

Consequently, thinking is most important for Kaizen, and all employees of the company, including its managers and ordinary employees, are involved in this process. We can say that "Kaizen" is the direction of the company's movement for the long term, and not for obtaining momentary benefits.

The central link of Kaizen in the field of production management is the production itself, where the value of the product is formed. Therefore, the main efforts of management should be directed, first of all, to the prevention of problems arising in this area.

The scope of application of "Kaizen – costing" are companies where there is a high level of automation, as well as added costs (labor costs and overhead costs). The use of "Kaizen – costing" is best suited for companies where a single and continuous production process is established and mass products with a wide assortment list are produced. "Kaizen – costing" can be defined as a management accounting model, the main purpose of which is to produce information to improve the quality of manufactured products by optimizing business operations and the level of production costs.

Success in applying the Kaizen –Costing model in accounting and cost calculation fully depends on the desire of the company's management, its ability to work in conditions of fierce competition and constant changes.

Both target-costing and Kaizen-costing jointly solve this problem, but at different stages of the product life cycle and by different methods. Both concepts are designed to reduce the level of individual cost items and the cost of the final product as a whole to some acceptable level, but if we divide the product life cycle into two parts – the planning and development stage and the production stage, then target-costing solves this problem at the first stage, and kaizen-costing – at the second one. Together, both systems give the company a very valuable competitive advantage, consisting in achieving a lower cost level relative to competitors and the ability to choose a convenient pricing policy for capturing / retaining the relevant market sectors.

Thus, "kaizen-costing" systems act as an effective tool that organically complements "target-costing" and allows you to create a mechanism for consistent and purposeful management of the process of creating the target value of the product.

Summing up, I would like to emphasize that there is not a single universal and correct method of managing costs and production costs. Each of the presented has its own specific features, disadvantages and advantages, and the choice and effectiveness of using a particular method depends primarily on the goals of the enterprise development, on the size of the company, on the already existing accounting and cost management system.

Literature

1. Galitsky S.V., Voroshko I.A. The role of the Kaiden-costing model in the cost management system [Electronic resource] / S.V. Galitsky, I.A. Voroshko // Fundamental research. - 2016. – No. 10-1. – PP. 119- 123. URL: <http://www.fundamental-research.ru>;
2. Imai Masaaki. Gamba kaizen: the way to reduce costs and improve quality [Text] / Translated from English - Moscow: Al-Pina Publishing House, 2014. — 69 p.
3. Kachalai V.V. Kaizen-costing: the Japanese approach to cost management at industrial enterprises [Electronic resource] / V.V. Kachalai // Regional Economics and Management: Electronic Scientific Journal - 2013. - № 1(33). URL: <http://eee-region.ru>

Амангельдинова А.Б., 1 курс (академик Е.А.Бөкетов атындағы ҚарУ)
Ғылыми жетекші – аға оқытушы Садуақасова М.Б.

ЖЕКЕ КӘСІПКЕРЛІКТІ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ ЖАҒДАЙЫ

Нарықтық экономиканың элементі ретінде жеке кәсіпкерлік экономиканы құрылымдық қайта құруға, әр өңірдің экономикасын нығайтуға ықпал етеді, өндіріс пен бөлшек тауар айналымның жалпы көлемін ұлғайтады, бәсекелестіктің дамуы үшін қолайлы жағдай жасайды, халықтың едәуір бөлігін жұмыспен қамтамасыз етеді, ғылым саласы жағынан дамуды ынталандырады.

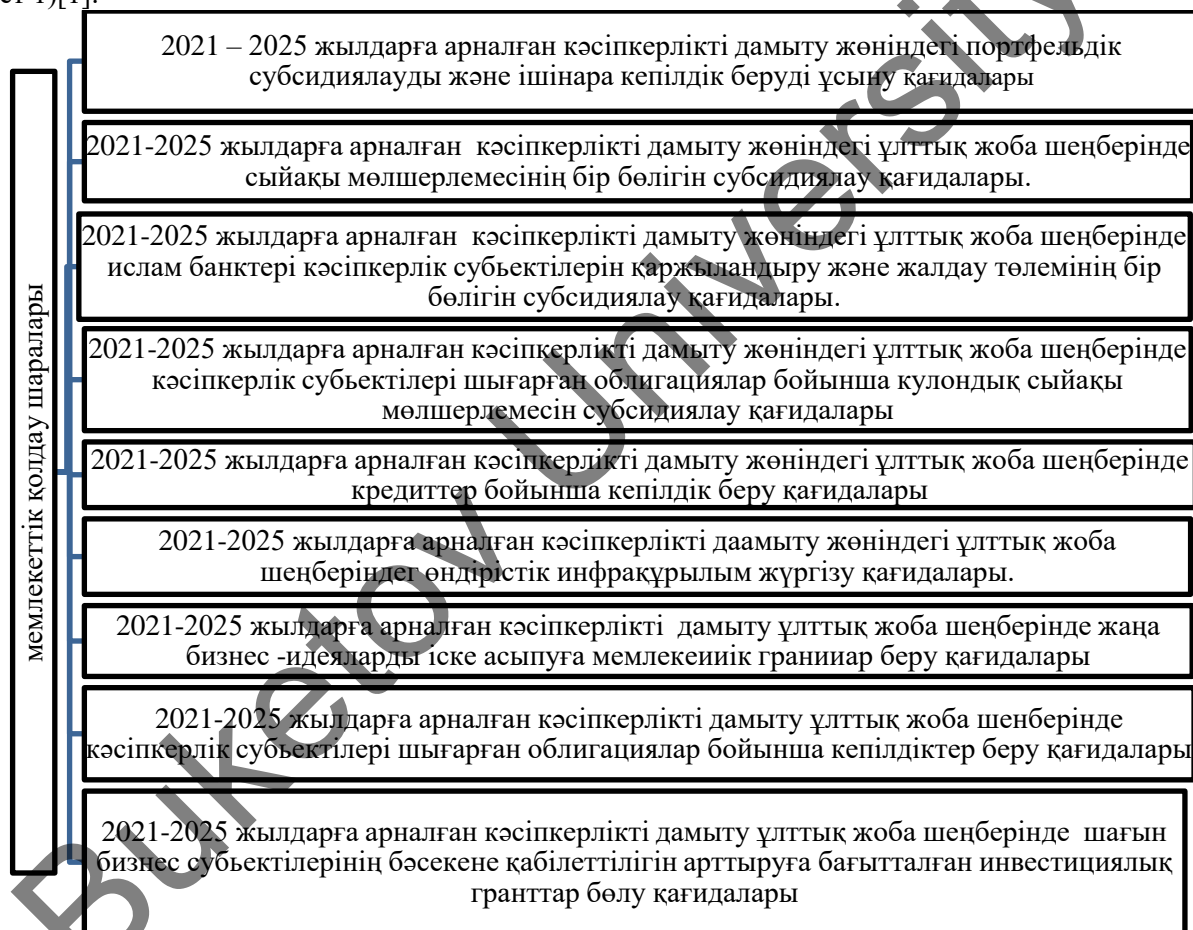
Жеке кәсіпкерлік мемлекет ішіндегі отандық өнімдерді қолдануды көбейтеді. Сол себептен жеке кәсіпкерлікті қолдау керек. Негізінен жеке кәсіпкерлік талантты жас мамандардың өз қабілеттерін шындап, өнімдерін шығаруға да өз пайдасын тигізеді.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, мемлекеттік қолдаусыз шағын бизнес субъектілері банкроттыққа ұшырайды, өйткені орта есеппен әрбір 10-нан 2-3-і ғана жұмыс істейді, сондықтан

шағын бизнес ең қауіпті бизнес саласына жатады. Шағын кәсіпкерлік субъектілері барлық нарықтық өзгерістер мен күйзелістерге өте осал, өйткені олар орта және ірі кәсіпкерлік субъектілерімен салыстырғанда әлдеқайда аз мүмкіндіктер мен ресурстарға ие. Бірақ бұл экономика саласында тұрақтандырушы функцияны орындайтын, бәсекелестік ортаны құруға және қолдауға мүмкіндік беретін, оның барлық қатысушылары үшін кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыруға тең қол жеткізуді қамтамасыз ететін шағын бизнес. Сондықтан дамыған мемлекеттердің экономикалық саясаты шағын кәсіпорындардың осы қабілеттерін өтеуге және оларға нарықта бәсекелестіктің толық субъектілері ретінде әрекет етуге көмектесуге бағытталған.

Осы уақытқа дейін Бизнесінің жол картасы-2025 мемлекеттік бағдарламасы бойынша кәсіпкерлікті қолдауға қатысты біршама шаралар жүзеге асырылды, алайда Бизнесінің қолдау мен дамытудың "Бизнесінің жол картасы-2025" мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы ҚР Үкіметінің 2019 жылғы 24 желтоқсандағы № 968 қаулысыалдыңғы жылы, яғни 02.02.2022 ҚР Үкіметінің № 43 қаулысымен күші жойылды.

Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кейбір шаралары туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 желтоқсандағы № 1060 қаулысына сәйкес келесі қағидалар бекітілген (сурет 1)[1]:



Сурет 1. Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың шаралары

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау және дамыту: қаржылық қолдау көрсету; шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының желісін ұйымдастыру; бизнес-инкубаторлардың қызметін ұйымдастыру; т. б. арқылы жүзеге асырылады.

Төмендегі 2-суретте еліміз бойынша кәсіпкерлікті қолдау ұйымдары келтірілді:



Сурет 2. ҚР бойынша кәсіпкерлікті қолдау ұйымдары

1-кестеде еліміз бойынша келесідей статистикалық мәліметтер берілді.

Кесте 1

ШОК субъектілері қызметінің көрсеткіштерінің динамикасы

Көрсеткіштер		2017	2018	2019	2020	2021
Жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілері	саны	1145994	1241328	1330244	1357311	1431647
	тізбекті қарқыны, %	-	108,3	107,2	102,0	105,5
Жұмыспен қамтылғандар	саны	3190133	3312457	3448727	3472606	3511618
	тізбекті қарқыны, %	-	103,8	104,1	100,7	101,1
Өнім, млн .тенге	саны	23241125	26473049	32386960	33626992	41952637
	тізбекті қарқыны, %	-	113,9	122,3	103,8	124,8

Ескерту – stat.gov.kz мәліметтері негізінде автормен өңделген

Кестеден көріп отырғандай, елімізде соңғы бес жылды қарастыратын болсақ, жұмыс істеп тұрған ШОК субъектілерінің жылдан жылға көбейген, алайда 2019 жылдан бастап төмендеу тенденциясын байқауға болады, бұған пандемияның салдары әсер еткені түсінікті. Жұмыспен қамтылғандардың саны мен өнімдерінің көлемінің өгерісі де сәйкесінше болып отыр.

Сонымен, мемлекет пен жеке кәсіпкерлік арасындағы өзара байланысты орнату үшін, ең алдымен жеке кәсіпкерлікті реттеу және қалыптастыру мәселелеріне қатысты барлық нормативтік-құқықтық актілерді, бағдарламалар мен шараларды міндетті түрде талқылап жүзеге асыру қажет. Осы мақсатқа жету үшін жеке кәсіпкерлікке мемлекет қолдау көрсету қажет.

Әдебиеттер

1. Жеке кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кейбір шаралары туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 31 желтоқсандағы № 1060 қаулысы // adilet.zan.kz
2. Қазақстан республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік // stat.gov.kz

Афанасьев В.М., Булат Д.Н., 2 курс
(Карагандинский технический университет имени Абылкаса Сагинова)
Научный руководитель – м.э.н., преподаватель Ахметова А.Б.

**ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ
В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

Основные средства являются неотъемлемой и важной частью финансовых инвестиций. Для того чтобы контролировать качество использования и вовремя возобновлять основные средства, всегда важно иметь информацию о надобности организации переоценки, об уровне изношенности, своевременности списания [1]. Такую информацию мы можем получить именно благодаря