.

What is a public-private partnership? PPP is a contract between a public partner (customer) and a private organization (usually of medium or long term duration). Contracts are administered on a competitive basis, with private partners submitting proposals outlining their capacity and plans for infrastructural development. Legal entities and individuals interested in the construction and reconstruction of roads can help to finance these activities after the conclusion of the selection period, in conjunction with the regulating body of the state's transportation and infrastructure sector [3]. After completion of the construction and reconstruction of the road, in accordance with Point 39-4 of the "Law of the Kyrgyz Republic On Highways", a warranty period is provided. The warranty period for completed construction of new roads is at least 2 years, and for reconstructed and repaired roads - at least 1 year. Moreover, the Kyrgyz Republic has experience cooperating with foreign companies. In 2021, 3 393 enterprises with foreign investment operated on the territory of the Kyrgyz Republic, of which more than 60% - with the full participation of foreign capital [4]. The predominant share of enterprises in 2021 was in joint ventures with the People's Republic of China (19%), Kazakhstan (14.7%) and Turkey (11.5%). The main trading partners of enterprises with foreign investments over the past 5 years continued to be Russia, the People's Republic of China, Kazakhstan, Germany and Turkey.

The People's Republic of China has rich experience in implementing PPP projects. The concept of PPP in China was introduced by the Administrative Center China's Agenda 21 (ACCA21). China's first public-private partnership center was established in Beijing in 2003. In 2005, a public-private partnership forum was held in Beijing, where many officials from China, the USA, Australia, France, and representatives of international institutions such as the World Bank, International Finance

Company, discussed the potential of introducing and applying the PPP model in a number of industrialized countries and prospects based on its application in China. One of the most popular in China is the “build-operate-transfer” (BOT) model. According to the BOT, private companies are given the right to build the project, receive profit for a period agreed by both parties, after which the private company is free of charge. BOT project expert, Wang Shouqing claims that the Chinese Government has widely applied this scheme in road construction, water supply and the electric power industry. With China identifying the development of modern infrastructure as a means of economic development, they have implemented 10 244 PPP projects, amounting to almost 16.3 trillion yuan, as of January 2022 [5].

China has created a plan for the construction of high-speed highways, while developing quality standards for the roadway. Funds for the construction of roads were found from the budget of the PRC, the budget of local authorities, as well as from service fees, additional duties and taxes when purchasing a car, and excise taxes on gasoline. Already during the construction of the first expressways, the Chinese authorities implemented tolls on roads in order to pay off the loan funds spent on their construction. The first highway, almost 20 kilometers long, was built in 1988. After that, the pace of road construction from year to year begins to grow rapidly. In 2021, the total length of highways in China amounted to 5.2 million km, of which the length of expressways is 161 thousand km. All roads in China can be classified according to the following technical features.

It is important to note that in China there are two types of roads:

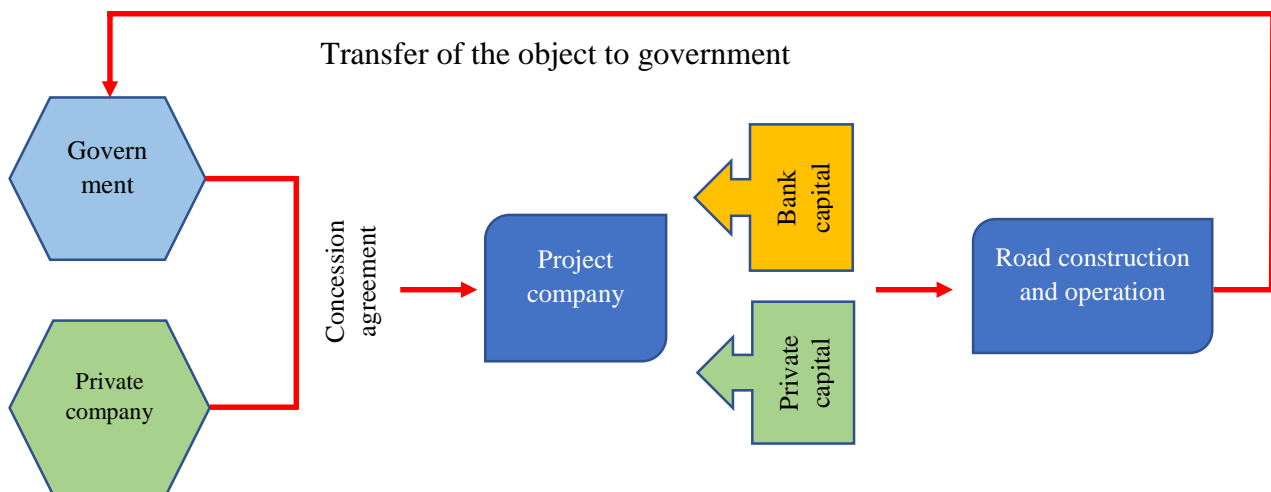
1. State highways
2. Toll roads

State highways are built at the expense of loans issued to the Government of the PRC by banks. Such roads are used as toll roads for 15 years, and after this period they become free.

Commercial highways - are built at the expense of own or borrowed funds of companies. They can become free after 25 years.

On average, 26 000 km of high-quality high-speed roads are built in the PRC per year. Of these, 10 000 km are motorways (4 or more lanes, speed up to 110 km/h), 5 500 km are class 1 express roads (4 or more lanes, speed 80-100 km/h), and 11 000 km are motorways of the 2nd class (no more than 4 lanes, speed 60 km/h). Moreover, the quality of the roadway in China is very high. The service life of a Chinese highway is 15 to 25 years. The state and local regional authorities exercise full control over the progress of road construction, but the contractor invests only his own funds in the construction. And only after the facility is put into operation, the state and investors will pay the contractor the full amount in accordance with the signed agreement. And this motivates the companies that have taken up the work to complete them as soon as possible, which is very lacking in our construction companies, not only in the field of road construction [6].

Having identified the positive mechanisms of financing system for PPP projects in the PRC and taking into account the internal prerequisites in our country, we have developed a model for financing income-generating projects in Kyrgyzstan according to the principles of public-private partnership (Scheme #1).



Schema #1. Model for financing income-generating projects in Kyrgyzstan

The principle operation of the model is as follows: the government (grantor) administers a concession for up to 50 years, with the company that wins the tender. Then, together with government representatives, a project company is formed that will implement the project. The project company has the right to attract investment resources from various sources. If necessary, it also has the right to enter into subcontracts with local and foreign companies.

However, the project company must first contract domestic subcontractors. Payment of dividends and interest is paid depending on the financial condition of the project company for a period of 3 to 10 years. The project company at each stage of work reports to the Board of Directors, consisting of representatives of the government of the Kyrgyz Republic, independent experts and senior management of the company implementing the project. The Board of Directors especially monitors the implementation of all clauses of the concession agreement. After the implementation of the project, the project company makes a profit for its needs, and after the expiration of the concession period, the object is transferred to the state.

Thus, we can say that PPP is a unique mechanism to foster infrastructural investment and is used by government organizations to develop public infrastructure while offering profit opportunities to private partners. We believe that this mechanism will allow the state to create jobs, improve the country's infrastructure, put all new facilities on the balance sheet of the state without burdening the country's budget. The foregoing allows us to conclude that public-private partnership mechanisms meet the requirements of modernity in our country and will also be able to solve issues related to financing income-generating projects in the Kyrgyz Republic, because PPP is a strategy that is equally beneficial for everyone and provides a real opportunity to optimize all available resources, ensure sustainable development and effective implementation of projects.

List of used literature:

1. Krivoruchko, E. Why invest in roads: world experience // [Electronic resource] www.cfts.org.ua/blogs/zachem_vkladyvat_dengi_v_dorogi_mirovoy_opyt_207
2. Website of the Ministry of Transport and Communications of the Kyrgyz Republic [Electronic resource] www.mtd.gov.kg/dorogi
3. Law of the Kyrgyz Republic "On highways".-Bishkek City, 1998.-P.18.
4. Activity of enterprises with foreign investments in the Kyrgyz Republic in

2017-2021// National Statistical Committee of the Kyrgyz Republic. Annual publication, -Bishkek City, 2021.-P.12.

5. China Public Private Partnerships. Center National PPP Integrated Information Platform [Electronic resource] www.cpppc.org/en/home.jhtml

6. China Public Private Partnerships. Center National PPP Integrated Information Platform [Electronic resource] www.cpppc.org/en/djyw/999316.jhtml

Рецензент: к.ф.-м.н., доцент Халило

УДК 338.24.01

Кочконбаев Эрсыргак Рысбаевич

Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Кочконбаев Эрсыргак Рысбаевич

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Kochkonbayev Ersyrgak Rysbaevich

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**БАШКАРУУ МАСЕЛЕСИ БОЮНЧА
К ВОПРОСУ О МЕНЕДЖМЕНТЕ
TO THE QUESTION ABOUT MANAGEMENT**

Аннотация: Макалада “менеджмент” түшүнүгү, башкаруу феноменине карата чет элдик эксперттердин көз караштары талкууланып, изилденип жаткан феномендин талаш-тартыштуулугуна басым жасалып, түшүнүккө өзүнүн интерпретациясы берилген.

Аннотация: В статье рассматривается понятие «менеджмент», взгляды зарубежных специалистов на феномен менеджмента, подчеркивается дискуссионность изучаемого явления и дается своя трактовка понятия.

Annotation: The article discusses the concept of "management", the views of foreign experts on the phenomenon of management, emphasizes the dilatability of the phenomenon under study and gives its own interpretation of the concept.

Негизги сөздөр: менеджмент, менеджмент, уюштуруу, менеджер.

Ключевые слова: менеджмент, управление, организация, менеджер.

Key words: management, organization, manager.

Особенностью современного этапа экономического развития Кыргызстана является острая необходимость развития менеджмента и становление отечественной системы менеджмента. К сожалению, стройной системы национального менеджмента в Кыргызстане, на наш взгляд, не сложилось. Управленческий корпус современной Кыргызской Республики, частично еще действует по "инерционному советскому принципу", хотя руководители передовых отечественных предприятий все чаще стали задумываться над усилением роли и значения менеджмента, повышением его действенности и эффективности.

Проблемы имеются не только на практике. В советские времена, мы руководствовались советской теорией управления, которая, к сожалению, не дала нам значимые основы науки управления, разве только психология (а менеджмент во многом базируется на психологии)

дала нам какие-то основы, которые могут служить значимым подспорьем в развитии менеджмента.

Текущая отечественная практика, национальный характер, внешняя среда (постоянно меняющаяся под влиянием политической нестабильности, экономического кризиса, роста цен, инфляции и др.) в Кыргызской Республике, естественно, имеют свои отличительные черты, равно как и в любом другом государстве. Поэтому отечественная версия менеджмента должна иметь в своей основе накопленные в мире интегрированные знания в сфере менеджмента с учетом национальных особенностей, путем адаптации этих знаний к конкретным кыргызским реалиям.

Необходимость формирования отечественной системы менеджмента обусловлена тем, что менеджмент, являясь двигателем социально-экономического прогресса общества, обладающий способностью генерации человеческой мысли, способен предупредить банкротство предприятий, в отдельных случаях, даже превращая угрозы со стороны внешней среды в возможности для предприятий. И в большей степени это зависит от топ-менеджмента.

Менеджмент, как известно, представляет собой реализацию функций управления: планирования, организации, мотивации и контроля. При грамотном планировании, четкой организации деятельности, грамотно построенной системы мотивации, своевременном и ненавязчивом контроле любое предприятие способно выжить даже в самых экстремальных условиях. Любой бизнес строится удачно только тогда, когда, помимо хорошей идеи и плана, есть высококвалифицированные кадры (в крайнем случае персонал, способный к обучению), а также финансовые ресурсы и грамотно построенный менеджмент. Последний аспект все чаще становится решающим, ведь он касается всех остальных критериев и, по сути, определяет их.

Методология менеджмента интересует многих ученых и практиков. Среди ученых ближнего и дальнего зарубежья известными исследователями стали: Г.Х. Попов, Омаров, И.М. Герчикова, О.С. Виханский А. Мескон, Д. Мак-Грегор, Ф. Котлер, А. Файоля, П.Ф. Драккер, У. Оучи и др. К отечественным исследователям менеджмента мы относим Ф.З. Турдукулова, А.П. Дооранова, Э.В. Самигуллина. Несмотря на многочисленные исследования вопрос о сущности менеджмента остается пока открытым и о недостаточной разработанности теории менеджмента пишут и говорят многие. «Столько глупостей, несуразностей, нестыковок и примитивизма намешано в том, что именуется современной теорией менеджмента,...»[1]

«Менеджмент как некую целостность растащили на куски, на отдельные фрагменты, каждый из которых в лучшем случае анализируется в отрыве от самой целостности, осуществляются выводы, выносятся рекомендации, подтасовывают факты под такие выводы и рекомендации...»[1]

Дискуссионность вопросов о менеджменте вызывает огромный интерес и требует глубокого изучения.

Кыргызстан – одно из первых государств Содружества, где была осознана необходимость изучения теории и практики современного менеджмента. Несмотря на неблагоприятные условия формирования рыночной экономики (отсутствие традиций правового государства, сильное влияние теневой экономики, не всегда высокий нравственный уровень некоторых государственных чиновников, развращенных принадлежностью к «номенклатуре» в недавнем прошлом и по традиции образующих новые кланы сегодня и др.) в управлении нашими организациями активно внедряются элементы менеджмента, формируется новый социальный слой общества – менеджеры.

Несмотря на то, что в современной учебной и научной литературе по менеджменту нет единого общепринятого определения понятия «менеджмент», основные черты, на которые обращают внимание различные авторы, являются общими. Многие авторы понятие «менеджмент» рассматривают как аналог понятию «управление», при этом недостаточно четко выделяя его специфические черты. Вместе с тем, что потребность в менеджменте возникает лишь в условиях рыночной экономики, формирующей его родовые и специфические черты.

В российской научной школе сформулированные определения менеджмента созвучны определениям зарубежных ученых. Та, например, Э.А. Уткин определяет менеджмент как "систему текущего и перспективного планирования, прогнозирования и организации производства, реализации продукции и услуг в целях получения прибыли"[4].

Целевая установка на получение прибыли показывает, что в своем определении автор больше тяготеет к позиции одного из классиков менеджмента П. Друкера, согласно которой сфера применения менеджмента ограничена сферой бизнеса.

Л.И. Евенко во вступительной статье к книге Мескона, Альберта, Хедоури "Основы менеджмента" определяет менеджмент как "умение добиваться поставленных целей, используя труд, интеллект, мотивы поведения других людей". Евенко не ограничивает применение менеджмента только сферой бизнеса, т. е. дистанцируется от позиции Друкера, но вместе с тем подчеркивает, что менеджмент – это, с одной стороны, "функция, вид деятельности по руководству людьми в самых разнообразных организациях" и, с другой стороны, "область человеческого знания, помогающего осуществить эту функцию". Это также и "категория людей, социальный слой тех, кто осуществляет работу по управлению"[3].

Нам представляется интересным определение Ицхака Адизеса — одного из ведущих бизнес-гуру в мире, консультировавшего сотни корпораций и правительств. Он определяет менеджмент как управление изменениями. Цель теории Ицхака Адизеса заключается в том, чтобы помочь организации справиться с нормальными и аномальными проблемами развития и старения, достичь состояния расцвета и развить в себе внутренние способности, позволяющие находиться в этом состоянии как можно дольше.

Задаваясь вопросом: «что будет в будущем с менеджментом?», Ицхак Адизес утверждает, что нужно идти от мозга к сердцу: «Думаю, будущее – в сердце. Успешные в будущем компании - это не обязательно мускулы или информация, потому все будут ей обладать. Главное - их отношение к клиентам, покупателям, персоналу, окружению. Сердце. Сейчас мы двигаемся к сердцу»[5].

«Когда вы любите кого-то, боль этого человека – ваша боль. Когда есть любовь, нет времени, нет пространства, они абсолютно интегрированы. Любовь интегрирует. Верю, что движение от мозга к сердцу, менеджмента сердцем с любовью – следующий уровень менеджмента, следующий секрет успеха будущего менеджмента компаний. Это не искусственный интеллект или роботизация, они будут у всех. Это будет сердце»[6].

Нам очень симпатична эта мысль гуру менеджмента. В этих рассуждениях Адизеса мы видим глубочайший смысл и ответы на вопрос: каким должен быть менеджмент и менеджер.

Хотя подобные высказывания вызывают негативную реакцию отдельных учёных. Так, Бусыгин А. В. в своей работе «Кризис менеджмента: Очерки современной теории и текущей практики» пишет: «Российские «теоретики менеджмента» — если таковые есть у нас — это хвостизм западной школы управления. Перепевы, пересказы, умиление, удивление, восторг, словоблудие, «первомайские» призывы, лозунги — все, что угодно, только не научная мысль

— вот что такое наш современный российский менеджмент в его теоретическом оформлении!»[1]

Также ученый упрекает и российских, и американских, и французских и т. д. авторов в романтизме, наивности, «веры в сказку», критикуя известное и принимаемое большинством современных теоретиков менеджизма и представителей бизнеса высказывание Питера Друкера о том, что «Управление — это особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу». Бусыгин негодует: «Я что, действительно должен поверить в это? Все-таки это заявление сделал гуру менеджмента, авторитет с мировым именем — сам Питер Друкер... Что же мне теперь действительно пропагандировать эту ущербненькую мысль, уверять других, что менеджер — это тот, кто увидел неорганизованную толпу и давай ее превращать в эффективную группу...»[1]

Мы бы не были так категоричны. Понятно, что определение П. Друкера, скорее образное нежели научное. Однако оно как раз очень удачно, на наш взгляд, раскрывает содержание менеджмента, так же, как и образное определение Мэри Паркер Фоллет: «Управлять – это делать что-либо руками других».

Питер Друкер, объясняя краткость своих определений относительно понятия «менеджмент» выступает против расширительного толкования рассматриваемого понятия, считая, что менеджмент — это все-таки искусство или способ управления бизнесом, деловым предприятием, ибо искусство, компетенция, опыт менеджмента не могут быть как таковые перенесены и применены к организации других институтов и управлению ими[2].

Многие теоретики менеджмента определяют менеджеров как специалистов по управлению людьми. По меньшей мере, это вызывает недоумение. Менеджер – это профессионально подготовленный специалист, который должен управлять (причем, эффективно) всеми ресурсами организации (финансами, материальными, трудовыми и интеллектуальными ресурсами, качеством, маркетингом, снабжением...), а, главное, производством продукции (товаров, услуг). так как любая коммерческая организация создается именно для того, чтобы что-то производить и поставлять во внешнюю среду — на рынок, потребителю, заказчику, покупателю...

В наших условиях менеджмент рассматривается как самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение организацией, действующей в рыночной экономике, намеченных целей путем эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов с применением принципов, функций и методов экономического механизма менеджмента.

Таким образом, под менеджментом следует понимать такую профессиональную деятельность специалистов, которая позволяет достигать целей организации посредством труда и интеллекта других людей, при приемлемом для организации соотношении затрат и результатов и эффективном использовании всех ресурсов.

Каждый аспект подхода к менеджменту как системе управления требует изучения в статике и динамике; в рамках глобальной деятельности; на текущий момент и на будущее. И это отражается на формулировке целей, методов воздействия на их достижение, на организационной структуре управления, на функционировании компании как управляемого объекта.

Список использованной литературы:

1. Бусыгин А. В. Кризис менеджмента: Очерки современной теории и текущей практики. 2-е изд., перераб. и доп. — Москва: Проспект, 2015, с. 3.
2. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента: пер. с англ. М.: «И. Д. Вильямс», 2009, с. 323.
3. Евенко Л.И. Уроки американского менеджмента (вступительная статья) // Мескон М.Х. и др. Указ. Соч. С. 5.
4. Уткин Э.Д. Профессия менеджер. М.: Экономика, 1992. С. 7.
5. <https://adizes.me/posts/adizes-seychas-glavnoe-mozg-i-lyubov-muskuly-zamenyat-roboty/>
6. <https://adizes.me/love-management/>

Рецензент: к.э.н., доцент Джумабаева М.З.

УДК 336.671.1

Мадираимова Салтанат

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Мадираимова Салтанат

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Madiraimova Saltanat

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

ПАЙДАНЫ ТҮЗҮҮНҮН МАҢЫЗЫ ЖАНА БУЛАКТАРЫ СУЩНОСТЬ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ESSENCE AND SOURCES OF FORMATION OF PROFIT

Аннотация: Ишкананын иштөөсүнүн негизги максаты - киреше алуу жана максималдуу көбөйтүү. Пайда экономикалык категория катары белгилүү функцияларды аткарат: экономикалык эффектти мүнөздөйт, стимулдаштыруучу функцияга ээ жана ар кандай деңгээлдеги бюджеттерди түзүүнүн булактарынын бири болуп саналат.

Аннотация: Основной целью функционирования предприятия является получение и максимизация прибыли. Прибыль как экономическая категория выполняет определенные функции: характеризует экономический эффект, обладает стимулирующей функцией, является одним из источников формирования бюджетов разных уровней.

Annotation: The main purpose of the functioning of the enterprise is to obtain and maximize profits. Profit as an economic category performs certain functions: it characterizes the economic effect, has a stimulating function, and is one of the sources for the formation of budgets at different levels.

Негизги сөздөр: финансылык ресурстар, пайда, өздүк капитал, карыздык капитал, эффективдүүлүк, киреше.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, прибыль, собственный капитал, заемный капитал, эффективность, выручка.

Key words: financial resources, profit, own capital, borrowed capital, efficiency, revenue.

Финансовые ресурсы предприятия представляют собой денежные доходы и поступления, которые находятся в распоряжении предприятия и предназначены для выполнения финансовых обязательств перед бюджетом, банками и другими организациями.

Также финансовые ресурсы используются для экономического стимулирования работников предприятия. Финансовые ресурсы формируются за счёт собственных и заёмных средств.

Собственный капитал первоначально сформировывается за счёт средств уставного капитала, в ходе деятельности предприятия собственный капитал пополняется за счёт прибыли, амортизационных отчислений, выручки от реализации выбывшего имущества (дополнительно вложенный капитал). Заёмный капитал формируется за счёт краткосрочных и долгосрочных кредитов банков, а также других кредитных обществ.

Основным элементом самофинансирования предприятия является наличие собственного капитала в достаточном размере, который обеспечивается как было сказано выше, за счет прибыли.

Прибыль характеризует конечный финансовый результат предпринимательской деятельности предприятия. Она является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости. Показатели прибыли являются важнейшими для оценки производственной и финансовой деятельности предприятия. Они характеризуют степень его деловой активности и финансового благополучия. По прибыли определяется уровень отдачи авансированных средств и доходность вложений в активы предприятия. Прибыль оказывает также стимулирующее воздействие на укрепление коммерческого расчета, интенсификацию производства. [2]

Кроме того, прибыль обладает стимулирующей функцией. Ее содержание состоит в том, что прибыль одновременно является финансовым результатом и основным элементом финансовых ресурсов предприятия. Реальное обеспечение принципа самофинансирования определяется полученной прибылью. Доля чистой прибыли, оставшейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей, должна быть достаточной для финансирования расширения производственной деятельности, научно-технического и социального развития предприятия, материального поощрения работников.

Рост прибыли определяет рост потенциальных возможностей предприятия, повышает степень его деловой активности, создает финансовую базу для самофинансирования, расширенного воспроизводства, решения проблем социальных и материальных потребностей трудовых коллективов. Она позволяет осуществлять капитальные вложения в производство (тем самым расширяя и обновляя его), внедрять нововведения, решать социальные проблемы на предприятии, финансировать мероприятия по его научно-техническому развитию. Помимо этого, прибыль является важным фактором в оценке потенциальным инвестором возможностей компании, служит показателем эффективного использования ресурсов, т.е. необходима для оценки деятельности предприятия и ее возможностей в будущем.

И наконец, прибыль является одним из источников формирования бюджетов разных уровней. Она поступает в бюджеты в виде налогов и наряду с другими доходными поступлениями используется для финансирования и удовлетворения совместных общественных потребностей, обеспечения выполнения государством своих функций, государственных инвестиционных, социальных и других программ, принимает участие в формировании бюджетных и благотворительных фондов. За счет прибыли выполняется также часть обязательств предприятия перед бюджетом, банками, другими предприятиями и организациями.

Многоканальное значение прибыли усиливается в условиях рыночного хозяйства. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При

развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создает стимул для инвестирования в эти сферы.

Емким информативным показателем является валовая прибыль. Валовая прибыль - сумма прибылей (убытков) предприятия от реализации продукции и доходов (убытков), не связанных с ее производством и реализацией. Под реализацией продукции понимается не только продажа произведенных товаров, имеющих натурально-вещественную форму, но и выполнение работ, оказание услуг.

В составе валовой прибыли учитывается прибыль от всех видов деятельности. Валовая прибыль включает прибыль (убыток) от реализации товарной продукции; прибыль от реализации прочей продукции и услуг нетоварного характера; прибыль (убыток) от реализации основных средств, их прочего выбытия, реализации иного имущества предприятия; финансовые результаты от внереализационных операций.

Прибыль от реализации продукции (работ, услуг) характеризует чистый доход, созданный на предприятии. Остальные элементы валовой прибыли отражают в основном перераспределение ранее созданных доходов.

Прибыль (убыток) от реализации продукции (работ, услуг) - это финансовый результат, полученный от основной деятельности предприятия, которая может осуществляться в любых видах, зафиксированных в его уставе и не запрещенных законом. Финансовый результат определяется отдельно по каждому виду деятельности предприятия, относящемуся к реализации продукции, выполнению работ, оказанию услуг. Он равен разнице между выручкой от реализации продукции (работ, услуг) в действующих ценах и затратами на ее производство и реализацию.

Выручка принимается в расчет без налога на добавленную стоимость и акцизов, которые, являясь косвенными налогами поступают в бюджет. Из выручки также исключаемая сумма наценок (скидок), поступающая торговым и снабженческо-сбытовым предприятиям, участвующим в сбыте продукции. При этом денежные поступления, связанные с выбытием основных средств, материальных (оборотных) и нематериальных активов, продажная стоимость валютных ценностей, ценных бумаг не включаются в состав выручки.

У предприятия могут образовываться излишние материальные ценности в результате изменения объема производства, недостатков в системе снабжения, реализации и других причин. Длительное хранение этих ценностей в условиях инфляции приводит к тому, что выручка от их реализации окажется ниже цен приобретения. Предприятие вправе списывать, продавать, ликвидировать, передавать в уставные фонды других предприятий здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие основные фонды, материальные ценности, продавать отдельные объекты, товарно-материальные ценности и другие виды имущества. Финансовый результат имеет место только при продаже перечисленных видов имущества. При реализации основных фондов финансовый результат определяется как разница между продажной ценой реализованных на сторону основных средств и их остаточной стоимостью с учетом понесенных расходов по реализации.

Под иным имуществом предприятия понимаются сырье, материалы, топливо, запчасти, нематериальные активы (патенты, лицензии), валютные ценности, ценные бумаги. Разница между продажной ценой этих видов имущества предприятия и их балансовой стоимостью (с учетом понесенных в связи с этим расходов) составляет финансовый результат, влияющий на сумму балансовой прибыли.

Доходы от долевого участия в уставном капитале другого предприятия представляют часть его чистой прибыли, которая поступает учредителю в заранее обговоренном размере, или в виде дивидендов по акциям, пакетом которых владеет учредитель. Доходами от ценных бумаг являются проценты по облигациям, краткосрочным казначейским обязательствам, дивиденды по акциям. По средствам, предоставляемым займы, предприятие получает доходы по условиям договора между кредитором и заемщиком.

Предпринимательская деятельность означает инициативную самостоятельность предприятий, направленную на получение прибыли. При этом предприятие, как хозяйствующий субъект, самостоятельно осуществляющий свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией и остающейся в его распоряжении чистой прибылью. Вместе с тем предпринимательская деятельность предприятий в условиях многообразия форм собственности означает не только распределение прав собственников имущества, но и повышение ответственности за рациональное управление им, формирование и эффективное использование финансовых ресурсов, в том числе прибыли. [1]

Таким образом, прибыль – это главный результат предпринимательской деятельности, то ради чего, собственно и осуществляют свою деятельность коммерческие структуры.

Список использованной литературы:

1. Ефремова А.А., Голуб О.А. Теоретические аспекты анализа прибыли предприятия и его влияние на управление потенциалом предприятия. [Электронный ресурс] Экономические науки. – М., 2015. - №2, стр. 8-10.
2. Князев С.Е. Оценка эффективности видов деятельности компании при формировании прибыли [Текст] / С. Е. Князев [и др.] // Финансы. - 2009. - N 11. - С. 71-73.

Рецензент: к.э.н., доцент Бектурганова А.А

УДК 336.671.1

Мадираимова Салтанат

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Мадираимова Салтанат

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Madiraimova Saltanat

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

САТУУДАН ПАЙДАНЫ ФАКТОРДУК ТАЛДОО ФАКТОРНЫЙ АНАЛИЗ ПРИБЫЛИ ОТ ПРОДАЖ FACTOR ANALYSIS OF SALES PROFIT

Аннотация: Ар кандай коммерциялык уюмдун иш-аракети алуу үчүн гана эмес, ошондой эле максималдуу пайда табууга багытталган. Демек, пайдага таасир этүүчү негизги факторлорду билүү зарыл, аларды талдоо уюмга кемчиликтерди аныктоого, сатуунун кирешелүүлүгүн жогорулатууга жана сатуунун тиешелүү бизнес-планын түзүүгө жардам берет.

Аннотация: Деятельность любой коммерческой организации направлена не только на получение, но и на максимизацию прибыли. Поэтому необходимо знать основные факторы,

влияющие на прибыль, анализ которых поможет организации выявить недостатки, повысить рентабельность продаж и подготовить соответствующий бизнес-план по продажам.

Annotation: The activity of any commercial organization is aimed not only at obtaining, but also at maximizing profits. Therefore, it is necessary to know the main factors affecting profit, the analysis of which will help the organization to identify shortcomings, increase sales profitability and prepare an appropriate sales business plan.

Негизги сөздөр: сатуудан түшкөн пайда, фактор анализи, сатуудан түшкөн киреше, сатуунун наркы, сатуу чыгымдары, башкаруу чыгымдары.

Ключевые слова: прибыль от продаж, факторный анализ, выручка от продаж, себестоимость продаж, коммерческие расходы, управленческие расходы.

Key words: sales profit, factor analysis, sales revenue, cost of sales, selling expenses, management expenses.

Объем продаж может оказывать положительное и отрицательное влияние на сумму прибыли. Рост объемов продаж рентабельных товаров приводит к увеличению прибыли. Если же ситуация складывается наоборот (товары убыточны), то при увеличении объема реализации происходит уменьшение величины прибыли.

Прибыль от продаж - это важнейшая составляющая часть прибыль предприятия. Этот показатель рассчитывается по формуле: [2]

$$П_{пр} = П_{вал} - Р_{у} - Р_{к},$$

где $П_{вал}$ – валовая прибыль;

$Р_{у}$ - расходы на управление;

$Р_{к}$ - коммерческие расходы.

Изменение прибыли от продаж продукции происходит под влиянием объема продаж и себестоимости, которые, в свою очередь, зависят от ряда факторов.[1]

К факторам первой группы относятся:

- изменение отпускных цен на продукцию;
- изменение объема продаж продукции;
- изменение объема продукции, обусловленное изменениями в структуре продукции.

Факторы второй группы включают:

- изменение себестоимости продукции, отражающее режим экономии;
- изменение себестоимости продукции за счет структурных сдвигов;
- изменение цен на материалы и тарифов на услуги.

Приведем методику формализованного расчета влияния факторов на прибыль от реализации продукции с помощью метода цепных подстановок. Основной задачей факторного анализа является поиск путей максимизации прибыли предприятия.

Расчет общего изменения прибыли от реализации продукции:[3]

$$\Delta П_{пр} = П_{пр1} - П_{пр0}$$

где $П_{пр1}$ - прибыль отчетного года;

$П_{пр0}$ - прибыль базисного года.

Для проведения анализа составим таблицу, источником информации служат данные отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности организации.

Таблица 1. - Факторный анализ прибыли от продаж за 2019-2020 гг., тыс. сом.

Показатели	2019 г.	Усл 1	Усл 2	Усл 3	2020 г.
Объем выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг, тыс. сом.	29026,2	34736,8	34736,8	34736,8	34736,8
Объем себестоимости проданных товаров, продукции, работ, тыс. сом.	22574,3	22574,3	27342,7	27342,7	27342,7
Сумма коммерческих расходов	933,8	933,8	933,8	1684,1	1684,1
Сумма управленческих расходов	184,7	184,7	184,7	184,7	207,4
Сумма прибыли (убытка) от продаж, тыс. сом.	5333,4	11044,0	6275,6	5525,3	5502,6

1) Изменение прибыли за счет изменения выручки от реализации:

$$\Delta P_{\text{пр вр}} = P_{\text{пр усл1}} - P_{\text{пр2019}} = 11044,0 - 5333,4 = 5710,6 \text{ тыс. сом.};$$

2) Изменение прибыли за счет изменения себестоимости:

$$\Delta P_{\text{пр с/с}} = P_{\text{пр усл2}} - P_{\text{пр усл1}} = 6275,6 - 11044,0 = -4768,4 \text{ тыс. сом.};$$

3) Изменение прибыли за счет изменения коммерческих расходов:

$$\Delta P_{\text{пр кр}} = P_{\text{пр усл3}} - P_{\text{пр усл2}} = 5525,3 - 6275,6 = -750,3 \text{ тыс. сом.};$$

4) Изменение прибыли за счет изменения управленческих расходов:

$$\Delta P_{\text{пр ур}} = P_{\text{пр2020}} - P_{\text{пр усл3}} = 5502,6 - 5525,3 = -22,7 \text{ тыс. сом.};$$

5) Общее влияние факторов на результативный показатель:

$$\Delta P_{\text{пр общ}} = \Delta P_{\text{пр вр}} + \Delta P_{\text{пр с/с}} + \Delta P_{\text{пр кр}} + \Delta P_{\text{пр ур}} = 5710,6 - 4768,4 - 750,3 - 22,7 = 169,2 \text{ тыс. сом.}$$

Результаты факторного анализа прибыли от продаж в табл. 1 показали, что в 2020 г. по сравнению с 2019 г. уменьшили прибыль себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы. Поэтому поиск резервов увеличения прибыли от продаж необходимо сосредоточить на анализе себестоимости и коммерческих и управленческих расходов: проанализировать структуру себестоимости основных видов продукции по классификационным статьям, выявить причины роста фактических затрат по сравнению с плановым в расчете на единицу продукции; исследовать структуру коммерческих расходов и причины их увеличения. По результатам углубленного анализа резервов разработать меры практической реализации обоснованных упущенных выгод.

Анализируя данные таблицы 1 видно, что наибольшее влияние на отклонение прибыли в 2020 году оказала себестоимость продукции, рост которой привел к снижению прибыли от продаж на 4768,4 тыс. сом.

Таблица 2. - Факторный анализ прибыли от продаж за 2020-2021 гг., тыс. сом.

Показатели	2020 г.	Усл 1	Усл 2	Усл 3	2021 г.
Объем выручки от продажи товаров, продукции, работ и услуг, тыс. сом.	34736,8	43138,7	43138,7	43138,7	43138,7
Объем себестоимости проданных товаров, продукции, работ, тыс. сом.	27342,7	27342,7	35730,9	35730,9	35730,9
Сумма коммерческих расходов	1684,1	1684,1	1684,1	1762,7	1762,7
Сумма управленческих расходов	207,4	207,4	207,4	207,4	283,1
Сумма прибыли (убытка) от продаж, тыс. сом.	5502,6	13904,5	5516,3	5437,7	5362,0

1) Изменение прибыли за счет изменения выручки от реализации:

$$\Delta\Pi_{\text{пр вр}} = \Pi_{\text{пр усл1}} - \Pi_{\text{пр2020}} = 13904,5 - 5502,6 = 8401,9 \text{ тыс. сом.};$$

2) Изменение прибыли за счет изменения себестоимости:

$$\Delta\Pi_{\text{пр с/с}} = \Pi_{\text{пр усл2}} - \Pi_{\text{пр усл1}} = 5516,3 - 13904,5 = -8388,2 \text{ тыс. сом.};$$

3) Изменение прибыли за счет изменения коммерческих расходов:

$$\Delta\Pi_{\text{пр кр}} = \Pi_{\text{пр усл3}} - \Pi_{\text{пр усл2}} = 5437,7 - 5516,3 = -78,6 \text{ тыс. сом.};$$

4) Изменение прибыли за счет изменения управленческих расходов:

$$\Delta\Pi_{\text{пр ур}} = \Pi_{\text{пр2021}} - \Pi_{\text{пр усл3}} = 5362,0 - 5437,7 = -75,7 \text{ тыс. сом.};$$

5) Общее влияние факторов на результирующий показатель:

$$\Delta\Pi_{\text{пр общ}} = \Delta\Pi_{\text{пр вр}} + \Delta\Pi_{\text{пр с/с}} + \Delta\Pi_{\text{пр кр}} + \Delta\Pi_{\text{пр ур}} = 8401,9 - 8388,2 - 78,6 - 75,7 = -140,6 \text{ тыс. сом.}$$

Результаты факторного анализа прибыли от продаж в табл. 2 показали, что в 2021 г. по сравнению с 2020 г. уменьшили прибыль также себестоимость проданной продукции, коммерческие и управленческие расходы.

Анализируя данные таблицы 2 видно, что наибольшее влияние на отклонение прибыли в 2021 году также оказала себестоимость продукции, рост которой привел к снижению прибыли от продаж на 8388,2 тыс. сом.

На основе факторного анализа можно также сделать вывод о том, что на протяжении 2019-2021 годов на предприятии наблюдается тенденция к снижению объема реализации продукции и соответственно ухудшается и структура продукции. На наш взгляд, это дает основание полагать, что продукция предприятия не пользуется спросом.

На наш взгляд, прибыль является сложным комплексным показателем, величины которого непременно учитывается в процессе обоснования и принятия. На основе проведенного факторного анализа прибыли от продаж, можно сделать вывод, что в 2020 и в 2021 годах наибольшее влияние на снижение прибыли оказал рост себестоимости продукции.

Список использованной литературы:

1. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия: учеб. пособие / Под ред. Любушина Н. П., М: ЮНИТИ, 2013. - 665 с.
2. Основы анализа финансовой, хозяйственной и инвестиционной деятельности предприятия: под ред. А.Е. Абрамов, М: Экономика и финансы АКДИ, 2015. - 636 с.
3. Шеремет Е.В., Негашев Е.Г. Методика финансового анализа/Е.В. Шеремет, Е.Г. Негашев. - М.: Инфра М, 2013. - 321 с.

Рецензент: к.э.н., доцент М.З. Джумабаева

УДК 658. 012.

Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат Турганбаевна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант,

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, юридиалык илимдеринин кандидаты, доцент,

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, окутуучу

Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат Турганбаевна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, кандидат юридических наук,
доцент,
КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, преподаватель
**Mambetova Sabira Ratbekovna, Sadykov Kanybek Rysbekovich, Sulaimanova Rahat
Turganbayevna**
KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student,
KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Candidate of Legal
Sciences, Associate Professor,
KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, teacher

**БАСМАКАНА ИШКАНАНСЫНЫН ФИНАНСЫЛЫК ЧӨЙРӨ
ФАКТОРЛОРУН БААЛОО
ОЦЕНКА ФАКТОРОВ ФИНАНСОВОЙ СРЕДЫ ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ
КОМПАНИИ
ASSESSMENT OF FACTORS OF THE FINANCIAL ENVIRONMENT
OF A PRINTING COMPANY**

Аннотация: Бул макалада ОсОО “Улуу Тоолор” басманканасынын стратегиялык талдоо аркылуу өнүүсүн аныктоо каралган, жана ошондой эле басма ишин тейлөөчү өнөр-жай тармактарындагы стратегиялык башкаруу маселелери каралган

Аннотация: Статья посвящена стратегическому анализу ОсОО «Улуу Тоолор» и его основные моменты стратегического управления и развития.

Annotation: The article is devoted to the strategic analysis of the LLC "Uлуу Toolor" and its main points of strategic management and development.

Негизги сөздөр: тышкы факторлор, ички факторлор, тышкы жана ички чөйрөнү талдоо, swot-талдоо, финансылык ресурстар.

Ключевые слова: внешние факторы, внутренние факторы, анализ внешней и внутренней среды, swot-анализ, финансовые ресурсы.

Keywords: external factors, internal factors, analysis of the external and internal environment, swot analysis, financial resources.

Каждое предприятие функционирует и существует в экономической среде, которая создает конкурентные условия. Для того чтобы формировать стратегию предприятия и привести стратегию развития в действие необходимо тщательно изучить отрасль, к которой относится предприятие, чтобы выявить возможные угрозы, а также изучить и подготовить внутренние факторы к конкурентной борьбе. Поэтому, для того чтобы обеспечить предприятию высокую конкурентоспособность необходимо выработать эффективную стратегию.

В результате усиления глобализации и интернационализации экономики, стремительного развития информационных технологий, а также усиления конкуренции и одновременно партнерства, экономических сдвигов на рынке полиграфии происходят значительные структурные изменения в экономической стратегии предприятий.

В связи с этим, для обеспечения предприятию высокой конкурентоспособности необходимо выработать эффективную стратегию. Для этого нужно провести анализ отрасли и существующих конкурентных полиграфических предприятий, другими словами анализ внешней и внутренней среды.

Оценим внешнюю и внутреннюю среду полиграфической компании ОсОО «Улуу Тоолор», которая занимается в основном изданиями книг, подавляющее большинство которых, литературные произведения. Издательство с шестилетней историей возглавляет поэт, писатель Жумадин Кадыров, поэтому в основном и выпускаются такие книги. Предприятие публикует 100 тысяч книг в год и другую полиграфическую продукцию.

Самым главным основанием для выработки стратегии, на что необходимо опираться при принятии стратегических решений, это внешние факторы, которые могут повлиять на деятельность и на существование предприятия.

Анализ внешней среды — это оценка состояния и перспектив развития предприятия и факторов окружающей среды, на которые организация не может оказывать непосредственное влияние: законодательная база, рынки отрасли, поставщики, покупатели и другие глобальные факторы внешней среды.

Внешними факторами для полиграфических предприятий являются:

- законодательная база (новый Налоговый Кодекс);
- политические факторы (политическая ситуация, революции, митинги и др.);
- экономические факторы (курс валют, уровень инфляции, уровень дохода населения, общая динамика развития экономики);
- социальные факторы (демографическая ситуация, уровень занятости населения, вкусы и предпочтения);
- факторы спроса и предложения;
- технологические факторы (новые технологии, цифровизация, инновации, отраслевые технологии и др.);
- экологические факторы (климатическая зона, экология).

На основании вышеизложенных факторов можно составить swot- матрицу для ОсОО «Улуу Тоолор» следующим образом:

Таблица 1.

SWOT - анализ ОсОО «Улуу Тоолор»

Сильные стороны	Рыночные возможности
Сплоченный коллектив	Спрос на полиграфическую продукцию достаточно высок и имеет устойчивую тенденцию к увеличению (в основном на книги)
Накопленный опыт работы в издании книг	Сложившийся имидж ОсОО «Улуу Тоолор» у потребителей продукции
Широкий ассортимент услуг	Реализация в регионах и работа на заказ
Удовлетворенность клиентов	Новые виды услуг (доставка)
Невысокие цены при очень хорошем качестве	
Слабые стороны	Рыночные угрозы

Слабо развито управление	Появление сильных конкурентов
Низкая квалификация сотрудников	Изменение тенденции спроса
Затягивание сроков исполнения заказов	Сбои в поставках сырья
Отсутствие офсетного оборудования для выполнения заказов больших тиражей	Изменение налогового законодательства
	Нестабильность налогового, банковского и другого законодательства
	Снижение общей платежеспособности предприятий
	Активность конкурентов: - программы продвижения; - дополнительные услуги
	Экономический спад

Для настоящего предприятия самой основной сильной стороной являются договоры с авторами книг на длительный срок.

Состав наиболее важных факторов внешней финансовой среды непосредственного влияния, подлежащих оценке в процессе стратегического финансового анализа в разрезе доминантных сфер финансового развития предприятия, приведен в таблице 2.

Таблица 2.

Основные факторы внешней финансовой среды непосредственного влияния на ОсОО «Улуу Тоолор»

Основные сферы стратегического развития предприятия	Факторы внешней среды непосредственного влияния
1. Потенциал формирования финансовых ресурсов	1. Доступность кредитного рынка 2. Кредитные продукты коммерческих банков и небанковских финансовых институтов 3. Кредитная политика коммерческих банков
2. Уровень эффективности инвестиций	1. Доступность финансового рынка 2. Конъюнктура товарного рынка 3. Уровень прибыльности реальных инвестиций

3. Уровень финансовой безопасности	1. Уровень стабильности с покупателями
4. Уровень качества управления финансовой деятельностью	1. Эффективность коммуникативных связей предприятия с контрагентами по финансовой деятельности 2. Характер логистических связей предприятия с контрагентами в системе финансового рынка

Внутренние факторы – это переменные ситуационные факторы внутри организации, которые являются контролируруемыми и регулируемыми. Основными из них, которые требуют внимания руководства, являются: миссия, цели, структура, задачи, технология и человеческие ресурсы. Все внутренние факторы взаимосвязаны. В своей совокупности они рассматриваются как социотехнические подсистемы. Изменение одного из них в определенной степени влияет на другие. От внутренних факторов зависит внутреннее благополучие организации и их взаимодействие способствует достижению общих целей организации.

Однако успешность предприятия также зависит от внешних факторов, без которых невозможен жизненный цикл любого экономического субъекта. Управляющий предприятия должен учитывать внешние факторы. Факторы, оказывающие влияние на организацию, относятся к среде прямого воздействия, остальные факторы – к среде косвенного воздействия. Также, как и внутренние, факторы внешнего окружения взаимосвязаны и взаимодействуют между собой. Внешняя среда имеет свойства сложности и неопределенности. Организация находится в состоянии постоянного обмена с внешней средой, обеспечивая себе тем самым возможности существования. Задача менеджеров состоит в налаживании такого взаимодействия организации с внешней средой, которое бы обеспечивало возможность достижения организацией поставленных целей и давало ей возможность выживать в долгосрочной перспективе. В условиях нестабильной и сложной внешней среды необходимо осуществлять постоянный мониторинг внешней среды и на основании собранной информации пытаться спрогнозировать тенденции и возможные ситуации во взаимодействии.

Сегодня единственно правильным вариантом поведения современного предприятия, для достижения эффективного долгосрочного функционирования и успешного развития, является детальное рассмотрение внешней и внутренней среды предприятия и их взаимосвязь. А для этого необходима разработка и осуществление комплексного анализа с учетом индивидуальных особенностей предприятия при соответствующем кадровом, финансовом и техническом обеспечении. Только при этом условии можно рассчитывать на эффективность принимаемых стратегических и оперативных управленческих решений.

Список использованной литературы:

1. Устав ОсОО «Улуу Тоолор».
2. Учредительный договор ОсОО «Улуу Тоолор».
3. Кузнецова Е.Ю. «Стратегический анализ коммерческих организаций» Курс лекций. 2016 г. М; Изд. Юнит. С. 25-38.
4. Коробейников О.П., Колесов В.Ю., Трифилова А.А. «Менеджмент в России и за рубежом» Стратегическое поведение: от разработки до реализации. М.: КОНСЭКО, 2018.

Рецензент: к.э.н., доцент Бектурганова А.А.

УДК 658. 012.

**Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат
Турганбаевна**

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант,

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, юридиалык
илимдеринин кандидаты, доцент,

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, окутуучу

**Мамбетова Сабира Ратбековна, Садыков Каныбек Рысбекович, Сулайманова Рахат
Турганбаевна**

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, кандидат юридических наук,
доцент,

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, преподаватель

**Mambetova Sabira Ratbekovna, Sadykov Kanybek Rysbekovich, Sulaimanova Rahat
Turganbayevna**

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student,

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Candidate of Legal
Sciences, Associate Professor,

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, teacher

**ПАЙДАНЫ ТУЗУУНУН МАҢЫЗЫ ЖАНА БУЛАКТАРЫ СТРАТЕГИЯЛЫК ТАЛДОО
КЫРГЫЗСТАНДЫН БАСМА ИШИН ТЕЙЛӨӨЧҮ ӨНӨР-ЖАЙ
ТАРМАКТАРЫНДАГЫ СТРАТЕГИЯЛЫК БАШКАРУУНУН НЕГИЗГИ
ЭТАБЫНЫН БИРИ**

**СТРАТЕГИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ КАК ЭТАП СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ
ПОЛИГРАФИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КЫРГЫЗСТАНА
STRATEGIC ANALYSIS AS A STAGE OF STRATEGIC MANAGEMENT OF THE
PRINTING INDUSTRY OF KYRGYZSTAN**

Аннотация: Бул макалада стратегиялык талдоо аркылуу Кыргыз Республикасындагы басма ишин тейлөөчү өнөр-жай тармактарындагы стратегиялык башкаруу маселелери каралган.

Аннотация: В статье рассмотрены основные моменты стратегического анализа в управлении полиграфической промышленности Кыргызстана.

Annotation: The article discusses the main points of strategic analysis in the management of the printing industry of Kyrgyzstan.

Негизги сөздөр: басып чыгаруу өндүрүшү, стратегиялык башкаруу, талдоо, мыкты жактары, начар жактары, мүмкүнчүлүктөр, коркунуч туудуруучу жагдайлар.

Ключевые слова: полиграфическая промышленность, стратегическое управление, стратегический анализ, слабые стороны, сильные стороны, возможности, угрозы.

Keywords: printing industry, strategic management, strategic analysis, weaknesses, strengths, opportunities, threats.

Полиграфическая промышленность в Кыргызстане имеет очень важную роль в развитии экономики в целом, хотя имеет небольшой удельный вес в формировании государственного бюджета. Данную отрасль можно считать развивающейся, так как с каждым годом увеличивается количество предприятий, оказывающих услуги типографии, в связи с

этим возникает вопрос о стратегическом управлении с использованием стратегического анализа полиграфических услуг.

В данной статье рассмотрены вопросы стратегического анализа полиграфической промышленности в Кыргызской Республике, актуальность и практическая значимость исследуемой темы.

Первая частная типография появилась в Кыргызстане в 1914 году и выпускала продукцию на русском языке. Типография печатала разного рода объявления, новости о военных событиях в издании «Бишкекский бюллетень». В типографии работало около 20 человек и вся работа выполнялась вручную, а в 1918 году эта частная типография перешла к местной власти, были изменены шрифты и органы управления. Шрифты были на арабском и латинском языках и привозили их из Ташкента и Верного (Алматы), которые работники типографии собирали вручную. Для создания основы полиграфической промышленности в Кыргызстане, приглашали специалистов из других городов Казахстана и Узбекистана.

Полноценное развитие полиграфической промышленности в Кыргызстане можно считать началось после Великой Октябрьской социалистической революции. В 1923 году изданием директивы местной Советской власти «Вопрос об организации типографской промышленности в Кыргызской автономной области» был построен в Бишкеке Дом печати. Здесь выпускались газеты, журналы, брошюры на русском и кыргызском языках.

Современная совокупность полиграфических предприятий, составляющих отдельный вид экономической деятельности в стране, насчитывает более 200 мелких и средних типографий и комплексов, на которых занято около 20 тыс. человек и 15 крупных издательских домов, таких как ОАО «Эркин Тоо», ОАО «Учкун», ОсОО «Кирланд» и др. (табл. 1).

Следовательно, имеет смысл провести анализ состава и структуры полиграфических предприятий, который представлен в таблице 1.

Таблица 1

Состав и структура полиграфических предприятий в Кыргызстане за 2020 г.

Регионы	Количество типографий	Количество цифровых типографий	Общая численность работающих в типографиях, чел.
Чуйская область и Бишкек	98	39	9800
Ошская область	61	5	6700
Таласская область	12	0	101
Иссык-Кульская область	15	1	112
Джалал-Абадская область	13	0	121

Нарынская область	5	0	31
Баткенская область	9	0	43
Всего:	213	45	16908

Более точное определение количества предприятий пока затруднено из-за особенностей национальной статистики, учёта и контроля. Это в первую очередь связано с тем, что уставная деятельность большинства организаций и предприятий, как правило, включает различные направления бизнеса, например, как рекламно-полиграфические услуги, изготовление карт и т.д. Поэтому их полиграфическая часть не всегда отражена в статистической отчётности, представленной в соответствующих инстанциях. Кроме того, значительная часть мелких полиграфических производств, учитывается по общему разделу «малый бизнес» или «индивидуальный предприниматель».

Таблица 2. Общий выпуск печатной продукции в натуральных показателях по номенклатуре за 2020 г.

Вид продукции	Ед. измерения	2019 г.	2020 г.
Книги (листов-оттисков)	шт.	1 200 000	1 090 000
Журналы (листов-оттисков)	шт.	15 690	17 405
Газеты (4-х полосные)	экз	2 100 000	2 000 000
Печатная продукция	шт.	3 200 000	3 500 100
Прочая печатная продукция	шт.	5 200 000	8 500 000

Из-за ограничений Covid-19 выпуск полиграфической продукции в графе «Книги» таблицы 2 в последний год уменьшился, а в связи с выборами в Жогорку Кенеш Кыргызской Республики, в 2020 году, значительно увеличилась прочая печатная продукция.

Для эффективного управления предприятие анализирует слабые и сильные стороны, а также влияние внешних и внутренних факторов на развитие. Для этого используется SWOT-анализ, где рассматриваются «Сильные», «Слабые» стороны, «Возможности» и «Угрозы».

SWOT-анализ предполагает сначала выявление сильных и слабых сторон, а также угроз и возможностей, и после этого установление цепочек связей между ними, которые в дальнейшем могут быть использованы для формулирования стратегии организации.

В таблице 3 представлены основные факторы, которые целесообразно учитывать в SWOT-анализе полиграфической промышленности.

Таблица 3. Факторы, учитываемые в SWOT-анализе в полиграфической промышленности

Сильные стороны	Возможности
Наличие устойчивых связей с основными заказчиками	Расширение географической зоны присутствия компании на рынке Казахстана, Узбекистана

Продуманная ассортиментная и ценовая политика	Появление новых материалов и технологий для полиграфического производства
Четко отлаженный производственный процесс	Снижение стоимости производства, автоматизация
Внедрение новых передовых технологий производства	Увеличение конкуренции на рынке малых предприятий в области типографии
Оптимально короткие сроки изготовления	Возможности по смене поставщиков сырья
Слабые стороны	Угрозы
Не отлаженная технология продаж	Изменение условий
Импорт сырья	Несвоевременность поставки сырья
Качество сырья	Не соответствие ГОСТу
Плохо организованная реклама	Снижение покупательской способности и изменение приоритетов
Плохая организация доставки купленных товаров покупателям	Демпинг со стороны конкурентов

В рамках формирования нового технологического прогресса будет невозможно освоение новых секторов рынка и эффективное ведение полиграфического производства без внедрения передовых технологий печати. Сегодня, и в дальнейшем, перспективные инновации в полиграфии связаны с цифровыми печатными технологиями, которые уже позволяют многим типографиям не только предлагать новые виды работ (услуг) и печатной продукции (акцидентной, рекламной, этикеточно-упаковочной и т. п.), но и создавать более эффективное, конкурентное, по отношению к традиционному, производство в таких сферах, как изготовление книг, газет и журналов.

На данном этапе развития вся отечественная полиграфическая промышленность стоит перед необходимостью разработки стратегии развития ведения бизнеса в данной отрасли, которая позволила бы полиграфическому предприятию достигнуть желаемых результатов, не подвергая деятельность излишним рискам, в том числе и риску банкротства. На сегодняшний день, в условиях постоянного стресса экономики (влияние внешних и внутренних политических, экономических глобальных факторов) падения рентабельности полиграфических услуг, возникает необходимость стратегического плана бизнес-моделей на основании стратегического анализа и оценки возможностей полиграфической промышленности страны. В основе решения этой задачи лежит использование методов стратегического анализа и стратегического управления производством, которые при организации бизнеса будут эффективными как с технологической, так и с экономической точек зрения.

Основным выводом, на наш взгляд, является то, что в современном мире оказание полиграфических услуг требует креативности в отношении предлагаемой продукции.

Кроме того, анализ выполненной работы показывает, что направление дальнейшего развития бизнес-процессов в полиграфической промышленности определяется складывающейся конъюнктурой на рынке полиграфических услуг и ее зависимостью от мотиваций в издательских структурах и организациях, занимающихся распространением печатной продукции, а также от масштабов её замещения средствами электронной коммуникации. Без учёта этих факторов и оценки жизненных циклов тех или иных печатных

продуктов невозможно стратегическое планирование развития полиграфии в целом, а также невозможно создание бизнес-моделей ни на одном конкретном полиграфическом предприятии.

Список использованной литературы:

1. Развитие в регионах, региональная интеграция и экономическое развитие. Стратегические элементы промышленного развития в Кыргызстане. Вестник ООН. 2018 г. Бишкек.
2. Кузнецова Е.Ю. «Стратегический анализ коммерческих организаций» Курс лекций. 2016 г. М; Изд. Юнит. С. 25-38.
3. Welcome.kg. Информационный портал. Развития полиграфии в Кыргызстане. № 3, 2018 г.

Рецензент: к.э.н., доцент Бектурганова А.А

УДК 304.2

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Хуанг Тиан

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, к.ф.н.,

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, магистрант

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Хуанг Тиан

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ,
Международный магистерский центр, к.ф.н.,

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ,
Международный магистерский центр, магистрант

Rysalievа Zainura Tologonovna, Huang Tian

I.Arabaeв KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center,
Candidate of Sciences in Philosophy,

I.Arabaeв KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center,
undergraduate

КЫРГЫЗСТАНДА ЖАНА КЫТАЙДА СОЦИАЛДЫК КЫЗМАТ БОЮНЧА БИЛИМ БЕРҮҮНҮ ӨНҮКТҮРҮҮ

РАЗВИТИЕ ОБРАЗОВАНИЯ ПО СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЕ В КЫРГЫЗСТАНЕ И КИТАЕ

DEVELOPMENT OF SOCIAL WORK EDUCATION IN KYRGYZSTAN AND CHINA

Аннотация: Макала Кытайда жана Кыргызстанда социалдык иш жаатындагы билим берүүнү өнүктүрүүнү талдоо аракети болуп саналат. Кыргызстанда социалдык ишке окутуу 1990-жылдардын ортосунда Бишкек Гуманитардык университетинде (азыркы Бишкек Мамлекеттик университети) социалдык иш жана практикалык психология кафедрасы түзүлгөндө башталган, анда Кыргызстандын тарыхында биринчи жолу "социалдык кызматкер" адистиги пайда болгон Кытайда социалдык иш алгач 1920-жылдары америкалык миссионерлер тарабынан бир нече университеттик социология программаларына киргизилген, бирок кийинчерээк Кытай өкмөтү аны окутууну токтоткон. 1980-жылдардын аягында Кытайда социалдык иш боюнча билим кайрадан жанданган. Макала ошондой эле

Кыргызстанда жана Кытайда социалдык иш жаатындагы билим берүүнүн өнүгүшүн талдоо жана анын алдына турган негизги көйгөйлөрдү талдоо аракети болуп саналат.

Аннотация: Статья представляет собой попытку проанализировать развитие образования в области социальной работы в Китае и Кыргызстане. Обучение социальной работе в Кыргызстане началось в середине 1990 года, когда в Бишкекском гуманитарном университете (ныне Бишкекский государственный университет) была создана кафедра социальной работы и практической психологии, где впервые в истории Кыргызстана появилась специальность "социальный работник". В Китае социальная работа впервые была введена в 1920-х годах американскими миссионерами в нескольких университетских программах по социологии, но позже китайское правительство приостановило ее преподавание. В конце 1980-х годов образование в области социальной работы в Китае было возрождено. Статья также является попыткой проанализировать развитие образования в области социальной работы в Кыргызстане и Китае, а также выделить основные проблемы, с которыми сталкивается образование в области социальной работы в этих странах.

Annotation: The article is an attempt to analyze the development of social work education in China and Kyrgyzstan. Social work education in Kyrgyzstan started in the mid of 1990 when the Department of Social Work and Practical Psychology was established at Bishkek Humanitarian University (currently Bishkek State University) and where for the first time in the history of Kyrgyzstan, the specialty "Social Worker" appeared. In China Social work first was introduced in the 1920s by American missionaries in several university-based sociology programs, but later Chinese government suspended it. In the late 1980s was social work education in China revived. The article is also an attempt of analyzing the development of social work education in Kyrgyzstan and China and also an attempt to highlight the major challenges that social work education in these countries.

Негизги сөздөр: Социалдык иш, социалдык иш билим берүү, Кыргызстан, Кытай, социалдык иштин тарыхы, социалдык кызматкерлер Ассоциациясы

Ключевые слова: Социальная работа, образование в области социальной работы, Кыргызстан, Кытай, история социальной работы, Ассоциация социальных работников

Keywords: Social Work, social work education, Kyrgyzstan, China, history of social work, Association of Social Workers

Introduction

A brief history of Social Work

Social work is a profession concerned with helping individuals, families, groups, and communities. It evolved in the XIX century and was based on volunteer and Charity work. Social work addressed socio-economic problems, which were created by the emergence of the industrial society in Europe and North America. Educator Simon N. Patten coined the term "social workers" and applied it to friendly visitors and settlement house residences[4]. The "Mother of Social Work" was a famous activist, social worker, author, and Nobel Peace Prize winner Jane Addams who founded the Hull House in Chicago in 1889 [6]. In 1898, the New York School of Philanthropy (later to become the Columbia University School of Social Work) grows out of a series of summer workshops and training programs for volunteers and friendly visitors and offered a one-year educational program [6]. Mary Ellen Richmond (1861-1928) in her book Social Diagnosis from 1917 constructed the foundations for the scientific methodology development of professional social work. She searched for the causes of poverty and social exclusion in the interaction between an individual and his or her environment. Richmond can be described as the mother of social casework [8].

In 1919, the 17 schools of social work that exist in the United States and Canada formed the Association of Training Schools for Professional Social Work to develop uniform standards of training and professional education. This group is later renamed the American Association of School

of Social Work (AASSW), eventually becoming the Council on Social Work Education (CSWE). In the United States the 1930 census classified social work as a profession for the first time[8]. Thus, in the 1930s, the new occupation had achieved professional status as a personal service profession due to the growth of professional organizations, educational programs, and publications.

Social Work education in Kyrgyzstan

Social work is a practice profession and an academic discipline. The object of social work in its broad sense is the entire population. This is explained by the fact that the vital activity of all groups of the population depends on conditions that are largely predetermined by the development of society, economy, the state of the social sphere, the content of social policy, and the possibilities of its implementation. The major changes that influenced the emergence of social work in Kyrgyzstan such as in other countries were social, political, and economic problems. After the disintegration of the USSR Kyrgyzstan faced numerous new challenges due to rapid politics-economic and social changes, including mass unemployment, poverty, migration, housing, and public health. In this situation Kyrgyzstan needed a new independent Social policy to stabilize the standard of living in the Republic of Kyrgyzstan, it became necessary to move from public administration to professional social work and begin building a fundamentally new social policy, which should be based on social protection and support for people who find themselves in a difficult life situation[2,1]. Thus the history of social work as a profession and as a discipline started mid of 1990. In 1994 the Department of Social Work and Practical Psychology was established at Bishkek Humanitarian University (currently Bishkek State University) where for the first time in the history of Kyrgyzstan, the specialty "Social Worker" appeared [2]. With the initiative of the Association of Social Workers of the KR and the Ministry of Labor and Social Development in 1998 social work was registered as a profession [2]. According to the Dean of the Socio-Psychological Faculty of the Bishkek State University n.a.K.Karasaev E.Orozaliev, initially Kyrgyzstan adopted the program from the Russian State Social University. Today, the curriculum includes both disciplines of the Russian state standards and our specific subjects in which the psychology and mentality of the local population are worked out [3].

In the contemporary time, Kyrgyzstan has accredited institutions for training social work specialists in the following Higher education Institutions: Bishkek State University n. a. K.Karasaev, Kyrgyz National University, Kyrgyz State University n.a. Arabaev, Institute of Social Development and Entrepreneurship, International University of Kyrgyzstan, Osh State University), Jalalabad State University.

Since last year, the International Master Centre of Kyrgyz State University n.a. I. Arabaev offers a Master's degree in the field of social work for Chinese students. The language of study is English. Despite the difficulties of online education and the shortage of study materials and books in English, teachers and students make a great effort to learn and study together. This year 5 Chinese students going to complete their studies. The master thesis of students devoted to social work education, social work as a profession, social work and social policy, and social work and human rights with comparative analyses of Kyrgyzstan and China. It will open new opportunities for exchanges of ideas, and experiences in social work education between China and Kyrgyzstan.

Social work is a practice-based profession. One of the important aspects of social work education is the practical training of the students. As researchers said: "The development of social work as a professional activity should take place at the expense of the development of social services. This will determine the opportunities for the practice of students and the further employment of specialists. Therefore, the practical training of students has become a common problem. Lack of places for internships, insufficient number of hours for practice, its monotony does not contribute to the successful professional training of social workers"[4,132]. Currently, universities that offer social work education draw up a contract with the employer for practical training of students. But still, there is a gap between education, training, and practice application

Today we can observe the demand for social work specialists, despite the low salary. In various governmental and non-governmental organizations starting from primary to ending Ministry social workers with qualified profile specialists are needed. The most important problem today is that the status of a social worker has not been determined, a social worker is neither a state nor a municipal employee.

In 1997 the Association of Social Workers of the Kyrgyz Republic a non-governmental, non-profit organization was established. According to information from Association, in the period from 1997 to 2017, they participated and implemented more than 30 large and small projects in the field of social development and social education. This is, for example, the project "Training/development of social work with families and children at risk in Kyrgyzstan "from 2002 –to 2009 with the support of the Swedish Agency for International Cooperation or a joint partnership with the Association of Social Workers of Denmark 1998 - to this day, which resulted in the monthly issue of the professional newspaper "Bulletin of the Social Worker". As well as the project "Development of occupational therapy in Kyrgyzstan" in 1999 with the support of the Russian-European Union, as a result of which the Bishkek City Rehabilitation Center received a sensory room with the latest equipment [1].

Social Work in China

Social work in China dated back to the 1920s when American missionaries included social work in several university sociology programs. After the establishment of the [People's Republic of China](#) in 1949, the government stop social work training, assuming that would be no social problems in the socialist system. The main “architect” of the Chinese economy Deng Xiaoping start market-based economic reforms, moving the open-door policy in late 1978. Socio-economic reforms brought raising critical social problems among vulnerable parts of the population. In this situation, the government supported the urgent need for social work specialists to solve serious social problems. In the late 1980s, education in the field of social work was revived in China[11, 635, 10,p.2].

First, in 1987, the State Education Committee allowed Peking University and other universities to create social work programs. In 1989, the Faculty of Sociology of Peking University officially incorporated the profession of social work into the faculty and began recruiting undergraduate students in social work[10, p.638]. Later, Renmin University of China, Jilin University, Xiamen University, and Shanghai University also launched either a social work program or a training program. In 1993, the first Faculty of social work in China was established by the Chinese Youth University of Political Sciences. April 1994 was established China Social Work Education Association (CSWEA). It played an important role in drawing up coherent curricula based on the curricula taught in Western societies (for example, in the United States) for social work programs across the country [11, p.638]. Association organized seminars and conferences to provide opportunities for social work professionals to communicate with each other. Government officials, and leading academics, visited leading countries on social work such as the United States, the United Kingdom, and Australia to learn about their experiences and implement their best practices for the development of social work education in China. These successes and failures in the development of social work in those countries had helped China to rapidly develop its educational programs on social work[11, p.643].

Social workers in China work in different sectors of the country like social welfare, social assistance, poverty elimination, marriage and family affairs, mental health, disabled persons' rehabilitation, employment assistance, and prevention of crimes. China has had five national tests on the qualification of social workers. According to China Social Work Association, China has more than 320 colleges and universities, including 266 colleges of social work undergraduate education and 60 vocational colleges offering specialist social work education. But according to the Ministry of Civil Affairs Social Work Research Centre in terms of practical needs, there are still gaps in the number of social work professionals[5].

According to the Ministry of Civil Affairs of China, on July 30, 2021, there are 348 colleges and universities offering undergraduate education in social work in China. A total of 332,000 people have obtained the assistant social worker certificate, and 107,000 people have obtained the social worker certificate. The total number of social workers in the country has reached 1.2 million. At present, there are more than 120 million volunteers registered nationwide, 12,000 volunteer service organizations registered according to law, and more than 2.53 million volunteer service projects. As of July 28, 2019, the volunteer service hours collected by the National Volunteer Service Information System have accumulated more than 1.4 billion hours. Tianjin, Liaoning, Zhejiang, Henan, and Ningxia have introduced new local volunteer service regulations [5]

Conclusion

The history of social work shows that social work was developed first as charity and volunteer work. Practical work with vulnerable groups of population pushed the development theory of social work.

Social work in Kyrgyzstan was born in the age of socio-economic difficulties after the breakup of the USSR. Today social work education became a demanded profession among students and leading universities of Kyrgyzstan offer bachelor's and master's degrees in social work. In China, social work was revived after the open-door policy at the beginning of 1980. Today in China social work profession is prestige profession and many social workers are recruited for government jobs. In the future, collaboration on social work education between Kyrgyzstan and China will enhance the status of social workers and will help the exchange of experiences between the two countries.

References:

1. [Ассоциация социальных работников Кыргызской Республики. http://aswkr.tilda.ws/](http://aswkr.tilda.ws/)
 2. Мусаева Н.К., Влияние международного опыта на развитие социальной работы в кыргызстанеб <https://works.doklad.ru/view>
 3. Орозалиев Э.: «Социальный работник должен быть обоятельным, подбирать нужные слова, говорить красиво, убеждать», <https://www.news-asia.ru/view/ks/health/11319>
 4. Петрочко Жанна Васильевна, Новые векторы профессионализации социальной работы в Кыргызстане // ВЕСТНИК Ошского государственного университета, №4-2018, р, 132
 5. China Social Work Association (CSWA), [https://www.omicsonline.org/societies/china-social-workassociation/#:~:text=China's%20Social%20Work%20Association%20\(CSWA,and%20became%20a%20full%20member](https://www.omicsonline.org/societies/china-social-workassociation/#:~:text=China's%20Social%20Work%20Association%20(CSWA,and%20became%20a%20full%20member)
 6. History of Social Welfare/ Social Work, Compiled by S.Rengasamy, [History of Social Welfare/Social Work by Srinivasan Rengasamy - Issuu](#) Jane Addams was a famous activist, social worker, author, and Nobel Peace Prize winner, and she is best known for founding the Hull House in Chicago, IL.
Hull House was a progressive social settlement aimed at reducing poverty by providing social services and education to working-class immigrants and laborers
 7. Jane Addams: Progressive Pioneer of Peace, Philosophy, Sociology, Social Work and Public Administration, <file:///C:/Users/HP/Downloads/JaneAddamsProgressivePioneerofPeace.pdf>
- Laura Wendt, Census classifications and social security categories, // Bulletin, 1938. Census Classifications and Social Security Categories (ssa.gov)
- Mary Ellen Richmond (1861-1928) – Social Work Pioneer, Administrator, Researcher, and Author, <https://socialwelfare.library.vcu.edu/social-work/richmond-mary/>
- Yafang Wang, Shanghai, Social work in China – Historical development and current challenges for professionalization https://www.hf.uni-koeln.de/data/lfeusa/File/SocMag/2014/August2014-Wang__Yafang-

Social_work_in_China_OCo_Historical_development_and_current_challenges_for_professionalization.pdf

Yingsheng Li, Wen- Jui Han, Chien- Chung Huang, Development of Social Work Education in China: Background, Current Status, and Prospects, file:///C:/Users/HP/Downloads/LiHanHuang2012%20(4).pdf

Рецензент: д.ф.н.,и.о доцента Абалова Н.Ж

УДК 304.2

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Ли Чженфенг

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, к.ф.н.,

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, магистрант

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Ли Чженфенг

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ, Международный магистерский центр, к.ф.н.,

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ, Международный магистерский центр, магистрант

Rysalievа Zainura Tologonovna, Li Zhenfeng

I.Arabaeв KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center, Candidate of Sciences in Philosophy,

I.Arabaeв KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center, undergraduate

**ПАНДЕМИЯ COVID-19 УЧУРУНДАГЫ СОЦИАЛДЫК ИШТИН РОЛУ ЖАНА
МАССАЛЫК МААЛЫМАТ КАРАЖАТТАРЫ
РОЛЬ СОЦИАЛЬНОЙ РАБОТЫ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ COVID-19 И СРЕДСТВА
МАССОВОЙ ИНФОРМАЦИИ
THE ROLE OF SOCIAL WORK DURING PANDEMIC COVID-19 AND MASS MEDIA**

Аннотация.Макалa Кыргызстан менен Кытайдын мисалында Ковид-19 пандемиясынын учурундагы социалдык иштин ролун талдоо аракети болуп саналат. Макалада социалдык кызматкерлердин дарыгерлер, коомдук активисттер жана ыктыярчылар менен бирге коронавирууска каршы күрөштө кандай чечүүчү роль ойногондугун көрсөтүүгө аракет жасалды. Ошондой эле жалпыга маалымдоо каражаттарынын коронавирустук пандемияга карата коомдук пикирди калыптандыруудагы оң жана терс ролу каралды.

Аннотация. Статья представляет собой попытку проанализировать роль социальной работы во время пандемии Covid-19 на примере Кыргызстана и Китая. Была предпринята попытка показать, как социальные работники вместе с врачами, общественными активистами и волонтерами сыграли решающую роль в борьбе с коронавирусом. Также была рассмотрена положительная и отрицательная роль средств массовой информации в формировании общественного мнения о пандемии коронавируса.

Annotation: The article is an attempt to analyze the role of social work during the pandemic Covid-19 with special reference to Kyrgyzstan and China. An attempt was given to how social workers along with medical doctors, social activists, and volunteers played a crucial role in fighting

Coronavirus. The positive and negative role of Mass Media in shaping public opinion about the Coronavirus pandemic was also examined.

Негизги сөздөр: Социалдык кызмат, пандемия- Ковид-19, социалдык аялуу топтор, депрессия, стресс, массалык маалымдоо каражаттары, ыктыярчы, коомдук активисттер

Ключевые слова: Социальная работа, пандемия-Ковид-19, социально уязвимые группы, депрессия, стресс, средства массовой информации, волонтеры, общественные активисты

Keywords: Social Work, Pandemic Covid-19, socially vulnerable groups, depression, stress, Mass Media, volunteer, social activists

Introduction

Social work is defined as a profession concerned with helping individuals, families, groups, and communities to overcome personal and social difficulties through support, protection, and rehabilitation. In the contemporary world, the increased demand for trained social workers with different qualifications professionals is necessitated by the challenges of the fast-growing and changing world, social risks, and consequences. The Corona Virus Disease (COVID-19) as a pandemic has shown the role of social workers and volunteers in fighting this disease and working with vulnerable groups of society. At the time of preparing this manuscript, there were an estimated globally, 496,507,539 confirmed cases of COVID-19, including 6,177,354 deaths [12].

Mass Media means communication via television, newspapers, magazines, and radio, that reaches large numbers of people in a short time. It is also interesting that the Internet has now begun to relate to the mass media. Hundreds of different newspapers, radio, and television channels are placed on the Internet, thus gaining access to a global audience. Despite a changing communication landscape, traditional media outlets have remained a major source of information for many people due to their perceived credibility during a crisis. Media content also reflects public opinion about the consequences of the pandemic. People turn to Twitter, Facebook, Instagram, and WhatsApp to share content, gather news, information, and opinions, and participate in societal conversations”[6,p.2].

The role of Social workers during a pandemic and Mass Media

Social work, medicine, nursing, and psychology play an important role in combating the spread of the virus by helping people protect themselves through physical distancing and social solidarity. According to the International Federation of Social Workers key functions of social work at this time include:

ensuring that the most vulnerable are included in planning and response.

To organize communities to ensure that essentials such as food and clean water are available.

advocating within social services and in policy environments that services adapt, remain open, and proactive in supporting communities and vulnerable populations.

Facilitating physical distancing and social solidarity.

As a profession, advocating for the advancement and strengthening of health and social services is essential protection against the virus, inequality, and the consequent social and economic challenges[10].

Social workers are also able to provide individuals guidance by providing correct information related to COVID-19. During the period when information related to the coronavirus was spreading rapidly on Mass media, the responsibilities of the mass media to inform the public correctly also increased. Hundreds of different newspapers, radio, and television channels are placed on the Internet, thus gaining access to a global audience. For this reason, many issues such as the measures taken against the epidemic during the pandemic process, whether to use masks, vaccine-drug studies aimed at treating the disease, risk groups, claims that the virus is man-made, and the reliability of the tests conducted have been discussed by the media. Media content also reflects public opinion about the consequences of the pandemic. People turn to Twitter, Facebook, Instagram, and WhatsApp to share

content, gather news, information, and opinions, and participate in societal conversations. [6, p.2]. All these discussions in mass media impact a person's life positively and negatively.

On one side via Mass Media, people can get information on how to protect themselves during a pandemic, and on the other side, information about uncertainty and fear of coronavirus significantly affected people's emotions and their psychological stability. According to researchers, during this period, more than 51% of news headlines in English-language media have had a negative sentiment and only about 30% of them were found to be positive[13, p.3]. Negative information can cause anxiety, fear, anger, longing, sadness, etc. in a great number of people, regardless of whether they are personally affected by COVID-19. There are also other reasons for increased anxiety and depression among the world population. One of the main explanations for this increase is the stress caused by social isolation as a result of the pandemic. "Loneliness, fear of infection, suffering, and death for oneself and loved ones, grief after bereavement, and financial worries have also all been stressors leading to anxiety and depression" [5]. According to the World Health Organization report, in the first year of the COVID-19 pandemic, the global prevalence of anxiety and depression increased by a massive 25% [5]. In such a situation role of clinical social workers is very important in working with people who experienced depression or anxiety and other disorders. The use of practical skills to provide human-centered care is a unique property of social workers.

Social Work in China during Pandemic Covid-19

On December 31, 2019, the World Health Organization received from Chinese authorities about cases with an unknown cause of pneumonia in Wuhan, Hubei Province. Initially, it was referred to as 2019-nCoV and then was named COVID-19. Within two months the coronavirus rapidly spread outside of China. On 11 March 2020, the Director-General of WHO announced this outbreak as a pandemic. By then more than 118 000 cases had been reported in 114 countries, and 4291 deaths had been recorded[12].

In Wuhan, Hubei, the main battlefield of the epidemic, more than 9 million people were isolated at home, and they needed 5,400 tons of grain, 4,000 tons of vegetables, and 1,200 tons of meat every day. The government of China has shipped more than 1.73 million tons of epidemic prevention materials and living materials to Hubei, and nearly 3.95 million tons of production materials such as electric coal and fuel oil [8]. In the face of the sudden epidemic, the work and life of residents have been greatly affected, and to a certain extent, it has also affected the psychology of people. At that time, the priority for social workers was to support the community in COVID-19 prevention by providing professional services online and regularly publicized popular scientific knowledge such as protective measures to residents, preventing incorrect information, reminding residents to pay more attention to positive events during the epidemic, and about the role of government's measures in fighting against Coronavirus.

In a difficult situation, Wuhan University social workers have created a community-based intervention model that treats cases differentially depending on the patient's risk: residents sheltered in place, contacts quarantined, and patients with COVID-19. The team of social workers, community workers, medical workers, and volunteers using this model provides telehealth interventions to provide health education, online screening, volunteer coordination, crisis intervention, and emotional support to the community. By using mobile apps social workers assessed the needs of each household and coordinated volunteer teams to help purchase necessities at local grocery stores and pharmacies and offered home delivery to minimize human contact. Via this method, social workers monitored the health of the household. They provide immediate intervention to the people who report symptoms of Coronavirus or other health problems [7].

The Zhengdong New District Social Affairs Administration organized more than 120 social workers from the East District to provide online services. According to different groups, fields, and main needs, after careful discussion and analysis, social workers in the East District established

several group chats such as food groups, music groups, and dance groups within one day with the participation of various groups. Social workers have always worked with people to learn, grow together, and provide mutual understanding and support. Despite online services having certain limitations, Social workers constantly improve services, to bring warmth and joy to more people.

The priority of Social workers was vulnerable populations such as people with chronic illness, unaccompanied minors, elderly people who live alone, and those who lack access to or don't know how to use technology. Social work services included online support for pregnant women, and taking care of newborn babies or children with disabilities. Also, they helped people who were quarantined at home with free medical supplies such as pulse oximeters and oxygen generators, created and distributed a palliative care handbook, and held virtual funerals for affected patients and families [7]. With the great efforts and results achieved by all medical doctors, social workers, volunteers, and all who work in epidemic prevention encouraged people to face the epidemic bravely, enhance their self-confidence, and believe that they will win the battle against the "epidemic".

The role of Mass Media in China during a pandemic

News media has built a bridge of communication between the government and the public. They play an important role as a social "relief valve", buffering some intense social emotions, maintaining the normal life and social relations of groups, eliminating public psychological panic, and alleviating social contradictions. Due to the interactive characteristics of news media, the audience can interact with them in real-time, and the public's questions are immediately fed back to the relevant government departments, helping the government to make positive decisions. Especially, China's news media such as CCTV, People's Daily, and Weibo and Douyin platforms played an important role in information transmission to publish news in real-time, paying attention to the national anti-epidemic every day showing the audience the most real epidemic situation in the country, and how to effectively avoid cross-infection and to reduce the spread of the epidemic. But some mass media in the early stage of the epidemic had spread incorrect information about the new coronavirus epidemic and its prevention and control status, and there were phenomena of concealment, omission, and non-reporting, which led to the failure of the public's right to know, and the spread of rumors. People in some places frantically bought medicines and food, affecting social stability, making social work difficult, and causing huge losses to the country. Despite some negative facts, the main government's Mass media played a crucial role in providing valuable information to the people and positively encouraged them.

The role of volunteers and social activists in Kyrgyzstan during the Pandemic

The coronavirus case was registered in Kyrgyzstan on 18 March 2020. The infection was detected in three people who arrived in the country on March 12 after performing a small Hajj (Umrah) in Saudi Arabia affected by the virus[2]. The peak incidence of COVID-19 occurred in Kyrgyzstan in July 2020, when hundreds of new cases a day were registered in the country, and there were critically insufficient places for patients in hospitals. On July 17, Kyrgyzstan announced for the first time close to real figures on mortality - 25 thousand detected cases and 785 deaths.[3] Through the internet news such as Akipress, 24.kg., Cabar. Asia, Klopp. kg.etc., people have got information about the situation and coronavirus statistics in the country. Coronavirus has affected almost everyone without exceptions. In such a situation people from different groups and different parts of society came to each other's aid and took on important public and state functions. Groups of volunteers began to spontaneously form self-help unions in the capital, as the consequences of the pandemic were the most devastating for Bishkek. Such active groups included representatives of professional NGOs, active citizens, representatives of youth, students, entrepreneurs, and also representatives of show business. All these people were united by one goal - drawing more attention to the scale of the problem. Many medical students volunteered to work in the "red zones", as well as to provide medical

services free of charge to thousands of patients across the country[3]. Volunteer groups began to be created everywhere to help the sick. Under the threat of infection, the young guys went to the call with oxygen, simultaneously solving the issues of hospitalization. Day hospitals have been created in Bishkek with help of volunteers. Civil Society activists in Kyrgyzstan, including all those who stand up for human rights, including the right to health, and public interest, are making a huge contribution to helping the country and the state in the fight against the coronavirus pandemic. According to the Centre Interbilim, both our migrants and compatriots live in other countries, such as Turkey, Russia, and the USA. Canada etc made their contributions, in addition, adults, and children also participated in the charity[11]. Through the internet news such as Akipress, 24. kg. Klopp. kg, etc people could get valuable information about the situation in the country and measures against the virus. All humanitarian activities were carried out in various areas of the needs of the country free of charge via social media such as Instagram, Telegram, Facebook, and Whatsup[1, 23]. According to the International Centre Interbilim, the civil society activists of Kyrgyzstan made a huge work during the pandemic. We can give some examples such as:

Provision of food and products: Food packages for vulnerable segments of the population (poor and large families, the disabled and elderly, the unemployed); Lunches for doctors and law enforcement officers, as well as dinners in individual locations, children with disabilities, etc.;

2. Provision of medicines and equipment: Personal protective equipment: masks, protective suits, respirators, ventilators, oxygen pillows, antiseptics, hygiene kits, dropper systems, test systems, safety glasses, thermometers, inhalers, shower water heaters for doctors, pulse oximeters, air sanitizer, syringes, blankets, pillows, mattresses and bed linen, tracksuits and other things among medical institutions, doctors and those in need;

Provision of transport and communication services: Transportation of employees of medical institutions to their place of work and back; Provision of 30 liters of gasoline for each carriage/ambulance; Provision of medical vehicles; Payment to doctors and volunteers of cellular communication, assistance in unlimited tariff, etc.;

Provision of psychological and other assistance: Fundraising and distribution of financial assistance for the needy and doctors through Elsom, etc.; Provision of gratuitous psychological assistance for victims of violence, the elderly, etc; The work of doctors as volunteers: gratuitous consultations of doctors, assistance in the form of injections, droppers, the connection of oxygen concentrators, etc; Providing labor assistance as orderlies, cleaners, assistants at the registration of patients, purchasers, etc; Provision of gratuitous assistance to individuals in filling out an Application for humanitarian assistance on the website of the database 1227.tunduk.kg; Provision of organizational assistance in the distribution of international humanitarian aid, Conducting seminars, webinars, Masterclasses on the deployment of oxygen stations, consultations for the elderly on the topic of coronavirus, and prevention, etc. Providing access to education through the provision of televisions, smartphones, and cell phones for schoolchildren; purchasing medicines by migrants in other countries for the population of Kyrgyzstan, monitoring humanitarian assistance and coordination [11].

The regional activists, NGOs, Human Rights organizations, charitable organizations, volunteers, social workers, medical doctors, nurses, representatives of mass media, students from Bishkek, Chui, Issyk Kul, Osh, Batken, Jalal Abad, Naryn, and all people of Kyrgyzstan have made an immense role in fighting against coronavirus. They showed and enhance the beliefs of people that can unite in a difficult situation for well being of each person and the country.

Conclusion

The Covid-19 pandemic has shown the importance of involving social workers at all levels of health care worldwide. Social workers are needed to help people and communities cope with grief, anxiety, trauma, and confusion. Social workers will play a vital role in the recovery process when the

immediate threat of COVID-19 has passed. Thus, as long as there are various social problems at different levels of people's lives, social workers will always need them.

The role of mass media will also be increased to reflect the most important socio-economic, political, and health issues, in establishing contacts between social workers, and comparing different sources to get the right information about global issues such as the pandemic.

The experience of China during the pandemic has shown how the people can be mobilized and support government measures in fighting coronavirus. China became a unique country with strict rules in preventing the spread of viruses by closing big cities with millions of population. Social workers, community workers, medical workers, and volunteers in China are playing an immanence role in preventing coronavirus and providing health education, online screening, volunteer coordination, crisis intervention, and emotional support to the community.

In the case of Kyrgyzstan, we can say that people from different groups and different parts of society came to each other's aid and took important public and state functions and they start a massive mobilization of financial and other means of assistance. Thus the volunteers, social activists, students, NGO representatives with medical doctors, and nurses showed their role in difficult situations in the country's life. Definitely, within this article, we could not examine all aspects of social work and Mass media during a pandemic since this topic is still relevant and need to be discussed in future research.

References:

1. Азизджон Бердикулов, Муслимбек Буриев, Сергей Маринин, Гражданское Общество и кризис управления COVID-19 в Кыргызстане и Таджикистане, [ru_civil_society_covid-19_in_tajikistan_and_kirgistan.pdf](https://www.berlin.de/ru_civil_society_covid-19_in_tajikistan_and_kirgistan.pdf) (iep-berlin.de)
2. В Кыргызстане зарегистрирован первый случай коронавируса <https://kabar.kg/news/v-kyrgyzstane-zaregistrovan-pervyye-3-sluchaia-koronavirusa/>
3. Эпидемия.Хронология. <https://kg.akipress.org/news:1635395>
4. Coronavirus disease (COVID-19) pandemic <https://www.euro.who.int/en/health-topics/health-emergencies/coronavirus-covid-19/novel-coronavirus-2019-ncov>
5. COVID-19 pandemic triggers a 25% increase in the prevalence of anxiety and depression worldwide
6. <https://www.who.int/news/item/02-03-2022-covid-19-pandemic-triggers-25-increase-in-prevalence-of-anxiety-and-depression-worldwide>
7. Jenni Metcalfe, Michelle Riedlinger, Martin W. Bauer, Anwasha Chakraborty, Toss Gascoigne, Lars Guenther, Marina Joubert, Margaret Kaseje, Susana Herrera-Lima, Gema Revuelta, Jan Riise and Bernard Schiele, The COVID-19 mirror: reflecting science-society relationships across 11 countries, JCOM. https://jcom.sissa.it/sites/default/files/documents/JCOM_1907_2020_A05.pdf
8. Liana Petruzzi, LCSW; Nicole Milano, LSW; Weiwen Zeng, MSSc; and Qi Chen, MSW, Lessons From Wuhan: The Role of Social Workers During the COVID-19 Pandemic https://www.socialworktoday.com/archive/exc_041620.shtml
9. "Standing Together to Fight the Epidemic", "People's Daily" (September 7, 2020, 05th edition)
10. The global definition of Social Work <https://www.ifsw.org/what-is-social-work/global-definition-of-social-work/>
11. Updated information on IFSW and Covid-19, <https://www.ifsw.org/covid-19/>
12. The contribution of Civil Society activists of Kyrgyzstan to the fight against the pandemia <http://interbilim.org.kg/vklad-aktivistov-grazhdanskogo-obshhes/>
13. WHO Coronavirus (COVID-19) Dashboard <https://covid19.who.int/>

14. Yakunin, K.; Mukhamediev, R.I.; Zaitseva, E.; Levashenko, V.; Yelis, M.; Symagulov, A.; Kuchin, Y.; Muhamedijeva, E.; Aubakirov, M.; Gopejenko, V. Mass Media as a Mirror of the COVID-19 Pandemic. *Computation* 2021, 9, 140. <https://doi.org/10.3390/computation9120140>, file:///C:/Users/HP/Downloads/Mass_Media_as_a_Mirror_of_the_COVID-19_Pandemic.pdf

Рецензент: доцент Ш. Искендерова

УДК 304.4

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Цин Лулу

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, к.ф.н.,

И. Арабаев атындагы КМУ, эл аралык билим берүү программалары институту, эл аралык магистрдик борбору, магистрант

Рысалиева Зайнура Тологоновна, Цин Лулу

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ, Международный магистерский центр, к.ф.н.,

КГУ им. И.Арабаева, Институт международных образовательных программ, Международный магистерский центр, магистрант

Rysaliev Zainura Tologonovna, Jin Lulu

I.Arabaev KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center, Candidate of Sciences in Philosophy,

I.Arabaev KSU, Institute of International Educational Programs, International Master's Center, undergraduate

СОЦИАЛДЫК КЫЗМАТ ЖАНА АДАМ УКУКТАРЫ СОЦИАЛЬНАЯ РАБОТА И ПРАВА ЧЕЛОВЕКА SOCIAL WORK AND HUMAN RIGHTS

Аннотация: Бул макала социалдык кызмат менен адам укуктарын жана алардын өз ара байланышын талдоо аракетин. Социалдык кызмат адам укуктарына байланыштуу кесип катары каралат. Адам укуктары-бул биздин табиятыбызда орнотулган жана ансыз адам катары жашай албаган укуктар. Бул түшүнүктөрдү кароо менен бирге, биз глобалдык өзгөрүүлөрдүн жана көйгөйлөрдүн контекстинде социалдык кызматтын жана адам укуктарынын маанилүүлүгүн баса белгилөөгө аракет кылдык.

Аннотация: Данная статья является попыткой проанализировать взаимосвязь социальной работы и права человека. Социальная работа рассматривается как профессия, связанная с правами человека. Права человека - это права, которые заложены в нашей природе и без которых мы не можем жить как человеческие существа. Рассматривая эти понятия, мы сделали попытку подчеркнуть важность социальной работы и прав человека в контексте глобальных изменений и проблем.

Annotation: This article is an attempt to analyze the interrelation between social work and human rights. Social work is regarded as a human rights profession. Human rights are rights that are inherent in our nature and without which we cannot live as human beings. Through examining these concepts we made an attempt to emphasize the importance of social work and human rights in the context of global changes and problems.

Негизги сөздөр: Социалдык кызмат, адам укуктары, адам укуктарынын жалпы декларациясы, адам укуктары боюнча документтер, социалдык адилеттүүлүк, адамдык кадыр-барк, баалуулуктар

Ключевые слова: Социальная работа, права человека, всеобщая декларация прав человека, документы по правам человека, социальная справедливость, человеческое достоинство, ценности

Keywords: Social Work, human rights, universal declaration of human rights, Instruments of human rights, social justice, human dignity, values

Introduction

Social work is related to concepts of tolerance, cultural sensitivity, social justice, respect for the dignity and worth of the person, the importance of human relationships, patriotism, and hard work. These are mainly called values of social work. The main goal of social work is individual and collective well-being. According to the Global Definition of Social Work which was approved by the IFSW General Meeting and the IASSW General Assembly in July 2014: “Social work is a practice-based profession and an academic discipline that promotes social change and development, social cohesion, and the empowerment and liberation of people. Principles of social justice, human rights, collective responsibility, and respect for diversities are central to social work”[6]. Social justice means equal treatment for each person in a society. Researchers call social work a human rights profession. Human rights are the main tool and principle for achieving social justice.

Every person has dignity and value. One of the ways to recognize the fundamental value of each person is to recognize and respect human rights. The Universal Declaration of Human rights begins with “All human beings are born free and equal in dignity and rights” [7]. There are important International Human rights instruments that include the Universal Declaration of Human Rights, the National Bill of Rights, the European Convention of Human rights, the International Convention on the Elimination of All Forms of Racial Discrimination (1965), the International Covenant on Civil and Political Rights (1966), International Covenant on Economic, Social, and Cultural Rights (1966), Convention on the Rights of the Child (1989) International Convention on the Protection of the Rights of Migrant Workers and Members of Their Families (1990), International Convention for the Protection of All Persons from Enforced Disappearances (2006).

Three generations of Human Rights

According to scholars the evolution of the contemporary concept of human rights is commonly understood in terms of three generations of human rights.

The first generation of human rights originated in Europe in the 18th century. These rights emerged from the American and French revolutions. The American Declaration of Independence (1776) was based on the understanding of fundamental rights such as ‘life, liberty, and the pursuit of happiness was fundamental to all people. Similarly, the French Declaration of the Rights of Man and the Citizen (1789) challenged the authority of the aristocracy and recognized the ‘liberty, equality, and fraternity of individuals. These values were also echoed in the United States Bill of Rights (1791), which recognized the freedom of speech, religion, and the press, as well as the right to ‘peaceable’ assembly, private property, and a fair trial.

The second generation of human rights emerged in the 19th century out of the rise of socialism and the political and economic struggles of the emergent working class and included political and economic demands like the right to participate in the exercise of political power, the right to the universal adult franchise; the right to fixed hours of work; the right to minimum wages; the right to form unions and so on. These rights – social, economic, and cultural – are more positive in nature in that they make it the duty of the state to ensure that these rights are realized[1, 5].

The first and second generation of rights was reflected in The Universal Declaration of Human Rights. First-generation rights are enshrined in Articles 3 to 21 of the Universal Declaration of Human Rights, while article 22 to 27 contains the second generation of rights.

The third generation of rights is collective or solidarity rights. These include environmental, cultural, and developmental rights. They are concerned with the rights of groups and peoples rather than of individuals and include such rights as the rights of self-determination and the right to development. Especially it concerns the Third World and the history of colonialism.

Human Rights

One of the ways to recognize the fundamental value of each person is to recognize and respect human rights. Human rights are rights that are inherent and without which we cannot live as human beings. Human rights recognize the freedom to make choices about our lives and to develop our potential as human beings. It is also about living a life free from fear, harassment, or discrimination. In the world of human rights, individuals are the primary rights-holders, and governments are the primary duty-bearers. The government's duty is to respect, protect and fulfill the rights. To respect human rights means that governments should not violate human rights directly in laws, policies, and programs. To protect a human right means that governments must prevent violations by others, and must provide affordable and accessible redress to those who believe their rights have been violated. To fulfill a human right means that governments must take legislative and administrative measures that move towards the realization of the human rights that they have promised to respect.

Human rights principles include “the universality and inalienability of rights, which means all people everywhere are entitled to human rights which can neither be given nor taken away; the interdependence of all human rights, that the realization of one right often depends, wholly or in part, upon the realization of others; indivisibility asserts that all human rights—civil, political, economic, social, and cultural rights—are critical to the dignity of every human person, that these rights have equal status, and that they cannot be ranked in a hierarchy; equality and non-discrimination. Human beings everywhere are entitled to their rights without discrimination of any kind; participation decrees that every person and all peoples are entitled to active, free, and meaningful participation in social and political processes”[3, 26]. These are the main principles for legal and instrumental understandings of human rights.

Social work and human rights

Social workers from the beginning of their history worked for the achievement of main principles of human rights such as human dignity, non-discrimination participation, transparency, and social justice. Social workers advocate for social justice and order social support and resources to vulnerable individuals and oppressed groups. Their efforts for social transformation are primarily aimed at combating poverty, unemployment, and discrimination. Social workers increase public attention to issues of social justice and encourage the public to respect cultural, linguistic, and ethnic diversity. The International Federation of Social Workers defines the main principles of social work are followings: fundamental principles of social work are respect for inherent human values and dignity, non-harm, respect for diversity, respect for human rights and social justice, protecting and upholding of human rights. [6]

The social work profession recognizes that human rights must coexist alongside collective responsibility. The idea of collective responsibility emphasizes the reality that individual human rights can only be realized on a daily basis if people take responsibility for each other and the environment, as well as the importance of creating mutual relationships within communities. Therefore, the main focus of social work is the protection of human rights at all levels and the promotion of results in which people take responsibility for each other's well-being, and realize and respect the interdependence between people and between people and the environment.

In 2007 UN decided to mark 20 February annually as the World Day of Social Justice with the slogan “social justice and a decent life for all.” The slogan was proposed by the Union of Russian Workers. According to the UN: “social justice” is the equal rights of all peoples, and the opportunity for all human beings, without discrimination, to benefit from economic and social progress in all parts of the world, believing in the worth and dignity of every person.

Unfortunately, contemporary global trends point in the direction of favoring the political and economic hegemony of power states at the expense of curtailing progress in human rights developments. Today, the epidemic COVID-19 crisis deepens poverty, rises inequality, discrimination, and unequal distribution of vaccines among the population of the world. The consequences of regional wars in the world raise questions about human rights. All the above situations have shown gaps in human rights protection. We can see the role of social workers during this pandemic and their role against unjust. Thus, in contemporary times, the main issue for all countries is to advance and rethink new measures in human rights protection and increase the role of social workers around the world.

Conclusion

The study of social work and human rights points interrelation and interdependence of the two concepts. Social work always advocates human dignity and worth and fights against social injustice. Human rights are universal and inalienable. No one can take them away from us. The main duty of the Government is to respect, protect, and fulfill rights. Contemporary global changes and political-economic and social issues, local and regional wars, and their consequences point to curtailing progress and protection of fundamental human rights developments. Thus, the main issue for all countries is to advance and rethink new measures in human rights protection around the world and increase the status of social workers fights against epidemic and socially unjust.

References

1. Abdul-Ul-Yasin Archana Upadhyay (2004) Human Rights (New Delhi, Akansha Publishing House), pp. 5-6.
2. Human rights and social work - OHCHR
Professional training series No. 1. *Human Rights and Social Work. A Manual for Schools of Social Work and the Social Work Profession.* Geneva, 1994.
<https://www.ohchr.org/sites/default/files/Documents/Publications/training1en.pdf>
3. Jane McPherson, Human rights practice in social work: a rights-based framework & two new measures, [FSU migr etd-9401.pdf](#)
4. Linda Harms-Smith and Maria Ines Martinez-Herrero, Paul Arnell, Janine Bolger, Alice Butle, Social Work and Human Rights: The International Context.
<file:///C:/Users/HP/Downloads/SocialWorkandHumanRightsTheInternationalContextDEC2019.pdf>
5. Naseem Ahmad Khan, Arif Rasheed, Human rights and social work: A study of two disciplines //International Journal of Advanced Research and Development ISSN: 2455-4030, Impact Factor: RJIF 5.24 www.newresearchjournal.com/advanced Volume 1; Issue 5; May 2016; Page No. 85-89
[file:///C:/Users/HP/Downloads/Human rights and social work A study of%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/HP/Downloads/Human%20rights%20and%20social%20work%20A%20study%20of%20(3).pdf)
6. The global definition of social work
<https://www.ifsw.org/what-is-social-work/global-definition-of-social-work/#:~:text=The%20overarching%20principles%20of%20social,human%20rights%20and%20social%20justice>
7. The Universal Declaration of Human Rights
https://www.un.org/en/udhrbook/pdf/udhr_booklet_en_web.pdf

Рецензент: к.и.н Джоробекова А.Э

Сагынбекова Наргила Мирланбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Сагынбекова Наргила Мирланбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Sagynbekova Nargila Mirlanbekovna

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**ФИНАНСЫЛЫК ОТЧЕТУУЛУК ИШКАНАНЫН ФИНАНСЫЛЫК АБАЛЫНА
МОНИТОРИНГ ЖҮРГҮЗҮҮ ЖАНА ТАЛДОО ҮЧҮН МААЛЫМАТТЫН НЕГИЗГИ
БУЛАГЫ КАТАРЫ**

**ФИНАНСОВАЯ ОТЧЕТНОСТЬ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ
ДЛЯ МОНИТОРИНГА И АНАЛИЗА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**FINANCIAL STATEMENTS AS THE MAIN SOURCE OF INFORMATION FOR
MONITORING AND ANALYZING THE FINANCIAL CONDITION OF AN ENTERPRISE**

Аннотация: Ишкананын финансылык абалына мониторинг жүргүзүүдө жана талдоодо финансылык отчеттуулуктун ролу жана мааниси көрсөтүлгөн. Бухгалтердик (финансылык) отчеттуулук башкаруу отчетунан айырмаланып, тышкы отчеттуулукка таандык экендиги белгиленет, анын негизинде кызыкдар жеке жана юридикалык жактар акча каражаттарын инвестициялоо, кредиттерди берүү боюнча зарыл чечимдерди кабыл алуу үчүн финансылык абалын аныктоо мүмкүнчүлүгүнө ээ. жана товарды сатып алуу жана сатуу үчүн берүүчүлөр же сатып алуучулар менен карыз алуу же келишим түзүү.

Аннотация: Излагается роль и значение бухгалтерской отчетности в проведении мониторинга и анализа финансового состояния предприятия. Отмечается, что бухгалтерская (финансовая) отчетность, в отличие от управленческой отчетности, относится к внешней отчетности, на основе которой заинтересованные физические и юридические лица имеют возможность определить финансовое состояние для принятия необходимых решений по вложению средств, предоставлению кредитов и займов или заключению договоров с поставщиками или покупателями по купле и продаже товаров.

Annotation: The role and importance of financial statements in monitoring and analyzing the financial condition of an enterprise is outlined. It is noted that accounting (financial) reporting, unlike management reporting, refers to external reporting, on the basis of which interested individuals and legal entities have the opportunity to determine the financial condition in order to make the necessary decisions on investing funds, providing loans and borrowings or concluding contracts with suppliers. or buyers for buying and selling goods.

Негизги сөздөр: финансылык отчеттуулук; баланс; активдердин жана пассивдердин балансы; башкаруу отчеттуулук; финансылык абалы; финансылык натыйжалар; өтүмдүүлүк; төлөө жөндөмдүүлүгү; пайда.

Ключевые слова: бухгалтерская отчетность; бухгалтерский баланс; актив и пассив баланса; управленческая отчетность; финансовое состояние; финансовые результаты; ликвидность; платежеспособность; прибыль.

Key words: financial statements; balance sheet; asset and liability balance; management reporting; financial condition; financial results; liquidity; solvency; profit.

Бухгалтерская (финансовая) отчетность является основной информационной базой для анализа финансового состояния и эффективности использования финансовых ресурсов предприятия. Анализ деловой активности, т. е. выполнения производственной программы, состояния и эффективности использования материальных, финансовых, трудовых ресурсов и инвестиционной деятельности предприятия можно произвести на основе управленческого учета и отчетности.

В бухгалтерской (финансовой) отчетности представлена информация о финансовом состоянии предприятия: наличии финансовых ресурсов предприятия, их распределении и использовании, данные о финансовых результатах (прибыли), наличии и движении собственного и заемного капитала, о денежных потоках, состоянии дебиторской и кредиторской задолженности, состоянии и изменениях основных средств, нематериальных активов и т. п. [1, с. 49-57, 103-104, 127-131].

Бухгалтерская отчетность относится к внешней отчетности, которая используется как для внешнего и внутреннего анализа, так и для эффективного управления финансовыми ресурсами предприятия. К основным формам бухгалтерской (финансовой) отчетности относятся: бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств, пояснения к бухгалтерскому балансу и отчету о финансовых результатах, которые обязательны для составления всеми коммерческими предприятиями.

В управленческой отчетности представлена информация о состоянии, обеспеченности и использовании материальных, трудовых и инвестиционных ресурсов предприятия, организации и результатов выполнения производственной программы, т. е. производственной и деловой активности. Таким образом, управленческая отчетность отражает внутренние проблемы предприятия: размеры, стоимость и эффективность использования ресурсов производства, измерение затрат, формирование центров производства продукции, ее качество, конкурентоспособность, цену, сферу реализации, от которых зависят финансовые результаты предприятия.

Информация, содержащаяся в управленческой отчетности, является основным источником управленческого анализа.

Формы и статьи управленческой отчетности относятся к внутренней отчетности и доступны внутренним пользователям, т. е. сотрудникам данного предприятия и защищены законом о коммерческой тайне. На основе управленческой отчетности производится управленческий анализ.

На основе бухгалтерской (финансовой) отчетности производится анализ финансового состояния предприятия: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости, финансовых результатов (прибыли и рентабельности), движения денежных средств, состояния и эффективности использования основных и оборотных средств, состояния и эффективности использования собственного и заемного капитала, эффективности инвестиционной деятельности [2, с. 83-89, 554-599].

Бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках являются основными формами бухгалтерской (финансовой) отчетности. В остальных формах отчетности дается более подробная расшифровка статей и разделов бухгалтерского баланса.

На основе информации, содержащейся в разделах и статьях бухгалтерского баланса, можно определить:

- общую сумму хозяйственных средств предприятия на начало и конец прошлого и отчетного периода, а также изменение за два года;

- сумму собственных и заемных источников средств, их изменение за два года и соотношение между ними;
- соотношение суммы собственных источников средств с суммой внеоборотных (долгосрочных) активов;
- соотношение суммы обязательств (задолженности) предприятия с суммой оборотных активов;
- изменение и состояние долгосрочных активов по их видам (нематериальные активы, основные средства, капитальные вложения, долгосрочные финансовые вложения);
- изменение и состояние оборотных средств предприятия;
- изменение за два года запасов и затрат;
- наличие дебиторской и кредиторской задолженности и их изменение за два года;
- изменение и состояние собственного капитала предприятия;
- изменение и состояние заемного (привлеченного) капитала [3, с. 92-103].

Расположение разделов и статей бухгалтерского баланса имеет свои строго определенные закономерности. В бухгалтерском балансе, составляемом на предприятиях, в активе баланса разделы и статьи расположены по степени убывания ликвидности активов. Средства, расположенные в первом разделе бухгалтерского баланса «Оборотные активы», более ликвидные, т. е. быстрее, чем статьи второго раздела, могут быть превращены в денежные средства, которые можно направить на погашение задолженности. расположенные во втором разделе «Внеоборотные активы», трудно реализуемы. В свою очередь, внутри разделов статьи бухгалтерского баланса также расположены строго по степени их ликвидности.

Актив баланса «реализуем», т. е. имущество предприятия можно превратить в наличные деньги и направить на покрытие долгосрочных и краткосрочных обязательств. Особенность статей актива заключается в том, что они не исчезают, а превращаются из одной формы в другую. Например, продали товарно-материальные ценности. В данном случае уменьшаются товарно-материальные ценности, имеющиеся у предприятия, но и на эту же сумму увеличиваются денежные средства на расчетном счете, в кассе или на валютном счете. Итог баланса не изменится, т. к. товарно-материальные ценности и денежные средства являются средствами предприятия и находятся в активе баланса.

В зависимости от степени ликвидности, т. е. скорости превращения в денежные средства, статьи актива можно сгруппировать по степени уровня ликвидности в следующие группы:

- наиболее ликвидные активы;
- быстроликвидные (быстрореализуемые) активы;
- медленнореализуемые активы;
- труднореализуемые активы.

Статьи пассива баланса «погашаемые», т. е. они имеют способность «исчезать» вследствие оплаты задолженности. Отсюда «ликвидность» представляет погашение обязательств, отраженных в пассиве за счет средств актива. Например, погашена задолженность бюджету по налогам. В данном случае ликвидируется задолженность бюджету по налогам и сборам, в результате чего уменьшаются денежные средства на расчетном счете. На сумму выплаты налогов происходит уменьшение как в пассиве, так и в активе баланса. Еще один пример: отпущена готовая продукция покупателям в счет ранее предоставленных авансов. Происходит «ликвидация» задолженности по авансам покупателей, и уменьшается сумма готовой продукции.

По степени погашения, т. е. очередности погашения, статьи пассива бухгалтерского баланса подразделяются на следующие группы:

- наиболее срочные обязательства;
- краткосрочные обязательства;
- долгосрочные обязательства;
- постоянные пассивы.

Такая группировка статей актива и пассива бухгалтерского баланса дает возможность определить и произвести анализ показателей финансового состояния предприятия: ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и кредитоспособности.

Так, например, при соотношении показателей срочности погашения с показателями степени погашения можно определить уровень ликвидности и платежеспособности предприятия, при соотношении статей разделов пассива баланса «Капитал и резервы» с разделами долгосрочных и краткосрочных обязательств и оборотных активов можно определить и проанализировать финансовую устойчивость и кредитоспособность предприятия.

Отчет о финансовых результатах является основным источником анализа прибыли и рентабельности. На основании этой отчетности можно определить:

- сумму чистой прибыли (убытка) предприятия за отчетный период и ее изменение за год (сумму увеличения или уменьшения по сравнению с прошлым годом);
- сумму валовой прибыли, прибыли (убытка) от продаж и прибыль (убыток) до
- налогообложения за отчетный и прошлый период;
- доходы и расходы за отчетный и прошлый периоды в целом и по их группам и видам деятельности;
- отложенные и уплаченные налоги, а также иные обязательные платежи из прибыли;
- факторы, оказавшие влияние на изменение (увеличение или уменьшение) прибыли (убытка) за отчетный период.

Разделы и статьи отчета о финансовых результатах расположены следующим образом: вначале показываются доходы и расходы от основной, т. е. текущей деятельности, затем - доходы и расходы от прочей деятельности.

К доходам и расходам от текущей деятельности относятся: выручка, себестоимость продаж, валовая прибыль, коммерческие расходы, управленческие расходы и прибыль от продаж.

К доходам и расходам от прочей деятельности относятся: доходы от участия в других организациях, проценты к получению, проценты к уплате, прочие доходы, прочие расходы и прибыль до налогообложения.

В отчете о финансовых результатах также показываются следующие виды прибыли: валовая прибыль, прибыль от продаж, прибыль до налогообложения и чистая прибыль.

В «Отчете об изменениях капитала» приводится подробная расшифровка наличия, изменения за отчетный период статей раздела бухгалтерского баланса «Капитал и резервы» [6].

На основе этого отчета можно определить:

- величину собственного капитала в целом и по их видам на начало и конец отчетного года;
- структуру собственного капитала;
- изменение собственного капитала в целом и по их видам за отчетный и прошлый годы;
- в результате какой деятельности произошло увеличение или уменьшение каждого вида собственного капитала;

- изменения по отдельным статьям капитала в отчетном периоде в связи с изменениями в учетной политике и исправления допущенных ошибок в течение года;
- сумму чистых активов на начало и конец отчетного и прошлого года, т. е. на 31 декабря трех последних лет.

В «Отчете о движении денежных средств» приводится расшифровка статьи бухгалтерского баланса «Денежные средства и денежные эквиваленты». В этой отчетности приводятся данные о потоках денежных средств за отчетный и прошлый год по разделам:

1. «Денежные потоки от текущей деятельности» подразумеваются как основная деятельность;
2. «Денежные потоки от инвестиционной деятельности»;
3. «Денежные потоки от финансовой деятельности».

На основе отчета о движении денежных средств можно определить:

- откуда были получены денежные средства в течение отчетного периода;
- как были затрачены денежные средства за отчетный период;
- насколько изменился остаток денежных средств за отчетный период;
- приток и отток денежных средств по видам деятельности (текущей, инвестиционной и финансовой), а также их влияние на общее изменение остатка денежных средств;
- как повлияли приток и отток денежных средств на дебиторскую и кредиторскую задолженность.

Ценность этого отчета заключается в том, что он дает возможность пользователям оценить ликвидность, платежеспособность, финансовую устойчивость и гибкость предприятия, с которым они имеют или предполагают иметь дело.

Кредиторы, как правило, тщательно изучают данные, приведенные в отчете о движении денежных средств. Они ищут ответы на следующие вопросы:

1. Насколько успешно компания генерирует чистые денежные средства от операционной деятельности?
2. Каковы тенденции потоков денежных средств от операционной деятельности в течение определенного времени?
3. Каковы основные причины положительного или отрицательного потока денежных средств от операционной деятельности?

Обладая информацией, находящейся в бухгалтерской (финансовой) отчетности, и владея методами научного познания, можно произвести мониторинг и анализ финансового состояния предприятия на начало и конец отчетного периода.

На основе мониторинга следует сделать следующие заключения о финансовом состоянии: финансовое состояние «стабильное», «нестабильное» или «критическое».

Стабильное, т. е. хорошее - это когда в общей сумме капитала превышают собственные средства предприятия; собственные средства предприятия превышают внеоборотные средства; оборотные активы сформированы в большей степени за счет собственного капитала; отсутствует просроченная дебиторская и кредиторская задолженность; оборотные средства предприятия превышают краткосрочные обязательства; бысроликвидные активы достаточны для покрытия срочных обязательств.

Нестабильное: собственный капитал предприятия меньше привлеченного капитала и его недостаточно для покрытия внеоборотных активов; текущих активов недостаточно для покрытия текущих обязательств, большая доля дебиторской и кредиторской задолженности; наиболее ликвидных активов, т. е. денежных средств, недостаточно для покрытия срочных

обязательств. Нестабильное финансовое состояние может привести к банкротству предприятия.

Критическое: внеоборотные активы превышают собственный капитал предприятия; вообще может отсутствовать собственный капитал; в оборотных активах отсутствует собственный капитал; имеется большая доля просроченной дебиторской и кредиторской задолженности; текущие обязательства превышают текущие активы; быстроликвидных и наиболее ликвидных активов недостаточно для покрытия краткосрочных пассивов и срочных обязательств.

Критическое состояние, как правило, приводит к ухудшению экономического и финансового состояния предприятия и кризису его хозяйственной деятельности.

Для выявления причин и факторов, оказавших влияние на финансовое состояние и разработки рекомендаций для принятия управленческих решений по улучшению финансового состояния, устранению выявленных недостатков, закреплению положительных моментов в работе предприятий, необходимо произвести анализ финансового состояния предприятия.

Для улучшения финансового состояния предприятия необходимо:

- увеличивать объем производства и реализации продукции (услуг);
- добиваться эффективного использования материальных, трудовых и финансовых ресурсов;
- осуществлять капитализацию прибыли, тем самым повышать собственный капитал предприятия;
- улучшать расчетно-платежную дисциплину, тем самым добиваться снижения дебиторской и кредиторской задолженности, в особенности просроченную их часть;
- своевременно осуществлять расчеты по уплате налогов, платежей в бюджет и внебюджетные фонды, выплату заработной платы и другие платежи;
- добиваться доведения материально-производственных запасов до установленных нормативов, устраняя их излишки;
- добиваться увеличения доли собственных средств в оборотных активах;
- устранять излишки основных средств и нематериальных активов;
- добиваться сокращения сроков строительства объектов и установления производственного оборудования, тем самым сокращать сумму средств, иммобилизованных в незавершенное строительство и капитальные вложения;
- осуществлять эффективные инвестиции в долгосрочные и краткосрочные вложения.

Список использованной литературы:

1. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Бухгалтерская (финансовая) отчетность коммерческих предприятий. М., 2014.
2. Абдукаримов И.Т., Абдукаримова Л.Г., Сма-гина В.В. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Тамбов, 2008.
3. Абдукаримов И.Т., Беспалов М.В. Анализ финансового состояния и финансовых результатов предпринимательских структур. М., 2011.
4. Бухгалтерская (финансовая) отчетность / под ред. В.Д. Новодворского. М., 2006.
5. Куттер М.И., Таранец Н.Ф., Уланова И.Н. Бухгалтерская (финансовая) отчетность. М., 2007.
6. Положение по бухгалтерскому учету «Бухгалтерская отчетность организации» (ПБУ 4/99); утвержденное приказом Министерства финансов России от 06.07.1999 г. № 43н.
7. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. М., 2011.
1. Abdugarimov I.T., Bepalov M.V. Bukhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' kommercheskikh predpriyatiy. M., 2014.

2. Abdugarimov I.T., Abdugarimova L.G., Smagina V.V. Analiz finansovo-khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya. Tambov, 2008.
3. Abdugarimov I.T., Bepalov M.V. Analiz finansovogo sostoyaniya i finansovykh rezul'tatov predprinimatel'skikh struktur. M., 2011.
4. Bukhgalterskaya (finansovaya) otchetnost' / pod red. V.D. Novodvorskogo. M., 2006.
5. Kutter M.I., Taranets N.F., Ulanova I.N. Bu-khgalterskaya (finansovaya) otchetnost'. M., 2007.
6. Polozhenie po bukhgalterskomu uchetu "Bukhgalterskaya otchetnost' organizatsii" (PBU 4/99); utverzhdennoe prikazom Ministerstva finansov Rossii ot 06.07.1999 g. № 43n.
7. Savitskaya G.V. Analiz khozyaystvennoy deyatel'nosti predpriyatiya. M., 2011.

Рецензент: к.э.н., и.о. доцента Затравина С.В

УДК 330.131.7: 658.14

Эсенбекова Чолпон Эсенбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Эсенбекова Чолпон Эсенбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономика и менеджмента, магистрантка

Esenbekova Cholpon Esenbekovna

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**ИШКАНАНЫН ЛИКВИДУУЛУГУН ЖАНА ТӨЛӨМГӨ ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮН
ЖОГОТУУ ТОБОКЕЛДИГИНЕ БАА БЕРҮҮ
ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ЛИКВИДНОСТИ И ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ
ASSESSMENT OF THE RISK OF LOSS OF LIQUIDITY AND SOLVENCY OF THE
ENTERPRISE**

Аннотация: Заманбап экономикалык шарттарда компаниялардын финансылык иш-аракеттери тобокелдиктерге түздөн-түз байланыштуу, ал эми ишкананын натыйжалуулугу финансылык тобокелдиктерди башкаруу жөндөмдүүлүгүнөн көз каранды. Финансылык тобокелдиктерди башкаруудагы негизги кадам коркунучтун ыктымалдыгын жана абсолюттук жоготуу даражасын баалоо болуп саналат. Макалада теориялык жана практикалык түрдө ишкананын ликвиддуулугун жана төлөө жөндөмдүүлүгүн жоготуу тобокелдигине баа берилет.

Аннотация: В современных условиях хозяйствования финансовая деятельность компаний непосредственно связана с рисками, а эффективность деятельности предприятия зависит от умения управлять финансовыми рисками. Ключевым шагом в управлении финансовыми рисками является оценка вероятности угрозы и степени абсолютных потерь. В статье дается оценка риска потери ликвидности и платежеспособности предприятия в теоретическом и практическом виде.

Annotation: In modern economic conditions, the financial activities of companies are directly related to risks, and the effectiveness of an enterprise depends on the ability to manage financial risks. A key step in managing financial risks is to assess the likelihood of a threat and the degree of absolute loss. The article gives an assessment of the risk of loss of liquidity and solvency of the enterprise in a theoretical and practical form.

Негизги сөздөр: финансылык тобокелдиктер, тобокелдиктерди баалоо, тобокелдиктерди башкаруу, финансылык отчеттуулук, абсолюттук ликвиддүүлүк коэффициенттери, салыштырмалуу өтүмдүүлүк коэффициенттери.

Ключевые слова: финансовые риски, оценка рисков, управление риском, финансовая отчетность, абсолютные показатели ликвидности, относительные показатели ликвидности.

Key words: financial risks, risk assessment, risk management, financial reporting, absolute liquidity ratios, relative liquidity ratios.

Финансовый риск предприятия – это вероятность негативного события, влияющего на уменьшение дохода или капитала, возникающего из-за неопределенности условий финансово-хозяйственной деятельности предприятия (при неспособности выполнить финансовые обязательства предприятия перед партнерами в результате нестабильности в покупательной способности денег, формирование оптимальной структуры капитала). [3]

Ключевым шагом в управлении финансовыми рисками является оценка вероятности угрозы и степени абсолютных потерь. В условиях определенности группа показателей оценки риска включает финансовые показатели, которые отражают наличие, размещение и использование финансовых ресурсов и тем самым дают возможность оценить риск последствий результатов деятельности предприятия.

В качестве исходной информации при оценке риска используется бухгалтерская отчетность предприятия: бухгалтерский баланс (форма 1), фиксирующий имущественное и финансовое положение организации на отчетную дату; отчет о прибылях и убытках (форма 2), представляющий результаты деятельности за отчетный период.

Идентифицированными видами рисков для принятия внешними и внутренними пользователями информации деловых решений являются:

- Риски структуры активов и пассивов;
- Риски потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости;
- Риски последствий снижения деловой активности и рентабельности организации.

Один из видов финансового риска — риск потери ликвидности, который показывает неспособность предприятия вовремя погасить свои обязательства перед кредиторами и заемщиками. Данную способность еще называют – платежеспособностью предприятия. В отличие от кредитоспособности платежеспособность учитывает возможность погашения долга не только за счет денежных средств и быстро ликвидных активов, но также и за счет среднеликвидных и малоликвидных активов. [4]

По данным бухгалтерского баланса и отчета о финансовых результатах проведем анализ риска структуры оборотных активов по степени их ликвидности. Для этого проводится группировка активов на следующие группы:

В первую группу минимального риска (А1) входят абсолютно ликвидные активы, такие, как денежные средства и краткосрочные финансовые вложения.

В группу с малым риском (А2) входят быстрореализуемые активы, прежде всего дебиторская задолженность со сроком погашения менее 12 месяцев.

В группу со средним риском (А3) входят медленно реализуемые активы: запасы, налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям и прочие оборотные активы.

Высокий риск по степени ликвидности (А4) имеют внеоборотные активы, нематериальные активы, основные средства, долгосрочные финансовые вложения, прочие внеоборотные активы.

Таблица 1. - Структура оборотных активов

Группа активов	Структура оборотных активов, %		
	Рекомендуемая	Фактическая	
		2020	2021
A1	6,6	3,8	2,6
A2	26,7	7,0	5,9
A3	66,7	70,2	67,7

Из приведенных данных можно сделать вывод, что последствия риска неудовлетворительной структуры активов по степени их ликвидности является предпосылкой возникновения других рисков ситуаций, в частности потери платежеспособности, финансовой устойчивости и независимости.

Оценим риск потери платежеспособности предприятия по результатам анализа ликвидности баланса.

Анализ ликвидности баланса заключается в сравнении средств по активу, сгруппированных по степени их ликвидности и расположенных в порядке убывания ликвидности, с обязательствами по пассиву, сгруппированными по срокам их погашения и расположенными в порядке возрастания сроков. [2]

Главная задача оценки ликвидности баланса – определить величину покрытия обязательств предприятия его активами, срок превращения которых в денежную форму (ликвидность) соответствует сроку погашения обязательств (срочности возврата).

В общем случае предприятие считается ликвидным, если его текущие активы превышают текущие обязательства.

Баланс считается абсолютно ликвидным, если:

Таблица 2. - Условия абсолютной ликвидности баланса [1]

Актив	Сравнение	Пассив
A1 Наиболее ликвидные активы	≥	П1 Наиболее срочные обязательства
A2 Быстро реализуемые активы	≥	П2 Краткосрочные обязательства
A3 Медленно реализуемые активы	≥	П3 Долгосрочные обязательства
A4 Трудно реализуемые активы	≤	П4 Постоянные пассивы

По данным бухгалтерского баланса предприятия проведем анализ его ликвидности.

Таблица 3. - Оценка ликвидности баланса предприятия

Активы	2020 г.	2021 г.	Пассивы	2020 г.	2021 г.	Платежный излишек или недостаток	
	тыс. сом			тыс. сом		2020 г.	2021 г.
A1	54865,8	39995,3	П1	702508	675278,2	-647642,2	-635282,9
A2	102114,3	94790,7	П2	62138,7	39198,8	39975,6	55591,9
A3	1022689,8	1070352,4	П3	453598,3	564941,6	569091,5	505410,8
A4	276794,7	376675,8	П4	238215,9	302395,6	38578,8	74280,2
Баланс	1456460,9	1581814,2	Баланс	1456460,9	1581814,2	-	-

Исходя из таблицы можно сделать вывод, что предприятие на конец отчетного периода (2021 год) находится в зоне допустимого риска.

Текущие платежи поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса ($A1 < П1$). В данном состоянии у предприятия существуют сложности оплатить обязательства на временном интервале до трех месяцев из-за недостаточного поступления средств.

Проведем оценку риска потери платежеспособности по относительным показателям.

Технология оценивания включает расчет на основе детерминированных моделей фактических значений показателей и сравнение их с рекомендуемыми (нормативными).

Для расчета оценки ликвидности и платежеспособности предприятия используются данные, рассчитанные в таблице 3.

Таблица 4. - Оценка ликвидности и платежеспособности предприятия

Показатель	Рекомендуемое значение	2020 г.	2021 г.	Изменение за год
Общий коэффициент ликвидности баланса $L1 = \frac{A1 + 0,5A2 + 0,3A3}{П1 + 0,5П2 + 0,3П3}$	> 1,0	0,474	0,472	-0,002
Коэффициент абсолютной ликвидности $L2 = \frac{A1}{П1 + П2}$	>0,2-0,7	0,072	0,056	-0,016
Коэффициент «критической» оценки ликвидности $L3 = \frac{A1 + A2}{П1 + П2}$	Допустимое значение 0,7 - 0,8 желаемое 1,5	0,205	0,189	-0,016
Коэффициент текущей ликвидности $L4 = \frac{A1 + A2 + A3}{П1 + П2}$	Больше или равно 2	1,543	1,687	0,144
Коэффициент маневренности действующего капитала $L5 = \frac{A3}{(A1 + A2 + A3) - (П1 + П2)}$	Уменьшение показателя в динамике - положительный факт	2,464	2,181	-0,283

В соответствии с рассчитанными показателями ликвидности баланса с точки зрения оценки риска можно сказать, что общий показатель ликвидности ($L1 = 0,474$) находился ниже нормативного уровня в течение 2020 года, т.е. финансовое состояние компании в 2020 году можно охарактеризовать как недостаточно ликвидное; в 2021 году ситуация немного изменилась – общий показатель ликвидности незначительно уменьшился ($L1=0,472$), и также не соответствовал нормативному уровню, т.е. компания была не способна осуществлять расчеты по всем видам обязательств - как по ближайшим, так и по отдаленным.

Коэффициент абсолютной ликвидности ($L2$) имел отрицательную динамику по итогам 2020-2021 гг. и не укладывался в рекомендуемые значения.

Коэффициент «критической оценки» также имел отрицательную динамику и находился ниже нормативного уровня, это значит, что компания в течение этого года была не способна погашать свои текущие обязательства в случае возникновения сложностей с реализацией продукции, вследствие чего риск невыполнения обязательств перед кредитными организациями – в зоне ниже допустимого.

Коэффициент текущей ликвидности в 2020 году ($L4 = 1,543$) и в 2021 году ($L4 = 1,687$) показывает, что предприятие было не способно погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счёт только оборотных активов. Установленное нормативное значение коэффициента текущей ликвидности составляет 2. Однако, учитывая то, что для коэффициента нормативное значение фактически резко колеблется по отраслям и видам деятельности, реальные значения показателя хорошо работающих предприятий далеко не всегда соответствуют 2.

Из рассчитанных показателей можно сделать вывод, что предприятие на конец отчетного периода находится в зоне допустимого риска.

Текущие платежи и поступления характеризуют состояние нормальной ликвидности баланса ($A1 < П1$). В данном состоянии у предприятия существуют сложности оплатить обязательства на временном интервале до трех месяцев из-за недостаточного поступления средств.

Таким образом, результаты проведенной работы позволили авторам оценить степень риска потери ликвидности предприятия.

Список использованной литературы:

1. Ковалев В.В., Привалов В.П. Анализ финансового состояния предприятия. - М.: Центр экономики и маркетинга, 2013.
2. Ширяева Г.Ф. Финансы организаций (предприятий): учебное пособие для студентов вузов. - Академия ВЭГУ. - 2-е изд., перераб. и доп. – Уфа, 2015. – С. 163.
3. <https://blog.sf.education/finansovye-riski-vidy-i-metody-oczenki/>
4. <https://finzz.ru/finansovyj-risk-predpriyatiya-klassifikaciya-metody-ocenka-upravlenie.html>

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К

УДК 338.14

Эсенбекова Чолпон Эсенбековна

И. Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Эсенбекова Чолпон Эсенбековна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Esenbekova Cholpon Esenbekovna

KSU named after I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

**ИШКАНАНЫН КАРЖЫЛЫК ТУРУКТУУЛУГУН ЖОГОТУУ ТОБОКЕЛДИГИН
БААЛОО**

**ОЦЕНКА РИСКА ПОТЕРИ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

**ASSESSMENT OF THE RISK OF LOSS OF FINANCIAL STABILITY OF THE
ENTERPRISE**

Аннотация: Заманбап бизнес тобокелсиз мүмкүн эмес. Финансылык тобокелдиктердин кесепеттери ишкананын финансылык натыйжаларына таасир этет, алар белгилүү бир финансылык жоготууларга гана эмес, ишкананын банкроттугуна да алып келиши мүмкүн. Макалада финансылык тобокелдиктердин түрлөрү көрсөтүлөт жана абсолюттук жана салыштырмалуу финансылык көрсөткүчтөрдүн негизинде финансылык туруктуулукту жоготуу тобокелдигине баа берилет.

Аннотация: Современный бизнес невозможен без риска. Последствия финансовых рисков влияют на финансовые результаты предприятия, они могут привести не только к определенным финансовым потерям, но и к банкротству предприятия. В статье показываются виды финансовых рисков и дается оценка риска потери финансовой устойчивости на основе абсолютных, так и относительных финансовых показателей.

Annotation: Modern business is impossible without risk. The consequences of financial risks affect the financial results of the enterprise, they can lead not only to certain financial losses, but also to the bankruptcy of the enterprise. The article shows the types of financial risks and provides an assessment of the risk of loss of financial stability based on absolute and relative financial indicators.

Негизги сөздөр: финансылык тобокелдик, тобокелдиктин түрлөрү, финансылык туруктуулук, тобокелдикти баалоо.

Ключевые слова: финансовый риск, виды риска, финансовая устойчивость, оценка риска.

Key words: financial risk, types of risk, financial stability, risk assessment.

Под финансовым риском предприятия понимается вероятность возникновения неблагоприятных финансовых последствий или капитала в ситуации неопределенности условий осуществления его финансовой деятельности. [1]

На современном этапе к числу основных видов финансовых рисков предприятия относятся следующие (рис.1).

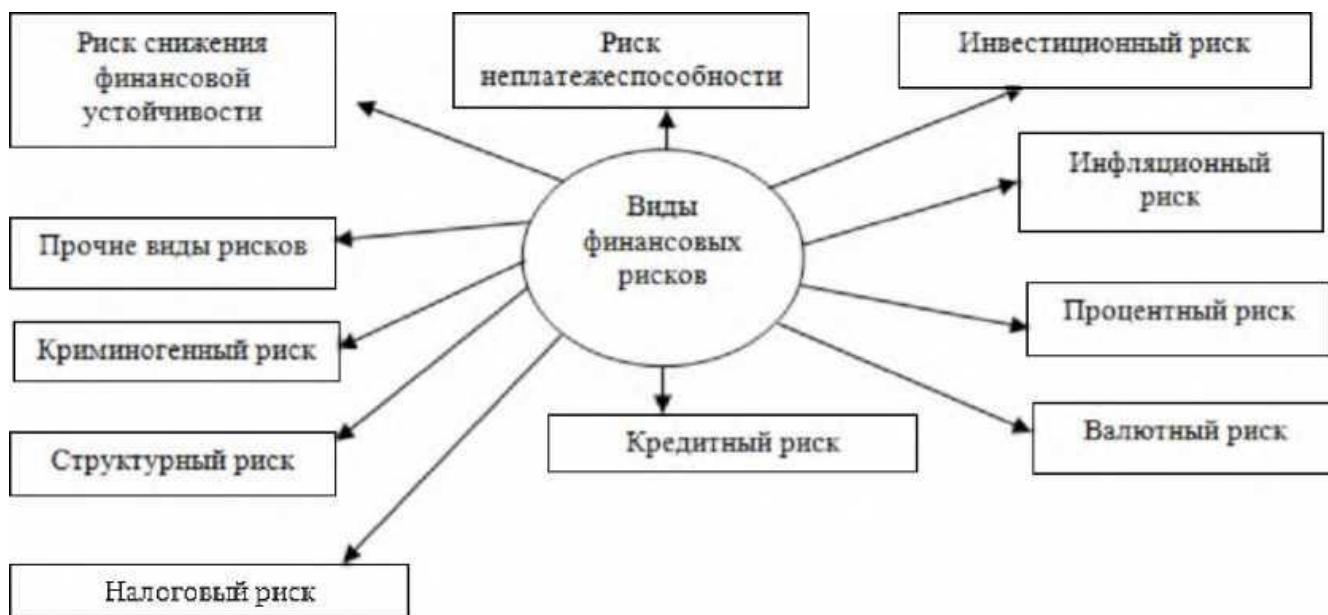


Рис. 1. - Виды финансовых рисков

Одной из основных задач при анализе финансово-экономического состояния предприятия является исследование показателей, характеризующих его финансовую устойчивость. Она определяется степенью обеспечения запасов и затрат собственными и заемными источниками их формирования.

Риск снижения финансовой устойчивости (или риск нарушения финансового развития) предприятия. Этот риск генерируется несовершенством структуры капитала (чрезмерной долей используемых заемных средств), порождающим несбалансированность положительного и отрицательного денежных потоков предприятия по объемам. В составе финансовых рисков по степени опасности (генерирование угрозы банкротства предприятия) этот риск играет ведущую роль.

Финансовая устойчивость характеризует стабильность финансового положения предприятия, обеспечиваемого высокой долей собственного капитала в общей сумме используемых финансовых средств. Тем самым финансовая устойчивость дает возможность оценить уровень риска деятельности предприятия с позиций сбалансированности или превышения доходов над расходами. [2]

Одной из характеристик финансовой устойчивости является степень покрытия запасов и затрат определенными источниками финансирования. Фактор риска характеризует несоответствие между требуемой величиной оборотных активов и возможностями собственных и заемных средств по их формированию.

Риск потери предприятием финансовой устойчивости характеризует нарушение соответствия между возможностями источников финансирования и требуемыми материальными оборотными активами для ведения предпринимательской деятельности.

Последствия риска - превышение расходов над доходами, приводящее к финансовой неустойчивости.

Оценка риска потери финансовой устойчивости может осуществляться на основе абсолютных, так и относительных финансовых показателей.[3]

Абсолютные финансовые показатели характеризуют:

- требуемые для деятельности материальные оборотные средства;
- возможности источников средств для их формирования.

Относительные финансовые показатели характеризуют структуру капитала, выражающиеся показателями финансовой устойчивости и независимости.

Таким образом, сущность финансовой устойчивости определяется эффективным формированием, распределением и использованием финансовых ресурсов, которое обеспечивает развитие предприятия на основе роста прибыли и капитала при сохранении платежеспособности и кредитоспособности в условиях допустимого риска.

Оценим риск потери предприятием финансовой устойчивости по исходным данным бухгалтерского баланса.

Результаты расчетов показателей, характеризующих риск потери финансовой устойчивости, приведены в таблице 1.

Из шкалы оценки риска потери финансовой устойчивости видим, что предприятие находится в зоне критического риска. При этом предприятие полностью зависит от заемных средств и эта ситуация наиболее близка к риску банкротства. В этом случае денежные средства, краткосрочные финансовые вложения и дебиторская задолженность не покрывают кредиторской задолженности и краткосрочных ссуд. При кризисном и неустойчивом

финансовом состоянии устойчивость может быть восстановлена путем обоснованного снижения уровня запасов и затрат.

Таблица 1 - Расчетные значения показателей финансовой устойчивости

Показатели	2020 г.	2021 г.
1. Собственный капитал	238215,95	302395,64
2. Долгосрочные обязательства (кредиты и займы)	453598,3	564941,6
3. Краткосрочные обязательства (кредиты и займы)	764646,72	714477,03
4. Внеоборотные активы (основной капитал)	276794,72	376675,83
5. Оборотные активы	1179666,21	1205138,42
5.1 в том числе Запасы и затраты	1022689,8	1070352,4
6. Наличие собственных оборотных средств (стр.1-стр.4) (СОС)	-38578,77	-74280,19
7. Излишек (+) или недостаток (-) собственных оборотных средств(стр.6-стр.5.1) (ΔСОС)	-1061268,57	-1144632,59
8. Наличие собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (стр.6+стр.2) (СДИ)	415019,53	490661,41
9. Излишек (+) или недостаток (-) собственных и долгосрочных источников финансирования запасов (стр.8-стр.5.1) (ΔСДИ)	-607670,27	-579690,99
10. Общая величина источников формирования запасов (стр.8+стр.3) (ОИЗ)	1179666,25	1205138,44
11. Излишек (+) или недостаток (-) общей величины источников формирования запасов (стр.10-стр.5.1) (ΔОИЗ)	156976,45	134786,04
Тип финансовой устойчивости	{0;0;1}	{0;0;1}
Зона риска	Зона критического риска	Зона критического риска

Поскольку положительным фактором финансовой устойчивости является наличие надежных источников формирования запасов, а отрицательным фактором – необоснованный рост величины запасов, то основными способами выхода из неустойчивого и кризисного финансового состояния являются: устойчивое пополнение средств формирования запасов, оптимизация их структуры, обоснованное снижение уровня запасов.

Наиболее надежными способами пополнения средств для формирования запасов считается увеличение собственного капитала:

- за счет накопления нераспределенной прибыли;
- за счет распределения прибыли после налогообложения в фонды накопления;
- за счет увеличения уставного капитала.

Снижения уровня запасов происходит в результате реализации неиспользованных товарно-материальных ценностей, а также внедрения системы планирования запасов.

Проведем оценку риска потери финансовой устойчивости и независимости по относительным показателям.

Таблица 2 - Показатели финансовой устойчивости и независимости

Показатель	Формула	Рекомендуемое значение	2020 г.	2021 г.	Изменение за год
Коэффициент соотношения заемных и собственных средств (Кзс) (коэффициент капитализации)	$K_{зс} = \frac{ЗК}{СК}$	<1,0-1,5	5,11	4,23	-0,88
Коэффициент обеспеченности собственными источниками финан-сирования (Косс)	$K_{осс} = \frac{СК - ВА}{ОА}$	> 0,1	-0,03	-0,06	-0,03
Коэффициент финансовой независимости (Кфн)	$K_{фн} = \frac{СК}{А}$	> 0,5	0,164	0,193	0,029
Коэффициент финансирования (Кф)	$K_{ф} = \frac{СК}{ЗК}$	> 1	0,196	0,236	0,04
Коэффициент финансовой устойчивости (Кфу)	$K_{фу} = \frac{СК + ДО}{ВБ}$	> 0,75	0,475	0,548	0,073

Результаты значений показаний свидетельствуют:

1. Не выполнение рекомендуемых требований к значениям показателей финансирования (Кф) и капитализации (Кзс) не обеспечивает нахождение оценки риска последствий взаимодействия в зоне допустимых значений.

2. Недосток собственных оборотных средств и, как следствие, невыполнение нормативных требований к показателю (Косс), являются для учредителей сигналом о недопустимой величине риска потери финансовой независимости.

3. Значение коэффициента финансовой независимости (Кфн) и коэффициента финансовой устойчивости (Кфу) отражают перспективу ухудшения финансового состояния предприятия.

Таким образом, оценка риска по абсолютным показателям определила трехкомпонентный показатель типа финансовой ситуации, который показал, что предприятие находится в зоне критического риска. Расчеты по относительным показателям подтвердили, что предприятие находится в зоне критического риска и является финансово неустойчивым предприятием.

Список использованной литературы:

1. Герчикова И.Н. Финансовый менеджмент: Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2010. - С. 91.

2. Гиляровская Л.Т. Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческих организаций: учеб. пособие. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2015. 159 с.
3. Шеремет А. Д. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций: практич. пособие. М.: ИНФРА-М, 2019. 208 с.

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К.

УДК 338.24.01

Ярмухамедова Алия Асхадовна

Арабаев атындагы КМУ, Экономика жана менеджмент институту, магистрант

Ярмухамедова Алия Асхадовна

КГУ им. Арабаева, Институт экономики и менеджмента, магистрантка

Yarmukhamedova Aliya Askhadovna

KSU I. Arabaev, Institute of Economics and Management, Master's student

ИШКАНАНЫН АТААНДАШТЫККА ЖӨНДӨМДҮҮЛҮГҮ ЖӨНҮНДӨ СУРООГО К ВОПРОСУ О КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ON THE ISSUE OF THE COMPETITIVENESS OF THE ENTERPRISE

Аннотация: Уюмдун атаандаштыкка жөндөмдүүлүгүн жогорулатуу заманбап шарттарда эң маанилүү маселе болуп саналат, анда ийгиликке жетүүдөгү негизги орун уюмдун тышкы чөйрөнүн чакырыктарына жооп берүү, өзүнүн ички потенциалын натыйжалуу пайдалануу, сапаттуу товарларды жана кызматтарды көрсөтүү жөндөмдүүлүгү болуп саналат. , жана атаандаштык артыкчылыктарды түзүү жана сактоо мүмкүнчүлүгүнө ээ. Рыноктук мамилелер тереңдеген сайын атаандаштыкка жөндөмдүүлүктүн зарыл деңгээлин камсыз кылуу ишкананын стратегиялык багыты болуп саналат.

Аннотация: Повышение конкурентоспособности организации выступает важнейшей проблемой в современных условиях, когда главенствующее место в достижении успеха занимает способность организации отвечать на вызовы внешней среды, эффективно использовать свой внутренний потенциал, предоставлять и качественные товары, и услуги, обладать способностью создавать и сохранять конкурентные преимущества. По мере углубления рыночных отношений обеспечение необходимого уровня конкурентоспособности выступает стратегическим направлением деятельности предприятия.

Annotation: Increasing the competitiveness of an organization is the most important problem in modern conditions, when the organization's ability to respond to the challenges of the external environment, effectively use its internal potential, provide both high-quality goods and services, and have the ability to create and maintain competitive advantages is the most important in achieving success. As market relations deepen, ensuring the necessary level of competitiveness is a strategic direction of the enterprise.

Негизги сөздөр: конкуренцияга жөндөмдүүлүк, баа түзүү, ишкананын активдүүлүгү

Ключевые слова: конкурентоспособность, ценообразования, деятельность предприятия

Keywords: competitiveness, pricing, enterprise activity

Конкуренция и конкурентоспособность стали одним из самых популярных объектов исследований и важнейшими атрибутами внешней среды предприятий Кыргызстана. Эти важнейшие признаки рыночной экономики, в том числе и развивающейся, являются необходимыми условиями развития предпринимательской деятельности. Конкуренция, взяв свое начало с формирования основ классической экономической теории, по сей день занимает ведущую роль в эволюции социально-экономических систем и лучшим доказательством этому служит принятие законов о конкуренции и создание национальных органов, занимающиеся этими вопросами в большинстве стран мира.

Целостные и стройные теоретические положения о движущих силах конкуренции были сформулированы только в середине 18-го века представителями классической политической экономии, которыми конкуренция рассматривалась как нечто само собой разумеющееся, пронизывая все сектора экономики и ограниченные только субъективными причинами.

В экономической литературе, посвященной вопросам конкуренции и конкурентоспособности, предложено не мало определений, однако не все из них отражают ее сущность как экономической категории. До сих пор нет универсальных методик, применимых к оценке конкурентоспособности различных экономических объектов и субъектов.

«Проблемами конкурентоспособности предприятия занимались и занимаются как отечественные, так и зарубежные ученые. Одним из первых сформулировавших теорию конкурентных преимуществ, стал М. Портер, именно им выделены наиболее типичные причины их возникновения и определены факторы их удержания. В. Дж. Стивенсон выделил пять ключевых способов (цена, качество, отличительные особенности, гибкость производства и сроки выполнения определенных операций), при помощи которых предприятия конкурируют друг с другом. Несмотря на разнообразие исследований в области конкурентоспособности предприятий, эти вопросы по-прежнему вызывают острый интерес и остаются в тренде»

На основе проведенного анализа соответствующей литературы (Азоев Г.Л., Челенков А.П., Моисеева Н.К., Мокроносов А.Г., Стиглер Дж., Портер М., Цветков В.Я. и др.) нами установлено, что на сегодняшний день конкурентоспособность представляет собой такую экономическую категорию, сущность которой не имеет однозначного толкования. В связи с этим, считаем необходимым рассмотреть эту экономическую категорию с тем, чтобы сформировать свое собственное представление об этом феномене.

«Родоначальниками» изучения конкуренции считаются Майкл Портер, Фридрих А. Хайек. Труды М. Портера получили дальнейшее развитие со стороны Й. Шумпетера и Ф. Хайека. Выводы Дж. Робинсон и Э. Чемберлина «подытожили дискуссию о характере ценообразования и возникновении неценовых форм конкуренции». Значительный вклад в теоретические модели рынка позднее внесли Ф.И. Эджуорт (математическое описание),

А.Л. Лернер (монопольная власть и ее оценка), К.Викселль (конкуренция и ценовая дискриминация).

Согласно некоторым работам в обобщенном виде, конкурентоспособность предприятия определяется сочетанием факторов, характеризующих эффективность его деятельности на рынке, атрибуты качества продукции и эффективность маркетинговой деятельности. Многие авторы раскрывают понятие «конкурентоспособность», акцентируя внимание на различных ее аспектах – таблица 1.

Таблица 1. Дефиниции понятия «конкурентоспособность предприятия»

Автор	Определение конкурентоспособности	Не учитывает
М. Портер	Свойство товара, услуги, субъекта рыночных отношений выступать на рынке наравне с присутствующими там аналогичными товарами, услугами или конкурирующими субъектами рыночных отношений	Рассматривает конкурентоспособность на основе сравнения аналогичных товаров, но в полной мере не учитывает будущих потребностей клиентов
Барышникова Н.А.	Конкурентоспособность предприятия – способность прибыльно производить и реализовывать продукцию по цене не выше и по качеству не хуже, чем у любых других контрагентов в своей рыночной нише.	Понятие конкурентоспособности тождественно понятию «конкурентный товар», делается акцент на использовании внутренних ресурсов, т.е. акцент на производителя, а не на потребителя.
М. Гельвановский	Обладание свойствами, создающими преимущества для субъекта экономического соревнования	Не учитывает основные аспекты
Горфинкель В.Я.	Конкурентоспособность предприятия – это сохранение или увеличение объемов продаж (доли рынка) при сохранении или увеличении доходов и капитала.	Не учитывает интересы потребителей
П. Завьялов	Концентрированное выражение экономических, научно-технических, производственных, организационно-управленческих, маркетинговых и иных возможностей страны, которые реализуются в товарах и услугах, успешно противостоящим конкурирующим аналогам как на внутреннем, так и на внешнем рынке	Страновой акцент на определении понятия. В основу взят товар и его характеристики. Акцент на производителя, а не на потребителя.
Коротков Э.М.	Конкурентоспособность предприятия – возможность организации успешно конкурировать с соперниками и на этой основе укреплять потенциал своего развития.	Рассматривается как инструмент повышения эффективности функционирования предприятия и не учитывает интересы потребителей
В. Е. Хруцкий, И. В. Корнеева	Способность успешно оперировать на конкретном рынке (регионе сбыта) в данный период времени путем выпуска и реализации конкурентоспособных	Подразумевает приспособленческий тип поведения предприятия к рыночным условиям, акцент

	изделий и услуг	на рынок, а не на клиента. Акцент сделан на сегментации рынка и на самом товаре, но не на потребности клиента
Х.А. Фасхиев	Конкурентоспособность предприятия – реальная и потенциальная способность предприятия придумывать, производить, продавать и осуществлять послепродажное обслуживание своей продукции в определенных сегментах рынка, т.е. производить такую продукцию, которая будет превосходить по качеству и цене конкурентов	Акцент сделан на сегментации рынка и на самом товаре, но не на потребности клиента
Р.А. Фатхутдинов	Конкурентоспособность выступает как свойство объекта, которое определяется удовлетворенностью потребности по сравнению с похожими объектами, конкурирующими на рынке	Рассматривает конкурентоспособность на основе сравнения аналогичных товаров, но в полной мере не учитывает будущих потребностей клиентов
Н. С. Яшин	Включает совокупность, с одной стороны, характеристик самой организации, определяющуюся уровнем использования научно-технического, производственного, кадрового потенциала, а также потенциала маркетинговых служб, а с другой стороны – внешних социально-экономических и организационных факторов, позволяющих организации создавать более привлекательную по ценовым и неценовым характеристикам продукцию по сравнению с конкурентами. Главный критерий эффективности деятельности организации	Подразумевает приспособленческий тип поведения предприятия к рыночным условиям, акцент на рынок, а не на клиента.

Различия в трактовках категории «конкурентоспособность» обусловлены особенностями ее экономической сущности. Прежде всего следует отметить многоуровневый характер конкурентоспособности. Анализ различий понятия «конкурентоспособность предприятия» позволяет говорить о трех подходах к его трактовке.

Смысл первого подхода основан на наличии конкурентных преимуществ (Портер М., Головачев А.С., Горбашко Е.А., Коротков Э.М., Лякин А.Н., Мазилкина Е.И., Нуралиев С.У., Оковкина О.Н., Савкина Р.В., Тюрин Д.В., Хотяшева О.М., Цахаев Р.К.). Заметим, что М.

Портер одним из первых сформулировал теорию конкурентных преимуществ и именно им выделены наиболее типичные причины их возникновения и определены факторы их удержания. Наличие конкурентных преимуществ подразумевает наличие у предприятия факторов и характеристик, за счет которых оно занимает более выигрышные позиции на фоне своих конкурентов.

В основе второго подхода лежит товарная составляющая. Отдельные авторы (Барышникова Н.А., Габибова М.Ш., Головачев А.С., Дюков И.И., Мазилкина Е.И., Нуралиев С.У., Смитиенко Б.М., Тюрин Д.В., Хотяшева О.М., Цахаев Р.К.) считают, что конкурентоспособность предприятия обеспечивается путем реализации качественных и востребованных товаров и услуг.

Наконец, сторонники третьего подхода к определению сущности понятия «конкурентоспособность» берут за основу повышение эффективности функционирования предприятия (Васин С.Г., Габибова М.Ш., Головачев А.С., Горбашко Е.А., Горфинкель В.Я., Дюков И.И., Казакова Н.А., Савкина Р.В., Цахаев Р.К.). Группа ученых придерживается мнения, что конкурентоспособность должна рассматриваться через призму ее влияния на все аспекты деятельности предприятия (увеличение прибыли, оптимизации издержек, завоевание новых рынков, поиск своего потребителя и т.д.) и конкурентоспособность определяется как инструмент повышения эффективности функционирования предприятия.

Не умаляя значение вышеуказанных трактовок, заметим, что нам ближе позиция сторонников первого подхода. Ведь именно наличие и удержание конкурентных преимуществ, а именно способности и возможности предприятия создать необходимый для потребителя продукт, удовлетворяющий его индивидуальные потребности, умение привлечь потребителя, создать для него максимально комфортные условия, необходимый сервис, а также знания, навыки, технологии и отношения, которыми располагает предприятие и которые оно искусно использует для достижения победы в конкурентной борьбе и др.

Таким образом, конкурентоспособность предприятия мы определяем следующим образом: – это наличие у предприятия набора определенных (желательно уникальных) характеристик (конкурентных преимуществ), позволяющих устойчиво функционировать в рыночной среде, отвечать потребностям конкурентного рынка, запросам покупателей, достигать наилучших показателей деятельности (максимальной прибыли, эффективности, производительности и др.), способствующих привлечению клиентов, достижению миссии и целей организации.

Создание предпосылок для повышения конкурентоспособности отечественных организаций является ключевым фактором повышения конкурентоспособности национальной экономики в целом.

Список использованной литературы:

1. Портер Майкл Е. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость: пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. Турдукулов Ф.З., Турдукулова Э.Р. Теоретические аспекты конкурентоспособности предприятия: монография. – Б., 2021.
3. Фатхутдинов, Р.А. Стратегический маркетинг: учебник / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2014.

Рецензент: к.э.н., доцент Омуркулова Г.К.