

## **ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ: СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

---

рактору направленности воздействия (меры воздействия на лиц, совершивших преступления; меры по пресечению отдельного преступления; меры по устранению причин преступлений и условий, способствующих их совершению); характеру воздействия на факторы, порождающие преступность (нейтрализующие, если эти факторы пока невозможно полностью искоренить; компенсирующие, предупреждающие возникновение обстоятельств, способствующих совершению преступлений; ликвидирующие такие обстоятельства); субъекту (осуществляемые государственными органами, общественными формированиями, администрацией и др.); различным категориям преступлений (умышленные, неосторожные, корыстные, насильственные); социальному положению, возрасту и иным демографическим данным личности преступника например, по социальному положению, прошлой судимости, по неработающим и не учащимся, ведущим паразитический образ жизни и т.п. характеру направленности на причины преступности (ликвидация негативных явлений; устранение субъективных причин преступлений; устранение условий, способствующих совершению преступлений).

Конкретность профилактических мер означает соответствие их действительно существующим криминогенным факторам, породившим данное преступление, а не общие соображения о необходимости «усилить воспитательную работу», «устранить неполадки» и тому подобное, которые не могут рассматриваться как достаточно полезные профилактические меры. Действенная работа по предупреждению преступлений предполагает их определенность, своевременность, достаточность, что в свою очередь, в значительной мере обеспечивает эффективность рекомендуемых мер, облегчает возможность контроля за их организацией.

При этом деятельность по профилактике преступности предполагает социальную и экономическую обоснованность соответствие разрабатываемых и осуществляемых профилактических мероприятий фактическому наличию тенденциям криминогенных процессов, явлений, ситуаций, возможностям повлиять на них с помощью профилактических мероприятий [3].

### **Список использованных источников**

1. Интернет ресурс <https://ru.wikipedia.org/wiki>
2. А.Есбергген «Криминология» / А.
3. Интернет ресурс <http://www.adhdportal.com>

УДК 33.336

### **ФАКТОРИНГ: ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ ОБЪЕМОВ БИЗНЕСА**

*Каленова З.М., 3 курс, 5В050900 – финансы, экономический факультет, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова*

*Муратова Д.Д., преподаватель, магистр экономических наук, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова*

*В статье рассмотрены вопросы развития факторинга для малого и среднего бизнеса, как для руководителя, так и для собственника в Казахстане, основные тенденции по изменениям объема рынка. Рассмотрено конкурентное преимущество для малого и среднего бизнеса в условиях жесткой конкуренции. Преимущество использования факторинга. Финансовые возможности, которые появляются в связи с применением факторинга.*

## **ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ: СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

---

В условиях жесткой конкуренции, в которых действует малый и средний бизнес, важным является наличие финансовой устойчивости. Любое малое предприятие на определенном этапе своего развития сталкивается с проблемой финансирования оборотного капитала. Особенно остро данная проблема стоит перед коммерческими организациями, которые отгружают свою продукцию покупателям на условиях отсрочки платежа. Для того чтобы покупатели приобретали их продукцию, особенно, если покупателями являются представителями большого бизнеса или крупными республиканскими или региональными сетями, малый и средний бизнес вынужден предоставлять отсрочку платежа.

Главной целью любого предприятия является получение прибыли и обеспечение бесперебойной деятельности организации, независимо от специфики деятельности – торговля это или производство. Обеспечение бесперебойной деятельности начинается, прежде всего, с анализа поступлений и выбытия денежных средств, то есть плана движения денежных средств. Если предприятие имеет договора с покупателями с отсрочкой платежа, то зачастую оно нуждается в финансировании дебиторской задолженности с помощью краткосрочных заемных средств, чтобы обеспечивать бесперебойную текущую деятельность.

Для торговых предприятий важно, чтобы у них происходил рост оборачиваемости товарных запасов и была возможность закупки нового товара. Для производственных предприятий это важно, чтобы обеспечить бесперебойный выпуск продукции, выплату заработной платы рабочим, осуществления необходимого ремонта оборудования и пр. Предприятие, работающее по договорам с отсрочкой платежа, должно оптимально проводить свою кредитную политику, чтобы обеспечивать себя необходимым запасом денежных средств.

Конечно, все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но под влиянием конкуренции часто приходится соглашаться на отсрочку платежей. Продукция отправлена покупателю, запасы сократились, а дебиторская задолженность увеличилась. Затем, когда будет произведена оплата товара, фирма получит наличные средства и дебиторская задолженность сократится. Поддержание дебиторской задолженности, так же как и запасов, требует как переменных, так и постоянных затрат, однако предоставление кредита приносит выгоду в виде увеличения объема реализации. Наиболее эффективной считается такая кредитная политика, которая максимизирует чистые денежные поступления за некоторый период, компенсирующие риск, принимаемый на себя фирмой

Преимущество использования факторинга. При реализации товара в кредит происходит следующее: запасы уменьшаются на величину затрат на реализованную продукцию; дебиторская задолженность увеличивается на сумму подлежащей получению выручки от реализации; разница между выручкой и затратами отражается на счете «нераспределенная прибыль» [1].

Основным конкурентным преимуществом при использовании факторинга для малого и среднего бизнеса, может, является закупка товара, сырья или материалов у поставщиков по более низкой цене за счет 100% предоплаты. В данном случае поставщики предоставляют бонусы или скидки. Эту оплату поставщикам, предприятие может производить за счет денежных средств, которые получены от уступки дебиторской задолженности факторинговой компании. Объем финансирования, который, может получить предприятие, обычно составляет 60-90%, данные денежные средства фирма получает сразу же после отгрузки своей продукции покупателю.

Фактор времени является наиболее важным при сильной конкуренции на рынке: получая денежные средства «сегодня», а не через месяц или квартал, предприятие приобретает большое финансовое преимущество и открывающиеся возможности. Сумма денежных средств, которую предприятие может, высвободить из дебиторской задолженности, рассчитывается по следующей формуле:

## **ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ: СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА: ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

---

Оборачиваемость дебиторской задолженности рассчитывается по дебиторской задолженности, которую предприятие хочет уступить факторинговой компании. Финансовые возможности, которые появляются в связи с применением факторинга: оценить возможный рост доходов от факторинга достаточно легко, однако, получив необходимую цифру, прежде всего, следует определить, есть ли, предприятие, работающее по договорам с отсрочкой платежа, должно оптимально проводить свою кредитную политику, чтобы обеспечивать себя необходимым запасом денежных средств, пути для потенциального роста доходов. Для этого необходимо проанализировать рынок, на котором работает малый и средний бизнес, и определить следующее.

1. Насыщенность рынка: есть ли потенциальные покупатели товара или услуги, создаваемых предприятием?

2. Текущий спрос со стороны имеющихся покупателей: возможно, что и за счет существующих объемов поставок дебитор не полностью обеспечивает свои потребности. Поэтому есть возможность увеличить количество продаваемой продукции и вытеснить других поставщиков покупателя аналогичной продукции.

3. Определить точный объем продаваемых товаров или оказываемых услуг, которые можно дополнительно поставлять существующим и новым покупателям.

Уже исходя из этих данных и сопоставить свои финансовые возможности, которые появляются в связи с применением факторинга, также оценить свои технические и организационные возможности увеличить обороты своего бизнеса. Далее уже реально сделать вывод, какой реальный рост объема отгрузок можно получить за счет применения факторинга. Также предприятию стоит определить, на каких условиях будут заключаться новые контракты [2].

Рассмотрим ситуацию, что предприятие, высвободив денежные средства из дебиторской задолженности, будет увеличивать отгрузки существующим дебиторам. В этом случае рост выручки и планируемую выручку для торговых предприятий можно определить следующим образом:

Доп. выручка =  $B \times (1 + \text{наценка на продукцию})$ .  $B$  – сумма, высвобождаемых денежных средств из дебиторской задолженности за планируемый период. Дополнительная выручка при применении факторинга. Для торгового предприятия дополнительную выручку рассчитываем с учетом средств, направленных на закупки нового товара. Сложность расчета заключается лишь в том, что на разные виды товара или группы товаров устанавливается разная наценка, поэтому важно также определиться, какой товар будет закупаться дополнительно или же определить среднюю наценку по всему ассортименту. Для производственных компаний подсчет дополнительной выручки несколько сложнее, чем для торговых предприятий. Им необходимо учитывать специфику своей деятельности, все хозяйственные, технические и технологические нюансы при увеличении объема производства.

Прежде всего, необходимо определить, можно ли при существующем техническом уровне увеличить объем производства (предельный объем производительности роста доходов является основным следствием применения факторинга, так как при ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности ускоряется денежный оборот. Таким образом, дополнительная выручка, которую может получить производственное предприятие будет равна:

Доп. выручка = доп. выпуск продукции (в ед.)  $\times$  цену продукции, где Доп. выпуск продукции = сумма средств, высвобожденная из дебиторской задолженности, направленная на закупку дополнительного сырья и материалов/индекс выхода готовой продукции [3].

Развитие бизнеса является одной из самых важных задач любого руководителя или собственника. Бизнес должен развиваться либо количественно, либо качественно. Количественное развитие предполагает увеличение объема продаж, завоевание рынка. Качественное

**ЭКОНОМИКАНЫҢ ЖӘНЕ ҚҰҚЫҚТЫҢ БӘСЕКЕГЕ КАБІЛЕТТІЛІГІ:  
СЫН-КАТЕРЛЕР МЕН ҮРДІСТЕР  
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКОНОМИКИ И ПРАВА:  
ВЫЗОВЫ И ТЕНДЕНЦИИ**

---

развитие предполагает улучшение качества производимой и реализуемой продукции, повышение качества оказываемых услуг. Эти направления развития бизнеса необходимы, чтобы выжить и победить в конкурентной борьбе, факторинг может реально помочь в этом.

С помощью факторинга можно увеличить объем реализуемой продукции и улучшить ее качество. Поэтому использование факторинга является хорошим конкурентным преимуществом для малого и среднего бизнеса в условиях жесткой конкуренции.

**Список использованных источников**

1. Н.Агафонова «Финансирование под уступку денежного требования», 2015
2. К.Р. Адамова «Факторинговые операции коммерческих банков», 2016
3. С.Н. Бабичев «Использование реверсивного факторинга в повышении эффективности бизнеса», 2016

УДК 339.924(574)

**COMPETITIVENESS OF THE ECONOMY OF KAZAKHSTAN  
IN THE FRAMEWORK OF INTERNATIONAL INTEGRATION**

*Утеулина Г.Н., 3 курс, история, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова*

*Омарова. З.К., старший преподаватель, магистр педагогических наук, Костанайский региональный университет им. А.Байтурсынова*

*This article examines the prospects for increasing and competitiveness of the national economy, as well as changing conditions, forms and methods of competition in the context of the country's integration into international organizations. The author defines the factors of regional competitiveness of enterprises such as increasing production, improving product quality, as well as the implementation of state policy in the field of increasing the competitiveness of the economy of Kazakhstan in the context of integration.*

It goes without saying that competition is one of the main elements of the market economy, with the help of which business entities fight for income, for their place in the system of production and consumption. In connection with the development of economic integration and globalization of the world economy, competition is engulfing entire countries and regional blocs. Thus, in modern conditions, competitiveness is manifested at all economic levels: at the individual level (in the labor market), at the micro level (the level of enterprises), at the meso level (the level of industries and sectors), at the macro level (the level of the entire economy as a whole), at the global level as well.

In the context of a fairly strong growth of competition on a global scale, the role of the state in ensuring the country's competitiveness and increasing it is becoming increasingly important. State policy in different countries can be based on different theoretical and ideological principles, but it is hardly possible to achieve significant shifts in increasing the country's competitiveness without a national strategy of economic growth, increasing the capabilities of the national economy, taking into account world economic ties. The state in countries with developed market economies has long been directly involved not only in the legal regulation of the economy, the creation of industrial and social infrastructure, research and development, etc, but also in developing a strategy for politically and strategically important firms together with entrepreneurs and trade unions (automotive industry, oil and gas complex, banking, etc.) [1].